

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ

**ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА БЕЗ ГРАНИЦ:
ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Выпуск 11

**АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ
ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ И
ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

Сборник научных трудов

Под общей редакцией И.Г. Паршутинной

**Орел
ОрелГУЭТ
2020**

УДК 330(06)
ББК 95.43
А 437

Серия основана в 2016 году

Главный редактор серии:

И.Г. Паршутина, д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Редакционная коллегия серии:

И.Е. Воронкова, д.и.н., профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
Е.А. Боброва, д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
А.Л. Лазаренко, д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
Н.А. Батурина, к.т.н., профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Ответственный редактор выпуска:

Н.В. Шелепина, д.с.-х.н., профессор, главный научный сотрудник
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Рецензенты:

О.А. Ковалева, д.б.н., профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет им. Н.В. Парахина»
Е.В. Петрухина, к.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева»

Актуальные аспекты фундаментальных и прикладных исследований :

А 437 сборник научных трудов / под общ. ред. И.Г. Паршутинной. – Орёл : ОрелГУЭТ, 2020. – 308 с. – (Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования, ISSN 2500-249X ; вып. 11). – ISBN 978-5-98498-311-2. – Текст : непосредственный.

ISBN 978-5-98498-311-2

В сборнике научных трудов представлены материалы X Международной научно-практической конференции научно-педагогических работников общего и профессионального образования «Актуальные аспекты фундаментальных и прикладных исследований» (Орел, 20-24 апреля 2020 г.). Целевая аудитория издания: ученые, преподаватели, аспиранты, магистранты, студенты, работники органов управления, руководители и специалисты бизнес-структур.

УДК 330(06)
ББК 95.43

ISBN 978-5-98498-311-2

© Коллектив авторов, 2020
© ФГБОУ ВО «ОрелГУЭТ», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И МЕХАНИЗМЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ

Голоктионова Ю.Г. Актуальные аспекты построения моделей управления открытыми социально-экономическими системами	9
Ильминская С.А. О неоднородности и пространственных проекциях национальных целей развития	11
Кирпиченко Е.А. Особенности государственного регулирования инвестиционных процессов в современных экономических условиях	14
Легостаева С.А. Сущность и опыт внедрения управления по результатам в государственной сфере	18
Лисичкина Н.В. Проблематика моделирования развития открытых социально-экономических систем	22
Самородова Е.М. Международная кооперация и специализация на современном этапе развития мировой экономики: глобальные производственно-сбытовые цепи и ТНК	25
Шапорова О.А. Теоретические основы государственного управления инвестиционными процессами	33

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ И СУБЪЕКТАМИ

Абдурагимов Г.Э. Функция полезности и ее применение в портфельных инвестициях	37
Алехина Л.Л. Современные проблемы учета рабочего времени как фактора совершенствования организации труда персонала	40
Бардовский В.П. Разработка стратегии инновационного развития компании	45
Гончаров А.А. Проблемы стратегического развития сельского хозяйства	49

Захаркина Н.В. Демографическая ситуация в РФ: текущие и прогнозные тенденции	54
Звягинцева Ю.А. Совершенствование управления развитием трудового потенциала	57
Ильин И.В. Характеристика финансовых условий реализации инфраструктурных проектов в Российской Федерации	64
Калинина Е.Л. Процедуры системы внутреннего контроля	68
Конобеева Е.Е. Анализ основных направлений использования ресурсов кредитной организации	70
Конобеева О.Е. Резервы роста предприятий потребительской кооперации в условиях конкуренции	74
Кузнецова Л.М. Роль формируемой технологической политики в строительстве инновационной системы России	80
Макарова Т.Н. Выбор торговых предприятий для удовлетворения потребностей покупателей: методическая, информационная база, оценочные критерии	89
Марченкова Л.М. Цикличность социально-экономического развития российской экономики	95
Мосина Е.И. Основные инструменты оценки экономической безопасности предприятия	98
Плахова Л.В. Формирование антикризисной государственной политики в регионе	103
Резвякова И.В. Влияние производных инструментов на развитие финансового рынка	107
Ручкина Е.В. Совершенствование инструментов бюджетно-налоговой политики	109
Ручкина Е.В. Стратегические аспекты формирования и развития предпринимательской деятельности	111
Симонова Е.В. Влияние преступлений экономической направленности на развитие хозяйственных связей предпринимательских структур	114

Соколова Н.Н.
Практические аспекты оценки качества обслуживания на предприятиях розничной торговли в целях его повышения 117

Тормозов И.В.
Баланс фирмы, её активы и пассивы 125

Шпортова Т.В.
Совершенствование процесса управления ликвидностью кредитной организации 128

Щекотихина Л.А.
Актуальные проблемы использования маркетинговых инструментов в практике коммерческой деятельности 133

ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Алёхина Т.А.
Цифровизация в промышленности 135

ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Гринин А.В.
Влияние здоровьесберегающих технологий и здорового образа жизни на деятельность учащихся 139

Должикова Х.В.
Здоровьесберегающие технологии в образовательных учреждениях 142

Дрожжаков А.И.
Внедрение в образовательный процесс здоровьесберегающих технологий 147

Железнова Н.Е.
Формирование мотивации к занятиям физической культурой и спортом у студенческой молодежи 151

Зубарева Т.В.
Роль физической культуры в формировании здорового образа жизни студента 154

Семенова Е.Е.
Здоровьесберегающие технологии как средство эффективного образовательного процесса в вузе 159

Сорока В.В.
К вопросу о роли спорта и физической культуры в становлении и развитии личности 163

Сорока И.А.
Здоровьесберегающие технологии как фактор успешного обучения 166

АКТУАЛЬНЫЕ НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ИНЖЕНЕРИИ И ГИГИЕНЫ ПИТАНИЯ

Аллаярова Г.Р.
Оценка качества вареной колбасы «Докторская» 170

ПОЛИАСПЕКТНЫЙ ПОДХОД К СОВРЕМЕННОМУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ ОБРАЗОВАНИЮ

Баранова А.С.
Организация самостоятельной работы студентов в процессе подготовки к профессиональному самосовершенствованию 175

Комиссарова Е.А.
Некоторые аспекты организации дистанционного обучения в организациях среднего профессионального образования 181

Рожкова Н.В.
Этические противоречия как фактор развития профессиональной культуры педагога 185

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА, БЕЗОПАСНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Барановская И.А.
Совершенствование системы управления качеством услуг в сервисе 189

Беланова Н.Н.
Оценка конкурентоспособности организации сферы услуг 193

Гончаров А.А.
Проблемы агропродовольственного рынка России в современных условиях экономической нестабильности 197

Демина Е.Н.
Изучение предпочтений и мотиваций потребителей при выборе молочных коктейлей 202

Докукина А.И.
Потребительский рынок товаров и услуг Орловской области 206

Кириянов А.Н.
Контроль за соблюдением законодательства о торговле (на примерах Орловского УФАС России) 211

Линькова Е.Г.
Размещение и выкладка товаров в торговом зале и ее влияние на развитие потребительского рынка товаров и услуг 217

Полынкova Н.Э. Особенности производства крупы и ее использование при разработке функциональных пищевых продуктов	221
Шелепина Н.В. Особенности идентификации пищевых продуктов функционального назначения на основе продуктов переработки зерна бобовых культур	225
Щекотихина Л.А. Организация коммерческой деятельности в современных условиях	230

НАУЧНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В РАКУРСЕ КОНЦЕПЦИЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ИНФОРМАТИЗАЦИИ

Гребнева М.Е. Проблемы и перспективы трансформации учетного процесса	233
Деминова С.В. Методы бюджетирования и финансового планирования в организации	235
Сучкова Н.А. Теоретико-методические основы учета, анализа и аудита расчетов с поставщиками и покупателями	240
Туктамышева Л.М. Модификации адаптивных моделей прогнозирования, основанных на экспоненциальном сглаживании и их использование в принятии управленческих решений	245

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

Абдуллина И.А. Российские колонии в международных отношениях в 1840-х – первой половине 1860-х гг.	249
Бондарева Н.А. Особенности перевода экономических текстов для достижения адекватной эквивалентности (на примере английского языка)	255
Еремеев А.Е. Историко-социологическая проблематика геополитического выбора Москвы в концепции монаха Филофея «Москва – третий Рим»	262
Зайцева Н.Н. К вопросу о суффиксальном словообразовании имен существительных общего рода	265

Замуруева Н.А. Особенности межкультурной коммуникации и интеграции иностранных студентов в сообщество университета	268
Инюшина И.А. Традиционные функции философии в новой оптике	272
Лепешкина Г.Г. Критическое мышление как необходимое условие подготовки специалистов в неязыковом вузе	276
Нерушева Т.В. Особенности преподавания иностранного языка студентам экономического направления	278
Павлюк Е.С. Тенденции в преподавании и изучении английского языка в неязыковых вузах	283
Павлюк Л.В. Международная образовательная языковая среда в неязыковых вузах	290
Ревякина Т.А. Место СМИ в тоталитарной пропаганде	283
Симонова М.В. Кампании против гендерного насилия в современном медиaprостранстве Испании	294
Синицына Е.И. Информационная компетентность преподавателя иностранного языка	299
Хабалева Е.Н. Реклама в условиях глобализации	303
Kulakova N.S. Digital technologies in teaching foreign languages in terms of e-learning	305

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И МЕХАНИЗМЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ

УДК 338.23:330.101

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/9-11

Голоктионова Ю.Г.

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОТКРЫТЫМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ*

В основе определения инновационных путей управления развитием социально-экономических систем лежит поиск новых идей, создание и коммерциализация инновации, которые позволяют обеспечить эффективность производства, повысить конкурентоспособность и благосостояние населения страны и регионов РФ. Соответственно, одной из целей управления развитием открытых социально-экономических систем выступает обоснование моделей и методов, обеспечивающих активизацию инновационных процессов.

Ключевые слова: социально-экономическая система, проблема, дерево целей, системный анализ.

Goloktionova Ju.G.

ACTUAL CREATION ASPECTS OF THE MANAGEMENT MODELS OF OPEN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

The definition of innovative management ways of the development of social and economic systems is based on the search of new ideas, innovation creation and commercialization which allow providing production efficiency, increasing competitiveness and well-being of the population of the country and the regions of the Russian Federations. That is why, one of the purposes of management of the open social and economic systems development is the substantiation of the models and methods providing of innovative processes activation.

Keywords: social and economic system, problem, tree of objectives, system analysis.

Социально-экономическая система представляет собой совокупность различных субъектов хозяйствования. Она состоит из элементов, вступающих в экономические отношения в процессе производственной, распределительной, торговой деятельности, а также в сфере потребления товаров и услуг. В экономических системах даже явно сформулированная проблема подвергается тщательному изучению и структурированию с целью выявления того, что необходимо решать. Иначе возможно направить все силы на решение не той проблемы.

Особенность современных социально-экономических проблем повышает требования к всесторонности, ценности и гармоничности системного анализа. Данные требования заключаются в следующем [2]: во-первых, определяя участников проблемной ситуации, необходимо учитывать:

- экономические субъекты, ущемленные в данной проблемной ситуации;
- экономические субъекты, нашедшие возможность использовать проблемную ситуацию для получения выгоды;
- третьи лица, по той или иной причине участвующие в попытке решения проблемы;
- организации и лица, обладающие властью, достаточной для решения проблемы;
- субъекты, не участвующие в решении проблемной ситуации, но которых в силу тех

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №18-010-01011 А

или иных причин затронут варианты ее реализации;

- будущее поколение, которой неизбежно столкнется с результатами решения проблемы.

Во-вторых, должны обеспечиваться целостность и единство экономической системы, несмотря на возможные разногласия между ее элементами. Наиболее оптимальным вариантом является консенсус между участниками проблемной ситуации. Однако такое явления случается достаточно редко. В этом случае возможно принятие частных решений, накопление опыта и знаний, которые в дальнейшем должны обеспечить окончательное решение проблемы.

Важным аспектом при решении социально-экономических проблем является горизонт планирования. Решение одних проблем, как правило, порождает массу других. Соответственно, в результате в модели будущего необходимо рассматривать интенсивно ветвящиеся деревья вариантов [2]. Чем выше число будущих проблем, тем сложнее учитывать все возможные направления развития системы. В этом случае приходится упрощать задачу, снижая количество допустимых вариантов.

Немаловажным при проведении исследований экономических систем является этап определения целей. В ситуации непрерывного изменения экономических условий и воздействия различных инновационных факторов развития необходимо четкое и обоснованное направление для достижения поставленных целей обеспечения экономического роста и повышения уровня и качества жизни населения [6].

Повышения объективности поставленных целей можно добиться с помощью подробного и всестороннего анализа факторов, влияющих на актуальные социально-экономические процессы. Следует иметь в виду, что та роль, которую в естественных и реальных искусственных системах играют объективные причины и причинно-следственные связи, в экономических системах принадлежит субъективным целям людей и их деятельности, направленной на осуществление собственных целей [2].

В связи с тем, что многие социально-экономические цели сложно описать количественно, возникает проблема выбора критериев достижения поставленной цели. Чтобы не получить нежелательные результаты, важно грамотно определить желаемые результаты и необходимые ограничения.

Таким образом, при построении открытых социально-экономических систем и управлении ими необходимо учитывать ограниченность традиционных методов оценки состояния и развития экономических субъектов [7]. В связи с этим разработка принципиально новых инструментов и методов управления приобретает особую остроту.

Список источников:

1. Арманшина Г.Р., Ильминская С.А. Межрегиональные диспропорции социально-экономического развития России: причины и последствия // Вестник ОрелГИЭТ. – 2018. – №4 (46). – С. 79-84.
2. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 512 с.
3. Егорова Т.Н., Шманев С.В. Нелинейные модели циклического развития экономических систем // Транспортное дело России. – 2015. – №2. – С. 31-33.
4. Крашениникова Т.В. Формирование новой парадигмы управления социально-экономическими системами // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2015. – №1 (56). – С. 103-110.
5. Кузнецов Б.Л., Загитов И.Л., Кузнецова С.Б. Синергетическое развитие социально-экономических систем и управления ими // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2014. – №5 (55). – С. 26-30.
6. Кузьминых Н.А. Новый взгляд на модель управления инновационным развитием социально-экономической системы // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – №3 (27). – С. 116-123.
7. Лисичкина Н.В., Голоктионова Ю.Г. Синергетика как способ решения проблемы прогнозирования динамики развития сложных социально-экономических систем // Фундаментальные исследования. – 2015. – №7-2. – С. 413-417.
8. Тимченко Т.Н. Системный анализ в управлении. – М.: РИОР, 2008. – 161 с.

9. Ходаков В.Е., Яцюк С.В. Концептуальные основы системы поддержки принятия решений управления социально-экономическими системами в условиях антикризисного управления // Вестник Херсонского национального технического университета. – 2017. – №1 (60). – С. 189-198.

10. Шманев С.В., Гуров В.И. Управление самоорганизующимися социально-экономическими системами с позиции институционально-синергетической методологии // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2019. – Т. 9. – №6 (35). – С. 39-47.

© Голоктионова Юлия Геннадьевна
кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: golokdim@yandex.ru

УДК 338.22

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/11-13

Ильминская С.А.

О НЕОДНОРОДНОСТИ И ПРОСТРАНСТВЕННЫХ ПРОЕКЦИЯХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ*

Неоднородность экономического пространства вследствие фундаментальных отличий природного, климатического характера, используемых экономических ресурсов, асимметричности информации приводит к дифференциации социально-экономических характеристик отдельных территорий, что предопределяет значимость разработки механизмов преодоления диспропорций путем синхронизации интересов, процессов и критериев всех участников пространственных преобразований.

Ключевые слова: дифференциация, неоднородность, мезоэкономика, экономическое пространство, синхронизация.

Iliminskaya S.A.

ABOUT HETEROGENEITY AND SPATIAL PROJECTIONS OF THE NATIONAL DEVELOPMENT PURPOSES

Heterogeneity of economic space owing to fundamental differences of natural and climatic character, used economic resources and information asymmetry leads to differentiation of social and economic characteristics of separate territories that predetermines the importance of working out of the mechanisms of disproportions overcoming by synchronization of interests, processes and the criteria of all participants of spatial transformations.

Keywords: differentiation, heterogeneity, mesoeconomy, economic space, synchronization.

Межрегиональная дифференциация в социально-экономическом развитии территорий страны выступает главной угрозой национальной безопасности в сфере экономики и требует создания механизмов сокращения диспропорций путем сбалансированного пространственного развития. Данный тезис не теряет своей актуальности на протяжении последних десятилетий и приобретает особую значимость в современных реалиях, когда процессы глобализации, транспарентность государственных границ приводят к тому, что на международной политико-экономической арене «все реже используются методы военного воздействия» [1], а угрозы национальной безопасности трансформируются «в сторону неклассического прочтения, выраженными невоенными угрозами, проблемами нелегальной

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (Научный проект 18-010-01011 А)

миграции, коррупцией, бедностью, пандемиями» [2, с. 30]. Ярким примером в настоящее время является распространение коронавирусной инфекции, которая Всемирной организацией здравоохранения охарактеризована как «пандемия» [3]. Более того, имеющиеся региональные различия и диспропорции продолжают сохраняться, и на этом фоне несбалансированность территориального развития может вновь усилить поляризацию регионов и неравномерность распределения кризисной нагрузки на региональные экономики.

В соответствии со Стратегией пространственного развития Российской Федерации одним из целевых показателей выступает «индекс человеческого развития», по которому предусмотрено сокращение межрегиональной дифференциации в 2025 году по отношению к уровню 2017 года на три процентных пункта [4]. Достижение целевого значения данного критерия требует разработки механизмов сокращения уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии регионов путем сбалансированного пространственного и регионального развития. Основным признаком данного типа развития является единство экономического пространства, которое в работе авторов Е.М. Бухвальда и А.В. Кольчугиной рассматривается с позиции экономической, инновационно-технологической выровненности, единства правовых условий экономической деятельности [5, с. 633] и единства социального пространства, проявляющегося в обеспечении «равенства в доступе к общественным (в том числе государственным) благам и услугам» [6, с. 969].

Естественно, данные механизмы преодоления диспропорций социально-экономического развития не могут базироваться исключительно на традиционных экономических микро- и макроподходах, которые на сегодняшний день не учитывают «растущую сложность» [7, с. 66] современной экономики, «неравновесность, иерархичность и нелинейность происходящих процессов» [7, с.70], что требует рассмотрения данных аспектов на мезоуровне. Отсутствие согласованности интересов и процессов способно лишить устойчивости и фундаментальных факторов экономического роста. Поэтому одним из условий поддержания стабильности и обеспечения развития сложных социально-экономических систем выступает синхронизация процессов и интересов на всех уровнях управления [8].

Более того, усредненная оценка в масштабах страны по тому или иному показателю не является подтверждением того, что все регионы являются благополучными, она может сильно «дисгармонизировать с индивидуальными оценочными характеристиками региона» [9, с. 1402].

Поэтому, на наш взгляд, необходима оценка пространственных проекций национальных целей развития, которые в сконцентрированном виде представлены в указе Президента РФ (рис. 1).

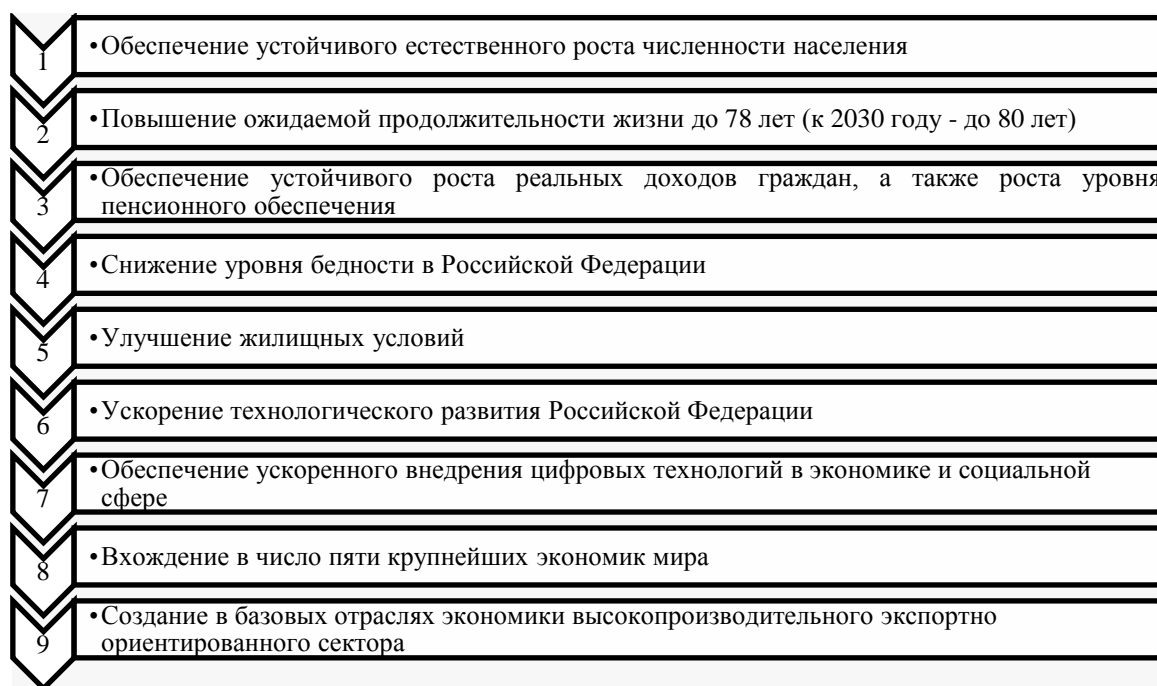


Рисунок 1 – Национальные цели развития [10]

Поставленная задача преодоления межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии должна быть конкретизирована не только динамикой «индекса человеческого развития», но и соответствующими индикаторами, отражающими взаимосвязь с национальными целями развития и результативностью реализуемых мероприятий.

Механизмы преодоления диспропорций должны коррелировать с задачами стратегического планирования в масштабах страны, но при этом учитывать фактический уровень дифференциации и возможности каждого региона по преодолению разрыва. В настоящее время проекция национальных целей развития на развитии отдельных регионов и стратегирование пространственного развития страны в целом не просматриваются, что требует синхронизации результатов динамики «индекса человеческого развития» и «национальных целей развития». Следовательно, необходима не только оценка достижения целевых показателей, но и анализ дисбаланса на мезоуровне.

Список источников:

1. Шманева Л.В. О роли и месте экономической безопасности в системе национальной безопасности Российской Федерации // Вестник Академии Следственного комитета Российской Федерации. – 2018. – №1 (15). – С. 128.
2. Бурганова И.Н. Национальная и международная безопасность в системе глобальных вызовов и угроз (на примере Российской Федерации) // Национальная безопасность и стратегическое планирование. – 2018. – №1 (21). – С. 27-31.
3. ВОЗ объявила о пандемии коронавируса [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rbc.ru/society/11/03/2020/5e6912ac9a794726b69d8ea7> (дата обращения: 30.03.2020).
4. Распоряжение Правительства РФ от 13.02.2019 №207-р (ред. от 31.08.2019) «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=332771&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.2672260574701213#09653702236491384> (дата обращения: 30.03.2020).
5. Бухвальд Е.М., Кольчугина А.В. Стратегия пространственного развития и приоритеты национальной безопасности Российской Федерации // Экономика региона. – 2019. – Т. 15. – №3. – С. 631-641.
6. Минакир П.А. Российское экономическое пространство: стратегические тупики // Экономика региона. – 2019. – Т. 15, вып. 4. – С. 967-980.
7. Мезоэкономика: состояние и перспективы: Монография / Под. ред. В.И. Маевского, С.Г. Кирдиной-Чэндлер, М.А. Дерябиной. – М.: ИЭ РАН, 2018. – 314 с.
8. Корнилов А.В., Синицын И.М. Десинхронизация российской экономики: упущенный шанс и новые возможности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – №31. – С. 28-42.
9. Угрюмова А.А., Паутова Л.Е., Скорска А.М., Васович Я.Г. Национальная безопасность в контексте глобализационных процессов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2018. – Т. 14. – №8. – С. 1401-1414.
10. Указ Президента РФ от 07.05.2018 №204 (ред. от 19.07.2018) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297432/ (дата обращения: 30.03.2020).

© Ильминская Светлана Александровна
кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: ilminskaya_svetl@mail.ru

Кирпиченко Е.А.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Государственное регулирование различных сфер жизни общества является основополагающим фактором, определяющим уровень социально-экономического развития любой страны. Механизм государственного регулирования, методы и формы его реализации определяются функциями, которые присущи государству в зависимости от исторических условий его существования. К историческим условиям в данном случае относится весь спектр событий прошедшего и настоящего конкретной страны, а также мирового сообщества в целом.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, экономический рост, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика.

Kirpichenko E.A.

FEATURES OF STATE REGULATIONS OF INVESTMENT PROCESSES UNDER MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Government regulation of various spheres of the society life is a basic factor defining the level of social and economic development of any state. The government regulation mechanism, methods and forms of its implementation are defined by the functions which are inherent in the state depending on its historical living conditions. Historical conditions in this case are the whole spectrum of events of the past and the present of the country and the world community all in all.

Keywords: gross domestic product, economic growth, investment activity, investment policy.

История развития культуры, национальных традиций, различных отраслей науки и техники, политического устройства общества, внешне-экономические условия – это тот базис, который формирует функции государства и качественные условия существования общества в определенный временной период. Посредством государственного регулирования формируется баланс государственных интересов и частного капитала вне зависимости от его национальной принадлежности.

Основоположником теории государственного регулирования экономики является Дж. М. Кейнс. Он расширил понимание предмета экономической науки, включив в него анализ депрессивной экономики, обосновал необходимость формирования социально ориентированной экономики. Важнейшей составной частью кейнсианской экономической теории стала теория государственных финансов, отвергшая догмат сбалансированного бюджета. Государство может увеличивать совокупный спрос за счет собственных расходов и стимулирования инвестиций, которое предполагает воздействие государства на ставку процента с целью ее снижения, чтобы уменьшить нижний предел эффективности будущих капитальных вложений и сделать их более привлекательными [1].

Важная роль в стимулировании инвестиций в кейнсианской теории отводится активной бюджетной политике, осуществляемой через государственное финансирование и кредитование частных предпринимателей, так называемой социализации инвестиций. Примером социализации инвестиций в современной российской практике отчасти могут служить средства Фонда прямых инвестиций Российской Федерации, направляемые на реализацию особо значимых для страны инвестиционных проектов. Государственные инвестиции в данном случае служат локомотивом для частных инвестиции. В рассматриваемой экономиче-

ской теории важное место отводилось социальным расходам государства, которые способствовали увеличению потребительского спроса.

Построение механизма государственного регулирования экономики, финансов, инвестиционной сферы должно основываться на реалиях современного мира и конкретной социально-экономической ситуации в России. Необходимо учитывать не только теорию, но и практику и результат реализации идей и принципов различных экономических школ, выявлять общность их позиций. Эффективность такого механизма определяется способностью государства вовремя распознать возникающие социально-экономические проблемы, объяснить их и выработать меры по устранению [5].

С точки зрения экономического содержания инвестиции – это часть общественных ресурсов, которые изымаются из текущего потребления и вкладываются в производство в расчете на получение в будущем социально-экономического эффекта. Экономическая сущность инвестиций раскрывает объективную необходимость их осуществления, определяет их общественную практическую значимость, которая не может сводиться только к получению дохода. Это предопределяет необходимость участия государства в инвестиционной деятельности и в роли ее организатора, и в качестве непосредственного участника инвестора.

Динамика инвестиций, их структура по видам, формам собственности, источникам финансирования характеризуют инвестиционную активность и привлекательность национальной экономики, эффективность реализации государственной инвестиционной политики. В сбалансированной экономике инвестиции являются основным условием экономического роста, а в период кризиса инвестиционная активность государства способствует экономическому подъему [4].

Однако положительная динамика роста валового внутреннего продукта является только внешним проявлением экономического роста. Стабильный подъем экономики характеризуется одновременным наращиванием валового внутреннего продукта и капиталовложений, причем для России, как отмечают исследователи, характерна практически прямая зависимость между годовыми темпами прироста валового внутреннего продукта и капиталовложениями.

Специфика государственного регулирования в сфере инвестиций во многом обусловлена особенностям, присущими этой экономической категории, особенно в части капитальных вложений.

Поэтому остановимся подробнее на проблемах воспроизводства основного капитала. Отметим, что сам факт наличия проблем воспроизводства основного капитала обусловлен объективно, основан на экономических характеристиках последнего и присутствует в любом государстве. Масштабы финансирования и сроки кругооборота – это проблемы пропорций текущего потребления и накопления. Долговременный характер вложений, их значительные объемы определяют сложность механизма финансирования инвестиций, необходимость сочетания различных форм и методов, в том числе государственных.

Проблемы воспроизводства основного капитала - это проблемы мобилизации инвестиционных ресурсов, которые включают в себя как финансовую, так и натурально-вещественную составляющую инвестиционной деятельности.

В России инвестиционная деятельность осуществляется преимущественно за счет собственных средств хозяйствующих субъектов. Доля амортизационных отчислений в составе собственных источников финансирования традиционно выше показателя прибыли. Динамика этого показателя демонстрирует стабильный рост даже в условиях кризиса, что объясняется спецификой его учета, а также снижением финансовых результатов деятельности организаций в условиях кризисной экономики.

Значение амортизации как основного внутреннего целевого инвестиционного ресурса, особенно в условиях дефицита инвестиционных финансовых ресурсов, все еще не получило должной оценки. По своей экономической сущности амортизация представляет собой процесс возмещения стоимости выведенного из оборота основного капитала в течение его производительного использования, поэтому нецелевое использование амортизаци-

онных отчислений противоречит закономерностям его воспроизводства.

Амортизационная политика является составной частью инвестиционной политики и значимым инструментом государственного регулирования процесса воспроизводства основного капитала, в том числе формирования источников финансирования реальных инвестиций. В условиях, когда в структуре источников финансирования инвестиций доля амортизации самая высокая и уже значительно превышает 20% их общего объема, значимость амортизационного механизма неуклонно возрастает. Поэтому вопрос взаимодействия амортизационной политики государства и организаций является весьма актуальным. Все проблемы, возникающие в этих взаимоотношениях, связаны в основном с тем, что амортизация является одной из многоплановых экономических категорий. Это и элемент себестоимости, и источник накопления.

Государственная политика в этой области по-прежнему имеет больше фискальный характер (например, ограничения при применении нелинейного метода начисления амортизации в налоговом учете), нежели стимулирующий. Поэтому амортизационные отчисления на практике рассматриваются, прежде всего, как элемент себестоимости, и только в теории как ресурс, как один из значительных элементов механизма воспроизводства основного капитала.

Банковское кредитование по-прежнему остается крайне затруднительным для большинства российских организаций. Это объясняется, с одной стороны, слабостью российской банковской системы, низким уровнем капитализации коммерческих банков, а с другой – неготовностью многих предприятий к осуществлению крупных инвестиций, не располагающих квалифицированными кадрами для разработки обоснованных инвестиционных предложений, отсутствием кредитных историй, высокими процентами за кредит, большими рисками.

Воспроизводство основного капитала как простое, так и расширенное требует накоплений во всех секторах экономики. Факторы, воздействующие на процесс накопления, весьма разнообразны и в совокупности определяют способность и мотивацию экономических субъектов к накоплениям и капитализации части получаемых доходов. К таким факторам относятся:

- степень развития отношений собственности;
- уровень социально-экономического развития страны;
- уровень и предсказуемость инфляционных процессов;
- состояние финансово-кредитной системы;
- приоритеты налоговой политики;
- эффективность системы государственного финансового контроля;
- оптимальность сочетания прямых и косвенных методов государственного регулирования экономики, эффективность их реализации;
- меры стимулирующего характера при разработке механизма государственного регулирования инвестиций.

Кроме того, эффективность накоплений и сбережений может состояться только при условии наличия действенного механизма их трансформации в инвестиции.

Долгосрочный характер и значительные затраты, присущие инвестициям, требуют сочетания методов самофинансирования, кредитного, финансового и государственного финансирования. Каждый из перечисленных методов имеет свою специфику, но механизм их реализации, оптимальность сочетания во многом определяются государством. Так, самофинансирование является достаточно привлекательным и надежным методом финансирования реальных инвестиций. Самофинансирование – это финансовая стратегия управления фондами денежных средств организаций в целях накопления капитала, достаточного для финансирования расширенного воспроизводства. В условиях рыночной экономики содержание этого понятия определяется внутренними финансовыми возможностями организаций.

По определению, экономическому содержанию основная роль в финансировании реальных инвестиций в части капитальных вложений принадлежит амортизационным отчис-

лениям, механизм формирования которых регулируется государством. Второй источник самофинансирования инвестиционных проектов - прибыль, остающаяся в распоряжении организации. Ставка налога на прибыль, ее налогооблагаемая база, налоговые льготы - составляющие налогового механизма, определяемого государством. Именно государство регулирует приоритеты налоговой политики, ее фискальную или стимулирующую экономику направленность.

Рассматриваемый метод имеет свои достоинства, которые проявляются, прежде всего, в том, что механизм привлечения источников финансирования реальных инвестиций прост и доступен, организация не выплачивает ссудный процент за использование заемного капитала и поэтому имеет высокую отдачу по критерию нормы прибыли на вложенный капитал. Кроме того, снижается риск финансовой неустойчивости. В то же время основной недостаток этого метода состоит в том, что из-за ограниченных возможностей он может быть использован только для реализации небольших по объему финансирования инвестиционных проектов. Поэтому для осуществления крупных инвестиционных вложений необходимо сочетание различных методов.

Инвестиционная активность отечественной экономики остается невысокой, что является результатом наличия системных проблем, которые оказывают негативное воздействие на российский инвестиционный климат и на эффективность инвестирования. Можно отметить слабость отечественных инвестиционных институтов как в части их низкой капитализации, так и в части отсутствия длинных пассивов; не соответствующую современным требованиям инфраструктуру инвестиционного рынка; низкую степень защиты прав инвесторов; значительные различия по разным отраслям и регионам страны условий инвестирования. Таким образом, остро стоит вопрос об участии государства в выработке взаимосвязанных решений нормативного и организационного характера по всем направлениям инвестиционной деятельности в стране [2].

В отношении организации инвестиционного рынка сегодня особое внимание со стороны государства необходимо обратить на следующие проблемы:

- развитие инвестиционных институтов;
- снижение риска инвестиций;
- увеличение кредитования реального сектора экономики;
- привлечение прямых иностранных инвестиций;
- увязку инвестиционной политики с иными направлениями социально-экономической политики.

Решение этого комплекса проблем должно осуществляться с учетом их масштабности и возможностей государства. Поэтому необходимо определить задачи текущего характера и на перспективу. К задачам текущего характера, которые должны находить решение, можно отнести [3]:

- создание равных конкурентных условий хозяйственной деятельности всем инвесторам независимо от формы собственности, способствующих эффективному размещению и межотраслевому переливу капитала;
- снятие избыточных барьеров входа инвесторов на рынок капиталов;
- либерализацию рынка инвестиционных проектов путем упрощения процедур согласования и получения разрешительной документации при их разработке и реализации (осуществление принципа «одного окна»);
- создание благоприятного режима наращивания инвестиционно-финансового потенциала российских предприятий за счет снижения налогового бремени;
- создание эффективной государственной сети привлечения иностранного капитала для решения острых проблем социально-экономического развития страны.

Среди задач, которые должны найти решение в перспективе, следует выделить следующие [6]:

- осуществление действенных законодательных и практических механизмов защиты интересов и прав инвесторов при реализации инвестиционных проектов; устранение про-

тиворечий нормативно-законодательной базы инвестиционной деятельности;

- обеспечение возможности получения инвесторами достоверной информации об организациях с целью анализа и выбора объектов инвестиций на основе совершенствования регламентации состава раскрываемой информации финансового и нефинансового характера;

- формирование позитивных представлений о российской экономике как о месте со стандартными и безопасными условиями ведения бизнеса;

- создание стимулирующего инвестиции режима деятельности банковского сектора на основе развития конкуренции, повышения эффективности деятельности банков с государственным участием и создания системы специализированных инвестиционных кредитных организаций;

- развитие кредитного потенциала банковской сферы, системы защиты и гарантирования привлекаемых активов с целью аккумулирования потенциала «длинных» финансовых ресурсов для инвестирования;

- содействие становлению современной инфраструктуры инвестиционного рынка, обеспечивающей эффективную трансформацию сбережений национальной экономики в инвестиции, в производство и рыночные механизмы межотраслевого перелива капитала.

Список источников:

1. Балдин К.В., Макриденко Е.Л., Швайка О.И. Управление инвестициями: учебник / ред. К.В. Балдина. – М.: Дашков и К°, 2016. – 239с.

2. Инвестиции и инновации: учебное пособие / К.В. Балдин, А.В. Дубровский, Ю.В. Мишин и др.; под ред. В.Н. Щербакова. – М.: Дашков и К°, 2016. – 658 с.

3. Максимова В.Ф. Реальные инвестиции: учебно-практическое пособие. – М.: Евразийский открытый институт, 2017. – 154 с.

4. Матраева Л.В., Филатова Ю.М., Ерохин С.Г. Иностранные инвестиции: учебник. – М.: Дашков и К°, 2014. – 248 с.

5. Николаева И.П. Инвестиции: учебник. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 256 с.

6. Овешникова Л.В. Развитие региональной инфраструктуры на основе прогнозирования методами экспертных панелей, сценариев и дорожного картирования // Среднерусский вестник общественных наук. – 2014. – №5 (35). – С. 110-118.

© *Кириченко Елена Анатольевна*

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: tuhova1310@mail.ru

УДК 338.244

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/18-22

Легостаева С.А.

СУЩНОСТЬ И ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СФЕРЕ

Реализация принципов управления по результатам в системе государственного управления в Российской Федерации должна опираться на особенности внедрения данной системы в зарубежных странах. Изучение опыта других стран позволяет выявить сильные и слабые стороны данного подхода и учесть их в практической деятельности, скорректировав решения соответствующим образом.

Ключевые слова: управление по результатам, государственное управление, результативность, эффективность.

THE ESSENCE AND EXPERIENCE OF MANAGEMENT INTRODUCTION ACCORDING TO THE RESULTS IN THE STATE SPHERE

Implementation of management principles according to the results in public management of the Russian Federation should be based on the results of implementation of the system in foreign countries. The study of the experience of other countries allows to reveal advantages and disadvantages of the approach and to consider them in practice having corrected the decisions accordingly.

Keywords: management according to the results, public management, effectiveness, efficiency.

После второй мировой войны компании во многих странах с рыночной экономикой организации столкнулись с проблемой, которая заставила искать новые подходы в управленческой практике, что привело к появлению теории и практики управления по результатам.

Проблема была связана с изменениями, происходящими во внешнем окружении, и необходимостью быстрой адаптации к ним. Организации, действовавшие на рынке в это время, в большинстве своём сформировались в довоенные годы в условиях стабильной экономической среды. Источником проблем была чрезмерная бюрократизация управленческих процедур и неспособность адаптироваться к изменениям в рыночной среде, которые стали происходить всё быстрее.

Первым рассмотрел концепцию управления, ориентированного на результат, Питер Ф. Друкер в 1954 году. Автор концепции утверждает, что управление осуществляется реально, если руководитель контролирует экономические обстоятельства и оказывает влияние на них целенаправленно и осознанно. Следовательно, можно заключить, что управление организацией может быть полноценно реализовано только на основе управления по целям. Управление, ориентированное на результат, должно быть практикой деятельности всех руководителей независимо от уровня управления и выполняемых функциональных обязанностей.

Дж. Моррисей считает, что управление по целям требует от руководителя разделения всех работ на составные компоненты по основным функциям и работам. Затем необходимо выбрать из них наиболее значимые для эффективности управления и организовать их таким образом, чтобы обеспечить повышение производительности труда. Важно, чтобы и руководитель получал от проделанной работы моральное удовлетворение.

Дж. Моррисей в управленческой деятельности выделяет пять функций и двадцать работ. Основные управленческие функции – это планирование, организация, подбор и расстановка кадров, координация и контроль. Каждую из этих функций выполняет руководитель любого уровня, отличаются только лишь объём выполнения и частота повторения. Каждая из перечисленных функций включает перечень работ, необходимых для её выполнения [2].

Опыт внедрения инструментов управления по результатам в США насчитывает несколько десятилетий. Ещё в 1949 году комиссия Гувера внесла предложение изменить формат составления федерального бюджета. Так, если ранее бюджет составлялся в разрезе затрат на основе их видов (арендные платежи, оплата труда, закупка товаров и т.п.), то теперь он должен быть представлен в виде результатов от реализации программ или выполнения государственных функций. В 1950 году принимается соответствующий Закон «О бюджете и процедурах бюджетной отчётности», в котором закрепляется требование о представлении данных об объёмах финансирования в форме программ, подпрограмм и видов деятельности.

В 1993 году в США был принят Закон «Об эффективности и результатах деятельности правительства» (GPRA). На основе принятого закона каждому ведомству надлежало составлять три вида документов:

1. Стратегический план на период не менее пяти лет и обновляемый каждые три года,
2. Ежегодный план деятельности,

3. Ежегодный отчёт о проделанной работе.

Ежегодные планы необходимы, чтобы конкретизировать стратегические планы и увязать их с текущим управлением. Годовые отчёты составляются для того, чтобы проанализировать и оценить степень достижения целей и задач, обозначенных в годовых планах путём их сравнения с фактическими результатами. При составлении годовых планов и отчётов в них должны быть включены все позиции из бюджета организации.

В 2002 году администрацией Дж. Буша-младшего была предложена Инициатива по включению в бюджет информации о результатах (PART). В соответствии с данной инициативой отраслевые ведомства и административно-бюджетное управление получили инструменты, которые позволяли проводить сравнительный анализ успешности реализации государственных программ. В результате должно следовать решение о перераспределении средств между этими программами для обеспечения максимального результата.

Несмотря на значительное время, которое прошло с момента принятия этих программ (GPRA, PART), некоторые исследования считают полученные результаты сомнительными. Данные инструменты во многом противоречат друг другу, а затраты, необходимые для составления отчётности, превышают выгоды от их использования.

Отмечается, что GPRA в значительной степени позволила повысить прозрачность деятельности органов государственной власти, но в то же время не достигла главных задач – повышения качества разработки целей и результатов и эффективного использования информации о полученных результатах при разработке и принятии решений.

Подвергается сомнению нейтральность и объективность системы PART и решений, выносимых на её основе. Дополнительное финансирование получали программы, имеющие низкий рейтинг, а по программам с высокими рейтингами, напротив, происходит сокращение финансирования. Исследователи считают это следствием политических и идеологических предпочтений президентской администрации. Так, для программ «республиканских» оценка была напрямую связана с решениями о финансировании, а для программ «демократических» – значения не имела и использовалась как обоснование необходимости сокращения финансирования.

Неоднозначны и оценки относительно долговременного эффекта от внедрения инструментов управления по результатам. При этом одни авторы считают, что информация относительно результатов деятельности служащих постепенно входит в практику их деятельности и используется ими в работе, другие, напротив, считают, что видимого эффекта реформ нет. Кроме того, огромные объёмы данных о результативности являются серьёзным ограничением для полезного их использования. Сомнению подвергается и полезность этих данных, так как незначителен к ним интерес не только со стороны граждан, но и со стороны членов Конгресса [5].

В 674 крупных городах США исследователи проводили опрос. В качестве респондентов выступали государственные служащие высокого уровня. Они утверждали, что показатели результативности внедряются для того, чтобы повысить качество принимаемых решений и обеспечить подотчётность гражданам и местным избирательным представителям. Однако практика показывает, что осмысленно используются показатели результативности только 40% муниципалитетов. Также было выяснено, что требуют внедрять показатели результативности не федеральные власти, а местные гражданские организации и выборные представители. Однако только 20% опрошенных показали, что необходимые отчёты действительно отправляются в данные организации.

Проводилось обследование в области управления по результатам и в Великобритании. Стремительное увеличение данных о результативности на всех уровнях государственного управления дало возможность применить статистические методы для оценки успеха реформ. Были использованы сложные методы количественного анализа, однако полученные результаты нельзя рассматривать однозначно, так как при создании моделей могут быть использованы субъективные критерии. В результате этого надёжность оценок на основе эконометрических методов сомнительна, полученные результаты чувствительны к

спецификации модели и могут быть «подогнаны» как для положительного, так и для отрицательного результата; предпосылки, которые используются для этого, будут выглядеть одинаково правдоподобно.

Также проведение оценки осложняется тем, что отделить эффект от внедрения инструментов управления по результатам зачастую невозможно.

В муниципалитетах Уэльса подверглась обследованию практика составления отчетов. Выводы учёных неутешительны – доклады о результативности не способствуют повышению подотчётности публичных организаций.

Значительное число исследований в данной области посвящено анализу процесса использования данных о результативности. Эти оценки затрагивают те сферы деятельности, на которые, так или иначе, оказывает влияние управление по результатам – это лидерство, управление знаниями, обучение, коммуникации, управление изменениями и др.

J. Taylor проводил опросы и интервью в австралийских государственных органах. Результаты опросов показали, что использование показателей результативности происходит в основном для того, чтобы соблюсти формальные правила отчётности, а не для того, чтобы повысить качество управленческих решений. То есть можно отметить, что наличие показателей результативности и отчётов об их достижении вовсе не означает, что данная информация будет использована для оценивания и повышения результативности работы.

В семи крупнейших городах Испании учёные проводили обследование практики управления по результатам и выявили парадокс подотчётности: показатели, вводимые вышестоящими ведомствами для усиления контроля, не были задействованы при разработке и принятии управленческих решений; в случае, когда руководители по своей инициативе вводили показатели, они были проигнорированы контролирующими органами.

S. Pollitt проводил обследование реализации принципов управления по результатам в Финляндии, Голландии, Швеции и Великобритании. В итоге учёный пришёл к выводу, что управление, ориентированное на результат, – это активность руководителей и для руководителей. Политики и граждане не интересуются данными о результативности. Только какая-либо катастрофа или скандал способна спровоцировать данный интерес.

Однако показатели результативности могут выступать в качестве эффективного средства коммуникаций между организациями государственного сектора. И хотя показатели не всегда напрямую влияют на решение о распределении бюджетных средств, они могут способствовать выявлению и конструктивному обсуждению проблем [1].

Таким образом, результаты исследований, проводимых за рубежом с целью определения результативности и эффективности внедрения инструментов управления, ориентированного на результат, позволяют сделать вывод о неоднозначности полученных данных. Наряду с положительными моментами исследователи отмечают трудности и проблемы, связанные с их использованием в практике государственного управления. Практическая реализация управления по результатам в Российской Федерации должна опираться на анализ и объективную оценку зарубежного опыта и учитывать специфику российских условий.

Список источников:

1. Александров О.В., Добролюбова Е.И., Южаков В.Н. Мониторинг внедрения управления по результатам в деятельность органов государственной власти и местного самоуправления // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2012. – №3. – С. 135-146.
2. Бутовец И.В. Управление по целям: сущность и типы // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – 2002. – №2 (22). – С. 66-74.
3. Гусарова М.В., Овчинникова М.А. Управление по результатам в системе государственного управления в России: подходы и результаты реформирования за последние 10 лет // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2014. – №1. – С. 98-126.
4. Добролюбова Е.И. Внедрение принципов и процедур управления по результатам в Российской Федерации: промежуточные итоги и направления развития // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2008. – №3. – С. 133-165.
5. Калгин А.С. Управление по результатам на региональном уровне: контроль или результативность? // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2012. – №3. – С. 35-60.

6. Местное самоуправление и муниципальное управление: учебник / И.В. Мухачев, П.А. Алексеев, А.С. Прудников и др.; ред. А.С. Прудников, Д.С. Белявский. – М.: Юнити, 2015. – 399 с.

7. Мидлер Е.А., Ованесян Н.М., Мурзин А.Д. Государственное и муниципальное управление: учебное пособие / отв. ред. Е.А. Мидлер. – Ростов-на-Дону; Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2018. – 110 с.

8. Мухаев Р.Т. Система государственного и муниципального управления: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити, 2015. – 687 с.

© *Легостаева Светлана Алексеевна*

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; г. Орел, РФ; e-mail: legostaeva@gmail.com.

УДК 330.101

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/22-24

Лисичкина Н.В.

ПРОБЛЕМАТИКА МОДЕЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОТКРЫТЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ*

При разработке модели управления социально-экономическими процессами и системами необходимо обеспечить решение ряда типичных проблем. Развитие сложных открытых систем в реальности крайне редко можно описать простыми моделями, их динамика определяется произвольным сочетанием линейных, циклических процессов и нерегулярных флуктуаций. Игнорирование этого факта приводит к появлению неизбежного разрыва между экономическими прогнозами и реальной динамикой социально-экономического развития, который по мере накопления статистических данных и появления все более совершенных средств их обработки не сокращается, а возрастает.

Ключевые слова: модель управления, системный анализ, синергетико-институциональный подход.

Lisichkina N.V.

PROBLEMATICS OF MODELLING OF DEVELOPMENT OF OPEN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

In the working out of the management model of social and economic processes and systems it is necessary to provide the solution of some typical problems. Development of complex open systems in reality can be extremely seldom described with simple models. Their dynamics is defined by random combination of linear and cyclic processes and irregular fluctuations. Ignoring of this fact leads to inevitable gap between economic forecasts and real dynamics of social and economic development, which in the process of accumulation of statistical data and occurrence of more and more perfect means of their processing is not reduced, but grows.

Keywords: management model, system analysis, synergetic-institutional approach.

Существует ряд объективных причин регулярного возникновения ошибок при попытках моделирования реальных социально-экономических процессов и явлений традиционными средствами и инструментами экономической науки. Наряду с усложнением структуры социально-экономических систем в результате ускорения научного прогресса, процессов интернационализации и глобализации, территориальной дифференциации экономических укладов и диспропорций пространственного развития причиной данного явления

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №18-010-01011 А

служит существование определенных внутренних ограничений в самой экономической теории, которая рассматривает экономические системы преимущественно как долговременно статические или стабилизированные извне. Развитие социально-экономической системы в рамках данной парадигмы представляется как плавное поступательное перетекание из одного устойчивого состояния в другое. При этом переходный период между статическими состояниями в силу своей кратковременности не считается заслуживающим внимания. Нелинейные неустойчивые процессы в традиционном анализе считаются случайными либо незначительными явлениями, не оказывающими сколько-нибудь серьезного воздействия на развитие экономики. Однако на практике период неравновесного состояния сложных открытых экономических систем длится слишком долго, чтобы им можно было пренебречь.

Синергетико-институциональный подход фокусируется на таких аспектах социально-экономических систем, как нелинейность, когерентность и открытость. Эти характеристики, с одной стороны, обеспечивают потенциальную возможность самоорганизации сложных открытых систем, а с другой – являются факторами, существенно затрудняющими разработку моделей внешнего управления такими системами.

Нелинейность может проявляться различным образом. Порядковая нелинейность подразумевает нарушение одномерной упорядоченности, переход в многомерное пространство. Топологическая нелинейность ассоциируется с особенностями многомерных отображений, т.е. фактически с выходом за пределы самой топологии, изучающей свойства, которые не меняются при взаимно однозначных и непрерывных отображениях топологических пространств. Качественный аспект нелинейности проявляется в таких свойствах динамики развития систем, как неоднозначность, неустойчивость, необратимость. Появление непредсказуемых качественных изменений внутри сложноорганизованной системы является закономерным с позиции эволюционной теории системного развития.

Когерентность с позиции системного анализа понимается как согласованность взаимодействия отдельных элементов, которая по мере распространения быстро масштабируется в рамках всей системы. Согласованное взаимодействие, порождающее макрорезонансы, является центральным звеном самоорганизации. По сути, это резонанс, усиливающий случайные флуктуации, вызывающие изменение состояния отдельных элементов и приводящий в результате к возникновению качественно новых параметров состояния системы в целом.

Открытость системы рассматривается как возможность свободного обмена с внешней средой веществом, энергией и информацией. При этом внутренняя и внешняя среда в данном аспекте могут являться не только пространственными (географическими) категориями, но и структурными (организационными). Открытость может рассматриваться в пространстве, времени и масштабе.

Одна из главных проблем, возникающих при моделировании развития социально-экономических систем, заключается том, что на динамику микро- и макроэкономических показателей может оказывать воздействие множество различных переменных, причем в большинстве случаев невозможно предсказать заранее, какие именно параметры будут определять развитие системы. В экономической науке по умолчанию представляется, что макроповедение любой системы может быть описано с помощью обобщенных (усредненных) переменных, даже если механизм поведения каждой фирмы (субъекта рынка) на микроуровне является неопределенным и непредсказуемым. Это является обычной предпосылкой, с учетом которой выстраивается практически любая методика анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений. Любая математическая модель в той или иной степени упрощает реальную ситуацию, допуская, что какими-то второстепенными эффектами (переменными) можно пренебречь. Модель управления системой, учитывающая влияние стохастических воздействий, должна учитывать степень, с которой экзогенные силы могут повлиять на конечные результаты моделирования. Если учет стохастических эффектов не оказывает заметного влияния на качественные результаты, то с точки зрения традиционного подхода стохастические факторы могут быть проигнорированы.

Синергетико-институциональный подход, напротив, базируется на предположении, что случайные флуктуации могут играть решающую роль в развитии экономики, даже если динамика процесса в целом определяется детерминированными механизмами. Таким образом, при моделировании управления экономическими системами процессы системного развития рассматриваются через призму взаимодействия линейности и нелинейности, устойчивости и неустойчивости, непрерывности и разрыва, постоянства и структурных перемен.

Список источников:

1. Алехина Л.Л., Карташова И.А. Функциональная роль исследований в развитии систем управления // Вестник ОрелГИЭТ. – 2017. – №2 (40). – С. 93-97.
2. Арманшина Г.Р. Теоретические аспекты выявления конкурентоспособных форм организации производства и получения синергетического эффекта при экономическом росте в американской научной школе // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2019. – №10. – С. 10-12.
3. Вертакова Ю.В., Плотников В.А., Хорьков А.В., Лю Ч. Управление структурными преобразованиями экономических систем с учетом фактора риска // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2017. – №1 (70). – С. 126-137.
4. Голоктионова Ю.Г., Лисичкина Н.В., Арманшина Г.Р. Динамика экономического роста в условиях институциональной трансформации экономики России // Вестник ОрелГИЭТ. – 2019. – №3 (49). – С. 41-45.
5. Голоктионова Ю.Г., Лисичкина Н.В. Применение синергетико-институционального подхода для преодоления диспропорций в развитии территорий // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2019. – №10. – С. 15-18.
6. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер.с англ. – М.: Мир, 1999. – 335 с.
7. Илюхина И.Б., Ильминская С.А. Проблемы стратегического планирования в условиях нестационарной экономики // Национальная безопасность России: угрозы и стратегические приоритеты: материалы Международной научно-практической конференции / Под общей редакцией В.В. Матвеева. – Орел: Картуш, 2018. – С. 8-19.
8. Лисичкина Н.В., Голоктионова Ю.Г. Синергетика как способ решения проблемы прогнозирования динамики развития сложных социально-экономических систем // Фундаментальные исследования. – 2015. – №7-2. – С. 413-417.
9. Стратегические задачи макроэкономического регулирования и пространственного развития: монография / под ред. д.э.н., проф. С.В. Шманева, д.э.н, проф. И.Л. Юрзиновой. – Орел: ОрелГУЭТ, 2019. – 182 с.
10. Шманёв С.В. Методика применения синергетико-институционального подхода в процессе принятия управленческих решений. – Орел: ОрелГУЭТ, 2019. – 160 с.
11. Шманев С.В. Синергетический подход к процессу управления экономикой // Вестник ОрелГИЭТ. – 2019. – №2 (48). – С. 229-232.
12. Ilin I.V., Bardovskii V.P., Zviagintceva Y.A., Legostaeva S.A., Sokolova N.N. Modeling of the projects investment attractiveness implemented under conditions of project financing // International Scientific and Practical Conference Contemporary Issues of Economic Development of Russia: Challenges and Opportunities / Alexandrovich T.V. – Nicosia: Future Acad, 2019. – С. 610-619.
13. Ilminskaya S.A., Ilyukhina I.B. Institutional mechanism for the restoring of the regional business activity // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences EpSBS. – 2019. – С. 308-315.
14. Malyavkina L.I., Ilyukhina I.B., Marchenkova L.M., Samorodova E.M., Starikova L.I. Modeling Well-Balanced Development of Innovational and Investment Activities of Economic Systems // Future of the Global Financial System: Downfall or Harmony / Popkova E.G. – Cham: Springer International Publishing Ag, 2019. – С. 883-895.
15. Parshutina I.G., Shmanev S.V., Ilminskaya S.A., Ilyukhina I.B. Methodological approaches to the analysis of business activity of regions // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences EpSBS CIEDR 2018. – Future Academy. – 2019. – С. 123-130.

© Лисичкина Наталья Владимировна

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: natalyorel@hotmail.com

Самородова Е.М.

**МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ:
ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВЫЕ ЦЕПИ И ТНК**

Характерной особенностью развития современной мировой экономики становится развитие глобальных производственно-сбытовых цепей, что является новым витком в развитии международной кооперации и специализации. Возникновение глобальных производственно-сбытовых цепей связано с деятельностью транснациональных корпораций. В статье рассматриваются особенности функционирования современных глобальных производственно-сбытовых цепей с учетом влияния на развитие современного мирового хозяйства транснациональных корпораций.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, глобальные производственно-сбытовые цепи, промежуточный продукт, конечный продукт, добавленная стоимость, международная торговля.

Samorodova E.M.

**INTERNATIONAL COOPERATION AND SPECIALIZATION AT THE PRESENT
STAGE OF ECONOMY DEVELOPMENT: GLOBAL INDUSTRIAL-MARKETING
CHAINS AND TRANSNATIONAL CORPORATION**

Development of global industrial-marketing chains is a characteristic feature of modern economy development. It is a new round in the development of international cooperation and specialization. Appearance of global industrial-marketing chains is connected with the activity of transnational corporations. In the article the functioning features of modern global industrial-marketing chains are considered taking into account influence of transnational corporations on the development of modern world economy.

Keywords: transnational corporations, global industrial-marketing chains, intermediate product, finished product, value added, international trade.

Одной из особенностей развития мировой экономики последних десятилетий стало усиление роли глобальных производственно-сбытовых цепей (ГПСЦ) как наиболее развитой формы проявления международной кооперации и специализации производства в условиях монополизации рынков и господства транснациональных корпораций (ТНК).

Глобальная производственно-сбытовая цепь: особенности построения и характер функционирования.

Глобальная производственно-сбытовая цепь имеет в своей основе принцип разделения производственного процесса на этапы, каждый из которых реализуется в разных странах. При этом компании, включенные в глобальные производственные сети, не изготавливают конечный продукт целиком, а специализируются на отдельных, конкретных задачах для конкретного этапа производства. Несколько упрощенно характер и схему взаимодействия компаний в рамках глобальных производственно-сбытовых сетей можно представить схематично (рис. 1). Глобальные производственно-сбытовые цепи в отечественной научной экономической литературе обычно называют глобальными цепочками создания стоимости (ГЦСС), которые рассматривают как систему международной торговли промежуточными товарами.

Для любой национальной экономики на современном этапе развития мирового хозяйства важен уровень участия в ГЦСС (ГПСЦ). Уровень участия страны в глобальных цепях будет определяться с учетом товаров, ввозимых на национальную территорию для со-

здания нового продукта, так и сырья и компонентов, вывозимых из страны для создания добавленной стоимости на территории других стран.

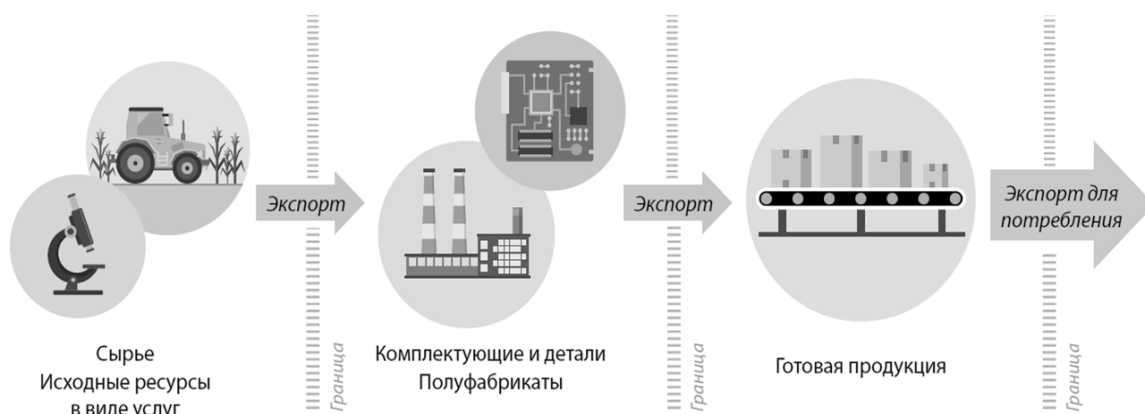


Рисунок 1 – Этапы производства конечного продукта в рамках современной глобальной производственно-сбытовой цепи

Двойственность ролей, которые могут выполнять национальные экономики в системе ГЦСС, позволяет выделять два типа интеграции стран в ГПСЦ [4]:

- участие компонентами – использование импортных промежуточных товаров для производства продукции, предназначенной для экспорта;
- участие продукцией – экспорт отечественных промежуточных товаров для последующего использования для создания новой стоимости в других странах, т.е. имеется в виду, что добавленная стоимость создается внутри страны.

Чем выше вовлеченность страны по этим показателям в ГЦСС, тем больше её влияние на международную экономику, мировое производство и международную торговлю.

Глобальные производственно-сбытовые цепочки формируют свою вертикальную структуру международных торговых потоков: товар, произведенный в данной стране и экспортируемый на рынок конечного потребления, включает затраты производителей других стран (поставщики первого уровня), а продукция этих производителей содержит, в свою очередь, затраты компаний третьих стран (поставщики второго уровня) (рис. 2) [6].

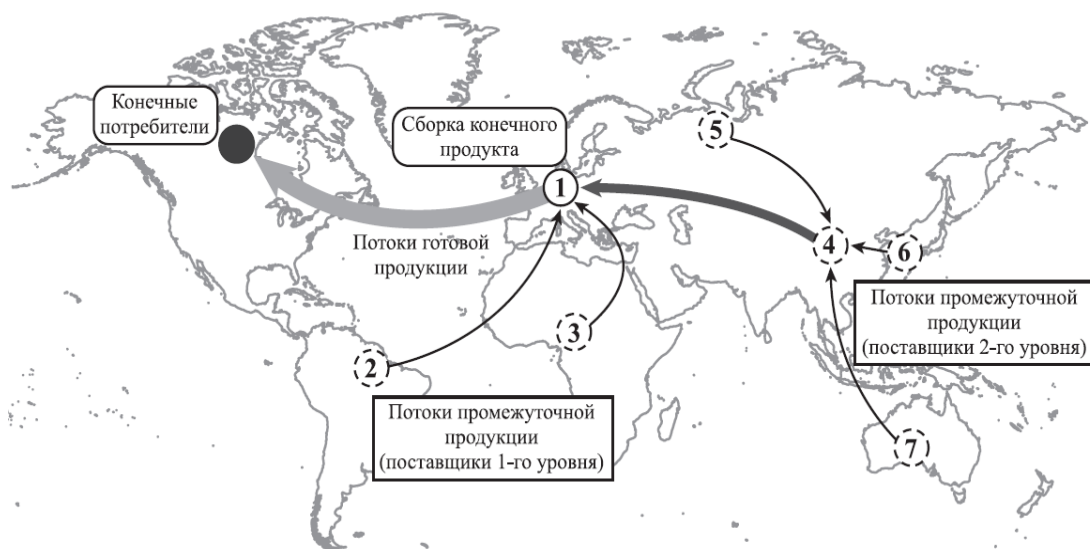


Рисунок 2 – Вариант ПЦСС: упрощенная схема

Как схематично показано на рисунке 2, в географических ареалах 2, 3 и 4 размещены звенья цепочки, где создаются промежуточные изделия, из которых на завершающей стадии (ареал 1) собирается готовый продукт, поставляемый конечному потребителю, причем каждое промежуточное звено цепочки (например, ареал 4) может, в свою очередь, служить местом сборки полуфабрикатов второго порядка – ареалы 5, 6 и 7.

Распространение глобальных производственно-сбытовых цепей почти полностью вытеснило иерархичные стоимостные цепочки создания стоимости, замкнутые на национальный рынок. При этом развитие системы ГПСЦ углубило глобализацию в трех измерениях [6]:

- секторально (в 1990-е гг. глобальные цепочки охватили сферу промышленности, а в 2000-е гг. и сферу услуг);
- территориально (расширение круга участвующих в глобальных производственно-сбытовых цепочках стран, включая развивающиеся);
- функционально (ГПСЦ затронули стадии не только производства и распределения, но также НИОКР и инноваций).

Открытость, связанность, кооперация, дополненные адекватными мерами экономической политики, превращаются в движущие факторы развития ГПСЦ, способствующие росту эффективности деятельности компаний и расширению спектра таких положительных социально-экономических эффектов, как рост занятости, сокращение бедности, сглаживание дифференциации доходов и др. (рис. 3).

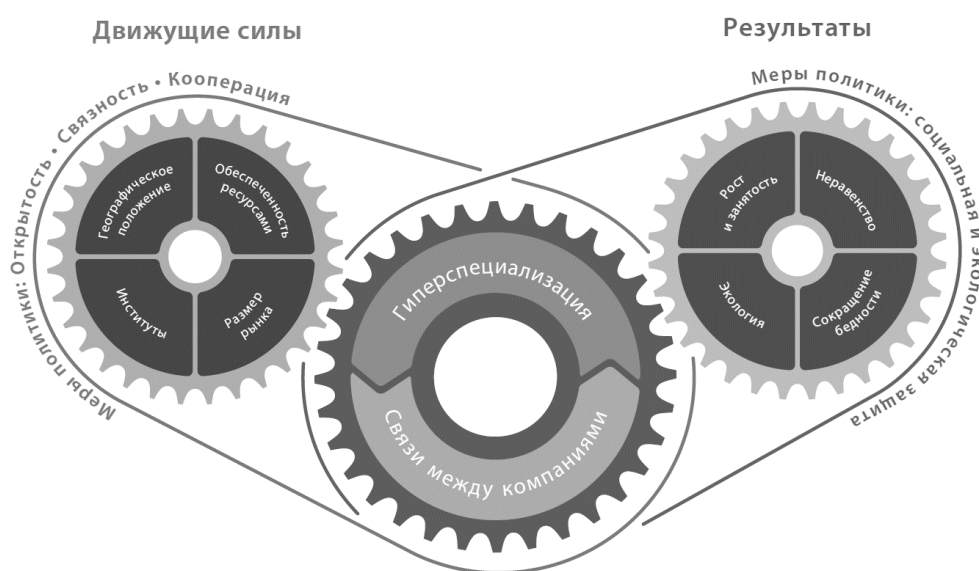


Рисунок 3 – Факторы, движущие силы, условия и результаты деятельности глобальных производственно-сбытовых цепей

Теория международной экономики, уделяющая особое внимание вопросам международного разделения труда, международной кооперации и специализации производства, международной торговле, деятельности и роли ТНК в мировом воспроизводственном процессе, делает акцент на последствиях и эффективности такой формы интернационализации экономической жизни, как функционирование ГПСЦ. Из общих соображений ясно, что в глобальные производственные цепи включены предприятия разных стран, развитых и развивающихся, чаще всего действующих в рамках организации производственно-сбытовой деятельности транснациональными корпорациями. Положительными следствиями в этом случае являются: ускорение роста экономики, создание рабочих мест лучшего качества, снижение уровня бедности. Усиление этих положительных социально-экономических эффектов предполагает проведение экономических реформ в развивающихся странах и открытую, предсказуемую политику стран развитых.

Глобальные производственно-сбытовые цепи и ТНК.

Существование глобальных производственно-сбытовых цепей (глобальных цепочек создания стоимости) является одним из наиболее ярких проявлений экономической составляющей процесса глобализации – транснационализации производства. На деятельность ТНК (транснациональных корпораций) и МНК (многонациональных корпораций) приходится сегодня 30% мирового промышленного производства, 67% международной торговли товарами, 95% операций на мировом рынке лицензий и патентов [4]. Во многом это обусловлено тем, что ТНК и МНК в большинстве случаев имеют свободу выбора места размещения своих промышленных объектов, научно-исследовательских структур, управляющих звеньев своей производственно-сбытовой цепи.

Современное крупномасштабное производство в значительной степени строится вокруг глобальных производственно-сбытовых цепочек товаров и услуг, когда в мировом воспроизводственном процессе промежуточная продукция в ходе своего движения к конечному потребителю пересекает границы нескольких стран (рис. 1). По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), на долю промежуточной продукции приходится почти половина объёма международной торговли товарами, и эта доля остаётся относительно стабильной в течение последних 20 лет [1].

В подавляющем большинстве случаев ГПСЦ создавались, контролировались, координировались транснациональными корпорациями и многонациональными компаниями через сеть филиалов, дочерних и ассоциированных компаний, подрядчиков, сбытовых компаний или непосредственно через прямую куплю-продажу товаров и услуг. Действительно, ГПСЦ обычно находятся под контролем транснациональных корпораций, поскольку международная торговля промежуточными продуктами и готовыми товарами происходит в основном между их подразделениями, независимыми поставщиками и подрядчиками. По данным ЮНКТАД, 80% добавленной стоимости в мире формируется в рамках ГПСЦ, контролируемых ТНК и МНК. По подсчетам экспертов ЮНКТАД, 60% – это торговля частями и компонентами, используемыми на разных этапах производства [4].

Модели торговли в рамках глобальных производственно-сбытовых цепей определяют, каким именно образом экономический выигрыш от участия в ГЦСС будет распределен между вовлеченными в цепь национальными экономиками, а выстраиваются они в основном на основе выбора ТНК места приложения своих прямых инвестиций. ТНК, стоящие во главе глобальных производственно-сбытовых цепей, за счет своих широких возможностей стараются получить максимальную выгоду, используя положительный эффект масштаба. В этом национальные производители им проигрывают. Однако национальный бизнес все же интегрируется в глобальные производственно-сбытовые цепи. Причем это удастся сделать не только крупным компаниям — малые и средние предприятия также стремятся за счет участия в ГПСЦ и получить ряд экономических выгод: новые рабочие места, экономический рост и развитие, создавая свою добавленную стоимость и используя добавленную стоимость других участников глобальной цепи в производстве своего экспорта.

Сегодня транснациональные и многонациональные корпорации все в большей степени стали сосредотачивать свое внимание на ключевых для современного производства нематериальных и стратегически важных активах и направлениях деятельности: проведение, организация и общее руководство НИОКР, развитие бизнеса, маркетинг, брэндинг, дизайн и т.п. Корпорации развитых стран стремятся держать под своим непосредственным контролем лишь наиболее наукоемкие и высокодоходные звенья глобальных производственно-сбытовых цепочек как стратегически важные для своей специализации. Эти звенья, представляющие, как правило, начальные (стандартизация, исследования и разработки) и конечные (дистрибуция, сервисное обслуживание клиентов) стадии бизнес-процесса, ТНК старались размещать в стране базирования либо в своих подконтрольных заграничных филиалах. Срединные звенья цепочек, требующие меньшей квалификации труда или стандартных технологий (производство массовых изделий, сборка комплектующих), обычно передаются независимым зарубежным поставщикам в Китай и другие развивающиеся

страны с более дешевым трудом. В результате ТНК и МНК переросли в холдинги, максимизирующие прибыль, передавая при этом производственные операции, сбытовые, торговые функции, функции по гарантированию, обслуживанию, утилизации продукции специализированным компаниям.

Также со временем ТНК и МНК стали отходить от стратегии осуществления прямых иностранных инвестиций к стратегии реализации косвенных форм контроля за производственными и сбытовыми процессами путем привлечения независимых поставщиков и аутсорсинга. В ряде случаев наблюдался эволюционный переход к горизонтальной кооперации от системы вертикальной интеграции. В результате на сегодня сложились сложные, многоуровневые производственные отношения, производственно-сбытовые цепи поставок промежуточной продукции как в системе холдингов, так и внешней по отношению к ним среде. В настоящее время глобальные цепи создания стоимости, сетевые структуры пронизывают и связывают по горизонтали и вертикали всю мировую экономику. ТНК и МНК, таким образом, за последние 20-30 лет из преимущественно глобальных производителей превратились в глобальных координаторов, распорядителей и управляющих мировыми рынками.

Быстрому становлению, развитию, распространению ГПСЦ в рамках транснационализации мировой экономики способствовал ряд институциональных факторов:

- либерализация мировой торговли и международных инвестиций;
- укрепление международно-политического доверия;
- усиление международной конкуренции и глобализация масштабов конкурентного пространства.

Важнейшим катализатором и институциональным фактором развития ГПСЦ и транснационализации производства стали информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), которые привели к революционным изменениям не только в производстве, но и в управлении. ИКТ определяли в значительной степени основные направления научно-технического прогресса (НТП) в производстве и сбыте товаров и услуг, в транспортировке и в маркетинговых системах, повлияли на характер развития производственной кооперации между странами. ИКТ создали импульс для аутсорсинга, логистики, обеспечили возможность реального во времени управления международной производственной кооперацией. В результате возникли беспрецедентные, уникальные для мировой экономики возможности, когда ограничители в производстве фактически исчезли и любой товар может быть выпущен и доставлен в любую точку планеты в необходимом количестве.

Таким образом, глобализация, транснационализация и сопутствующие им технологические и институциональные факторы привели к развитию и укреплению новой конфигурации мировой хозяйственной жизни и международного разделения труда, в котором каждый регион и каждая страна занимают определенное место в рамках глобальных производственно-сбытовых цепей.

Полноценно включиться в глобальные производственно-сбытовые цепи без органичного участия в транснационализации мировой экономической жизни — задача трудно-выполнимая. Через систему глобальных цепей сознания стоимости проходят финансовые потоки крупнейших ТНК и МНК. Для обычной национальной компании самостоятельно сформировать глобальную производственно-сбытовую цепь — задача практически непосильная, поскольку крайне трудно конкурировать с транснациональными корпорациями. ТНК координируют глобальные цепи, выстраивая взаимодействие поставщиков между собой с помощью разнообразной организационной структуры и схемы управления. Процесс участия в ГПСЦ способствует распределению экономических выгод в пользу развитых стран, поэтому эффективному включению развивающихся стран в глобальный процесс создания стоимости могло бы помочь развитие отечественных транснациональных корпораций. Это становится все большей необходимостью для развивающихся стран, ведь они рискуют остаться на нижних звеньях ГПСЦ из-за высокой конкуренции для местных компаний со стороны ТНК развитых стран, которые стремятся минимизировать расходы на оплату труда, а жесткие требования к защите интеллектуальной собственности и дорогие маркетинговые стратегии ведущих ТНК не дают возможности компаниям развивающихся

стран занять более высокие позиции в глобальных цепочках создания стоимости. Развивающиеся страны в настоящее время осознают острую необходимость в развитии собственных транснациональных корпораций.

Глобальные производственно-сбытовые сети в системе современной международной торговли.

Благодаря развитию глобальных производственно-сбытовых цепей, начиная с 1990-го года, ускорился темп развития международной торговли. Расширение международной торговли в конце XX века создало возможность беспрецедентной до того момента конвергенции, когда бедные страны начали расти быстрыми темпами и стали догонять более богатые страны, что привело к сокращению масштабов бедности. Источником и движущей силой этих процессов стало углубление международной кооперации и специализации, проявившееся в разделении производства между разными странами, укреплении и углублении связей между компаниями. Производство деталей и комплектующих для конечных изделий стало переноситься в те страны, где их производство было более эффективным и малозатратным. Так, Бангладеш, Вьетнам, Китай – страны, ставшие неотъемлемой частью глобальных производственно-сбытовых цепей, ощутили явные положительные эффекты: рост производительности и доходов, резкое сокращение уровня бедности.

Несмотря на то, что глобальные производственно-сбытовые цепи существуют давно, быстрый их рост наблюдался в 1990-2007 годы. Главными предпосылками этого процесса стало усиление тенденций либерализации международной торговли, проявившееся в снижении торговых барьеров, и технический прогресс, приведший к изменениям в сфере информации, связи, транспорта. Это явилось стимулом для компаний к перенесению части производственных процессов за пределы национальных границ и активизации торговли в рамках ГПСЦ (рис. 4) [3].

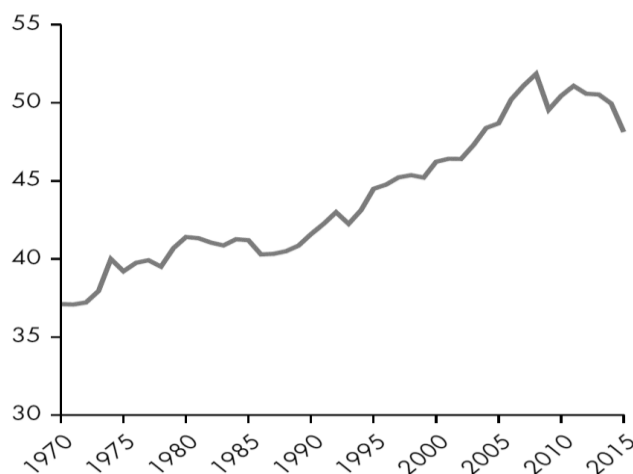


Рисунок 4 – Доля ГПСЦ в международной торговле в 1970-2015 гг.

Если говорить об отраслевой структуре мирового хозяйства, то развитие глобальных производственно-сбытовых цепей затронуло, прежде всего, машиностроение, производство электроники, транспорт и охватило соответствующие регионы, международная специализация которых ориентирована на названные отрасли экономики, – Восточную Азию, Западную Европу, Северную Америку. Сложные глобальные производственно-сбытовые цепи, в рамках которых происходит производство современных промышленных товаров и услуг и осуществляется инновационная деятельность, включают в себя компании стран именно этих регионов. Это обстоятельство не означает, что страны Центральной Азии, Латинской Америки, Африки не включены в современные ГПСЦ, но их участие сводится к производству сырьевых товаров, которые в рамках глобальных производственно-сбытовых цепей направляются для переработки в другие страны (рис. 5) [3].

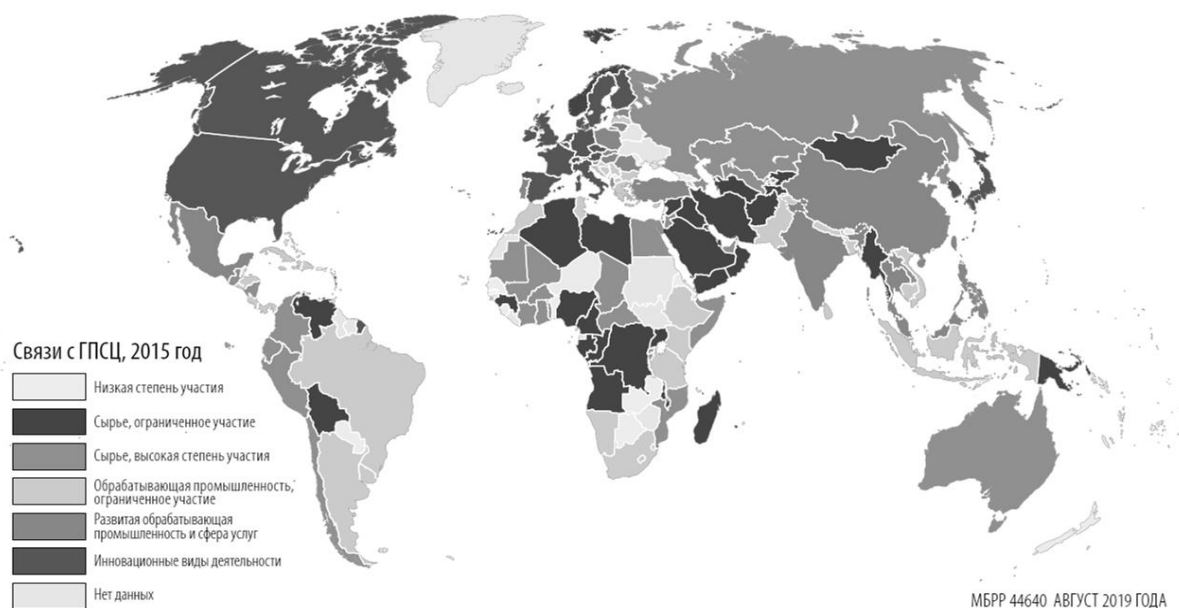


Рисунок 5 – Участие в глобальных производственно-сбытовых цепях компаний разных стран: региональный аспект

Перелом в развитии международной торговли, который, как могло показаться, был локомотивом процветания ГПСЦ, произошел после мирового финансового кризиса 2008 года – темпы роста международной торговли замедлились, замедлилось и развитие глобальных производственно-сбытовых цепей.

С 2008 по 2020 годы в мировой экономике не происходило изменений, подобных тем, что наблюдались в 1990-е годы и носивших преобразующий, поворотный характер для всемирного хозяйства. В 1990-е годы такими поворотными, преобразующими событиями стали: интеграция стран Восточной Европы и Китая в мировую экономику, заключение ряда важнейших торговых договоров, в том числе соглашение по итогам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (учреждение Всемирной торговой организации), Северо-Американское соглашение о свободной торговле (НАФТА).

В качестве иных причин замедления темпов роста международной торговли и развития глобальных производственно-сбытовых цепей можно назвать:

- замедление экономического роста мировой экономики в целом, снижение инвестиционной активности компаний;
- сдерживающие тенденции в реформировании международной торговли, а в ряде случаев и отказ от реформ; новая волна протекционизма;
- разделение производственного процесса между странами к сегодняшнему дню привело к тому, что оно стало носить более зрелый характер в отраслях и регионах, наиболее динамично развивающихся.

Вот несколько фактов, иллюстрирующих сдерживающие тенденции в эволюции ГПСЦ. Китай все больше и больше товаров производит внутри страны. Открытие месторождений и увеличение добычи сланцевой нефти в США ослабили стимулы к выведению обрабатывающей промышленности за национальные границы. Протекционизм в международной торговле априори может стать причиной стимулирования возврата ряда производств, вынесенных в другие страны в рамках существующих глобальных производственно-сбытовых цепей, на национальные территории или поиска новых территорий для их перемещения. Протекционизм, дополненный непредсказуемостью политики регулирования внешней торговли ведущими странами, может привести к приостановлению расширения ГПСЦ. Высокая степень неопределенности с выходом на новые рынки сдерживает инвестиционную активность компаний, входящих в глобальные производственно-сбытовые цепи.

Россия в глобальных производственно-сбытовых цепях или глобальных цепочках создания стоимости.

Чтобы определить участие России в современных ГПСЦ, необходимо внести ясность в вопрос «нисходящего» и «восходящего» участия в глобальных цепочках создания стоимости. С точки зрения теории вопроса есть разделение участия страны в глобальных цепочках на «восходящее» и «нисходящее». В случае восходящего участия ключевым показателем становится отношение созданной внутри национальных границ добавленной стоимости в составе экспорта других стран к общей величине экспорта страны; при нисходящем участии в ГПСЦ ключевой показатель – доля иностранной добавленной стоимости в общей сумме экспорта (рис. 6) [5].



Рисунок 6 – «Восходящее» и «нисходящее» участие в глобальной цепи создания стоимости (ГЦСС)*

Кроме того, рассчитывается индекс совокупного участия национальной экономики в глобальных цепочках создания стоимости и ряд коэффициентов, отражающих активность национальной экономики с позиций «восходящего» и «нисходящего» участия в глобальных цепочках создания стоимости.

Не акцентируя внимания на методологии расчета упомянутых показателей, скажем, что российское участие в глобальных цепях связано преимущественно с поставками сырьевых продуктов и энергоресурсов, что позволяет говорить о включении российских компаний в «восходящие» цепи создания стоимости. По некоторым данным, индекс совокупного участия России в глобальных цепочках создания стоимости составляет 51,8% экспорта (38,1% - приходится на восходящее участие, а 13,7% – на нисходящее) (табл. 1). Важность роли России в участии в ГПСЦ подтверждает то обстоятельство, что средний показатель для развитых стран составляет 48% экспорта, а для развивающихся стран – 48,6% [5].

Таблица 1 – Россия и мир: индекс участия разных стран в глобальных производственно-сбытовых цепях, % экспорта [5]

Показатель	Россия	Развитые страны	Развивающиеся страны
Общее участие	51,8	48	48,6
Восходящее участие	38,1	24,2	23,1
Нисходящее участие	13,7	23,8	25,5

* Римские цифры – число пересечений границ для потребления. Арабские цифры – число пересечения границ для производства. КП – конечная продукция. ПП – промежуточная продукция.

Пока Россия сохраняет при участии в ГПСЦ специализацию на экспорте продукции добывающих отраслей с высокой долей добавленной стоимости. При разработке экономической политики ориентиром диверсификации экономики и экспорта должно быть участие в более высоких звеньях глобальных производственно-сбытовых цепей. На сегодняшний момент отечественные предприятия и компании слабо включены в глобальные цепи по целому ряду товарных групп. Причина – отсутствие международных конкурентных преимуществ в их производстве. Отечественные компании представлены в ГПСЦ преимущественно в сфере производства, тогда как наиболее перспективными являются другие звенья глобальных цепей: научно-исследовательские разработки, маркетинг, послепродажное обслуживание. Поэтому важно наращивать масштабы участия в ГПСЦ российских компаний не только топливно-энергетического комплекса, но и повышать качество участия в глобальных цепях, ориентируясь на более высокие звенья.

Список источников:

1. Варнавский В. ЕС и Россия в глобальных цепочках создания стоимости // Современная Европа – 2019. – №1. – С. 92-103.
2. Влияние глобальных производственных цепочек на международное развитие (Обзор доклада ОЭСР «Взаимосвязи между глобальными производственными цепочками и глобальными инновационными сетями» и доклада Всемирного банка «Экономическая модернизация через участие в глобальных производственных цепочках: какая политика увеличивает прирост добавленной стоимости?» // Вестник международных организаций. – 2017. – Том 12. – №4. – С. 236-241.
3. Доклад о мировом развитии 2020: Торговля как инструмент развития в эпоху глобальных производственно-сбытовых цепей [Электронный ресурс] // Группа Всемирного банка. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32437/211457ovRU.pdf>. (дата обращения: 28.03.2020).
4. Кукушкина Ю.М. Глобальные цепочки создания стоимости и корпоративные интересы транснациональных корпораций // Современная конкуренция. – 2016. – Том 10. – №2. – С. 107-116.
5. Сидорова Е. Россия в глобальных цепочках создания стоимости // Мировая экономика и международные отношения. – 2018. – Том 62. – №9. – С. 71-80.
6. Смородинская Н.В., Малыгин В.Е., Катуков Д.Д. Сетевое устройство глобальных стоимостных цепочек и специфика участия национальных экономик // Общественные науки и современность. – 2017. – №3. – С. 55-68.

© Самородова Елена Михайловна

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орёл, РФ; e-mail: samorodova733096@mail.ru

УДК 338.246.025.2:330.322

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/33-36

Шапорова О.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Мировая практика свидетельствует о том, что в основе долгосрочных стратегий развития наиболее динамично развивающихся стран лежат вопросы инвестиций и технологий. В экономической литературе и хозяйственной практике понятие «инвестиции» (от лат. invest – вкладывать) является одним из наиболее часто встречающихся, его трактовки отличаются широким многообразием и неоднозначным подходом к данной экономической категории.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, производственный кластер, инвестор.

THE PUBLIC MANAGEMENT THEORY OF INVESTMENT PROCESSES

The world practice indicates that investments and technologies are the basis of long-term development strategy of most dynamically developing countries. In economic literature and economic practice the concept of investment (Latin invest - to enclose) is one of most often used, and interpretations of this economic category are various and ambiguous.

Keywords: investments, investment process, industrial cluster, investor.

Устойчивое экономическое развитие Российской Федерации, реализация инновационной модели экономического роста предполагают эффективную организацию инвестиционной деятельности. В этой связи важной задачей является повышение эффективности государственного управления инвестиционными процессами [2]. Повышение эффективности государственного управления инвестиционными процессами связано с совершенствованием форм организации инвестиционной деятельности, совершенствованием инструментов государственного управления инвестиционными процессами, формированием инвестиционной инфраструктуры и совершенствованием организационно-экономического механизма управления инвестиционным развитием.

Исследованием вопросов государственного управления инвестиционными процессами занимались многие российские и зарубежные ученые. Большой вклад в исследование этих проблем внесли А.Г. Аганбегян, Г.Е. Алпатов, Р.С. Гринберг, М.А. Гусаков, И.Г. Дежина, А.А. Дынкин, М.Ф. Замятина, В.В. Иванов, Н.И. Иванова, Е.М. Коростышевская, Г.А. Краюхин, С.В. Кузнецов, Б.Н. Кузык, Е.Б. Ленчук, В.Л. Макаров, А.В. Марков, Б.З. Мильнер и др. Вместе с тем, ряд аспектов этой сложной проблемы нуждается в дальнейшем исследовании. Это относится к исследованию совершенствования налогового регулирования инвестиционных процессов, развития государственно-частного партнерства в инвестиционной деятельности, повышения инвестиционной привлекательности путем создания особых экономических зон и территориально-производственных кластеров. В значительной степени это обусловлено эволюцией экономической науки и финансов, конкретными этапами общественного развития, спецификой механизма хозяйствования. Поэтому наиболее распространенные определения инвестиций трактуются как вложения капитала в различных его формах в какие-либо проекты, приносящие доход. Такое толкование представляется упрощенным, не отражающим глубинной сути инвестиций, их функционального значения.

Получение дохода в результате инвестиционной деятельности выражает цели отдельно взятых инвесторов, держателей частного капитала.

Инвестиции как экономическая категория в современном мире несут в себе более значимую смысловую нагрузку. Они определяют уровень развития производительных сил, инновационные процессы, отраслевую структуру экономики, финансовую стабилизацию, социально-экономическое развитие, в конечном итоге – качество жизни общества в настоящем и в перспективе.

В российской науке и практике хозяйствования определения инвестиций в основном базируются на законодательных трактовках и носят информативный характер для осуществления практических действий, не раскрывая при этом экономической сущности данной категории, ее общественной практической значимости, в конечном итоге – объективной необходимости осуществления инвестиций. С точки зрения экономического содержания инвестиции – это часть общественных ресурсов, которые изымаются из текущего потребления и вкладываются в экономику в целях получения экономического или социального эффекта в будущем. По существу, инвестиции – это объективно необходимое отложенное потребление. Их динамика, структура показывают, в каких пропорциях общество распределяет доступные ему ресурсы между текущим потреблением и задачами своего выживания в будущем.

Важной составной частью рыночной экономики является инвестиционная сфера, которая включает:

- объекты реального инвестирования (недвижимость, основной капитал, человеческий капитал и др.);
- объекты финансового инвестирования (депозиты, кредиты, акции, государственные обязательства, фьючерсы);
- объекты инновационных инвестиций.

Под инвестициями в широком смысле слова понимаются долгосрочные вложения в экономику, инфраструктуру, социальное развитие и другие сферы.

Основными признаками инвестиций являются:

- способность приносить доход;
- превращение накопленного капитала в альтернативные активы;
- разнообразные инвестиционные ресурсы;
- определенный срок вложений;
- риски при осуществлении инвестиций.

Инвестиции классифицируются по следующим признакам.

1. По формам организации:

- инвестиционный проект;
- инвестиционный портфель субъекта хозяйствования.

2. По объектам инвестиций:

- инвестиции в основной капитал;
- инвестиции в оборотные средства;
- инвестиции в ценные бумаги;

3. По формам собственности:

- частные инвестиции;
- государственные инвестиции;
- иностранные инвестиции;
- совместные инвестиции.

4. По способу участия в инвестировании:

- прямые инвестиции;
- портфельные инвестиции.

Важную роль в социально-экономическом развитии страны и регионов играют иностранные инвестиции. Источниками инвестиций являются:

- собственные средства организаций;
- кредиты банков и других финансовых организаций;
- средства федерального, региональных и местных бюджетов;
- инвестиции из иностранных источников.

Важным субъектом инвестиционной деятельности является инвестор – физическое лицо, юридическое лицо или государство [1]. Выделяются следующие виды инвесторов:

- индивидуальные инвесторы;
- институциональные инвесторы (организации, основная деятельность которых непосредственно не связана с рынком ценных бумаг);
- профессиональные участники фондового (лица, которые осуществляют брокерскую, дилерскую деятельность;
- инвестиционные институты (субъекты хозяйствования, которые осуществляют операции с ценными бумагами).
- инвестиционные компании (организации, осуществляющие прямые и портфельные инвестиции).
- инвестиционные фонды (осуществляют эмиссию собственных ценных бумаг, инвестирует средства в ценные бумаги; торгует ценными бумагами).

Большая роль в привлечении иностранных инвестиций принадлежит инвестиционной привлекательности. Главными факторами инвестиционной привлекательности страны и ее территорий являются [4]:

- экономический потенциал;
- состояние законодательной базы;

- уровень коррупции в стране;
- социально-экономическая ситуация;
- состояние человеческого капитала.

Инвестиционный процесс является составной частью процесса общественного воспроизводства и отражает те же стадии: производство, распределение, обмен и потребление, но только со стороны инвестиционных ресурсов. Воспроизводственная функция инвестиций направлена на решение двух основных задач:

- замещение изнашиваемых физически и устаревающих морально факторов производства;
- создание условий для экономического роста, темпы и качество которого во многом определяются масштабами и эффективностью инвестиционного процесса.

Инвестиционные ресурсы включают в себя не только финансовую, но и натурально-вещественную составляющую. Поэтому инвестиционный процесс необходимо рассматривать как движение физических и финансовых величин, которые имеют свою специфику в системе показателей и оценок, характеризующих их качественную и количественную сторону. Осуществление инвестиционного процесса требует наличия ресурсного потенциала в его натурально-вещественной и финансовой форме адекватного инвестиционным требованиям конкретной экономики, наличия экономических субъектов, мотивированных и способных к инвестиционной деятельности, механизма трансформации сбережений в инвестиции [3]. Круг участников инвестиционного процесса весьма разнообразен, поэтому исходя из форм участия, специфики формирования доходов и накоплений выделим следующие группы:

- субъекты сбережений (население), которые хранят средства лично или передают в доверительное пользование инвесторам;
- инвесторы (хозяйствующие субъекты, государство), которые осуществляют денежные вложения в проекты самостоятельно или через финансовых посредников;
- финансовые посредники – банки, финансовые группы, инвестиционные или финансовые компании, которые реально осуществляют операции с инвестиционными ресурсами, направляя их в производство в целях получения дополнительного дохода (прибыли);
- государство, которое в широком понимании стимулирует мотивацию и создает возможности перечисленных выше участников инвестиционного процесса для осуществления сбережения и производства инвестиций.

Повышение эффективности государственного управления инвестиционными процессами предполагает совершенствование форм организации инвестиционной деятельности, совершенствование инструментов государственного управления инвестиционными процессами, формирование инвестиционной инфраструктуры и совершенствование организационно-экономического механизма управления инвестиционным развитием.

Список источников:

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 №39-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения: 12.04.2020).
2. Указ Президента Российской Федерации «О долгосрочной экономической политике» от 07.05.2012 №596 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 12.04.2020).
3. Балихина Н.В., Косов М.Е. Развитие инвестиционно-инновационных процессов в российской экономике. Финансовый аспект: монография. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2015. – 231 с.
4. Бизнес и власть в России: формирование благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата: монография / под ред. А.Н. Шохина. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2015. – 464 с.

© Шапорова Ольга Александровна
доктор экономических наук, профессор; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: shapорова8484@mail.ru

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ И СУБЪЕКТАМИ

УДК 51-7:338.3:001.82

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/37-39

Абдурагимов Г.Э.

ФУНКЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ

В статье рассматривается модель портфеля ценных бумаг инвестора с использованием функции полезности. С помощью математических методов получена оптимальная структура исследуемого портфеля инвестора, не расположенного к риску.

Ключевые слова: функция полезности, портфельные инвестиции, толерантность инвестора.

Abduragimov G.E.

UTILITY FUNCTION AND ITS APPLICATION IN PORTFOLIO INVESTMENTS

In the article the model of investor securities portfolio with the use of utility function is considered. By means of mathematical methods the optimum structure of investigated portfolio of the investor who is not inclined to risk is obtained.

Keywords: utility function, portfolio investments, investor tolerance.

Портфельные инвестиции – это вложения в ценные бумаги инвестором с целью получения дохода. Портфельные инвестиции представляют собой пассивное владение ценными бумагами различных кампаний, образующих собственно сам портфель, и не дают возможности инвестору эффективно контролировать предприятие.

Портфель может состоять как из бумаг одного вида, так и менять структуру путем замещения одних бумаг другими. Тем не менее, в отдельности каждая ценная бумага не может достигать подобного результата.

Вопросам формирования и исследования портфельных инвестиций посвящено немало работ, в частности [1, 2]. В настоящей статье предлагается достаточно эффективный алгоритм решения портфельной задачи, постановка которого и подробное описание приведено ниже.

Предпочтения конкретного инвестора относительно дохода и риска можно представить в виде функции полезности. В зависимости от отношения к риску инвесторы делятся на три типа:

1. Безразличные к риску, полагающие, что их состояние останется неизменным при синхронном росте доходности и степени риска портфеля;
2. Предрасположенные к риску, которые согласны на отставание роста доходности от повышения степени риска;
3. Не расположенные к риску, для которых с его повышением полезность портфеля не изменяется при росте доходности в большей мере, чем степень риска.

Большинство инвесторов относится к третьему типу, назовем их условно осторожными инвесторами. Они готовы платить за предотвращение или снижение риска. В частности, на этом принципе основана деятельность страховых кампаний, успешно функционирующих во всем мире.

Предположим, инвестор намерен сформировать портфель P рискованных активов n различных видов. Пусть $r = (r_1, r_2, \dots, r_n)$ – вектор ожидаемых доходностей. Структурно

портфель представляет собой n -мерный вектор $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)^T$, где x_i – доля инвестиций в i -й актив. При этом

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1.$$

Рисковую структуру портфеля характеризуют такие показатели, как доходность и риск портфеля

$$\bar{r}_p = \sum_{i=1}^n x_i r_i, \quad \sigma_p^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j \text{cov}(i, j).$$

Функцию полезности осторожного инвестора можно представить функцией, предложенной М. Рубинштейном [3]

$$U(x) = \psi \bar{r}_p - \sigma_p^2,$$

где ψ – толерантность инвестора или коэффициент, характеризующий индивидуальные предпочтения инвестора относительно доходности и риска.

Рассмотрим задачу оптимизации портфеля

$$U(x) \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1. \quad (2)$$

Для решения задачи (1)-(2) воспользуемся методом множителей Лагранжа [6]. В данном случае функция Лагранжа имеет, соответственно, вид

$$L(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda) = \psi \bar{r}_p - \sigma_p^2 + \lambda (\sum_{i=1}^n x_i - 1).$$

В векторной форме функция Лагранжа (3) запишется так

$$L(x, \lambda) = \psi r^T x - x^T V x + \lambda (e^T x - 1), \quad (3)$$

где $e^T = (1, 1, \dots, 1)$, V – матрица ковариаций доходностей инвестора.

Необходимое условие максимума функции (3) задается системой уравнений, из которой определяются стационарные точки:

$$\begin{cases} \frac{\partial L}{\partial x} = 0, \\ \frac{\partial L}{\partial \lambda} = 0. \end{cases}$$

После соответствующего дифференцирования функции (3) по каждому аргументу получим следующую систему

$$\begin{cases} \psi r - 2Vx + \lambda e = 0, \\ e^T x = 1. \end{cases} \quad (4)$$

Из первого уравнения системы (4) получим

$$x = \frac{1}{2} V^{-1} (\psi r + \lambda e). \quad (5)$$

Для нахождения параметра λ подставим соответствующую правую часть векторного равенства (5) во второе уравнение системы (4)

$$e^T x = \frac{1}{2} e^T V^{-1} (\psi r + \lambda e) = 1.$$

Разрешив последнее уравнение относительно λ , получим

$$\lambda = \frac{2 - \psi e^T V^{-1} r}{\omega},$$

где $\omega = e^T V^{-1} e$. После соответствующих подстановок и элементарных преобразований окончательно получаем искомое решение

$$x = \frac{1}{\omega} V^{-1} e + \frac{\psi}{2} V^{-1} \left(r^T - \frac{e^T V^{-1} r}{\omega} e \right). \quad (6)$$

Из формулы (6) легко видеть, что структура портфеля состоит из двух составляющих. Первое соответствует нулевой толерантности инвестора ($\psi = 0$), при этом состав портфеля определяется вектором $x = \frac{1}{\omega} V^{-1} e$, а соответствующая полезность портфеля – $U(x) = -\sigma_p^2$. Такой портфель является оптимальным с минимальной дисперсией (минимальный портфель). Выражение в скобках (6) характеризует степень отклонения от минимального портфеля на единицу толерантности. Таким образом, оптимальный портфель инвестора состоит из минимального портфеля плюс портфель с поправкой на соответствующую толерантность.

Рассмотрим реализацию модели (1)-(2) на примере оптимизации инвестиционного портфеля, сформированного из акций крупнейших компаний страны. На основе архивных данных о торгах за 2019 год [4] с помощью таблиц MS Excel была посчитана ожидаемая доходность, дисперсия (табл. 1) и ковариационная матрица, представленная ниже.

Таблица 1 – Ожидаемая доходность и дисперсия

Компания	$r, \%$	$\sigma^2, \%$
Сбербанк	1,47	0,38
Газпром	4,32	1,86
ВТБ	1,68	0,41
ЕЭС	0,98	0,39
ЛУКОЙЛ	1,70	0,24
Норникель	2,55	0,28
Роснефть	0,07	0,10
Ростелеком	0,99	0,05

	Сбербанк	Газпром	ВТБ	ЕЭС	ЛУКОЙЛ	Норникель	Роснефть	Ростелеком
Сбербанк	0,004228	0,004960	0,002608	0,000421	0,001303	0,000630	0,000352	-0,000072
Газпром	0,004960	0,021250	0,003469	0,002070	-0,000626	0,000404	0,001798	0,001327
ВТБ	0,002608	0,003469	0,004688	0,001750	0,000780	-0,000393	0,000134	0,000402
ЕЭС	0,000421	0,002070	0,001750	0,004030	-0,000311	-0,000099	-0,000718	0,000817
ЛУКОЙЛ	0,001303	-0,000626	0,000780	-0,000311	0,002785	0,001671	0,000007	-0,000400
Норникель	0,000630	0,000404	-0,000393	-0,000099	0,001671	0,003489	-0,000468	-0,000289
Роснефть	0,000352	0,001798	0,000134	-0,000718	0,000007	-0,000468	0,001004	-0,000068
Ростелеком	-0,000072	0,001327	0,000402	0,000817	-0,000400	-0,000289	-0,000068	0,000581

В процессе решения поставленной задачи был получен минимальный портфель ценных бумаг инвестора, соответствующий нулевой толерантности инвестора.

Таблица 2 – Портфель инвестора

Компания	Структура портфеля
Сбербанк	0,099
Газпром	-0,081
ВТБ	-0,023
ЕЭС	0,046
ЛУКОЙЛ	-0,011
Норникель	0,123
Роснефть	0,370
Ростелеком	0,477

Как следует из таблицы 2, наибольший вес имеют (почти половина портфеля) акции Ростелекома. Следующие две строчки соответственно занимают акции Роснефти и Норникеля. Процент акций остальных компаний ничтожно мал. Отрицательный знак компенсируется короткой перепродажей (шортирование). Расклад полученного портфеля может быть изменен в зависимости от толерантности инвестора, т.е. его отношения к риску.

Список источников:

1. Лукашин Ю.П. Оптимизация структуры портфеля ценных бумаг // Экономика и экономические методы. – 1995. – Т. 31, вып. 1. – С. 138-150.
2. Тинякова В.И. Расширенный анализ инвестиционных возможностей при формировании портфеля ценных бумаг / В.И. Тинякова, Е.А. Ратушная // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – Вып.5. – С. 143-152.
3. Rubinstein M.E. A comparative statics analysis of risk premiums // Journal of Business. – 1973. – Vol. 46. – P. 605-615.
4. Котировки акций, архив торгов. – URL: <https://www.finanz.ru/aktcii/arhiv-torgov> (дата обращения: 10.02.2020).

© *Абдурагимов Гусен Эльдерханович*
 кандидат физико-математических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Дагестанский
 государственный университет», г. Махачкала, РФ, e-mail: gusen_e@mail.ru

Алехина Л.Л.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ КАК ФАКТОРА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

Возрастание значимости организации труда связано с тем, что в условиях острой конкуренции особый интерес представляет результативность труда, влияющая на эффективность деятельности предприятий. В связи с этим вопросы оптимизации организации труда в системе управления персоналом не вызывают сомнений. Практика показывает, что во всех сферах деятельности организованный труд способствует достижению высоких результатов и производительности труда при прочих равных условиях.

Ключевые слова: организация труда, рабочее время, табель учета, кадровая работа, персонал.

Alekhina L.L.

MODERN PROBLEMS OF REGISTRATION OF WORKING HOURS AS FACTOR OF ORGANIZATION PERFECTION OF THE PERSONNEL WORK

Increase of the importance of labour organization is stipulated by the fact that under conditions of tough competition labour productivity influencing the efficiency of the enterprises activity is of special interest. That is why the questions of optimization of labour organization in the system of personnel management do not raise doubts. Practice shows that organized labour promotes achievement of high results and labour productivity in all activity fields, other things being equal.

Keywords: work organization, working hours, time sheet, personnel work, personnel.

В современных условиях все происходящие социально-экономические процессы характеризуются принципиально новым подходом к роли организаций и их персонала. Организация труда охватывает основные закономерности развития общественных отношений в процессе трудовой деятельности сотрудников, занятых выполнением профессиональных функций в рамках деятельности социально-экономических систем. На сегодняшний день особенно важно понять сущность функционирования рынка труда, а также способы активного и пассивного регулирования трудовых отношений в организации. При этом качественные и количественные параметры спроса на трудовые ресурсы и рабочую силу в значительной мере обусловлены уровнем организации труда и производства.

Важным и значимым элементом организации труда выступает рабочее время, его организация и режим.

Рабочее время включает определенный временной период, в рамках которого сотрудники организации выполняют свои трудовые обязанности. Вместе с тем, рабочее время выступает некой мерой, определяющей продолжительность вовлечения и участия персонала в конкретном трудовом процессе. Рабочее время характеризуется такими параметрами, как интенсивность и продолжительность. Практика показывает, что чем продолжительнее и интенсивнее труд работников, тем выше затраты их физической и психофизиологической энергии, что приводит к максимальной результативности и производительности труда. Так, при нормальной среднестатистической интенсивности труда, сопровождающейся допустимыми затратами энергии физического и психологического характера и одновременно не оказывающей вреда организму сотрудника, рабочее время измеряется продолжительностью рабочего дня, рабочей недели, рабочего месяца, рабочего года.

Однако в отдельных случаях может быть установлен неполный рабочий день, неделя и т.д. Неполное рабочее время является разновидностью длительности рабочего времени.

Согласно статье 93 Трудового кодекса Российской Федерации (часть первая), неполный рабочий день, т.е. меньшее количество трудовых часов, может быть установлен как при приеме на работу, так и в процессе трудовой деятельности между работодателем и трудящимся или трудящимися. Это особенно актуально на сегодняшний день, когда в нашей стране объявлен карантин по коронавирусу и многие люди имеют ограничения по выполнению своих трудовых функций в силу различных причин.

Трудовой кодекс Российской Федерации допускает несколько вариантов относительно организации труда в режиме неполного рабочего времени. А именно, в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации работодатель может:

- уменьшить число дней, при этом сохраняя временной период (длительность) трудового дня или рабочей смены;
- уменьшить длительность смены в период всех рабочих дней в рамках определенной недели;
- сократить количество часов и/или количество рабочих дней в трудовой неделе.

Механизм реализации организации труда в режиме неполного рабочего времени выглядит следующим образом. Руководством предприятия принимается решение о сокращенном рабочем дне, смене или недели, и особенно это важно во избежание угрозы массового увольнения сотрудников. Трудовой кодекс Российской Федерации допускает, что и сам сотрудник может обратиться к администрации предприятия с заявлением о переводе его на сокращенный рабочий день, неделю и т.д. В результате чего устанавливается неполное рабочее время по инициативе работника. При этом одним из вариантов сокращенного рабочего времени может выступать так называемая работа на половину или четверть ставки. Вышеобозначенные варианты неполного (сокращенного) рабочего времени можно использовать при необходимости сокращения затрат на персонал в сложившихся на сегодняшний день условиях, связанных с неблагоприятной эпидемиологической обстановкой в регионе и в стране в целом.

Неполное рабочее время в виде сокращенного рабочего дня, сокращенной рабочей недели может быть установлено любому сотруднику организации с согласия работодателя в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации. Важно отметить, что статьей 93 Трудового кодекса Российской Федерации определены отдельные категории граждан, которым администрация предприятия не может отказать в сокращенном рабочем дне или укороченной трудовой недели. Основными льготными категориями персонала выступают: беременные женщины, родители (один из родителей, опекунов, попечителей) детей до 14 лет, а также сотрудники, осуществляющие уход за больным членом семьи (при наличии медицинского заключения установленного образца).

Процедура установления неполного рабочего времени имеет свои особенности в зависимости от того, по чьей инициативе она осуществляется. В случае, когда инициатором выступает сотрудник, необходимо предоставить его письменное заявление с приложением необходимых подтверждающих документов. Когда инициируется неполное рабочее время (день, неделя и т.д.) работодателем, ситуация в кадровой работе усложняется. В частности, могут возникать случаи, когда по причинам, вызванным изменениями организационных либо технологических условий труда, к числу которых может быть отнесен настоящий карантин по коронавирусу, условия трудового договора сохранить не представляется возможным. В таком случае допустимо изменение отдельных условий, за исключением изменений в трудовых функциях персонала. В связи с этим работодатель имеет возможность внести изменения в график работы в части неполного трудового времени. Так, в целях сохранения рабочих мест и трудового коллектива в сложившихся организационных и социально-экономических условиях работодатель вправе ввести неполный рабочий день по своей инициативе в виде сокращенного рабочего дня, укороченной смены или неполной рабочей недели на период до полугода. При этом важно соблюдать два основных условия.

Во-первых, произошли изменения организационных или технологических условий труда. Тогда работодатель обязан предоставить доказательства возникших изменений усло-

вий труда. Во-вторых, возникла угроза массового увольнения, критерии которого определяются в отраслевых и/или территориальных соглашениях согласно статье 82 Трудового кодекса Российской Федерации. При наличии данных условий или одного из них работодатель может вносить изменения в график рабочего времени относительно его длительности для своего персонала.

Учет рабочего времени осуществляется посредством заполнения соответствующего табеля. Табель учета рабочего времени утвержден Постановлением Государственного комитета статистики № 1 от 05.01.2004. и является необходимым документом для бухгалтерии и кадровой службы предприятий и организаций.

В текущем 2020 году, согласно настоящему законодательству и нормативным актам, табель учета рабочего времени персонала в организации составляет и ведет уполномоченное лицо. Данный кадровый документ подписывается руководителем предприятия (подразделения) и сотрудником кадровой службы, далее он передается в бухгалтерию для осуществления необходимых расчетов с персоналом по оплате труда. Таким образом, правила не устанавливают должность работника, заполняющего табель учета рабочего времени. В связи с этим руководство организации самостоятельно назначает конкретного сотрудника для выполнения данной функции посредством издания соответствующего приказа с указанием должности и фамилии ответственного лица либо зафиксировать в трудовом договоре функции по ведению кадрового учета.

В крупных организациях в каждом структурном подразделении назначается ответственный за данную функцию сотрудник, который в течение месяца заполняет табель, отдает его на подпись непосредственному руководителю и далее в кадровую службу. Специалист кадровой службы сверяет полученную информацию, на ее основе заполняет необходимые для кадровой работы документы, подписывает табель и направляет его в бухгалтерию.

В небольших организациях или малых фирмах подобная цепочка не выполняется, поскольку ведение табеля учета рабочего времени возлагается на кадровика либо на помощника руководителя (в зависимости от организационной структуры), и он ежемесячно передает заполненный документ в бухгалтерию.

Табель использования рабочего времени позволяет:

- учитывать время, отработанное и/или не отработанное наемным работником;
- контролировать соблюдение графика рабочего времени путем фиксации явок, неявок, опозданий;
- иметь официальные сведения об отработанном каждым сотрудником времени для расчета и начисления заработной платы, а также составления статистической отчетности.

Таким образом, табель учета рабочего времени реализует следующие основные функции в системе управления персоналом организации.

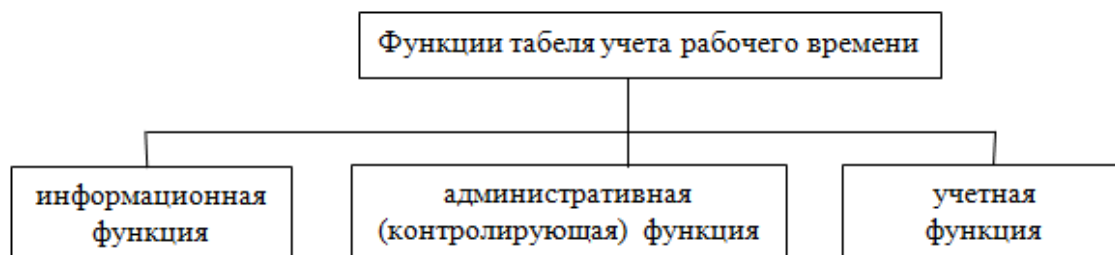


Рисунок 1 – Функции табеля учета рабочего времени персонала в организации

Назначение функций табеля использования рабочего времени дает возможность:

- бухгалтерии организации подтвердить правомерность расчета и начисления тех или иных размеров заработной платы, компенсаций и прочих выплат персоналу;
- кадровой службе отследить фактически отработанное время работником, т.е. его явку или неявку, и при необходимости обосновать административное взыскание, наложенное на конкретного работника.

В кадровой работе существует следующий алгоритм по заполнению табеля учета рабочего времени. Во-первых, берется унифицированный бланк табеля или разрабатывается организацией самостоятельно. Во-вторых, оформляется шапка документа, и вносятся все сотрудники организации, сгруппированные по структурным подразделениям. В-третьих, проставляются коды, в том числе в случае карантина или объявления правительством государства нерабочих дней, просчитываются отработанные часы. В-четвертых, табель подписывается и передается в бухгалтерию.

Алгоритм заполнения табеля учета рабочего времени в 2020 году выглядит следующим образом (рис. 2).

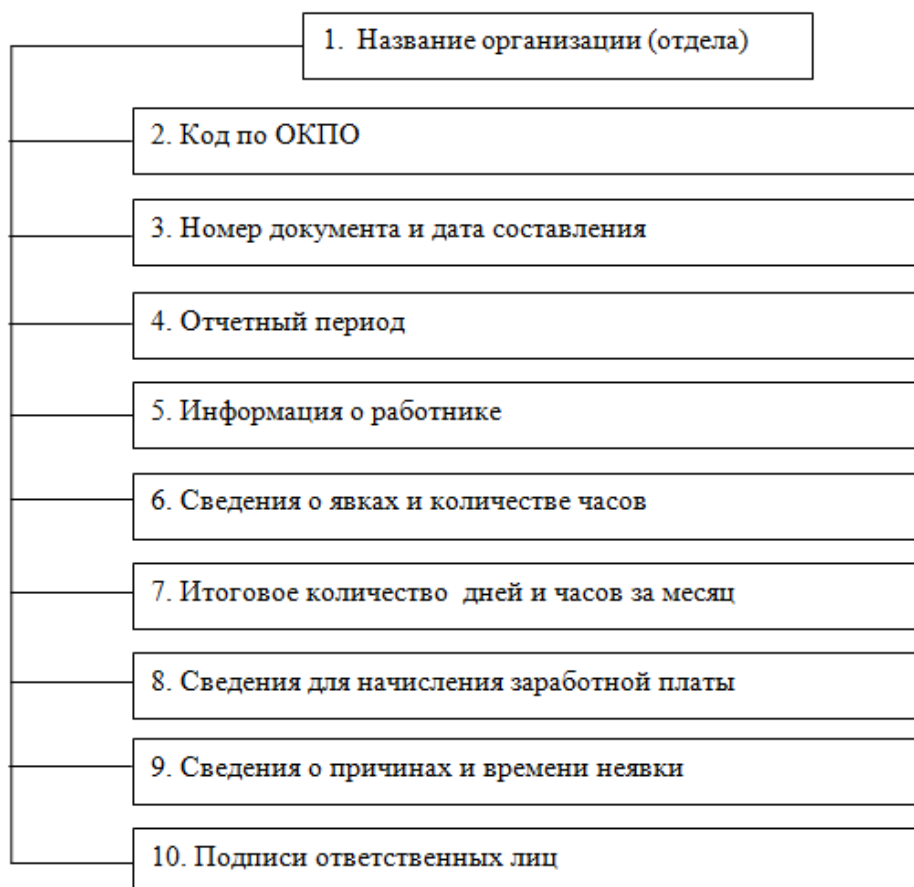


Рисунок 2 – Алгоритм заполнения табеля учета рабочего времени

В начале заполнения табеля необходимо указать название организации или ФИО ИП и наименование структурного подразделения или структурной единицы. Далее указывается код по общероссийскому классификатору предприятий и организаций. При этом для юридических лиц в базах Росстата содержится восемь цифр, для индивидуальных предпринимателей – десять цифр. Номер документу присваивается по порядку, а датой составления обычно проставляется последний день отчетного месяца. Отчетным периодом является календарный месяц, т.е. табель учета рабочего времени сдают за месяц – в период с первого по последнее число месяца.

На пятом этапе для каждого сотрудника структурного подразделения заполняется отдельная строка, указывается порядковый номер, фамилия и должность работника. Так, каждому сотруднику присваивается табельный номер и используется во всех внутренних документах бухгалтерского и кадрового учета. Данный номер за работником сохраняется за весь период его работы в организации.

При заполнении информации о явках и неявках персонала организации используют специальные условные сокращенные обозначения, связанные с присутствием и отсутствием на рабочем месте, а также командировки и повышение квалификации. Например,

если работник выходит на работу в дни, объявленные президентом как нерабочие в связи с карантином по коронавирусу (с 30.03.2020. по 03.04.2020.), в таблице учета рекомендуется ставить код РВ с указанием отработанных часов. Также возможны отметки об отпуске с обозначением вида отпуска (очередной оплачиваемый отпуск, дополнительный, административный, учебный, по беременности и родам и т.д.) и его периода и указанием метода заполнения табеля (сплошным или регистрируются только отклонения).

Табель учета рабочего времени персонала в организации в конце месяца подписывают: сотрудник, ответственный за его заполнение, руководитель структурного подразделения и сотрудник кадровой службы.

При заполнении табеля использования рабочего времени соблюдаются два важных правила:

- сплошное заполнение, когда ежедневно отмечаются все явки и неявки персонала;
- заполнение по отклонениям, когда отмечаются исключительно опоздания и неявки работников организации.

На сегодняшний день существуют две унифицированные формы кадрового учета в организации – форма № Т-12, форма № Т-13 «Табель учета рабочего времени». Основное отличие данных форм заключается в том, что форма № Т-13 используется в учреждениях, организациях и фирмах, где установлен специальный турникет, т.е. автоматическая система, фиксирующая и контролирующая явку персонала. Форма № Т-12 носит универсальный характер и содержит, кроме того, дополнительный раздел 2, в котором отражаются расчеты с персоналом по оплате труда. Однако в случае ведения организацией расчетов с персоналом отдельным видом учета данный раздел 2 не заполняется.

Таким образом, организация труда персонала, являясь значимым составным элементом организации социально-экономического и производственного процесса, выступает самостоятельной сферой экономики и управления предприятием и имеет особое содержание, задачи и структуру, а также область исследования и методы изучения трудовой деятельности. Организация труда персонала имеет ряд функций и задач, которые способствуют достижению рационального объединения всех составляющих в процессе деятельности хозяйствующих субъектов.

Список источников:

1. Трудовой Кодекс Российской Федерации в действующей редакции с комментариями по статьям ТК РФ и судебной практикой [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.zakonrf.info/tk/?yclid=1853419547543239426> (дата обращения: 10.04.2020).
2. Мерзлякова А.В. Совершенствование организации труда предпринимательских организаций на основе формирования локальных управленческих команд // Экономика и социум: современные модели развития. – 2016. – №11. – С. 114-124.
3. Мосина Е.И. Организация труда в системе управления на промышленном предприятии // Научные Записки ОрелГИЭТ. – 2017. – №4 (22). – С. 21-28.
4. Рогожин М.Ю. Делопроизводство в кадровой службе. – М.: Проспект, 2009. – 784 с.
5. Третьякова В.А., Спиридонов О.В. Функционал специалиста по организации и нормированию труда в организации // Нормирование и оплата труда в промышленности. – 2017. – №2. – С. 46-57.
6. Усенко Н.С. Фундаментальные исследования показателей по труду и производительности труда персонала // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2017. – №6. – С. 146-150.
7. Чижевская Е.Л. Возможности роста эффективности использования труда в организации // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 1-1 (66). – С. 442-446.
8. Шманев С.В. Человеческий фактор в системе государственного регулирования экономического развития России // Среднерусский вестник общественных наук. – 2017. – Т. 12. – №3. – С. 64-69.

*© Алехина Лариса Леонидовна
кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный
университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: allar9372@mail.ru*

Бардовский В.П.

РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

В современных условиях необходимым условием успешного социально-экономического развития страны является инновационное развитие. Инновационное развитие позволяет обеспечить новое качество экономического роста и жизни населения. Инновационная деятельность - залог успешного развития компании. Чтобы обеспечить переход к приносящим экономический эффект инновациям, компании необходимо придерживаться определенного плана действий, учитывающего краткосрочные и долгосрочные цели организации.

Ключевые слова: стратегия инновационного развития компании.

Bardovsky V.P.

POLICY DESIGN OF THE INNOVATIVE COMPANY DEVELOPMENT

Under modern conditions innovative development is a necessary condition of successful social and economic development of the country. Innovative development allows to provide new quality of economic growth and population life. Innovative activity is a guarantee of successful company development. To provide transition to innovations providing economic benefit, it is necessary for company to adhere to a certain plan of action considering short-term and long-term objectives of the organization.

Keywords: strategy of innovative company development of the.

Вопросы разработки стратегии инновационного развития компании рассмотрим на примере ОАО «Калужский турбинный завод». В компании реализуется понимание того, что использование базовых технологий имеет определенный предел, поэтому ведется работа с инновациями для расширения потенциальных возможностей технологий и дальнейшего повышения эффективности производства. Следует отметить тот факт, что работа, связанная с инновациями, ведется в рамках существующей стратегии. Инновации в данном случае являются лишь средством достижения главной цели. Инновационная стратегия компании оценивается в рамках общей стратегии ОАО «Калужский турбинный завод». Инновационная стратегия предприятия не позиционируется как отдельно реализуемая стратегия.

Необходимо отметить, что в рамках инновационной деятельности и инновационной стратегии развития предприятия руководством ОАО «Калужский турбинный завод» осуществляется следующий комплекс мероприятий.

С помощью инвестиций на предприятии реализуется комплексная программа модернизации производства, которая рассчитана до 2021 года.

Основные направления модернизации:

- обновление и переоснащение сварочных и термообрабатывающих мощностей;
- осуществление мероприятий по охране труда и промышленной безопасности;
- обновление и усовершенствование металлообрабатывающих мощностей.

ОАО «Калужский турбинный завод» принимает участие в проекте «Фабрика инноваций», реализуемом группой «Севсталь». «Фабрика инноваций» позиционируется как корпоративный бизнес-инкубатор. Ключевая задача фабрики инноваций – стимулировать предпринимательство и инновации среди сотрудников компании, предлагая им в помощь ряд инструментов:

- консультации специалистов бизнес-инкубатора;
- помощь в формировании команды проекта;
- консультативная помощь экспертов.

Решение о реализации проекта принимает инвестиционный комитет группы

«Севсталь» после его детальной экспертизы. Сроки проекта не ограничены. В 2015 г. в компании создан и введен корпоративный кодекс. Документ определяет корпоративные ценности компании, основные требования к работникам, принципы работы с клиентами, деловую этику. Утверждена социальная политика предприятия. Основными целями социальной политики организации являются: повышение эффективности работы, создание условий социальной защищенности работников, формирование благоприятного социально-психологического климата, а также создание позитивного имиджа предприятия.

Совершенствуется организационная структура ОАО «Калужский турбинный завод». Основные изменения:

- создание отдела лицензионно-договорной работы и перспективного развития;
- функции производственно-диспетчерского управления переданы в дирекцию по управлению проектами;
- введение должности руководителя проектного офиса и создание структурной единицы «Проектный офис»;

Очередные изменения в организационной структуре говорят о поиске наиболее эффективной схемы управления. Также следует отметить, что руководство компании ожидает качественный и количественный эффект от реализации стратегии. Компанией прогнозируется рост показателей контрактации турбинной продукции. Причиной спада этих показателей в предыдущие годы была нестабильная ситуация в экономике, следствием чего являлся дефицит средств у заказчиков для оформления заказов нового оборудования и финансирования действующих договоров.

Перспективы развития компании возможны при условии, если ее деятельность, помимо успешной реализации типовой продукции, будет направлена на расширение номенклатуры и модернизацию выпускаемой продукции. Возможные приоритетные направления деятельности компании можно разбить на три составляющие: техническое направление, производственное направление, экономическое направление [4].

Техническое направление:

1. В сегменте паровых турбин мощностью от 20 до 75 МВт необходимо решить вопрос с организацией регулируемых/нерегулируемых отборов с высокими параметрами отборного пара от 20 до 45 бар.

2. Для успешной работы по замещению выбывающих турбин производства Ленинградского металлического завода и Уральского турбинного завода в мощностном ряду от 25 до 50 МВт ОАО «КТЗ» должно вести непрерывную разработку турбин типов К, Т, ПТ, способных заместить отработавшие ресурс турбины указанных производителей. Для успешной конкуренции в данном сегменте необходимо предлагать решения по установке переходных фундаментных рам или проработать решения по доработке существующих фундаментов под оборудование ОАО «КТЗ».

3. Принимая во внимание перспективы развития геотермальной энергетики, техническим службам ОАО «КТЗ» необходимо детально прорабатывать технические возможности проектирования и изготовления паровых турбин мощностью от 35 до 70 МВт.

4. Опыт проведенных торгов по турбинному оборудованию в сегменте мощностей от 4 до 16 МВт за последние 10 лет показал бесперспективность предложений базовых конструкций турбин, разработанных ОАО «КТЗ» в 60-90 годы прошлого века. Необходимо разрабатывать конструктивные решения в вариантах блочной или блочно-модульной компоновки (турбина-генератор и вспомогательное оборудование) с расположением оборудования на минимально низких фундаментах.

5. Учитывая благоприятные условия внутреннего рынка, а также большую емкость рынка, техническим службам компании необходимо разработать эскизные проекты аналогов турборедукторов, находящихся в эксплуатации, для технологического оборудования предприятий химической, нефтяной и нефтехимической отраслей промышленности.

Производственное направление. Сокращение сроков проектирования, сокращение сроков подготовки производства, сокращение производственных циклов, увеличение комп-

лектных поставок оборудования.

Экономическое направление. Снижение темпов роста цен за счет оптимизации затрат. При выполнении изложенных выше мероприятий можно прогнозировать устойчивое наполнение портфеля заказов компании в ближайшие годы с ростом загрузки порядка 10% ежегодно [4].

С помощью матрицы SWOT-анализа определим возможные направления дальнейшего развития инновационной сферы ОАО «Калужский турбинный завод» и предложим варианты реализации (табл. 1).

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализа ОАО «Калужский турбинный завод»

СИЛА (Strengths)	СЛАБОСТЬ (Weaknesses)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Узнаваемость торговой марки. 2. Наличие сертификатов и лицензий. 3. Наличие собственного научно-исследовательского центра. 4. Собственное конструкторское бюро. 5. Наличие квалифицированного инженерно-технического состава. 6. Наличие устойчивых деловых связей. 7. Выгодное географическое положение 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Значительное сокращение заказов. 2. Значительное снижение прибыли компании. 3. Медленное создание инновационных технологий и продуктов. 4. Срывы сроков контрактов. 5. Недостаток финансовых средств. 6. Высокие издержки производства. 7. Громоздкая организационная структура управления
ВОЗМОЖНОСТИ (Opportunities)	УГРОЗЫ (Threats)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Диверсификация производства. 2. Появление новых конкурентных преимуществ. 3. Возможность создавать собственные инновации 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Большая конкуренция на рынке. 2. Ограничения в мировой торговле. 3. Высокая стоимость финансовых заимствований

Для определения возможных направлений инновационной стратегии ОАО «Калужский турбинный завод» используем следующие комбинации элементов матрицы SWOT-анализа:

- комбинация «возможности - сильные стороны»;
- комбинация «возможности - слабые стороны»;
- комбинация «угрозы - сильные стороны»;
- комбинация «угрозы - слабые стороны».

На основе данных комбинаций получаем следующие возможные варианты развития ОАО «Калужский турбинный завод».

По комбинации «возможности - сильные стороны»:

1. Освоение новых сегментов рынка за счет диверсификация производства.
2. Продвижение новых услуг (таких как комплексная услуга по доставке и монтажу оборудования) за счет наличия квалифицированного инженерно-технического состава работников.

3. Увеличение объема НИОКР за счет привлечения инвестиций и наличия собственного научно-исследовательского центра.

По комбинации «возможности - слабые стороны»:

1. Совершенствование системы планирования всей цепочки производства продукции с целью минимизации случаев срыва сроков контрактов.
2. Сокращение издержек производства за счет реализации инновационных проектов.
3. Стратегия реорганизации с изменением организационной структуры.

По комбинации «угрозы - сильные стороны»:

1. Вхождение ОАО «Калужский турбинный завод» в список рекомендованных поставщиков, которые формируют основные лицензиары.

2. Привлечение инвестиций для приобретения лицензий.

По комбинации «угрозы - слабые стороны»:

1. Стратегия долгосрочного привлечения финансового капитала.

Таким образом, полученные результаты SWOT-анализа свидетельствуют о том, что в сложившейся ситуации варианты инновационного развития предприятия ОАО «Калужский турбинный завод» могут варьироваться в зависимости от меняющихся факторов внутренней и внешней среды [1, 5].

Рассмотрим с точки зрения возможности реализации и экономической эффективности один из предложенных вариантов инновационного развития ОАО «Калужский турбинный завод» – дальнейшей диверсификация производства предприятия. Реализацию данного проекта предлагается осуществлять в рамках инновационной стратегии предприятия. Данный вариант инновационного развития предполагает дальнейшее освоение нового сегмента рынка для ОАО «Калужский турбинный завод» – изготовление продукции для нефтехимической отрасли. Осуществление данного проекта возможно за счет уже имеющихся наработок, производственных мощностей и компетенций инженерно-технических работников предприятия. Внедрение данного проекта в первую очередь будет способствовать при сокращении заказов на энергетическое оборудование загрузке производственных мощностей предприятия. Дальнейшее освоение изготовления продукции для нефтехимической отрасли позволит расширить номенклатуру выпускаемой продукции ОАО «Калужский турбинный завод», что должно привести к повышению конкурентоспособности предприятия.

На основе анализа инновационного потенциала и реализуемой на сегодняшний день инновационной стратегии развития ОАО «Калужский турбинный завод» можно предложить следующие рекомендации по дальнейшему инновационному развитию компании:

- инновационные проекты должны избираться с учетом их возможной дальнейшей реализации (необходимо наличие производственных мощностей и высококвалифицированных кадров);
- компании необходимо формировать портфель инноваций, который будет содержать проекты, различающиеся по срокам окупаемости, объемам вовлекаемых ресурсов, степени риска;
- компании необходимо создавать и развивать эффективную систему управления портфелем инноваций;
- компании необходимо совершенствовать всю систему планирования производственной цепочки (начиная с закупок и заканчивая своевременной отгрузкой и монтажом оборудования).

Хорошо разработанная инновационная стратегия промышленной компании должна отвечать не только собственным интересам, но и интересам социально-экономического развития России.

Список источников:

1. Балихина Н.В., Косов М.Е. Развитие инвестиционно-инновационных процессов в российской экономике. Финансовый аспект: монография. – М: Юнити-Дана : Закон и право, 2015 – 231 с.
2. Инновационная деятельность в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: http://www.csrs.ru/archive/stat_2017_inno/innovation_2018.pdf (дата обращения: 11.03.2020).
3. Леонова М.В., Шинкевич А.И. Диффузия инноваций: модели и технологии управления: монография. – Казань: Казанский научно-исследовательский технологический университет, 2014. – 163 с.
4. ОАО «Калужский турбинный завод»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/4026007424_oao-kaluzhskiy-turbinnuy-zavod (дата обращения: 12.03.2020).
6. Совершенствование подходов к стимулированию инновационной деятельности предприятий: монография / А.Б. Тлисов и др. – Москва; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 95 с.

© **Бардовский Виктор Петрович**

кандидат экономических наук, профессор; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: bardovskijv@bk.ru

Гончаров А.А.

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Сельское хозяйство России переживает благоприятные времена, что обусловлено действием санкций и проводимой российской политики импортозамещения. Это позволило повысить конкурентоспособность продукции наших товаропроизводителей на внутреннем рынке, занять высвободившиеся от зарубежной продукции ниши на агропродовольственном рынке. Геополитический кризис, формирующий ряд экономических вызовов, требует уточнения положений по развитию отрасли, что повышает актуальность исследования.

Ключевые слова: интенсификация, экономическое развитие, сельское хозяйство, программно-целевое развитие.

Goncharov A.A.

PROBLEMS OF STRATEGIC AGRICULTURE DEVELOPMENT

Agriculture of Russia is having favorable times that is caused by sanctions and Russian import substitution policy. It has allowed to raise production competitiveness of our commodity producers in the home market and to occupy the niches made available because of absence of foreign production in the agrofood market. The geopolitical crisis forming a number of economic challenges demands specification of positions on branch development that causes the urgency of the research.

Keywords: intensification, economic development, agriculture, program-target development.

Сельское хозяйство вступило в затяжной период экономической нестабильности и неопределённости, которые являются следствием сложившегося геополитического кризиса в мире. В таких негативных условиях значительно повышается роль государственного регулирования сельского хозяйства. За время действия экономических санкций необходимо нарастить объёмы производства сельхозпродукции, добиться роста эффективности отрасли, повысить доступность продовольствия для населения. Формой госрегулирования сельского хозяйства являются госпрограммы, которые, в свою очередь, представляют собой документ стратегического планирования. Несмотря на всю актуальность метода программно-целевого управления, равно как и стратегического планирования, он и по сей день не заслужил должного внимания в отечественной современной научной литературе. В связи с этим мы считаем целесообразным дополнительно изучить экономическую сущность программно-целевого развития сельского хозяйства.

Принципы экономического развития были заложены Й.А. Шумпетером (*Joseph Alois Schumpeter*) в 1911 году. В понимании данного учёного экономическое развитие представляет собой качественные изменения в организации и управлении производством, которые должны основываться на инновациях [43]. В расширенном значении экономическое развитие – это процесс изменения макроэкономических показателей [38].

В дальнейшем разработкой проблемы экономического развития занимался ряд ведущих отечественных и зарубежных экономистов. На основе изучения их научных трудов мы сгруппировали данных учёных в зависимости от того, что они подразумевают под основой экономического развития. На сегодняшний день значительная часть экономистов-аграрников [1, 4, 11, 12, 15, 25, 29, 32, 41, 44], придерживается научных идей Й.А. Шумпетера и называет основным направлением развития сельского хозяйства инновации. Другая группа учёных [7, 10, 14, 17, 27, 35] и многие другие специалисты называют основой экономического развития интенсификацию. К. Маркс (*Karl Heinrich Marx*) и Ф. Энгельс (*Friedrich En-*

gels) подразумевают под интенсификацией концентрацию капитала на определённой земельной площади [24]. В.И. Ленин развивает идею зарубежных авторов и указывает на то, что для увеличения концентрации капитала необходим переход к использованию новых машин, технологий производства [20].

На основе обобщения научных взглядов учёных разных эпох мы можем сказать, что в нашем понимании интенсификация представляет собой качественные изменения в организации сельского хозяйства, в основе которых лежит модернизация, направленная на использование эффективных средств производства; повышение качества человеческого капитала. Это позволяет говорить о том, что совмещение интенсификации и инноваций является основой экономического развития. Несмотря на то, что приоритетным направлением развития сельского хозяйства является интенсивный рост, который аккумулирует достижения научно-технического прогресса и мирового опыта хозяйствования, в практической деятельности распространено сочетание обоих типов хозяйствования. Отказ от экстенсивного сельского хозяйства при современной конъюнктуре экономически не обоснован, т.к. расширение посевных площадей является более экономичным вариантом [34].

Развитие сельского хозяйства, основанное как на интенсивном, так и на экстенсивном типе экономического роста или их сочетании зависит от ряда факторов. Проведённая нами систематизация современных взглядов на факторы экономического развития [16, 19, 39] позволяет сформулировать следующие группы факторов развития сельского хозяйства:

- природно-климатические условия;
- цикличность развития (появление и внедрение инноваций; денежно-кредитная и налогово-бюджетная политика; рост или снижение предложения сельхозпродукции, платёжеспособного спроса, инвестиционных ресурсов);
- геополитическая и геоэкономическая ситуация;
- финансово-экономическое состояние сельского хозяйства;
- технико-технологическая деградация сельского хозяйства;
- социально-демографический кризис на селе.

Современный геополитический и геоэкономический кризис обуславливает пересмотр приоритетности факторов развития сельского хозяйства. В частности, Д. Аджемоглу (*Daron Acemoglu*) и Д.А. Робинсон (*James A. Robinson*) во многом опровергают классический подход к факторам экономического развития. По их мнению, природные ресурсы не оказывают никакого влияния на экономический рост, а капитал, трудовые ресурсы и технологическое развитие являются вторичными факторами, которые сами зависят от характера политических институтов [45]. Мы разделяем данную точку зрения и считаем, что в современных условиях хозяйствования ключевым фактором развития сельского хозяйства является государственное регулирование. Подтверждением наших слов служит проводимая аграрная политика во многих экономически развитых странах, в которых сельское хозяйство имеет стабильную и сильную господдержку. Современное производство в развитых странах вынуждено опираться на господдержку, что объясняется высокой концентрацией производства и повышением сложности хозяйственного механизма в целом [28]. Для решения данной проблемы следует использовать стратегическое планирование. Вопросы стратегического планирования на современном этапе развития уже поднимались в научных исследованиях [18, 21, 40].

Программно-целевой метод управления представляет собой совокупность мероприятий, которая направлена на решение задач в таких областях, как «инвестиционное и научно-техническое развитие, укрепление внешнеэкономических связей, стабилизация и повышение экономического, экологического, социально-демографического и других уровней региона и России в целом» [8, с. 7]. С другой стороны, программно-целевой метод управления представляет собой «комплекс экономических, организационно-технологических, инновационных и других мер по реализации целей и задач конкретных программ развития агропродовольственной сферы» [26, с. 5].

Нестабильные экономические условия в современной России обратили внимание

государства к сельскому хозяйству, проблеме программно-целевого развития данной отрасли экономики. Отказ от прежнего народнохозяйственного планирования, отрицательные последствия реформ 90-х гг. 20-го века привели к спаду объёмов производства во всём АПК. Принимаемые на рубеже конца 90-х – начале 2000-х гг. методы программно-целевого развития в форме федеральных целевых программ не выполнялись по причине дефицита финансовых ресурсов. Возрождение стратегического планирования в отечественной экономике началось с момента разработки и внедрения в практическую деятельность приоритетного национального проекта «Развитие АПК», действие которого было рассчитано на 2006-2007 гг. Опыт его реализации показал недостатки аграрной политики, непроработанный экономический механизм в сельском хозяйстве. В соответствии с действующим законодательством госпрограмма представляет собой «комплекс планируемых мероприятий, взаимовязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации» [42].

В целях стимулирования программно-целевого развития сельского хозяйства мы считаем целесообразным на основе обобщения мирового опыта хозяйствования [3, 9] осуществление институциональных преобразований. Стратегическое планирование должно осуществляться, как показывает опыт США, СССР, не столько бюрократическими структурами, сколько научным экспертным сообществом. Научное сообщество [6, 13, 22] называют одним из ключевых недостатков госпрограмм как формы программно-целевого развития, отсутствие принципа территориально-отраслевого размещения сельского хозяйства. На основе проведённой нами систематизации публикаций, посвящённых данному вопросу [23, 30, 36, 37], следует сказать, что научно обоснованное размещение отраслей сельского хозяйства позволяет повышать эффективность программно-целевого развития сельского хозяйства. Планирование размещения определённых отраслей сельского хозяйства «позволит сократить инвестиционные риски и повысить инвестиционную привлекательность сельского хозяйства» [33, с. 236]. Используя советский опыт, можно говорить о том, что разработка региональных программ развития на основе стратегического планирования обеспечивает эффективное функционирование аграрного рынка, препятствует резкому различию в развитии сельского хозяйства в разных регионах страны. По словам М.А. Романюк и К.П. Личко, «опыт использования программно-целевого планирования в СССР показал, что основная его цель – преодоление диспропорций в развитии народного хозяйства» [31, с. 84].

На основе обобщения научных работ, посвящённых проблеме практической реализации принципов территориально-отраслевого размещения сельского хозяйства в современных условиях [2, 5], мы считаем следующее. Для эффективной реализации программно-целевого развития сельского хозяйства, ориентированного на территориально-отраслевой принцип, необходимо решить следующие первостепенные задачи:

- осуществить ранжирование регионов по уровню экономической эффективности той или иной отрасли;
- на основе проведённого ранжирования регионов по эффективности производства сельхозпродукции обосновать производство тех видов продукции в регионе, которые максимально соответствуют его климатическим и ресурсным возможностям, повышать аграрную специализацию данного региона;
- аграрную специализацию региона проводить при обязательном создании и развитии перерабатывающих предприятий и предприятий пищевой промышленности, что должно быть направлено на формирование продовольственного кластера, гармонизацию развития отраслей сельского хозяйства.

Таким образом, на основании вышесказанного мы можем отметить следующее. Программно-целевое развитие сельского хозяйства – это госпрограммы, направленные на достижение приоритетных целей народного хозяйства на основе реализации территориально-

отраслевых преимуществ региона. Главной задачей программно-целевого развития сельского хозяйства является обеспечение продовольственной безопасности страны на основе реализации политики импортозамещения с постепенным переходом на экспорт сельхозпродукции.

Список источников:

1. Алтухов А.И. Реализация государственной программы как базисный фактор развития аграрной сферы экономики // *Агропродовольственная политика России*. – 2015. – №4 (40). – С. 2-14.
2. Алтухов А.И. Территориально-отраслевое разделение труда в агропромышленном производстве – основа межгосударственной интеграции в аграрной сфере экономики Евразийского экономического союза // *Агропродовольственная политика России*. – 2017. – №10 (70). – С. 2-10.
3. Амосов А.И. Разработка и согласование механизмов реализации долгосрочных стратегий и целевых программ в агропромышленной сфере // *Экономика сельского хозяйства России*. – 2016. – №7. – С. 11-21.
4. Баутин В.М. Инновационная экономика: содержание, место и роль инноваций // *Известия ТСХА*. – 2014. – №2. – С. 103-118.
5. Беспяхотный Г.В., Капитонов А.А. Организационно-экономический механизм согласования федеральных и региональных программ в АПК // *Экономист*. – 2017. – №7. – С. 26-32.
6. Беспяхотный Г.В. Планированию в АПК – научное обеспечение // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. – 2017. – №10. – С. 8-12.
7. Беспяхотный Г.В., Капитонов А.А. Совершенствование механизмов планирования в АПК // *Агропродовольственная политика России*. – 2017. – №6. – С. 28-34.
8. Брянин А.С. Программно-целевое регулирование развития агропромышленного комплекса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Саранск, 2014. – 23 с.
9. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века // *Вопросы экономики*. – 2016. – №1. – С. 63-80.
10. Буздалов И.Н., Фрумкин Б.Е. Современное положение в российском сельском хозяйстве и новые требования к аграрной политике // *Общество и экономика*. – 2014. – №7-8. – С. 100-124.
11. Голубев А.В. Теневая сторона импортозамещения // *АПК: экономика, управление*. – 2015. – №12. – С. 10-16.
12. Голубов И.И. Концепция инновационного менеджмента в птицеводстве // *Международный научный журнал*. – 2014. – №5. – С. 45-50.
13. Долгушкин Н.К. Проблемы территориально-отраслевого разделения труда в АПК // *АПК: экономика, управление*. – 2015. – №4. – С. 70-77.
14. Ильина И.В. Оценка взаимосвязи интенсификации и эффективности сельского хозяйства // *Вестник сельского развития и социальной политики*. – 2017. – №3 (15). – С. 11-13.
15. Козлов В.В. О проблемах развития отечественной аграрной экономической науки и не только науки (отклик на статью академика РАН А.В. Петрикова) // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. – 2017. – №3. – С. 20-24.
16. Коновалов В.В., Коновалова Т.В. Предпосылки и факторы устойчивого развития агропромышленного комплекса // *Экономика сельского хозяйства России*. – 2014. – №7. – С. 2-8.
17. Кресникова Н.И. Интенсификация использования продуктивных земель и экспортный потенциал сельского хозяйства России // *Никоновские чтения*. – 2017. – №22. – С. 240-243.
18. Кривомаз Е.И. Стратегическое планирование устойчивого развития молочного скотоводства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2012. – 174 с.
19. Леметти Ю.А. Внешние факторы устойчивого развития сельского хозяйства Российской Федерации // *АПК: экономика, управление*. – 2011. – №7. – С. 89-93.
20. Ленин В.И. Полное собрание сочинений. – репр. изд. 1967 г. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. – Т. 5. Май – декабрь 1901. – 573 с. [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=54513> (дата обращения: 7.02.2020).
21. Личко К.П., Воронина А.Ю., Насекина Е.Ю. О методологии стратегического планирования развития агропромышленного комплекса // *Вестник ФГБОУ ВПО МГАУ*. – 2015. – №5 (69). – С. 48-54.
22. Личко К.П., Воронина А.Ю., Митрофанов Н.Н. О проблеме сельскохозяйственного районирования РФ // *Известия ТСХА*. – 2011. – №1. – С. 97-107.
23. Мазлоев В.З., Озерова М.Г. Территориально-экономическая типизация аграрного сектора региона как инструмент адресной государственной поддержки // *Агропродовольственная по-*

литика России. – 2016. – №7 (55). – С. 10-15.

24. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М.: Гос. изд-во полит. лит., 1962. – Т. 25. – Ч. 2. – 558 с. [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=54943> (дата обращения: 7.02.2020).

25. Нечаев В.И. Государственная поддержка сельскохозяйственной технологической платформы стран-членов ЕАЭС // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. – №7. – С. 81-85.

26. Организация внедрения программно-целевых методов управления при реализации Государственных программ развития сельского хозяйства на уровне субъектов Российской Федерации (методические рекомендации) / под ред. И.Г. Ушачёва, И.С. Санду. – Тула: Гриф и К, 2010. – 264 с.

27. Павлов К.В. Инновации, эффективность и интенсификация производства: общее и особенное // Фотинские чтения. – 2016. – №2 (6). – С. 16-33.

28. Папцов А.Г. Роль государства в аграрном секторе развитых стран // АПК: экономика, управление. – 2017. – №4. – С. 83-87.

29. Петриков А.В. Основные направления реализации современной агропродовольственной и сельской политики // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2016. – №1. – С. 3-9.

30. Романенко И.А. Теоретико-методологические особенности моделирования размещения сельскохозяйственного производства с учётом критериев его эффективности // Тенденции и закономерности развития АПК России: национальный и международный аспекты: материалы международной научно-практической конференции, г. Ростов-на-Дону, 3-4 октября 2017 г. – Ростов н/Д: ФГБНУ ВНИИЭиН, Изд-во ООО «АзовПринт». – 2017. – С. 178-184.

31. Романюк М.А., Личко К.П. О стратегическом планировании в Российской Федерации // Известия ТСХА. – 2015. – №6. – С. 83-91.

32. Санду И.С., Рыженкова Н.Е. Формирование инновационной структуры АПК: исследовательский аспект // Прикладные экономические исследования. – 2017. – №2 (18). – С. 7-11.

33. Светлов Н.М. Моделирование размещения сельскохозяйственного производства в России: проблемы и решения // Никоновские чтения. – 2017. – №22. – С. 235-237.

34. Светлов Н.М. Перспективы использования сельхозугодий, выведенных из оборота // АПК: экономика, управление. – 2017. – № 10. – С. 45-53.

35. Сидоренко В.В., Трубилин А.И., Мельников А.Б., Михайлушкин П.В. Интенсификация – основа развития сельской экономики России // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2018. – №1 (361). – С. 14-19.

36. Силаева Л.П. Размещение и специализация подотраслей сельского хозяйства – основа развития агропромышленного производства // Научное обозрение. – 2016. – №1. – С. 84-92.

37. Сиптиц С.О. Методы проектирования эффективных и устойчивых вариантов размещения сельскохозяйственного производства // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2017. – №6. – С. 56-59.

38. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг и др.; Под общ. ред. Б.А. Райзберга. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 512 с.

39. Степаненко Е.И. Основные направления государственной поддержки сельского хозяйства на современном этапе // Экономика сельского хозяйства России. – 2013. – №10. – С. 17-24.

40. Тимофеева Н.С. Стратегическое планирование развития сельского хозяйства региона: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Улан-Удэ, 2013. – 213 с.

41. Ушачёв И.Г. Основные направления стратегии устойчивого развития АПК России // Вестник Российской Академии Наук. – 2017. – Т. 87. – №12. – С. 1074-1081.

42. Федеральный закон от 28.06.2014 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/70684666/paragraph/4:15> (дата обращения: 7.02.2020).

43. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 400 с.

44. Шутьков А.А., Шутьков С.А. Парадигма активизации инновационных процессов в условиях глобализации экономики // Экономика сельского хозяйства России. – 2016. – №8. – С. 2-9.

45. Acemoglu, D., Robinson, J. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. – 1st ed. – New York: Crown Business, 2012. – 546 p.

© **Гончаров Антон Александрович**

*преподаватель предметно-цикловой комиссии специальных и профессиональных дисциплин;
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет
экономики и торговли», г. Орёл, РФ; e-mail: goncharov-anthon@yandex.ru*

Захаркина Н.В.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РФ: ТЕКУЩИЕ И ПРОГНОЗНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Демографическая проблема одна из острых проблем современности. Главными особенностями демографической ситуации в РФ являются: значительные масштабы сокращения населения, низкая рождаемость и старение населения. Значительно усугубляет сложившуюся ситуацию пандемия коронавируса и социально-экономические последствия, вызванные ею.

В статье представлен краткий обзор текущих тенденций демографии РФ и прогнозы по данным различных экспертных сообществ.

Ключевые слова: демографическая ситуация, население, прогноз, пандемия коронавируса.

Zakharkina N.V.

DEMOGRAPHIC SITUATION IN THE RUSSIAN FEDERATION: CURRENT AND PROGNOSTIC TENDENCIES

Demographic problem is one of the acute problems at present. The main features of demographic situation in the Russian Federation are significant reduction of the population, low birth rate and population ageing. The situation is complicated with the coronavirus pandemic and the social and its economic consequences.

In the article a short review of current tendencies of the demography of the Russian Federation is presented and forecasts of various expert communities are given.

Keywords: demographic situation, population, forecast, coronavirus pandemic.

По самому оптимистическому прогнозу Организации объединенных наций (ООН), к 2050 году численность населения России почти не изменится. Однако по более реалистичным прогнозам, она сократится примерно на 10 миллионов человек – до показателей 1978 года. Такие демографические сценарии неутешительны, но именно они должны задавать вектор движения социальной политики России и мотивировать власти уже сегодня пересмотреть и усовершенствовать подходы к решению проблем в этой сфере для того, чтобы в кратчайшие сроки обеспечить естественный прирост населения.

Обеспечение устойчивого естественного роста численности населения Российской Федерации – это ключевой показатель эффективности всей социально-экономической политики, результат достижения других социальных целей национального развития: повышения ожидаемой продолжительности жизни, реальных доходов населения, снижения уровня бедности, улучшения жилищных условий семей [1].

Согласно международному рейтингу (The United Nations Department of Economic and Social Affairs: World Population Prospects 2019), Россия по итогам 2018 года занимала 185 место (из 216 представленных мест) с показателем темпа роста населения [7].

По данным РИА Рейтинг, общий прирост населения за последние 3 года в стране составил 236,02 тысяч человек, или 0,16%. Регионами-лидерами рейтинга стали: г. Севастополь, где численность населения увеличилась на 6,46%, Республика Ингушетия (+5,20%), Чеченская Республика (+4,50%), Тюменская область (+4,41%), Ленинградская область (+3,88%) и Московская область (+3,84%) [6].

По предварительной оценке Росстата, численность постоянного населения Российской Федерации на 1 января 2020 г. составила 146,7 млн человек (табл. 1).

Таблица 1 – Естественное движение населения в РФ за 2019 год (оперативные данные)

Показатели	Тысяч человек			На 1000 чел. населения		
	январь-декабрь		Отклонение + / -	январь-декабрь		2019 % к 2018
	2019 г.	2018 г.		2019 г.	2018 г.	
Родившихся	1 484,5	1 604,6	-120,1	10,1	10,9	92,7
Умерших	1 800,7	1 827,8	-27,1	12,3	12,5	98,4
Естественный прирост	-316,2	-223,2	-	-2,2	-1,6	-

С начала года численность населения сократилась на 30,4 тыс. человек, или на 0,02%. В 2019 г. по сравнению с 2018 г. в России отмечалось снижение числа родившихся (в 82 субъектах РФ и числа умерших в 66 субъектах). Естественный прирост населения в 2019 г. зафиксирован в 18 субъектах РФ [4].

Рассмотрим прогнозные тенденции демографической ситуации с позиции различных экспертных оценок. Так, по прогнозам ООН, численность населения России снизится к середине 2035 года на 4,8 млн человек, до 141,1 млн жителей. К 2050 году ООН прогнозирует дальнейшее сокращение численности РФ до 135,8 млн человек, а к 2100-му – до 126,1 млн человек [3].

Минэкономразвития РФ в обновленном прогнозе социально-экономического развития снизило ожидания по росту численности населения России до 2024 года – 147,5 млн. Если раньше предполагался прирост на 300-400 тыс. человек ежегодно, то теперь прогнозы более пессимистичны – 200 тыс. человек в год.

Расчеты Минэкономразвития идут вразрез с демографическим прогнозом Росстата. Согласно его среднему варианту, в 2020 году население России сократится на 90,6 тыс. человек и впоследствии убыль будет только расти [3].

Следует отметить, что значительное влияние на демографическую ситуацию в стране оказывают социально-экономические условия. И это понятно: уровень рождаемости, продолжительность жизни населения и т.д. являются прямым отражением уровня социальной защищенности населения и его уверенности в будущем, веры в политическую и экономическую стабильность в стране.

На сегодняшний день экономическая ситуация, вызванная последствиями коронавируса, очень негативно отражается на доходах граждан, и прогнозы неутешительны.

По данным Bloomberg, пандемия коронавируса лишит мировую экономику \$5,5 трлн в ближайшие два года. В Morgan Stanley считают, что, несмотря на агрессивную политику реагирования, только в третьем квартале 2021 года ВВП развитых стран вернется к докризисным уровням [9].

По данным Всемирной торговой организации (ВТО), падение объема мировой торговли в текущем году может составить более 30% из-за пандемии коронавируса. По прогнозу экспертов организации, спад в текущем году может превысить масштабы сокращения торговли, наблюдавшиеся в 2008-2009 годах в период глобального финансового кризиса.

Bank of America резко ухудшил прогноз по спаду экономики России в 2020 году на фоне распространения коронавируса – экономисты банка ожидают снижения ВВП на 5,6% вместо 1% ранее, при этом в следующем году экономика может вырасти на 6,4%.

В 2021 году, напротив, ожидается рост на 6,4%, тогда как в предыдущем прогнозе он ожидался на уровне 4,1%.

Текущий прогноз Минэкономразвития предполагает, что рост ВВП РФ по итогам 2020 года составит 1,9%. Однако данные оценки были сделаны министерством в январе, и они не учитывают влияния на экономику падения цен на нефть и эффекта от распространения коронавируса [8].

Оценивая влияния последнего, отметим, что Всемирная организация здравоохранения выступила с шокирующим прогнозом развития COVID-19: «от вируса способно пострадать 2/3 населения Земли, или около 5 миллиардов человек». По оценке международного

медицинского журнала «Ланцет», инфицированность составляет 83%, эксперты издания отмечают низкий потенциал для устойчивой передачи в обществе, но при этом указывают «кластеры», где вирус демонстрирует свойства «суперраспространения»: это когда 1 человек заражает более 100 других людей [5].

Что касается ситуации в России, то целесообразно отметить, что населению будет тяжело долго соблюдать самоизоляцию из-за отсутствия финансовых запасов. Многие семьи живут от зарплаты до зарплаты, а если изоляция продлится несколько месяцев, им просто нечем будет кормить своих детей. Теневая экономика, закредитованность работоспособных граждан, падение рубля и нефти – все это скажется на соблюдении карантина.

Бесспорно, сложившаяся экономическая ситуация негативно отразится на демографии в РФ. Для демографического прорыва и возвращения устойчивого естественного прироста населения необходимо увеличение объемов инвестиций и изменение их структуры с ориентацией на поддержку рождения третьего ребенка и многодетных семей. Это не означает отказа от мер поддержки молодых семей, они как раз нужны, но приоритет должен быть отдан многодетным семьям по следующим причинам:

1. Демографические потери в рождении первых детей связаны не с отказом от рождения детей вообще, а с тайминговым сдвигом – откладыванием браков среди молодых пар и рождения первого ребенка на более поздние сроки. Это не означает, что в ближайшие годы при благоприятных условиях эти дети не появятся, наоборот, вероятность будет расти с каждым годом. Напротив, вероятность рождения третьего и последующих детей в семье будет снижаться с каждым годом при отсутствии новых мер поддержки, поскольку в период 30-39 лет снижаются и репродуктивные возможности женщин.

2. В настоящее время численность контингента женщин в возрасте 32 года находится, по данным Росстата, на историческом максимуме 128,6 тысячи человек и в 1,65 раза превышает численность женщин в возрасте 25 лет. Численность женщин в этом возрасте будет падать в течение 12-13 лет до минимума. Следовательно, для появления большего числа третьих и последующих детей сейчас существует демографическое окно возможностей, которое с каждым годом будет уменьшаться.

3. Поддержка многодетных семей оказывает стимулирующий эффект не только на появление третьего ребенка, но и на рождение первых и вторых детей, поскольку значительная часть тех, кто рождает первого, думает о последующих [2].

Таким образом, в РФ сложилась сложная демографическая ситуация. На фоне негативных последствий пандемии значительного роста рождаемости в России не предвидится. Наоборот, страну ждет новый провал по числу рождений, глубина которого будет зависеть от длительности и тяжести кризиса. Есть надежда, что такой провал окажется временным, но скорость его преодоления зависит от многих факторов, в том числе экономических и социальных.

Демографический кризис является главной угрозой национальной безопасности страны. Он носит системный характер, и для выхода из него требуются соответствующий комплекс мер: политических, экономических, социальных, информационных, военных, нравственных, экологических и других. Без глубоких преобразований в стране, без духовного подъема народов России, без изменения сложившихся социально-экономических условий решить демографическую проблему невозможно.

Список источников:

1. Доклад «Демография – 2024. Как обеспечить устойчивый естественный прирост населения России» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.oprf.ru/about/structure/structurenews/newsitem/51897> (дата обращения: 06.04.2020).

2. Для демографического прорыва нужны прорывные решения [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.oprf.ru/blog/?id=2571> (дата обращения: 10.04.2020).

3. Минэкономразвития ухудшило прогноз по росту населения России [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/19/02/2020/5e4d3e2b9a79474ae72fc48e> (дата обращения: 06.04.2020).

4. Население России: численность, динамика, статистика [Электронный ресурс]. – URL:

<http://www.statdata.ru/russia> (дата обращения: 03.04.2020).

5. Прогноз коронавируса на 2020 год по месяцам [Электронный ресурс]. – URL: <https://fozo.info/241-prognoz-koronavirusa-po-mesjacam.html> (дата обращения: 06.04.2020).

6. Рейтинг регионов РФ по демографии-2019 [Электронный ресурс]. – URL: <https://riarating.ru/infografika/20190423/630123908.html> (дата обращения: 03.04.2020).

7. Рейтинг стран мира по темпу роста населения. Гуманитарная энциклопедия: Исследования [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2020 (последняя редакция: 08.02.2020). – URL: <https://gtmarket.ru/ratings/population-growth-rate/info> (дата обращения: 03.04.2020).

8. Bank of America резко ухудшил прогноз по ВВП России – в 2020 году ожидает спад на 5,6% [Электронный ресурс]. – URL: https://lprime.ru/state_regulation/20200402/831189514.html (дата обращения: 10.04.2020).

9. Bloomberg оценил потери мировой экономики от коронавируса в \$5 трлн [Электронный ресурс]. – URL: https://meatinfo.ru/news/bloomberg-otsenil-poteri-mirovoy-ekonomiki-ot-koronavirusa-v-5-trln-406827?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews (дата обращения: 10.04.2020).

© **Захаркина Наталья Владимировна**

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: natashazaharkina@mail.ru

УДК 331.101.262

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/57-64

Звягинцева Ю.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Совершенствование управления развитием трудового потенциала в промышленности осуществляется с учетом уровня демографических и социально-экономических тенденций региона, которые могут быть учтены как с количественной, так и с качественной точки зрения.

Ключевые слова: трудовой потенциал, количественная и качественная сторона трудового потенциала, трудовые ресурсы.

Zvyagintseva Y.A.

PERFECTION OF MANAGEMENT OF LABOUR POTENTIAL DEVELOPMENT

Perfection of management of labour potential development in industry is carried out taking into account the development level of demographic and social and economic tendencies of the region development which can be considered both from the point of view of quantity, and quality.

Keywords: labour potential, quantitative and qualitative characteristic of labour potential, manpower.

Процесс функционирования и развития трудового потенциала может осуществляться в трех направлениях, которые взаимосвязаны друг с другом: количественная компонента, направленная на повышение результативности труда персонала; качественная компонента, подразумевающая под собой повышение компетентности сотрудников компании; и структурная составляющая, ориентированная на оптимизацию структуры рабочей силы предприятия. С учетом этого общая схема мероприятий по развитию трудового потенциала может быть представлена следующим образом (рис. 1).

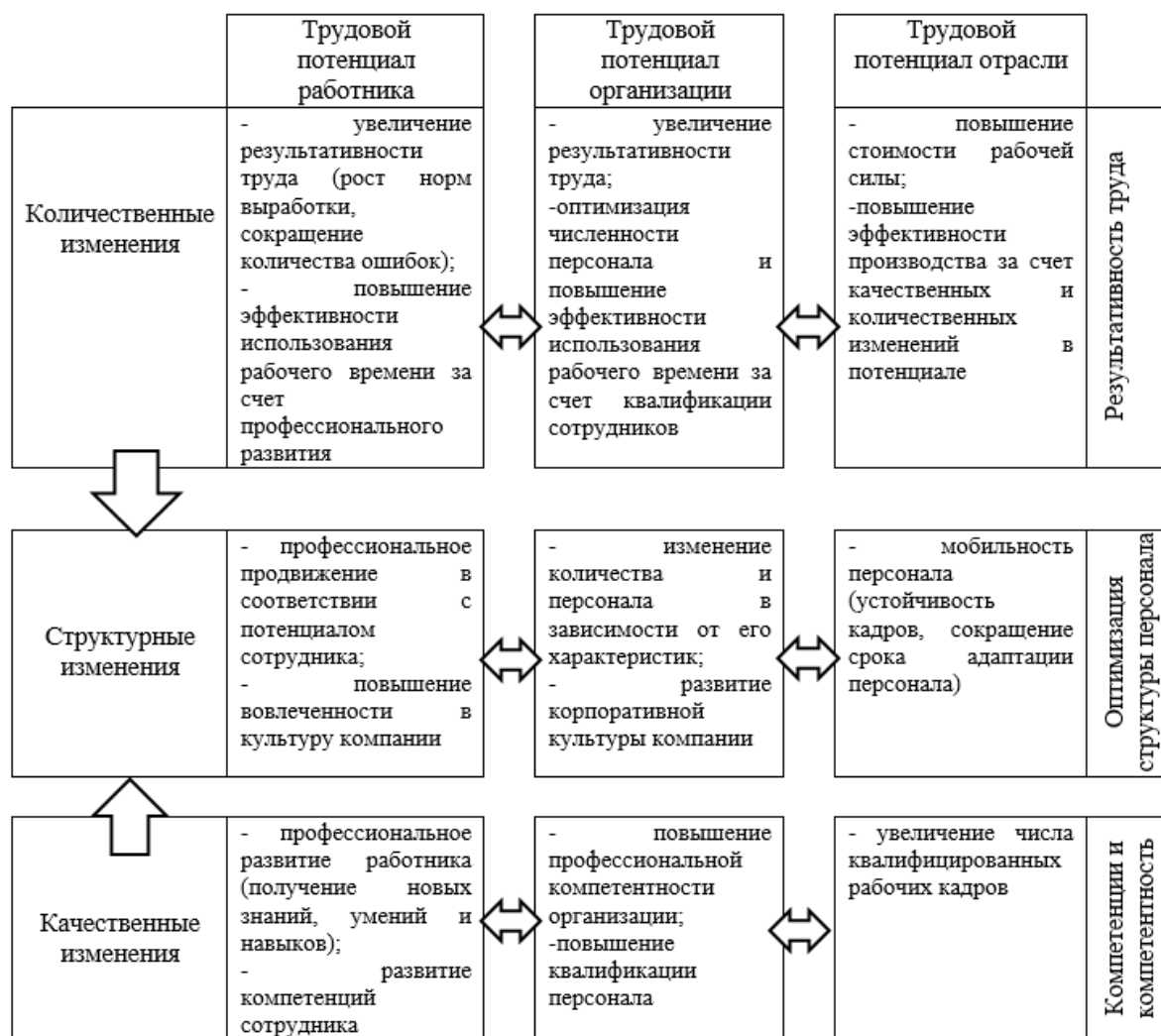


Рисунок 1 – Направления развития трудового потенциала персонала организации

Как следует из рисунка 1, совокупность количественных и качественных изменений в потенциале отдельного сотрудника обеспечивает структурные изменения, направленные на профессиональное продвижение работника в соответствии с его потенциалом. Еще одним важным структурным изменением является вовлечение персонала в корпоративную культуру компании с целью увеличения сплочённости коллектива.

Если рассматривать потенциал предприятия в целом, то его развитие напрямую зависит от изменения потенциала каждого работника в отдельности, а в совокупности количественные изменения обусловлены в первую очередь изменениями в количественном отношении числа работников, в то время как качественные ориентированы на интенсивное развитие сотрудников компании.

В свою очередь, количественные изменения в развитии потенциала отрасли направлены на повышение стоимости рабочей силы и эффективность производства, в то время как качественные связаны с увеличением профессиональных возможностей работников компаний.

Таким образом, увеличение трудового потенциала персонала в количественном и качественном направлении практически всегда приводит к структурным изменениям в организации. Вследствие этого необходимо принимать во внимание тот факт, что трудовой потенциал работника должен анализироваться не только на текущий момент времени, но и в долгосрочной перспективе, то есть характеризоваться возможностями его развития в будущем.

При этом любое развитие должно иметь целенаправленный и управляемый характер, учитывающий цели организации на текущий и долгосрочный момент времени. С учетом этого можно предложить концепцию развития трудового потенциала персонала в соответ-

ствии с теми функциями, которые выполняют участники всех структурных подразделений организации.

Механизм управления развитием потенциала сотрудника начинается с определения требований к его потенциалу, которые находятся во взаимосвязи с стратегией компании и требованиями, предъявляемыми к должности. На втором этапе осуществляется диагностика уровня развития потенциала отдельно взятого сотрудника, учитывающая его соответствие компетенциям. Далее происходит установление отклонений трудового потенциала от запланированных нормативных показателей, которым должен соответствовать сотрудник компании, занимая определённую должность. После оценки необходимо осуществить разработку мероприятий, направленных на развитие трудового потенциала отдельного работника и компании в целом, учитывая при этом факторы, влияющие на организацию как извне, так и внутри самой компании. Разработанные мероприятия должны найти свое практическое воплощение в работе компании, способствуя повышению эффективности функционирования организации, с учетом обновленной или усовершенствованной структуры потенциала, подразумевающей изменение количественной и качественной характеристик персонала.

Принимая во внимание тот факт, что предложенный механизм оценки включает в себя два основных компонента (анализ результативности персонала и оценку компетенций), мы предлагаем рассмотреть схему, позволяющую определить направления развития трудового потенциала конкретного работника (рис. 2).

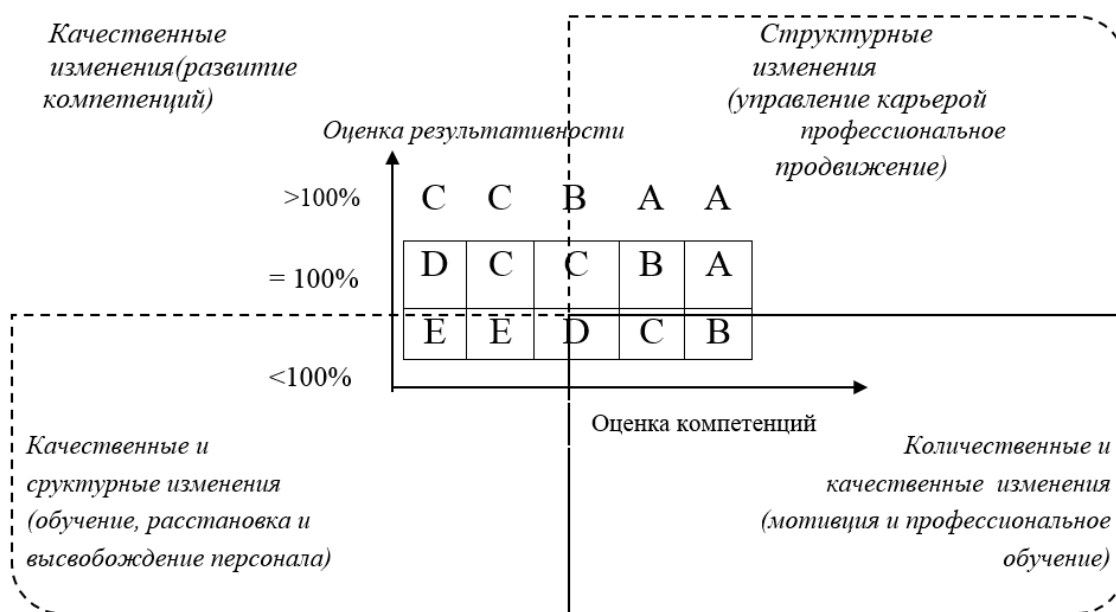


Рисунок 2 – Направления развития трудового потенциала персонала

Как следует из рисунка 2, в зависимости от полученных результатов оценки результативности труда персонала и уровня его компетенций итоговое значение потенциала может быть отнесено к одному из пятнадцати квадратов. На основании этого руководство может разрабатывать направления повышения потенциала конкретного сотрудника. Так, если оценка результативности труда ближе к 100%, а уровень компетентности низкий, то для такого сотрудника может быть выбрана стратегия, направленная на качественные или структурные изменения, включающие в себя обучение персонала либо его высвобождение. При этом вкладывать средства в обучение персонала при его низкой компетентности в профессиональной деятельности стоит тогда, когда наблюдается действительно высокая производительность труда сотрудника, который ориентирован на развитие и повышение своего профессионализма именно в этой компании в долгосрочной перспективе.

В противоположном случае, когда результативность труда низкая, а уровень профессионализма высокий, корень проблем необходимо искать в низкой мотивации такого сотрудника. С учетом этого необходимо разрабатывать мероприятия по повышению трудового потенциала такого персонала, направленные в первую очередь на изменение системы мотивации и обеспечивающие качественные изменения в структуре трудового потенциала всей компании.

Соответственно, если при анализе трудового потенциала была выявлена высокая производительность и компетентность сотрудника, то руководству компании необходимо ориентироваться только на структурные изменения. Это обусловлено тем, что когда сотрудник достигает высшей точки в своем профессионализме, то мотивировать его на повышение уровня своего потенциала можно только в случае продвижения персонала по карьерной лестнице. В связи с чем руководству компании необходимо разработать план управления карьерой, для того чтобы удержать в компании сотрудника, обладающего высоким уровнем профессионализма и компетентности в своей области.

Принимая во внимание предложенный механизм управления развитием трудового потенциала персонала и матрицу направлений его развития, можно предложить следующую модель оценки трудового потенциала персонала предприятия (рис. 3). Предложенная модель позволяет оценить количественные и качественные компоненты потенциала компании с учетом коллективной и индивидуальной составляющих.

Учет вышеотмеченных показателей позволяет оценить производительность труда сотрудника как одного из важнейших критериев эффективности работы как отдельно взятого сотрудника, так и компании в целом, что в конечном итоге позволяет предложить следующую модель системы управления развитием трудовым потенциалом компании.

Предложенная модель управления развитием трудового потенциала персонала организации позволяет оценить эффективность таких элементов системы управления потенциалом сотрудников предприятия, как управление формированием потенциала; управление функционированием; управление развитием профиля сотрудника и результатами его труда. В связи с этим процесс совершенствования развития трудового потенциала работников компании представляет собой совокупность тенденций изменения структурной составляющей трудового коллектива вследствие целенаправленного стратегического развития организации.

С учетом вышесказанного при определении направлений совершенствования управления развитием трудового потенциала и выявлении внутренних резервов необходимо уделять внимание качественному составу трудовых ресурсов и повышению производительности их труда. Разработка мероприятий по повышению эффективности потенциала сотрудников компании должна включать в себя комплекс мер направленных на совершенствование условий труда; автоматизацию производственных процессов, то есть обеспечивать более высокое качество жизни рабочей силы. При этом, определяя направления повышения трудового потенциала сотрудников предприятия, необходимо оценить в первую очередь его квалификационную составляющую (рис. 4).

Данные рисунка 4 показывают, количество рабочих каждого разряда и состав по уровню квалификации. Анализируя таблицу, можно сделать вывод, что в численности преобладают рабочие пятого разряда (5 человек в 2018 и 2019 годах и 6 человек в 2017 году) и четвертого разряда (4 человека в 2018 и 2019 годах и 5 человек в 2017 году). По среднему тарифному разряду и среднему тарифному коэффициенту рабочих их квалификационный уровень повысился в 2019 году по сравнению с 2018 годом. Сложившаяся ситуация обусловлена в первую очередь тем фактом, что руководство компании придерживается политики сокращения персонала вследствие проводимой модернизации производства.

Принимая во внимание тот факт, что одним из направлений повышения уровня развития трудового потенциала персонала организации является улучшение условий труда и автоматизация рабочих мест, необходимо на участке мойки ОАО «Мценский хлебокомбинат» ввести автоматизированную систему немецкой компании «ШВЕЙНЦ». Данная компания

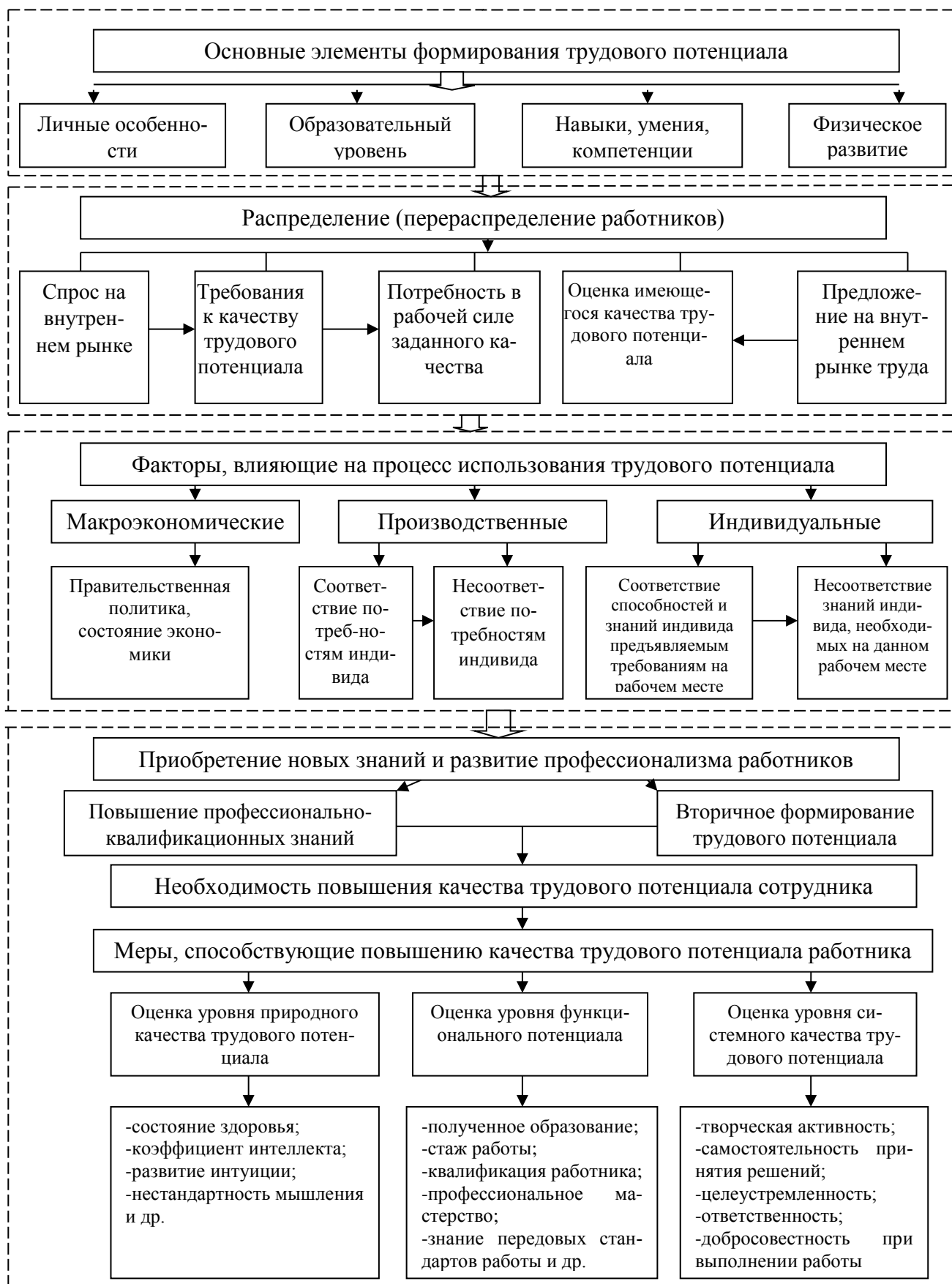


Рисунок 3 – Модель системы управления развитием трудового потенциала персонала компании

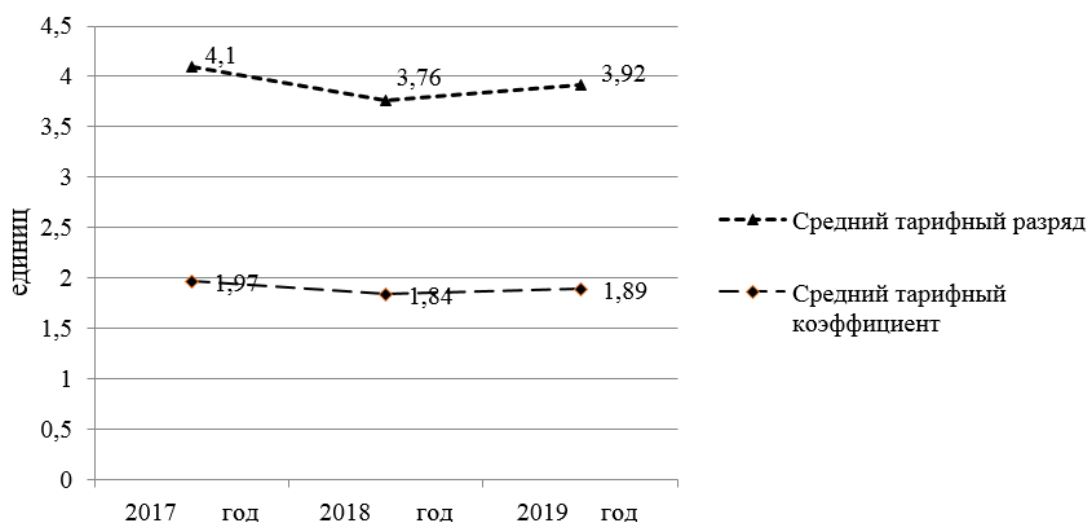


Рисунок 4 – Средний тарифный разряд и средний тарифный коэффициент ОАО «Мценский хлебокомбинат» за 2017-2019 гг.

на протяжении многих лет занимает в Германии лидирующее положение среди производителей машин, оборудования и укомплектованных технологических линий для ряда отраслей пищевой промышленности. Задачей компании «ШВЕЙНЦ» является внедрение новых технологических процессов в отрасли пищевой промышленности.

Переход на единую централизованную мойку будет способствовать повышению производительности труда и, следовательно, сокращению количества обслуживающего персонала с 3 до 1 человека, сократится также и продолжительность их рабочего дня – с 4 до 3 часов. Функции мойщиков будут заключаться в правильности подготовки линии к мойке и в контроле обслуживания данной установки, так как процесс мойки, в том числе и приготовление моющих растворов, будет происходить автоматически под управлением компьютера. Внедрение нового оборудования будет способствовать повышению эффективности работы на данном участке, а также улучшению условий труда работников. Для примера рассчитаем экономию затрат на персонал ОАО «Мценский хлебокомбинат» после внедрения оборудования и представим полученные данные в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ затрат на персонал до и после внедрения нового оборудования на участке мойки оборудования ОАО «Мценский хлебокомбинат»

Показатель	Данные до внедрения оборудования (2019 год)	Данные после внедрения оборудования (2018 год)
Численность работников, человек (Ч)	3	1
Продолжительность рабочей смены, час. (П)	4	3
Количество рабочих дней, дни (Д)	225	225
Дополнительный отпуск, связанный с работой в неблагоприятных условиях труда, дни (От)	24	12
Заработная плата одного работника, руб. (З)	4029	4029
Доплата за работу в неблагоприятных условиях труда, % (Ок)	12	12

Используя данные таблицы, рассчитаем экономию затрат на персонал в связи с внедрением нового оборудования в целях улучшения условий труда в ОАО «Мценский хлебокомбинат».

1. Рассчитаем экономию фонда рабочего времени (ФРВ) работников участка мойки.
$$\text{ФРВ} = \text{Ч} \times (\text{Д} - \text{От}) \times \text{П}, \quad (1)$$

- до внедрения оборудования: $\text{ФРВ} = 3 \times (225 - 24) \times 4 = 2412$ чел.-час.;
 - после внедрения: $\text{ФРВ} = 1 \times (225 - 12) \times 3 = 639$ чел.-часа. Таким образом, экономия фонда рабочего времени от внедрения автоматизированной мойки составит: $\text{Э}1 = 2412 - 639 = 1773$ чел.-час.

2. Рассчитаем экономию затрат на выплату заработной платы (Зт) работникам участка мойки:

$$\text{Зт} = \text{Ч} \times 3. \quad (2)$$

Средняя заработная плата мойщика в 2019 году составляла 4029 руб. при условии 4-х часового рабочего дня. В связи с этим до внедрения оборудования затраты на заработную плату составляли 12087 рублей (3×4029), а после внедрения - 4029 рублей (1×4029). Следовательно, экономия затрат на оплату труда составит: $\text{Э}2 = 12087 - 4029 = 8058$ рублей. В год экономия составит $8058 \times 12 = 96,69$ тыс.руб.

3. Рассчитаем экономию на выплате доплат к заработной плате (Дз), связанных с работой в неблагоприятных условиях труда.

- до внедрения оборудования $\text{з} = 3 \times 4029 \times 12\% = 1450,44$ руб.;

- после внедрения $\text{Дз} = 1 \times 4029 \times 12\% = 483,48$ руб.;

$$\text{Э}3 = 1450,44 - 483,48 = 966,96 \text{ рублей.}$$

Таким образом, экономия затрат на выплату доплат к заработной плате, связанных с работой в неблагоприятных условиях труда, за год составит $966,96 \times 12 = 11,60$ тыс.руб.

4. Рассчитаем затраты на обучение работников (Зоб.). В связи с тем, что внедрение нового оборудования сопровождается расходами на обучение работников, необходимо учитывать и данный вид затрат на персонал. Для обучения работников целесообразно пригласить специалиста по данному оборудованию для проведения двухнедельных курсов на рабочем месте. Таким образом, расходы на подготовку работников составят 7000 рублей.

5. Рассчитаем общую экономию:

$$\text{Э} = \text{Э}1 + \text{Э}2 + \text{Э}3 - \text{Зоб.}, \quad (3)$$

$$\text{Э} = 1773 + 96690 + 11600 - 7000 = 103069 \text{ рублей.}$$

Следовательно, общая экономия затрат на персонал в связи с внедрением нового оборудования составит 103069 рублей.

Далее необходимо рассчитать, как повлияет работа нового оборудования на объем выпуска продукции. Для этого используем формулу 10:

$$\text{Р} = (\text{Э} \times 100) / (\text{Ен} \times \text{Соб}), \quad (4)$$

где Р - прирост объема производства продукции, в процентах;

Э – экономия от использования оборудования, руб.;

Ен – нормативный коэффициент сравнительной эффективности;

Соб. – стоимость оборудования, руб.

$$\text{Р} = (103069 \times 100) / (0,15 \times 634416) = 8,3\%.$$

Таким образом, прирост объема выпуска продукции составит 8,3%. Теперь на основе полученных данных рассчитаем данный прирост в стоимостном выражении. Умножив сумму выручки от реализации продукции в 2019 году на значение полученного коэффициента, мы видим, что прирост в стоимостном выражении составляет 2469,66 тыс.руб. ($29755 \times 8,3\%$). Полученный результат подтверждает эффективность внедрения автоматизированной системы мойки оборудования, которое не только улучшит условия труда работников, повысит их производительность, увеличит выручку от реализации продукции.

Представленное экономически обоснованное предложение еще раз подтверждает, что коренное улучшение условий труда достигается путем внедрения прогрессивной и безопасной техники, технологии, механизацией и автоматизацией производственных процессов.

Проведенное исследование показало, что на большинстве предприятий руководство осознает необходимость развития трудового потенциала. Предпринимаются мероприятия для повышения профессионального уровня как рабочих кадров, так и руководителей и специалистов. Однако не многие из предприятий способны пока создать у себя систему управления трудовым потенциалом. Таким образом, чем больше организация вкладывает средств

в обучение и развитие трудового потенциала, тем выше производительность труда сотрудников, качество работы, своевременность выполнения работы. Сотрудник чувствует значимость своего труда в организации, у него возникает стремление личностного роста. Стремление сотрудника выполнить работу более интенсивно отражается на прибыли и конкурентоспособности организации на рынке.

Список источников:

1. Герчиков В.И. Управление персоналом: работник – самый эффективный ресурс компании: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 282 с.
2. Гвоздева Е.С., Штерцер Т.А. Человеческий капитал как фактор развития России. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sibai.ru/content/view/603/720/> (дата обращения: 12.03.2020).
3. Данилина Е.И., Горелов Д.В., Маликова Я.И. Инновационный менеджмент в управлении персоналом: учебник [Электронный ресурс]. – М.: Дашков и К°, 2019. – 208 с.
4. Егоршин А.П. Основы управления персоналом: учебное пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 352 с.

© *Звягинцева Юлия Александровна*
кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: yuliiazv@yandex.ru

УДК 336.143(470)

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/64-68

Ильин И.В.

ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье проведен анализ объема бюджетного и внебюджетного финансирования, источников финансирования инвестиционных проектов в сфере инфраструктуры. Проанализирована потребность российской инфраструктуры в финансировании на 2020 г. и структура потенциальных источников ее финансирования. Сделан вывод о том, что в современных условиях перспективными являются такие способы осуществления инфраструктурного проекта, как проектное финансирование, государственно-частное партнерство, краудфандинг.

Ключевые слова: инвестиции в инфраструктуру, бюджетное финансирование, потребность в финансировании инфраструктуры, способы организации инфраструктурных проектов.

Ilin I.V.

CHARACTERISTIC OF FINANCIAL CONDITIONS OF INFRASTRUCTURAL PROJECTS REALIZATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

In the article the analysis of the volume of budgetary and off-budget financing and financing sources of investment projects in infrastructure sphere is carried out. The need of the Russian infrastructure in financing for 2020 and the structure of potential sources of its financing are analyzed. The conclusion is made that under modern conditions the perspective ways of infrastructural project realization are as follows: project financing, public-private partnership and crowd-funding.

Keywords: investments into infrastructure, budgetary financing, need in infrastructure financing, ways of infrastructural projects organization.

Первая половина 2020 года ознаменована противостоянием человечества глобальному вызову самого его существования. В настоящее время происходят значительные из-

менения во всех сферах жизнедеятельности общества, во многом являющиеся следствием высокого уровня глобализации социально-экономических процессов. В этой связи развитие инфраструктуры, очевидно, отходит на второй план, но не теряет своей высокой стратегической значимости. Особенно это актуально для Российской Федерации, испытывающей отставание развития практически по всем видам обслуживающих структур или объектов инфраструктуры от развитых стран.

Развитие инфраструктуры неоднократно провозглашалось В.В. Путиным в числе важнейших задач, стоящих перед Правительством РФ. Для обеспечения развития отечественной экономики в ближайшие годы предстоит организовать и осуществить строительство новых дорог, больниц, школ, детских садов и университетов, повысить качество городской среды и обращения с отходами, увеличить мощности морских портов и глобальных транспортных коридоров. При этом финансовых ресурсов на эти цели выделяется явно недостаточно [1]. А с учетом нарастающего глобального экономического кризиса и развития неблагоприятной социально-экономической обстановки в стране и в мире в целом приоритетность выделения этих ресурсов на цели развития и нового строительства объектов инфраструктуры будет конкурировать с прочими направлениями финансирования и прочими социальными и инвестиционными проектами.

Расходы бюджета на инфраструктуру в последние годы оставались минимальными (рис. 1).



Рисунок 1 – Расходы бюджетной системы Российской Федерации на инфраструктуру в 2015-2019 гг.

По оценке инвестиционной компании InfraOne, минимальная потребность в финансировании развития отечественной инфраструктуры составляет 2,3 трлн руб. Таким образом, для развития инфраструктуры в России требуется привлечь негосударственные источники финансирования.

Структура инвестиций в инфраструктуру Российской Федерации в первую очередь представлена приоритетными государственными проектами и проектами квазигосударственного сектора экономики. При этом можно констатировать, что на проекты нового строительства объектов инфраструктуры не выделяется достаточного количества финансовых ресурсов как из государственного бюджета, так и из средств государственных корпораций. Кроме того, существует тенденция, когда для получения финансирования государственными банками и инвестиционными институтами предъявляются даже более жесткие требования к заемщику, чем при финансировании из средств частных инвесторов.

Доля бюджетных средств в структуре инвестиций в основной капитал в Российской Федерации в 2019 году составляла 14,8% и за последние годы продолжала снижаться. При этом на реализацию инфраструктурных проектов в общем объеме инвестиций в основной капитал в России приходится менее половины всех инвестиционных ресурсов.

В развитых странах из бюджета в основной капитал в среднем инвестируют 15-16%. В то же время ряд стран имеет структуру государственных инвестиций, в большей степени ориентированную на инфраструктуру: Латвия (24,1%), Венгрия (23,2%), Норвегия (22,6%). В целом можно признать, что Россия и находится в тренде мировых тенденций в отношении государственного финансирования инфраструктурных проектов, но при этом также очевидно отставание от развитых стран как по достигнутому уровню развития инфраструктуры, так и по расходам на ее развитие в абсолютном выражении.

Расходы федерального бюджета на цели поддержания и развития инфраструктуры в 2019 г. составили 435 млрд руб. Их доля в структуре ВВП – 0,4%. В последние годы наблюдается устойчивое снижение доли расходов федерального бюджета на инфраструктуру в структуре ВВП.

Следует отметить, что росту расходов на развитие инфраструктуры не способствовали ни профицит государственного бюджета в 2017-2019 гг., ни относительно более высокие цены на нефть по сравнению с заложенной в бюджет границей цен. Данные средства направлялись на формирование резервов.

На рисунке 2 приведено сопоставление расходов Федерального бюджета и госкомпаний на инфраструктуру в 2018 г. Так, инвестиционная программа ПАО «Газпром» на 2018 г. составляла 900 млрд руб., инвестиционные расходы ОАО «РЖД» были сопоставимы с бюджетными расходами на развитие инфраструктуры и составляли 460 млрд руб., капитальные вложения ПАО «НК «Роснефть» – 1,1 трлн руб., ПАО «Россети» – 254,2 млрд руб.

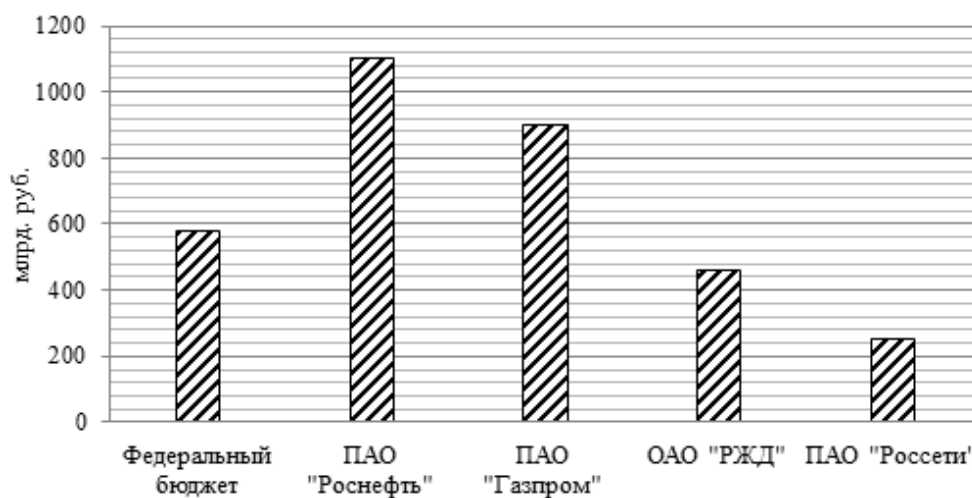


Рисунок 2 – Расходы Федерального бюджета и госкомпаний на инфраструктуру в 2018 г.

Таким образом, бюджетное финансирование не является лидером по инвестициям в инфраструктуру, а некоторые государственные монополии даже превосходят бюджет по объёму инвестиций.

Что касается региональных бюджетов, они также традиционно испытывают дефицит финансовых ресурсов. Как видно из рисунка 1, затраты региональных бюджетов на развитие инфраструктуры существенно колеблются. По итогам 2019 г. расходы региональных бюджетов на инфраструктуру составили 1,55 трлн руб. против 1,3 трлн руб. в 2018 г., а их доля в ВВП за данный период возросла с 1,3% до 1,4%.

Относительно более высокие значения расходов региональных бюджетов на инфраструктуру обусловлены тем, что они в основном направлены на реконструкцию и проведение ремонта ветхих объектов инфраструктуры и в меньшей степени на осуществление но-

вых инвестиционных инфраструктурных проектов.

Кроме того, прослеживается значительный дисбаланс расходов относительно регионов Российской Федерации. Так, на долю Центрального федерального округа приходится 39,9%, на долю Приволжского, Южного, Уральского и Северо-Западного федеральных округов суммарно приходится 40% от всех региональных расходов на инфраструктуру. Доля Сибирского федерального округа в региональных бюджетных вложениях в инфраструктуру составляет 7,7%, Дальневосточного федерального округа – 7,4%, Северо-Кавказского федерального округа – 5,0%.

При этом на Москву и Санкт-Петербург приходится 42% от всех вложений субъектов в инфраструктурные проекты.

Согласно результатам исследований компании InfraOne, в 2019 г. государственный и частный сектор вложили в отечественную инфраструктуру 4,9 трлн руб., что на 25 млрд руб. (или 0,5%) больше, чем в 2018 г. Однако этого недостаточно, поскольку основная часть этих средств направляется на цели реконструкции и ремонта существующих объектов инфраструктуры. В то же время наблюдается высокая зависимость обеспечения финансирования социально-значимых инфраструктурных проектов либо от бюджетного финансирования, либо от инвестиционных возможностей государственных корпораций.

Потребность российской инфраструктуры в финансировании на 2020 г. для обеспечения экономического роста по прогнозам на начало года составляла 6,7 трлн руб. Структура потенциальных источников финансирования проектов развития инфраструктуры в России представлена на рисунке 3.

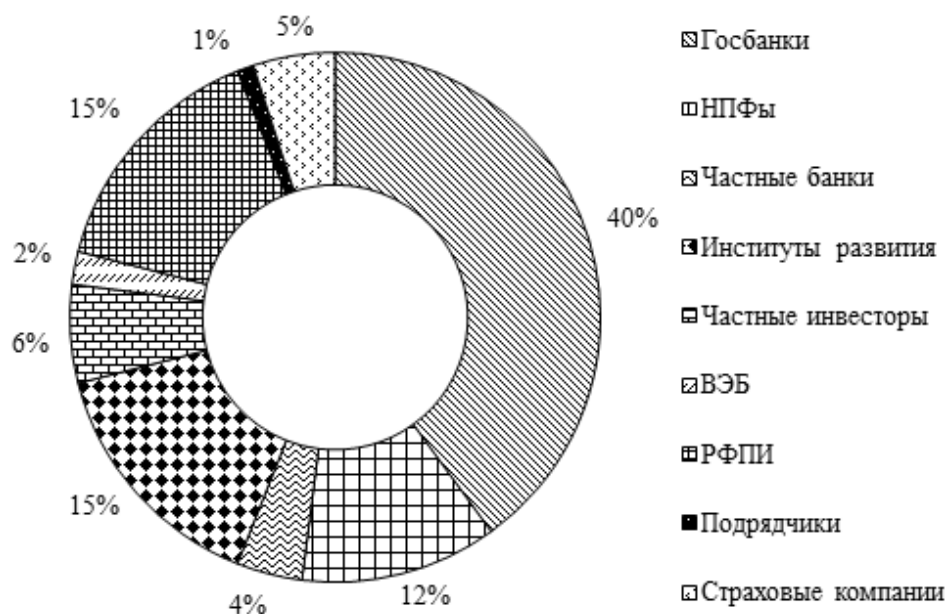


Рисунок 3 – Структура потенциальных источников финансирования проектов развития инфраструктуры в Российской Федерации

Таким образом, наиболее перспективными источниками привлечения финансовых ресурсов в проекты развития инфраструктуры в Российской Федерации выступают формы синдицированного кредитования с привлечением средств государственных и квазигосударственных участников финансового рынка, негосударственных пенсионных фондов, международных институтов развития и инвестиционных банков. Этому будет способствовать развитие в нашей стране институтов проектного финансирования и государственно-частного партнерства.

Еще одним перспективным инновационным способом организации инфраструктурных проектов можно признать краудфандинг [2, 3]. Хотя, как правило, проекты создания инфраструктурных объектов сопряжены с масштабными финансовыми потребностями, бо-

лее мелкие проекты развития социальной инфраструктуры потенциально могут быть осуществимы в качестве краудфандинговых проектов. Это будет способствовать вовлечению средств частных инвесторов, а также приведет к росту удовлетворенности пользователей инфраструктуры вследствие их более активного участия в разработке проекта и более полного учета их потребностей.

Таким образом, ограничение притока инвестиций в развитие необходимых пользователям объектов инфраструктуры препятствует социально-экономическому развитию в целом. Привлечение на эти цели финансовых ресурсов в современных условиях - это важная и сложная задача, требующая всестороннего участия широкого круга заинтересованных сторон и современных способов финансирования инвестиций.

Список источников:

1. Ikhsanova L. R., Shigapova R. R., Koczar J., Agliullina Z. I. Infrastructure Projects and Transport System Financing in Russia // Regional Economic Development in Russia. 18 March. 2020: Conference proceedings: Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham, – Kazan, 2020. – P. 41-51. – doi: 10.1007/978-3-030-39859-0_4.

2. Неопуло К.Л., Попов И.С., Куксов А.С. Тенденции и перспективы реализации краудфандинга как способа финансирования инвестиционных проектов в российской федерации // Вестник университета. – 2020. – №1. – С. 129-136.

3. Сергеева А.В., Воскресенская Л.Н. Краудфандинг как инновационный метод финансирования бизнес-проектов // Научные исследования и разработки. Экономика. – 2020. – Том 8. – №1. – С. 44-50.

© **Ильин Иван Владимирович**

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ, e-mail: ivan-ogiet@yandex.ru

УДК 338.246

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/68-70

Калинина Е.Л.

ПРОЦЕДУРЫ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Внутренний контроль является неотъемлемой частью бухгалтерского учета. Современные условия хозяйствования настоятельно требуют дополнительной проработки вопросов, связанных с сутью, задачами и структурой внутреннего контроля в современной организации.

Ключевые слова: внутренний контроль, обеспечение внутреннего контроля, субъекты контроля, этапы контроля.

Kalinina E.L.

PROCEDURES OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM

As the world practice testifies the internal control is an integral part of book keeping. Modern managing conditions require additional study of the question of internal control in the organization. First of all, it is necessary to think over the essence, the problems and structure of the internal control in the modern organization.

Keywords: internal control, maintenance of internal control, subjects of control, control stages.

Проблема счетоводства, а впоследствии бухгалтерского учета, является краеугольным камнем в финансово-экономической системе, деятельности организации. Практическое применение принципов и методов счетоводства (бухгалтерского учета) базируется на

разных направлениях. И одним из таких является контроль. Термин «контроль» появился несколько веков назад и по своему происхождению имеет французские корни, так как происходит от французского слова *contrerole*, что в буквальном смысле читается как «список, ведущийся в двух экземплярах». Попробуем обозначить основные проблемы организации контроля в организации с позиции бухгалтерского учета в условиях современной реальности. При написании тезисов нами использованы официальные термины и определения [3]. Вопросы обеспечения контроля в организации поднимались в ряде публикаций, в числе которых нам следует назвать следующие [1, 2]. Однако, как известно, экономическая мысль не статична, поэтому требуется регулярное совершенствование определенных положений, что нами и сделано в сжатой форме в нижеизложенных тезисах.

Проведение внутреннего контроля в современной организации позволяет их руководителям получать достоверную и объективную информацию следующего плана: об эффективности использования активов, выполнении функциональных задач структурными подразделениями данной организации, сведения о наличии резервов в плане снижения себестоимости производимой и/или реализуемой продукции и др. Руководство организации само заинтересовано в проведении объективного контроля относительно эффективности деятельности отдельных структурных подразделений организации, выполнения работниками возложенных на них обязанностей в соответствии с установленными плановыми показателями.

При рассмотрении структуры процедуры проведения внутреннего контроля в современной организации мы смогли сформулировать основные компоненты данного процесса, который имеет свою определенную последовательность и логику.

Во-первых, вся проверка в рамках указанной нами выше процедуры начинается с такого момента, как проверка документального оформления всех сделок и/или операций. Данному шагу предшествует проведение оценки системы документооборота в отделе бухгалтерии. Сущность подобной оценки заключается в том, что экспертами определяются такие моменты, как: имеются или нет случаи несоблюдения поступления документов для отражения в системе бухгалтерского учета данной организации. Формирование сведений о факте хозяйственно-экономической деятельности позволяет говорящим о достоверности и пригодности того или иного бухгалтерского документа для дальнейшего использования. Это обусловлено тем, что именно на основе первичных и сводных документов выполняются записи в учетных регистрах.

Во-вторых, экспертами осуществляется проверка соответствия первичных учетных документов установленным требованиям. Кроме того, эксперты на этом шаге проверки проводят оценку достоверности информации, содержащейся в этих первичных документах. Иными словами, это показывает, что бухгалтерские документы проверяются на соответствие требованиям законодательства и обеспечивают полноту и правильность документального оформления операций. Проверка проводится экспертами с использованием учетной политики данной организации, в которой утверждены формы первичных учетных документов. Логическая проверка первичных учетных документов осуществляется экспертами посредством сличения, сравнения, сопоставления взаимосвязанных объектов, документов.

В-третьих, экспертами проводится санкционирование операций, которое направлено на обеспечение подтверждения правомочности их совершения. Другими словами, это показывает, что хозяйственная операция должна быть одобрена руководством данной организации или ответственными лицами, которые наделены соответствующими полномочиями. Таким образом, ключевые обязанности, в частности, по разрешению, утверждению, учету операций, анализу и проверке распределяются между сотрудниками данной организации.

В-четвертых, осуществляется разграничение полномочий, определение прав и обязанностей должностных лиц. Данную процедуру используют с целью предотвращения злоупотреблений полномочиями в конкретной организации.

В-пятых, осуществляется сверка данных. Проведение подобной процедуры при проверке организации понимается как сверка показателей по счетам контрагентов, данных аналитического учета с синтетическим учетом и т.д.

В-шестых, экспертами проводится контроль фактического наличия и состояния объектов, который нацелен на проведение инвентаризации имущества и обязательств организации, обеспечения охраны объектов, ограничения доступа к ценностям, и одновременно контроль внесения изменений в бухгалтерский учет результатов инвентаризации текущего периода.

В-седьмых, при проведении проверки организации экспертами выполняется анализ достижения поставленных целей, оценка правильности осуществления сделок и операций.

В-восьмых, проведение проверки подобного рода в обязательном порядке должно предполагать наличие процедуры, связанной с компьютерной обработкой информации и информационными системами. Они в основном регламентируют доступ к информационным системам, данным и справочникам.

В заключение мы можем констатировать, что в современных условиях план по формированию системы внутреннего контроля в рамках бухгалтерской службы должен стать составной частью плана по формированию системы внутреннего контроля фактов хозяйственно-экономической деятельности в целом по данной организации.

Список источников:

1. Афенкина Е.М. Процедуры отдела внутреннего контроля // Молодой ученый. – 2017. – №4 (138). – С. 417-420.
2. Белозерова Л.А. Роль и значение внутреннего контроля в деятельности организации // Молодой ученый. – 2019. – №24. – С. 316-320.
3. Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности» (утв. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=21941&fld=134&dst=100319,0&rnd=0.37831499491079135#0177739554700> (дата обращения: 02.04.2020).

© *Калинина Елена Леонидовна*
преподаватель предметно-цикловой комиссии специальных и профессиональных дисциплин;
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»,
г. Орёл, РФ; e-mail: elena_kalinina_56@mail.ru

УДК 336.717

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/70-74

Конобеева Е.Е.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В практической банковской деятельности находит применение анализ процесса размещения ресурсов банка по определенным инструментам, а также данных доходов, затрат, ликвидности, рисков. В повседневной работе необходимы инструменты, позволяющие сформировать обоснованные планы собственных и привлеченных средств в разрезе их источников. В связи с этим требуется изучение тенденций эффективного управления ресурсами кредитной организации.

Ключевые слова: кредитный портфель кредитной организации, инвестиционное кредитование, долговые обязательства.

Konobeeva E.E.

THE ANALYSIS OF THE BASIC DIRECTIONS OF RESOURCES USE OF THE LENDING ORGANIZATION

In practical banking activity the analysis of the process of placing of bank resources on certain tools, incomes, expenses, liquidity and risks is necessary. In everyday work the tools, allowing to generate

the substantiated plans of the equity and involved funds from the point of view of their sources are necessary. In this connection the study of the tendencies of efficient control of the lending organization resources is required.

Keywords: credit portfolio of lending organisation, investment crediting, debt instruments.

Большинство банков, развивающих инвестиционную деятельность, этот процесс рассматривают не только как средство получения прибыли, но и как стратегическое направление завоевания рынка банковских услуг [3].

Для завоевания устойчивых позиций на кредитном рынке банку необходимо решить задачи создания уникальных кредитных продуктов, эффективной оценки кредитоспособности заемщика, улучшения качества обслуживания клиента [1].

Кредитный продукт состоит из набора условий, комбинация которых определяет результат его использования для банка – обеспечение возвратности и доходности кредита.

Орловское отделение №8595 Сбербанка России предоставляет своим клиентам множество видов кредитов на различных условиях, которые отличаются процентными ставками, сроками кредитования, целями, максимальными размерами кредитов, а также обеспечениями.

Для оптимизации кредитного процесса в Орловском отделении №8595 Сбербанка России разработана кредитная политика, которая определяет приоритеты и задачи кредитной деятельности банка, средства и методы их реализации, а также принципы и порядок организации процесса кредитования.

Для организации кредитного процесса исследуемый банк использует ряд организационно-экономических приемов предоставления и возврата ссуд, а также разрабатывает свои локальные документы, определяющие процедуру кредитования физических лиц исходя из лицензионных полномочий и устава банка.

Ссуды в банке делятся на два больших блока:

- кредиты, предоставляемые юридическим лицам;
- кредиты, выдающиеся физическим лицам.

Рассмотрим состав и структуру кредитных вложений ПАО «Сбергательный банк России» на 01.01.18 г., на 01.01.19 г., представленных в таблице 1, по данным Годового финансового отчета [4].

Таблица 1 – Состав и структура кредитных вложений ПАО «Сбербанк России» на 01.01.2018 и 01.01.2019 гг.

Показатель	На 01.01.2018 г.		На 01.01.2019 г.		Отклонение		Темп роста %
	сумма, млрд руб.	удельный вес, %	сумма, млрд руб.	удельный вес, %	по сумме, млрд руб.	по удельному весу, %	
Ссудная и приравненная к ней задолженность юридических лиц	11769,5	63,4	13571,1	63,5	1801,6	0,1	115,3
Ссудная и приравненная к ней задолженность физических лиц	4925,9	26,5	6170,8	28,8	1244,9	2,3	125,3
Межбанковские кредиты	1865,0	10,0	1635,9	7,7	-229,1	-2,3	87,7
Всего ссудная задолженность	18560,3	100,0	21377,8	100,0	2817,5	0,0	115,2

Проанализировав таблицу 1, видно, что прослеживается динамика роста кредитного портфеля. Анализируя кредитный портфель по видам заемщиков, следует обратить внимание, что большая часть кредитного портфеля приходится на ссуды, выданные юридическим лицам.

Так, на 01.01.18 г. их удельный вес в кредитном портфеле составлял 63,4%, а на 01.01.19 г. остался практически без изменения – 63,5%. По статье кредиты физическим лицам наблюдается прирост, который составил 25,3%. Доля кредитов банкам в кредитном портфеле невысокая с тенденцией снижения на 2,3% [4]. Все это можно объяснить тем, что в связи со сложившейся ситуацией в стране население, предприятия и банки все больше нуждаются в заемных средствах.

ПАО «Сбербанк» заинтересован не только в привлечении вкладов, но и в активном использовании привлеченных средств в целях кредитования.

Анализ показал, что кредиты юридическим лицам в основном выдавались на закупку товаров, пополнение оборотных средств, приобретение оборудования (табл. 2).

Таблица 2 – Анализ кредитов юридическим лицам в разрезе целей кредитования в ПАО «Сбербанк России» на 01.01.2018 и 01.01.2019 гг.

Показатель	На 01.01.2018 г.		На 01.01.2019 г.		Отклонение		Темп роста %
	сумма, млрд руб.	удельный вес, %	сумма, млрд руб.	удельный вес, %	по сумме, млрд руб.	по удельному весу, %	
1. Финансирование текущей деятельности	8531,7	72,4	10197,9	75,1	1666,2	2,7	119,5
2. Инвестиционное кредитование и проектное финансирование	3187,2	27,1	3115,3	23,0	-71,9	-4,1	97,7
3. Требования по задолженности и отсрочке платежа	7,1	0,1	253,9	1,9	246,8	1,8	3576
4. Кредитование в рамках сделок обратного Репо.	43,5	0,4	4,0	0,0	-39,5	-0,4	9,2
Всего кредиты юридическим лицам	11769,5	100,0	13571,1	100,0	1801,6	0,0	115,3

Данные таблицы 2, составленной на основании Годового отчета Сбербанка за 2018 г., показывают наибольшую потребность предприятий в заемных средствах на текущие нужды, их доля в 2018 г. занимала 75,1% с тенденцией роста на 2,7% [4].

Данные кредиты обеспечены залогом товаров в обороте, залогом оборудования, транспортных средств и залогом недвижимости, а также поручительствами юридических и физических лиц.

Небольшую долю занимают требования по задолженности и отсрочке платежа в Сбербанке кредитов с отсрочкой платежа в 2018 г. на 246, 8 млрд руб.

При выдаче ссуды с рассрочкой платежа действует принцип, согласно которому сумма ссуды списывается частями на протяжении периода действия договора. Подобный порядок погашения ссуды не столь обременителен для заемщика как при единовременной уплате долга. Для банка также выгоднее, чтобы ссуда погашалась периодически в течение всего периода действия договора, так как это ускоряет оборачиваемость кредита и высво-

бождает кредитные ресурсы для новых вложений, повышая таким образом его ликвидность.

В целом за 2018 г. кредитный портфель юридических лиц увеличился на 1801,6 млрд руб.

ПАО «Сбербанк», согласно данным Годового отчета Сбербанка за 2018 г., предлагает к продаже своим клиентам такие ценные бумаги, как сберегательные и депозитные сертификаты, векселя и другие долговые ценные бумаги [4].

В ПАО «Сбербанк России» по данным баланса и аудиторского заключения определена тенденция снижения выпуска долговых обязательств в 2018 г. (табл. 3) [4].

Таблица 3 – Анализ выпущенных долговых ценных бумаг в ПАО «Сбербанк России» на 01.01.2018 г. и 01.01.2019 г.

Показатель	01.01.2018 г.		01.01.2019 г.		Отклонение		Темп роста, %
	сумма, млрд руб.	удельный вес, %	сумма, млрд руб.	удельный вес, %	сумма, млрд руб.	удельный вес, %	
1. Сберегательные сертификаты	359,6	62,5	139,9	26,0	-219,7	-36,5	38,9
2. Депозитные сертификаты	0,03	0,0	0,01	0,0	-0,02	0,0	33,3
3. Векселя	100,5	17,5	95,6	17,8	-4,9	0,3	95,1
4. Прочие долговые ценные бумаги	115,2	20,0	302,8	56,2	187,6	36,2	262,8
Итого выпущенные долговые обязательства	575,3	100,0	538,3	100,0	-37,0	0,0	93,6

Данные таблицы 3 показывают, что в основном заемный капитал в ПАО «Сбербанк России» представлен выпущенными облигациями и векселями. Причем доля облигаций имеет тенденцию роста в 2018 г. на 36,2%.

Среди выпущенных векселей преобладают процентные и дисконтные векселя.

Номинальная процентная ставка по выпущенным векселям ПАО «Сбербанк» составляла в 2017 г. 11% годовых, в 2018 г. - 9,8%; сроки погашения в основном до востребования и до марта 2025 г. [4].

Номинальная процентная ставка по выпущенным сберегательным сертификатам ПАО «Сбербанк» составляла в 2017 г. и 2018 г. – 18%; сроки погашения в основном до востребования и до мая 2021 г.

Номинальная процентная ставка по выпущенным депозитным сертификатам ПАО «Сбербанк» составляла в 2017 г. от 8,16 - 10% годовых, в 2018 г. – 0,01%.

При этом анализ данных финансовой отчетности показывает, что в целом операции с долговыми ценными бумагами в Сбербанке незначительны, что свидетельствует об относительной неразвитости данного вида банковских операций в исследуемой кредитной организации и о недоиспользовании возможностей привлечения средств клиентов в ресурсную базу банка за счет отмеченного источника ресурсов [2].

ПАО «Сбербанк» имеет набор типовых продуктов и услуг, которые он может предложить всем или подавляющей части потребителей.

Список источников:

1. Конобеева О.Е., Конобеева Е.Е. Ипотечное кредитование как фактор социального развития // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки – 2009. – №5 (73). – С. 235-242.
2. Конобеева О.Е., Конобеева Е.Е. Влияние результатов анализа финансового состояния на кредитный потенциал предприятия // Фундаментальные исследования. – 2015. – №4. – С. 208-212.
3. Конобеева О.Е., Степанова М.А. Процессный подход управления фирмой // Экономическая среда. – 2015. – №2 (12). – С. 57-63.

4. Официальный сайт банка ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sberbank.ru>. (дата обращения: 10.04.2020).

© **Конобеева Елена Евгеньевна**
кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: e.lelikon@mail.ru

УДК 334.735

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/74-80

Конобеева О.Е.

РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРЕДПРИЯТИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Новая экономическая ситуация, в которой сегодня оказались торговые предприятия, обязывает совершенствовать организационную структуру всех уровней системы потребительской кооперации. В связи с этим представляется актуальным исследование функционирования предприятия потребительской кооперации и выявление факторов повышения его эффективности в условиях рыночных отношений.

Ключевые слова: потребительская кооперация, маркетинговые и логистические технологии, организация производственного и торгового бизнеса.

Konobeeva O.E.

GROWTH RESERVES OF CONSUMERS' CO-OPERATION ENTERPRISES UNDER CONDITIONS OF COMPETITION

The new economic situation today makes trade and especially consumers' co-operation to perfect the activity efficiency of all levels of consumers' co-operation system. In this connection the research of the consumers' co-operation enterprise functioning and revealing the factors of its efficiency increase under conditions of market relations seems to be actual.

Keywords: consumers' co-operation, marketing and logistical technologies, organization of industrial and trading business.

Рыночные преобразования в Российской Федерации существенно затронули всю сферу торговли и коммерческих отношений так же, как и потребительскую кооперацию. Потребительская кооперация продолжает занимать важное место в торговой и хозяйственной структуре российского общества. Она является составной частью агропромышленного комплекса, представляет собой ведущую торговую организацию на селе и в районных центрах, многое делает по продовольственному снабжению городского населения. Немаловажна ее роль в заготовках и переработке сельскохозяйственной продукции [1].

Свойство системности производственного и торгового бизнеса предполагает, что те или иные формы потребительских объединений (общества и их союзы) определенным образом взаимодействуют друг с другом. Эта взаимосвязь обеспечивается сохранением вертикальных уровней управления и власти, коммуникационных каналов и механизма решения задач. Это позволяет проанализировать деятельность разных структурных элементов кооперации, например, относительно выпуска товаров, совокупных трудовых ресурсов, реализации единых стратегических планов и так далее.

Основу потребительской кооперации составляют потребительские общества, которые считаются первичными структурными элементами. Они объединяют участников и формируют более крупные элементы.

Сегодня в торговле действует серьёзная конкуренция – ведь на рынке стало много представителей крупных торговых сетей. Конкурировать потребительской кооперации с такими гигантами сложно, но возможно.

Проведем анализ и определим пути повышения конкурентоспособности и резервы роста предприятия потребкооперации.

Центросоюзом РФ представлены проекты федерального и регионального масштаба, реализуемые в интересах всей системы потребительской кооперации и партнёров из среды малого и среднего бизнеса. Речь идет о совместном поиске решения задач, поставленных перед кооператорами временем и обстоятельствами, оказывающими сегодня влияние на экономику и социальную сферу страны. Главное внимание уделено вопросам развития организаций потребкооперации в системе заготовки и переработки продукции крестьянских подворий и фермерских хозяйств и доведения их продукции до потребителей. Потребительская кооперация, традиционно работающая в малых городах и селах, может и обязана внести существенный вклад в решение этой государственной задачи. Для этих целей необходимо провести работу по созданию сельскохозяйственных потребительских кооперативов и заготовительных контор.

Задача у кооператоров одна – быть востребованными на рынке услуг, а значит, надо взять курс на дальнейшую модернизацию и обновление не только магазинов, но и трудовых кадров. Сейчас нужны работники нового формата, которые будут отличаться лидерскими качествами, эмоциональным интеллектом, умением пользоваться новыми технологиями. Для этого нужно заинтересовать молодых специалистов и привлечь их на работу в ряды потребительской кооперации. Кооператоры сегодня привлекают опытных маркетологов, финансистов, активных мерчандайзеров. Ведь сейчас, в период борьбы с сетевой торговлей, без применения современных технологий в торговле конкурировать невозможно.

Важным направлением выступает улучшение качества выпускаемой продукции, что косвенно сказывается на ускорении научно-технического прогресса, освоении новых рынков, увеличении экспорта, роста спроса на данную продукцию. Повышение качества продукции улучшит имидж кооперативного предприятия в глазах покупателей, станет залогом освоения внешнего и внутреннего рынка, что, в конечном счете, повлияет на процессы получения прибыли. Использование этого направления имеет еще и большое социальное значение, актуализирует моральный интерес работников производства, что дает им возможность ощутить свою социальную значимость.

На предприятиях потребительской кооперации целесообразно использовать наиболее исследованный метод повышения конкурентных преимуществ, а именно уменьшение расходов [3]. В выигрышном положении окажется то предприятие, которое, осуществляя определенный комплекс мер, достигает меньших затрат в сравнении с его конкурентами. Сегодня в условиях кризисного положения многих отраслей, наложения санкций удержать такое преимущество достаточно сложно, что связано с необходимостью конкурировать с другими, в том числе зарубежными производителями, которые снижают расходы производят за счет применения дешевой рабочей силы, крупномасштабного производства.

Организация, следующая по пути повышения конкурентоспособности, должна анализировать свои затраты на всех стадиях проектирования, выпуска и реализации продукции. Важная роль при этом возлагается на маркетологов, которые должны постоянно заниматься мониторингом рынка, проводить функционально-стоимостной анализ, отслеживать новейшие, в том числе цифровые технологии, а также оценивать затратность аналогичных механизмов предприятий-конкурентов.

Следующий эффективный вид маркетинговой технологии, направленный на повышение конкурентоспособности кооперативного предприятия, – бенчмаркинг, т.е. систематический, непрерывный поиск и изучение передового опыта конкурентов, постоянное сравнение желаемых результатов и изменений бизнеса с разработанной программой развития. На основании полученных данных необходимо обеспечить поддержку системы постоянного роста результативности деятельности. Общий бенчмаркинг позволяет сравнивать по-

казатели производства и продаж продукции данного предприятия с аналогичными показателями достаточно большого количества предприятий-конкурентов, производящих подобную продукцию. Такой анализ дает возможность наметить четкие направления инвестиционной деятельности. Использование функционального бенчмаркинга позволяет сравнивать параметры работы отдельных функций (например, операций, процессов, приемов работ и т.п.) производителя (продавца) с аналогичными параметрами наиболее конкурентоспособных предприятий на региональном рынке [5].

Функционирование предприятия, в том числе и кооперативного, в области логистики для достижения конкурентных преимуществ складывается из правил, которые получили название «Семь правил логистики» [6]:

1. Груз – нужный товар.
2. Качество – необходимого качества.
3. Количество – в необходимом количестве.
4. Время – должен быть доставлен в нужное время.
5. Место – в нужное место.
6. Затраты – с минимальными затратами.
7. Потребитель – нужному потребителю.

Применение логистики на предприятиях потребительской кооперации должно носить интеграционный характер, чтобы достичь реализации всех семи правил. Необходима интеграция всех субъектов, участвующих в логистической цепочке, в логистическую систему. Естественно, использование данного метода повышения конкурентоспособности предприятия невозможно без высококвалифицированных специалистов.

Богатство потребительской кооперации заключается в её главном конкурентном преимуществе – пайщиках. Если заглянуть в нормативные и законодательные акты, по которым живет и работает потребительская кооперация, то видно, что основой функционирования кооперативных организаций являются пайщики. Это и помощники, и контролеры.

Исторически потребительские общества создаются путем объединения членами имущественных паевых взносов для удовлетворения их материальных и иных потребностей. Собственником его неделимого имущества является потребительское общество как юридическое лицо. Это основополагающее законодательное положение означает, с одной стороны, что имущество не принадлежит пайщикам на праве частной собственности, не распределяется между ними. Каждому пайщику принадлежит лишь внесенный им паевой взнос. С другой стороны, повышается ответственность кооперативной организации перед пайщиками за развитие и эффективное использование совместно нажитой материально-технической базы, используемой для обслуживания пайщиков, удовлетворения их повседневных нужд. В итоге эти законодательно закрепленные экономические отношения между участниками кооперативной деятельности играют значительную роль в сохранении потребительской кооперации [4].

Раньше основным мотивом вступления в потребительское общество была преимущественная возможность пайщика покупки в магазинах так называемых дефицитных товаров. Насыщение рынка широким и разнообразным ассортиментом товаров, появление крупных торговых сетей потребовали иных мотивационных стимулов привлечения пайщиков, других форм сотрудничества с ними.

Нужны целевые программы, ориентированные на увеличение численности пайщиков. Так, внедрена карта пайщика с дисконтом 2%, действует она во всех кооперативных магазинах России.

Потребительская кооперация России является единственным неприватизированным участком экономики, обладающим мощной материально-технической базой.

Ещё одним резервом повышения эффективности профессиональной деятельности являются процессы взаимодействия с властью. В современных условиях хозяйствования потребительская кооперация получила серьезную поддержку на всех уровнях власти: Администрации Президента РФ, Правительства РФ, Государственной Думы, Совета Федера-

ции, во всех министерствах и ведомствах. Приняты меры поддержки малого и среднего бизнеса (куда относится и потребительская кооперация):

- продлен налог на ЕНВД до 2021 года;
- заключены соглашения о взаимовыгодном сотрудничестве между регионами и потребительской кооперацией;
- внесены и приняты в первом чтении изменения и дополнения в закон о кооперации, т.к. в Гражданском кодексе нет такого понятия, как «потребительское общество»;
- в планах правительства увеличить вклад малого и среднего бизнеса в ВВП России в течение ближайших шести лет, этот показатель должен превысить сначала 30%, а затем 40%;
- предложено продлить мораторий на налоговые платежи сроком на два года.

Но есть и проблемы, которые приготовило Правительство не только для потребительской кооперации, но и для всех участников торговли – это помарочный учет табачных изделий (т.е. приемка каждой пачки), а затем впоследствии одежды, обуви, белья. Проблемы не заканчиваются, но задача кооперации их решать, чтобы не отставать от конкурентов.

Таким образом, существует множество резервов роста предприятий потребительской кооперации, однако их реализация возможна только при наличии на предприятии квалифицированных кадров, высокого уровня организации производственного и торгового процессов, квалификации и авторитета управляющего звена и другое [2].

В настоящее время организации потребительской кооперации ведут свою деятельность главным образом в сельской местности, в поселках, малых городах, районных центрах. В системе Центросоюза России функционирует более 3000 потребительских обществ, которые обслуживают 31,5 млн человек, из которых 80% проживают в сельской местности. В зоне деятельности потребительской кооперации более 100 тыс. населенных пунктов, основная часть которых (77%) – это мелкие поселения с числом жителей до 300 человек.

Кооперативные организации повсеместно имеют многоотраслевое хозяйство, которое является составной частью экономики регионов и всей страны в целом. Остановимся на исследовании функционирования Корсаковского райпо Орловской области.

Главными видами деятельности организаций потребительской кооперации являются: розничная торговля, общественное питание, оптовая торговля, закупка и сбыт сельскохозяйственных продуктов и сырья, производство продовольственных и непродовольственных товаров, автомобильные перевозки грузов, строительство, производственные и бытовые услуги.

Анализ хозяйственно-финансового состояния Корсаковского райпо за 2017-2018 годы представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка финансово-экономической деятельности предприятия в динамике

Показатель	Факт 2017 г.	План 2018 г.	Факт 2018 г.	% выпол- нения	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6
Совокупный объём деятельности, тыс. руб.	72056,5	69381	54720,4	78,9	75,9
Розничный товарооборот, тыс. руб.	65979,6	66700	50586,8	75,8	76,7
доля в товарообороте, %	93,0	90,3	93,3	103,3	100,3
Заготовительный оборот, тыс. руб.	5567,1	5877	3991	67,9	71,7
Аренда, тыс. руб.	509,8	431	142,6	33,1	28,0
Доходы всего, тыс. руб.:	15763	15811	11669	73,8	74,0
Уровень доходов, %	21,9	22,8	21,3	93,4	97,3
в т.ч. торговля, тыс. руб.	14683	14820	11054	74,6	75,3
Расходы всего, тыс. руб.:	15415	15203	12668	83,3	82,2
Уровень расходов, %	21,4	21,9	23,15	105,7	108,2
в т.ч. торговля, тыс. руб.	14831	14642	12406	84,7	83,6
Финансовый результат, тыс. руб.	348	608	-999	-	-
в т.ч. торговля	-148	178	-1352	-	-
заготовки	204	248	135	54,4	66,2
прочие	292	182	218	119,8	95,2
Уплачено налогов, тыс. руб.	3281	-	2631	-	80,2

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Уплачено пени, тыс. руб.	1,3	-	1,8	-	138,5
Уплачено штрафов, тыс. руб.	7,2		12,4		172,2
Среднесписочная численность работников, чел.	38	35	32	91,4	84,2
в т. ч. работники прилавка	23	20	19	95,0	82,6
Продажа на душу населения, руб.	15781	15953	12099	75,8	76,7
Среднемесячная производительность труда, тыс. руб./чел.	158,0	173,8	142,5	82,0	90,2
Товарооборот на 1 продавца (среднемесячный), тыс. руб./чел.	239,1	277,9	221,9	79,8	92,8
Количество магазинов, ед.	13	13	13	100,0	100,0
Площадь торгового зала, кв.м.	794	760	776,3	102,1	97,8
Товарооборот на 1 кв.м., тыс. руб./кв.м	83,1	87,8	70,5	80,3	84,8
Фонд заработной платы, тыс. руб.	6469,1	6483	5554,2	85,7	85,9
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	14187	15436	14464	93,7	102,0
В т.ч. работники прилавка	14005	16046	13763	85,8	98,3
Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.	1558	-	36	-	2,3
в т.ч. реально участвующие в обороте	1048	-	-391	-	-
Вложено в развитие МТБ, тыс. руб.	2866	563	1411	250,6	49,2
Кредиторская задолженность, тыс. руб.:	9211	-	8256	-	89,6
в т.ч. ссуды	1774	-	605	-	34,1
займы населения	2156	-	1311	-	60,8
задолженность поставщикам	4531	-	5668	-	125,1
ПО «Красногорское»	182	-	162	-	89,0
задолженность по зарплате	315	-	285	-	90,5
задолженность по налогам	246	-	209	-	85,0
прочие	7	-	16	-	228,6
Дебиторская задолженность, тыс. руб.:	946	-	572	-	60,5
в т.ч. кражи		-	-	-	-
покупатели	764	-	410	-	53,7
Корсаковское райпо	182	-	162	-	89,0
Остатки товаров всего, тыс.руб.	8805,4	-	7154,6	-	81,3
Рентабельность, %	0,5	-	-	-0,5	

Как видно из анализа финансово-хозяйственной деятельности Корсаковского райпо за 2017 и 2018 годы, совокупный объем деятельности получен в сумме 54720,4 тыс. рублей, план выполнен на 78,9%, темп роста к 2017 году 75,9%. Впервые за последние 18 лет Корсаковские кооператоры сработали с убытком. Он составил 999 тыс. рублей. Собственные оборотные средства уменьшились и составили 36 тыс. рублей.

Для Корсаковского райпо повышение конкурентоспособности заключается, прежде всего, в увеличении объемов деятельности, соответственно, доходов и прибыли. Программой развития Корсаковского райпо на 2019, 2020 годы, запланирован рост по всем объемам деятельности. Планируется получить розничный товарооборот в сумме 53350 тыс. руб., рост к 2018 году на 2763 тыс. руб., или 105,5%. Рост товарооборота возможен только за счет увеличения продаж непродовольственной группы товаров, не представленных или представленных в малых количествах конкурентами, таких как строительные товары, мебель, бытовая техника, инструменты, одежда и обувь, посуда и многое другое.

План увеличения объемов продаж непродовольственной группы товаров составил на 7222 тыс. руб. или в 3,1 раза, что даст увеличение доходов, так как на эту группу товаров торговая наценка существенно выше. Продолжить положительный опыт работы по прямым поставкам рыбы и других товаров, по продаже товаров кооперативного производства, развивать контакты с местными товаропроизводителями области, тем самым ликвидируя лиш-

нее звено в товародвижении и удешевляя товар [7].

Основные показатели программы развития Корсаковского райпо на 2019 год представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные показатели программы развития предприятия

Показатель	2018 год		2019 год		Отклонение (±)		2019г/ 2018г %
	сумма, тыс.руб.	уд.вес, %	сумма, тыс.руб.	уд.вес, %	по сумме, тыс.руб.	по уд. весу, %	
Совокупный объем деятельности	54720	100,0	58323	100,0	+3603	0	106,6
Розничный товарооборот	50587	92,4	53350	91,5	+2763	-0,9	105,5
В т.ч. непродовольственная группа товаров	3378	6,7	10600	19,9	+7222	+13,2	313,8
Продовольственная группа товаров	47209	93,3	42750	80,1	-4459	-13,2	90,6
Заготовительный оборот	3991	7,3	4973	8,5	+982	+1,2	124,6
Доходы	11669	21,3	12981	22,3	+1312	+1,0	111,2
Расходы	12668	23,2	12924	22,2	+256	-1,0	102,0
Финансовый результат	-999	-	+57	-	-	-	-
Рентабельность	0	-	0,1	-	+0,1	-	-
Фонд оплаты труда	5554	-	5828	-	+274	-	104,9
Численность работников	32	-	33	-	+1	-	103,1
Среднемесячная производительность труда	142,5	-	147,3	-	+4,8	-	103,4
Среднемесячная заработная плата	14464	-	14717	-	+253	-	101,7

Открытый после капитального ремонта центральный магазин «Универсам» уже дает свои положительные результаты. Товарооборот за месяц после открытия составил 834 тыс. руб. (что больше за аналогичный период 2018 года в 2,5 раза), в то числе доля непродовольственной группы – 52%. Есть рост товарооборота и по другим магазинам Корсаковского райпо. Программой развития на 2019 год запланировано увеличение удельного веса доходов в торговле на 1,2% за счет увеличения торговой наценки и прочих доходов (запланирована продажа земельных участков), а также снижения удельного веса расходов на 2,8%, прежде всего, за счет экономии затрат на электроэнергию, отопление, расходов на содержание автотранспорта.

Резервами роста и направлениями совершенствования экономического развития потребительской кооперации на региональном рынке продовольствия, сырья и готовых товаров, на наш взгляд, являются:

- увеличение совокупных объемов деятельности, а также доходов и прибыли в соответствии с программой развития на 2020 год. Рост товарооборота возможен за счет увеличения продаж непродовольственной группы товаров, таких как строительные товары, мебель, бытовая техника, инструменты, одежда и обувь, посуда и многое другое, а также закупок сельскохозяйственного сырья и продовольствия у фермерских хозяйств;

- налаживание контактов с местными товаропроизводителями области, используя положительный опыт работы по прямым поставкам, в частности, рыбы и других товаров, продажу товаров кооперативного производства, тем самым ликвидируя лишнее звено в товародвижении и удешевляя товар;

- проведение специалистами, маркетологами, логистами мониторинга рынка функционально-стоимостного анализа, отслеживания новейших технологий, а также оценка затратности логистических операций и аналогичных механизмов предприятий-конкурентов;

- применение инструмента бенчмаркинга, т.е. систематического, непрерывного поиска и изучения передового опыта конкурентов, постоянное сравнение желаемых результатов и изменений бизнеса с разработанной программой развития.

Список источников:

1. Калягин Г.В. Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный подход: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям. – М. Проспект, 2016. – 158 с.
2. Конобеева Е.Е. Анализ финансовых результатов кредитной организации// Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2019. – №10. – С. 146-149.
3. Конобеева Е.Е., Вольнец Н.А., Кузнецова А.А. Изучение спроса на рынке финансовых услуг// Научные Записки ОрелГИЭТ. – 2012. – №2 (6). – С. 90-94.
4. Конобеева О.Е., Конобеева Е.Е., Рахимова А.Д. Особенности правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации // Научные Записки ОрелГИЭТ. – 2016. – №2 (14). – С. 118-121.
5. Сотникова Е.А., Звягинцева Ю.А., Макарова Т.Н. Оценка внешней среды предприятия на основе системного подхода // Вестник ОрелГИЭТ. – 2019. – №2(48) – С. 71-75.
6. Яшин А.А., Ряшко М.Л. Логистика. Основы планирования и оценки эффективности логистических систем: учебное пособие. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета. – 2014. – 53 с.
7. Alekhina T.A., Konobeeva O.E., Konobeeva E.E., Simonova E.V., Stepanova M.A. The main tendencies and directions of state policy in the sphere of technological development of Russia / Future of the Global Financial System- Downfall or Harmony / Editors: E.G. Popkova [et al.]. – [Springer International Publishing AG], 2019. – P. 765-773. – (Ser. Lecture Notes in Networks and Systems).

© Конобеева Оксана Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: oks_orel@mail.ru

УДК 69:001.895

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/80-89

Кузнецова Л.М.

РОЛЬ ФОРМИРУЕМОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

В статье анализируется формирование государственной технологической политики и обосновывается мысль, что на современном этапе государству как источнику спроса на инновации, так и главному посреднику информационных и инновационных процессов отводится ведущая роль. Государственная инновационная система России формируется с учетом трансформаций на мировых высокотехнологичных рынках, меняющихся векторов научно-технического и промышленного развития стран-лидеров в инновационных процессах.

Ключевые слова: инновационная политика, государственное управление, научно-технический потенциал, национальная инновационная система, технологическое и цифровое развитие.

Kuznetsova L.M.

THE ROLE OF TECHNOLOGICAL POLICY IN FORMATION OF INNOVATIVE SYSTEM OF RUSSIA

In the article formation of the state technological policy is analyzed and the idea is substantiated that at the present the state plays the leading role both as a source of demand for innovations, and the main

intermediary of information and innovative processes. The state innovative system of Russia is formed taking into account changes in the world hi-tech markets, varying vectors of scientific and technical and industrial development of the countries-leaders in innovative processes.

Keywords: innovative policy, government, scientific and technical potential, national innovative system, technological and digital development.

Более 15 лет Россия проводит инновационную политику, но инновации никак не станут главной частью экономики. Инновационная политика замещается технологической, точнее – цифровой, ответственными за технологические прорывы назначаются госкорпорации, а конкурентоспособный частный технологический бизнес средне-крупного размера опять вне фокуса внимания государства. На основе положений Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» [1] на период до 2020 года была разработана Стратегия инновационного развития Российской Федерации.

Стратегия была призвана ответить на стоящие перед Россией вызовы и угрозы в сфере инновационного развития, определить цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики. Вместе с тем, Стратегия задала долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок. Кроме того, Стратегия опиралась на результаты всесторонней оценки инновационного потенциала и долгосрочного научно-технологического прогноза [4]. Однако на пути распространения инноваций с регулярным постоянством возникают следующие барьеры:

- российский менталитет, недоверие инновациям, консерватизм, сопротивление переменам;
- отсутствие понимания и потребности в инновациях, навязывание их административно;
- несовершенное законодательство;
- «утечка мозгов» из России;
- отсутствие опыта коммерциализации и внедрения результатов НИОКР;
- отсутствие опыта оценки рисков при коммерциализации и внедрении результатов НИОКР;
- отсутствие оценок спроса на инновационную продукцию;
- «точечное» присутствие инновационной инфраструктуры в регионах и др.

В настоящее время правительство принимает все необходимые меры в целях реализации приоритетов научно-технологического развития России, повышения инвестиционной привлекательности сферы исследований и разработок. Так, в марте 2020 года Совет по государственной поддержке создания и развития научных центров мирового уровня утвердил перечень приоритетных направлений, по которым будут созданы центры, выполняющие исследования и разработки по приоритетам научно-технологического развития.

Научные центры мирового уровня создаются в рамках национального проекта «Наука». Всего до конца 2023 года планируется создать ещё 9 таких центров. На первом этапе, до 2021 года, должно быть создано 3 центра на базе организаций, прошедших конкурсный отбор. В итоговый перечень вошли 7 приоритетных направлений, отобранных с учётом основных приоритетов, обозначенных в утверждённой Президентом Стратегии научно-технологического развития:

1. Передовые цифровые технологии и искусственный интеллект, роботизированные системы, материалы нового поколения.
2. Экологически чистая ресурсосберегающая энергетика, эффективное региональное использование недр и биоресурсов.
3. Персонализированная медицина, высокотехнологичное здравоохранение и технологии здоровьесбережения.

4. Высокопродуктивное и экологически чистое агро- и аквахозяйство, создание безопасных, качественных и функциональных продуктов питания.

5. Технологии обеспечения национальной безопасности (противодействие техногенным, биогенным, социокультурным угрозам, терроризму и идеологическому экстремизму, а также киберугрозам и иным источникам опасности для общества и экономики).

6. Интеллектуальные транспортные и телекоммуникационные системы, исследование и эффективное освоение геосферы Земли и окружающей Вселенной (космического и воздушного пространства, Мирового океана, Арктики и Антарктики).

7. Гуманитарные и социальные исследования взаимодействия человека и природы, человека и технологий, социальных институтов как эффективных ответов общества на большие вызовы.

Кроме того, члены совета утвердили порядок и критерии конкурсного отбора победителей на предоставление грантов [5]. Определяющими, в частности, станут наличие опыта проведения исследований по направлениям деятельности центра, программа научных исследований, кадровый потенциал, а также научная инфраструктура центра. Так, учитываться будет не только инновационная база центра, его интегрированность в международную научную деятельность и планируемый вклад в реализацию приоритетных направлений развития России, но и количество научных публикаций исследователей, актуальность планируемых исследований, а также перспективы их дальнейшего использования.

Минувший год завершил целый этап в строительстве национальной инновационной системы. Основным содержанием этого этапа было создание разнообразных инфраструктур и инструментов, стимулирующих развитие инноваций. Данная концепция была заложена в базовом документе, определившем характер этого этапа, – в стратегии «Инновационная Россия», принятой в 2011 году. Создавались технопарки и технодолины, особые экономические зоны (ОЭЗ) и кластеры, агентства и фонды, венчурные фонды и акселераторы, образовательные и консалтинговые программы. Были подготовлены методики развития инновационной деятельности в крупных компаниях, прежде всего, с госучастием. Было сделано много нужного и полезного для поддержки инновационной активности. Предполагалось, что разнообразные команды разработчиков, стартапы и просто инновационно-активные компании вне зависимости от тематики развиваемых ими инноваций будут обращаться со своими проектами к этой инфраструктуре, получать необходимую поддержку, а затем реализовывать свои разработки на свободном конкурентном рынке.

Эта активность в разных формах начала давать результаты: возникали проекты, создавались стартапы, целый ряд компаний сумел создать вполне успешный бизнес на основе оригинальных разработок. Однако все это происходило явно не в тех масштабах, чтобы стать экономически значимым фактором развития страны, изменить структуру экономики и обеспечить технологический прорыв. Возможно, для появления эффектов необходимого масштаба авторам стратегии просто не хватило времени и терпения, а возможно, этот подход стал вступать в противоречие с изменившимся общим социально-экономическим вектором развития страны. В итоге ключевые показатели результативности стратегии «Инновационная Россия» не достигнуты. Сама идеология ставки на инновации как важный фактор экономического роста оказалась обесцененной. Все меньше возникает инициатив в этом поле. Одной из последних попыток запустить масштабный проект в этом идеологическом дискурсе была программа «Технологическое лидерство», утвержденная летом 2018 года в профильном департаменте Минэкономразвития России, но и она не нашла поддержки в правительстве [10].

Параллельно, с середины 2018 года, начал набирать силу другой тренд. Это инициативы в области цифровизации и развития сквозных технологий [6]. Выполняя майский указ президента о национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации, были определены основные направления развития сквозных цифровых технологий. В марте прошлого года в рамках федерального проекта «Цифровые технологии» были объявлены конкурсы на написание по каждому из этих направлений дорожных карт. В июле подвели итоги: Сбербанк стал ответственным за искусственный интеллект, «Ростех» – за кван-

товые сенсоры, блокчейн и интернет вещей, «Ростелеком» и «Ростех» – за беспроводные технологии связи (5G), «Росатом» – за квантовые вычисления, а РЖД – за квантовые коммуникации. Фактически возникла попытка сформулировать «технологическую политику с российской спецификой». Сегодня она сосредоточена только на теме цифровых технологий, но главное – начало. Несколько лет назад в государственном политическом лексиконе вообще отсутствовали понятия технологической и промышленной политики, которые определяли бы, какие технологии и отрасли должны развиваться, каким способом и что хотят получить на выходе и т.д. Уже сейчас эксперты признают, что формирование подходов к реализации нацпроекта «Цифровые технологии» сильно отличает его от других нацпроектов с точки зрения оригинальности, гибкости подходов и готовности их трансформировать по мере накопления понимания происходящих процессов. Отработав реализацию таких политик на примере «цифры», в последующем можно будет задуматься и о технологической политике в других секторах и на других направлениях.

Впервые за долгие годы, не считая кратковременного всплеска интереса к нанотехнологиям десять лет назад, президент страны заявил, что именно технологические решения могут стать основой дальнейшего развития страны, причем не только для повышения темпов экономического роста, но и для реформирования всей системы управления государством. Необходимо в самые сжатые сроки обеспечить трансформацию системы государственного управления на основе цифровых технологий, таким образом кардинально повысить эффективность всех уровней управления, скорость и качество принятия решений [3]. Президент также назвал овладение искусственным интеллектом главным средством обретения глобальной гегемонии в будущем. С учетом большого значения, которое президент всегда придает вопросам геополитики, можно говорить об особой важности, которую приобрела тема развития перспективных технологий в глазах главы государства за прошедший год.

В определенном смысле попытка реализовать инновационную политику прежде, чем были сформированы технологическая и промышленная, была изначально не слишком основательной и обреченной на локальность результатов. В результате и строилась она, исходя из представлений о том, что нужно сделать и как это сделано в других странах, а не из реальных потребностей национальной экономики и промышленности. Поэтому сегодня не стоит критически оценивать фактическое завершение «инновационной политики» как объекта управления. Россия к ней обязательно вернется через несколько лет, пройдя все промежуточные стадии и лучше понимая, что и как в ней необходимо отразить. В этом смысле весьма показательна произошедшая в 2019 году реорганизация штаба инновационной политики в Минэкономразвития России – в числе приоритетных направлений деятельности министерства теперь значатся не «инновации», а «технологическое развитие». Но остается вопрос о правильности выбора приоритетов технологического развития, которые сегодня связаны исключительно с темой цифровизации.

Вторым важным изменением в строительстве инновационной системы России, обозначенным в 2019 году, выступила ставка политического руководства страны в реализации формируемой технологической политики на крупные, контролируемые государством, корпорации. Они становятся основой и центром координации активности. В начале года было решено передать подготовку дорожных карт по развитию сквозных технологий от Министерства цифрового развития крупнейшим госкомпаниям. Технологическая дорожная карта – краткосрочный или долгосрочный план выпуска производителем какого-либо продукта. Чаще всего это новая версия или развитие уже известного продукта, изменений в котором ждут потребители. Эта система будет следующей. Госкорпорации, отвечающие за выделенное им государством технологическое направление, становятся координаторами активности всех остальных игроков, готовых участвовать в его развитии (институты развития, компании, университеты, НИИ, отдельные граждане). Каждая госкорпорация создаст для этого центр компетенций, который и будет отвечать за развитие технологической инициативы. Описывается вся эта система, объединяющая участников развития конкретного технологического направления, термином «экосистема». Для развития в рамках инициативы было отобрано 9 ключевых рынков (табл. 1).

Таблица 1 – Характеристика ключевых рынков [11]

Название рынка	Направление	Лидер рабочей группы	Задачи (технологии) рынка	Ожидаемый объем рынка к 2035 году
AeroNet	воздушный транспорт	Сергей Жуков, генеральный директор «Центра передачи технологий»	беспилотные летательные аппараты	\$300-350 млрд.
AutoNet	автомобильный транспорт	Сергей Когогин, генеральный директор «КамАЗа»	беспилотные автомобили, интеллектуальные транспортные системы	\$2.500-3.000 млрд.
EnergyNet	энергетика	Борис Рябов, управляющий партнёр венчурного фонда «Bright Capital»	возобновляемая энергетика, smart grid	
FinNet	финансы		распределённые финансовые системы, криптовалюты	
FoodNet	пища	Сергей Выходцев, президент компании «Velle»	устранение посредников между производителем и потребителем, системы персонального производства и доставки еды	
HealthNet	медицина	Алексей Репик, председатель совета директоров группы компаний «Р-Фарм»	продление жизни, персонализированная медицина, использование биомаркеров и математическое моделирование заболеваний	
MariNet	морской транспорт	Сергей Генералов, президент группы компаний «Промышленные инвесторы»	интеллектуальные транспортные системы	
NeuroNet	нейрокоммуникации	Андрей Иващенко, председатель совета директоров Центра высоких технологий «ХимРар»	картографирование головного мозга, создание нового поколения Всемирной паутины на основе нейрокомпьютерных интерфейсов	\$250-300 млрд.
SafeNet	безопасность		новые персональные системы безопасности (например, биометрические системы аутентификации)	

В рамках этой экосистемы госкорпорации, во-первых, будут выступать в качестве ключевого потребителя созданных продуктов («обеспечивает создание рынка для конкретной технологии»). Во-вторых, они станут инвесторами в капитал компаний, разработавших важный для развития всего направления продукт («покупать компании внутри экосистемы, если считает это необходимым для развития технологии»). В-третьих, госкорпорации будут «кооперироваться с кем-то из больших международных разработчиков технологии». Однако происходящие в системе инновационно-технологического развития процессы вызывают не у всех наблюдателей однозначно положительные эмоции. Многие идеологи инновационной системы придерживаются мнения, что нынешняя модель поддержки с «ориентацией на наши монополии – это абсолютно тупиковый путь», считая, что основная задача госкомпаний, подписавших соглашения о развитии отдельных сквозных технологий, – создание экосистем, в которых могут выживать частные инициативы. По их мнению, роль лидера должна быть сосредоточена на создании диверсифицированной и ориентированной на поддержку разнообразия экосистемы, а не на монополизацию технологической повестки. В связи с этим в рамках пятого антимонопольного пакета рассматривается ограничение крупных компаний в возможности поглощать технологические стартапы.

В 2019 году появились сомнения по поводу рисков в ставке на госкорпорации как на мотор инновационного развития. Так, несколько частных высокотехнологических компаний с потенциально неплохими перспективами развития оказались на грани банкротства или исчезновения. Это такие компании, как «Ангстрем», «Т-Платформы», «Стан», «Интерскол». В связи с этим актуальной становится позиция в сфере защиты прав высокотехнологических компаний-лидеров. Необходимо создать баланс между интересами госкорпораций и частного технологического бизнеса.

Однако, несмотря на все минусы и недостатки складывающейся новой инновационной системы и необходимости принятия мер по их минимизации, стоит отметить, что в целом она становится гораздо более адекватной общей хозяйственной системе страны. Невозможно продолжать строить модель инновационной системы, основанную на либеральных принципах, в то время как в экономике страны идет усиление концентрации капитала, растет роль государства, сокращается пространство свободной конкуренции. Нельзя не учитывать эти тенденции, как и нельзя допускать рассогласованности в подходах к строительству экономической и инновационной систем.

2019 год дал еще один повод задуматься о роли и месте бизнеса разного масштаба в российской экономике. Как показали данные самых разных рейтингов крупнейших компаний («РБК-500», «Эксперт-400», «Форбс-200»), средние темпы роста выручки этих компаний по итогам 2018 года составили около 20% [7]. И такими темпами растет не только сырьевая промышленность, но и машиностроение. Это хорошая динамика для в целом стагнирующей отечественной экономики. Наши крупные компании (как частные, так и с госконтролем) демонстрируют и неплохую прибыльность, а следовательно, и эффективность своей деятельности, поэтому руководство страны собирается и дальше делать на них ставку.

Невозможно продолжать строить модель инновационной системы, основанную на либеральных принципах, в то время как в экономике страны идет усиление концентрации капитала, растет роль государства, сокращается пространство свободной конкуренции. Крупнейшие компании, обеспечивающие в России значительную часть ВВП, показывают достаточно высокую динамику, однако есть сектора, которые тянут нашу экономику назад и не дают ей показать рост выше 1,5-2 %. Можно предположить, что это субъекты МСП, а также зона бизнеса между МСП и крупнейшими корпорациями. Число организаций, относящихся к этой категории, по данным ФНС, с октября 2018 г. по октябрь 2019 г. сократилось на 116 тыс., а число занятых – на 600 тыс. человек. За тем, что происходит в этом слое бизнеса, правительство внимательно следит и пытается что-то предпринять: за МСП отвечает сразу несколько структур – Корпорация МСП, департамент Минэкономразвития, региональные агентства. Крупнейшие корпорации тоже не обделены вниманием и всегда

были на виду у профильных министерств и региональных властей.

Средне-крупный бизнес оказался вне зоны интересов власти, науки и общества, причем это довольно обширная категория компаний с годовой выручкой от 2 миллиардов примерно до 20 миллиардов рублей и числом занятых свыше 250 человек. По данным Системы профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК), таких предприятий в России на начало 2019 года насчитывалось порядка 9-10 тысяч. Вместе с тем, наблюдения показывают, что этот слой крайне неоднороден. С одной стороны, тут присутствуют приватизированные «старосоветские» предприятия, многие из которых до сих пор встроены в давно сложившиеся цепочки производственной кооперации и имеют важное социальное значение для местных экономик. Их поддерживают и местные власти, и региональные банки, и привыкшие к их продукции крупные компании. Однако эффективность таких предприятий крайне низка: преимущественно они значимы для экономики только как источник рабочих мест для местного населения. При этом рабочих мест малооплачиваемых, с низкими требованиями к квалификации и трудовой дисциплине. По отношению к ним можно использовать модный за рубежом термин «компания-зомби» с поправкой на специфику нашей экономики. Сегодня они являются источником низких темпов роста ВВП, а в будущем, в случае серьезного кризиса, станут тем слабым звеном, откуда может возникнуть риск разрушения нашего хозяйственного комплекса.

С другой стороны, в этом сегменте присутствуют быстрорастущие компании, прошедшие за последние 25-30 лет путь от небольших предприятий до серьезного бизнеса с эффективной системой управления. На основании рейтинга «ТехУспех» можно утверждать, что по своей эффективности, оснащенности современным оборудованием и значению для развития экономики они вполне могут состязаться с крупнейшими российскими корпорациями. У большинства из них быстрый рост основан не на доступе к приватизированным советским активам, а на предпринимательской инициативе их руководителей и собственников. Значительная их часть ведет активную инновационную деятельность, разрабатывает и развивает собственные оригинальные технологии и продукты. Оценки говорят, что таких компаний в России может насчитываться около 1,5-2 тысяч. В перспективе на 10-15 лет именно такие компании могут стать источником экономического роста внутри страны и глобальной конкурентоспособности на мировом рынке [8]. Расчеты показывают, что быстрорастущие технологические компании среднего размера («техногазели») не только вырастут сами, но и обеспечат рост других, связанных с ними компаний. Мультипликативный эффект от их деятельности составляет 1,92, то есть на каждый рубль прироста добавленной стоимости у «техногазелей» обеспечивается 92 копейки прироста в прямо или косвенно связанных с ними секторах. Причем в наибольшей степени этот рост затронет технологически сложные сектора, такие как производство транспортных средств, компьютеров и электронной техники, машин и оборудования. В любом случае средне-крупные компании как проблемные, так и растущие сегодня становятся одновременно и зоной риска, и зоной возможного будущего роста. Необходимо как можно быстрее наладить систему регулярного наблюдения и анализа ситуации в средне-крупном бизнесе и выработки соответствующих инструментов для осуществления экономической политики в отношении этого слоя бизнеса.

В общих затратах компаний вложения в НИОКР и инновации составляют от 2 до 7%. Так, у «Фосагро», одного из ведущих мировых производителей фосфатных удобрений, доля НИОКР соответствует среднеотраслевым 7-7,5% от капитальных затрат (38,7 млрд руб. в 2018 г.). Только финансирование научных и проектно-исследовательских работ, которые выполняет входящий в структуру группы Научно-исследовательский институт по удобрениям и инсектофунгицидам им. профессора Я.В. Самойлова, в 2018 г. превысило 1,1 млрд руб. У «Северстали» инвестиции в разработки в 2019 г. составили 48,1 млн долл., это примерно 3,32% от запланированных на 2019 г. капиталовложений «Северстали». Крупнейший мировой производитель труб – Трубная металлургическая компания (ТМК) – в создание новых продуктов и квалификационные испытания вложила 15 млн долл., или 5,5% от общих капи-

тальных затрат компании. Крупнейший производитель солнечных панелей в России «Хевел» в 2019 г. вложил в НИОКР более 1,5 млрд руб. – около 2% от капзатрат. Капзатраты крупнейшего российского нефтехимического холдинга «Сибур» в 2018 г. составляли 151,4 млрд руб. [7].

Российские компании, как и многие их зарубежные конкуренты, предпочитают создавать собственные R&D-центры, таким образом, аккумулируя исследовательский потенциал внутри. В результате разработки будут «прицельными», встроенными в производственный процесс и ощутимыми для финансовых показателей. Например, у «Фосагро» в 2019 г. появился Центр инноваций для поиска и определения перспективных направлений развития, внешних партнеров – научных и учебных организаций, акселераторов и иннопарков. Центр работает над проектами создания специальных удобрений, инновационных био- и ростостимулирующих добавок. Компания «Хевел» объяснила создание своего R&D-центра высокой динамикой развития технологий в солнечной энергетике. В 2018 г. на базе научно-технического (НТЦ) «Хевел» развернул инжиниринговый центр, который стал заниматься созданием различных устройств, работающих на солнечных элементах, он смог разработать различные решения для водного, воздушного транспорта и зарядных систем.

По опыту «Фосагро» продуктивная форма внедрения инноваций – создание смешанной проектной группы из представителей Центра инноваций, производственных структур компании и разработчика решения. Это позволяет контролировать реализации инноваций от идеи до практического внедрения. Комплексный подход позволяет усилить преимущества обеих сторон: компания как использует собственные НТЦ, так и привлекает экспертизу со стороны. У «Северстали» функционирует 20 центров технического развития на всех производственных активах компании. Направления разработок разделены на три направления: затраты, клиентский опыт и прорывные технологии. Похожего принципа придерживается «Сибур». Компания разделяет инновации на три вида: внедрение уже существующих мировых технологий, организационно-управленческие изменения и создание собственных технологий. Повышение операционной эффективности достигается за счет внедрения автоматизированных систем управления, искусственного интеллекта, разработок в сфере интернета вещей. Применение искусственного интеллекта в промышленности позволяет повысить эффективность технологических процессов на 5-10%. Так, например, «Сибур» на Тобольской промышленной площадке (перерабатывает углеводородное сырье в полимеры, здесь же строится комплекс «Запсибнефтехим») внедряет систему дополненной реальности, чтобы уменьшить сроки выполнения ремонтов. В целом за последние четыре года реализовано более 50 оптимизирующих производство решений, выработанных с помощью НИОКР [8].

В отношении «отстающих» компаний в качестве разумного инструмента можно назвать программы в рамках нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости», помогающие таким компаниям провести модернизацию оборудования и лучше наладить производственные процессы и систему управления [2]. В 2017-2018 годах эта программа осуществлялась только в нескольких пилотных регионах, а полноценно начала разворачиваться по всей России в 2019 году. Однако для достижения системного эффекта и охвата значительного числа компаний ей потребуется время и подкрепление более существенными финансовыми инструментами. Компании-лидеры требуют особого к себе подхода. Тут нужно не столько увеличивать охват участников, сколько перестроить государственную поддержку в направлении точечной индивидуальной работы. Примером подобной работы был приоритетный проект Минэкономразвития «Национальные чемпионы», завершающийся в 2020 году. Необходимо оценить нарабатанный в ходе его реализации опыт и провести «реинкарнацию этого проекта, подняв с уровня ведомственного до уровня правительственного.

Мир переживает технологическую революцию, состоящую из трех волн. На первой волне происходит цифровое развитие банковских систем, телекоммуникационных систем и компаний, государственных услуг – тех областей, в которых под влиянием технологий

происходит лишь трансформация алгоритмов работы. Вторая волна – это более тяжелые технологические изменения в промышленности, транспорте, здравоохранении, образовании, на стыке цифрового и материального миров. Третья волна – это технологические прорывы, изменения в области генетики, энергетических и квантовых технологий, фотоники, которые радикально меняют правила игры. Единой картины, описывающей волны технологической революции, которая бы позволяла выстраивать приоритеты государственной политики, научных исследований, образовательных программ, коммерциализации технологий и инвестиционных стратегий, не существует. Поэтому задача государства – обеспечение этой общей картинки и даже идеологии технологического и цифрового развития.

Россия долгие годы не считалась технологическим и тем более инновационным лидером, несмотря на одну из сильнейших в мире научно-технических школ. Но ситуация меняется: в 2019 году есть уже минимум семь результатов этого. В глобальном инновационном индексе (ГИИ) за 2019 год Россия расположилась на 46 месте из 129 возможных (табл. 2).

Таблица 2 – Динамика позиций Российской Федерации в ГИИ: 2015-2019 [9]

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Глобальный инновационный индекс*	48	43	45	46	46
Ресурсы инноваций	52	44	43	43	41
Результаты инноваций	49	47	51	56	59

*Количество стран: 2015 г. – 141, 2016 г. – 128, 2017 г. – 127, 2018 г. – 126, 2019 г. – 129.

При этом эксперты признают, что наша страна – один из лидеров по активности в сфере хай-тек среди стран с низким и средним доходом. По данным НИУ ВШЭ, по интенсивности затрат на инновационные технологии со стороны отраслевых предприятий Россия – в числе передовиков в мире. Более других в инновации вкладываются отечественные промышленные предприятия, следом за ними – сфера услуг, сельское хозяйство и строительство. Не исключено, что скоро российские ученые и предприниматели будут определять ландшафт глобального рынка хай-тек. От интересной разработки до ее успешного вывода на рынок – множество препятствий, не зря одним из ключевых ограничений для инновационного развития России эксперты называют низкий уровень коммерциализации научных разработок. Но перспективы очевидны, Россия имеет все шансы отвоевать себе место в инновационном будущем планеты.

Список источников:

1. Федеральный закон Российской Федерации «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 №127-ФЗ (ред. от 26.07.2019) // [Электронный ресурс]. – URL: <https://fzrf.su/zakon/o-nauke-i-nauchno-tekhnicheskoj-politike-127-fz/> (дата обращения: 20.03.2020).
2. Паспорт национального проекта (программы) «Производительность труда и поддержка занятости» (утвержден президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам) (протокол от 24.12.2018 №16) [Электронный ресурс]. – URL: <http://government.ru/info/35567/> (дата обращения: 23.03.2020).
3. Письмо Президента РФ от 30.03.2002 №Пр-576 «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.03.2020).
4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. №2227-р) [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/> (дата обращения: 23.03.2020).
5. Грант для реализации НТИ [Электронный ресурс] // Фонд содействия инновациям. – URL: <http://fasie.ru/> (дата обращения: 20.03.2020).
6. Национальные технологические инициативы [Электронный ресурс] // Агентство стратегических инициатив. – URL: <https://asi.ru/> (дата обращения: 19.03.2020).
7. Официальная статистика [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной

статистики. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 20.03.2020).

8. Кузнецова Л.М., Бабенкова В.А. Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики // Экономическая среда. – 2019. – №1 (27). – С. 64-69.

9. Россия в Глобальном инновационном индексе - 2019 [Электронный ресурс]. – URL: https://issek.hse.ru/data/2019/07/24/1481491446/NTI_N_137_24072019 (дата обращения: 20.03.2020).

10. Уровень инноваций в России рухнул до минимума за 17 лет [Электронный ресурс] // Высшая школа экономики. – URL: <https://www.hse.ru> (дата обращения: 16.03.2020).

11. Хомяк Б. Р. Инновационные направления развития экономики России на 2017-2019 гг. // Современные инновации. – 2017. – №2 (16). – С. 34-41.

© *Кузнецова Людмила Михайловна*
кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: gambeeva-1969@mail.ru

УДК 339.1

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/89-94

Макарова Т.Н.

ВЫБОР ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ: МЕТОДИЧЕСКАЯ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА, ОЦЕНОЧНЫЕ КРИТЕРИИ

Торговые предприятия работают в условиях высокой активности конкурирующих структур при постоянном росте их численности. Применяемые бизнес-технологии нужно ориентировать на требования и предпочтения целевого рынка, основных групп потребителей. Базис для принятия решений в сфере предпринимательской деятельности создает детализированная информация, в том числе данные о критериях выбора и об отношении потребителей к торговым предприятиям.

Ключевые слова: отношение потребителей, профиль, информационная среда, торговые предприятия.

Makarova T.N.

CHOICE OF MERCANTILE BUSINESS TO SATISFY THE NEEDS OF THE BUYERS: METHODOICAL, INFORMATION BASIS AND ESTIMATION CRITERIA

Mercantile business work under conditions of high activity of competing structures at constant growth of their number. The applied business technologies need to be focused on the requirements and preferences of the target market and the basic groups of consumers. The basis for decision-making in the sphere of entrepreneurial activity is created by detailed information including the data on choice criteria and the attitude of consumers to mercantile business.

Keywords: attitude of consumers, profile, information environment, mercantile business.

Наряду с качественным анализом потребителей (сегментирование, описание потребительских профилей) необходимо владеть информацией об отношении покупателей к торговому предприятию в целом и к отдельным параметрам его деятельности. Для предприятий важно понимать, какие параметры учитываются потребителями и какие из них являются определяющими при выборе торгового предприятия для удовлетворения своих потребностей. Репутационные (имиджевые) характеристики торговых предприятий остаются одними из важнейших переменных, влияющих на предпочтения потребителей. Проведен-

ное нами исследование позволило определить оценочные критерии отношения потребителей к конкурирующим торговым точкам в границах одного из жилых кварталов г. Орла.

В таблице 1 представлены средние оценки, характеризующие отношение потребителей к различным аспектам деятельности конкурирующих фирм. В качестве объектов исследования выбраны торговые предприятия, обслуживающие индивидуальных потребителей и предлагающие продовольственные товары и некоторые группы непродовольственных товаров.

Таблица 1 – Данные для расчета итоговой оценки отношения потребителей к конкурирующим торговым предприятиям, баллы

Показатели	Важность показателя	Магазин «Магнит»	Магазин «Европа»	Магазин «Пятерочка»
Цена	4,5	3,6	3,8	3,5
Качество товаров	4,2	4,2	3,8	3,1
Квалификация персонала	4,1	3,8	3,6	3,1
Информация о фирме	3,2	2,0	3,4	2,9
Ассортимент товаров	3,8	3,6	4,3	4,2
Внутренняя атмосфера	2,9	3,9	3,8	3,7
Удовлетворение/неудовлетворение	4,6	4,2	4,1	3,1

На основе полученных оценок формируется маркетинговая стратегия и принимаются текущие (оперативные) маркетинговые решения. Применение различных инструментов маркетингового давления на потребителя не должно нарушать права самих потребителей, не вводить их в заблуждение, не оказывать чрезмерного влияния при принятии решения о покупке того или иного товара. Рыночно ориентированные предприятия используют разные варианты воздействия на потенциальных потребителей. Это может быть предложение выгодной сделки (со скидкой, премиальные продажи и т.п.), расширение ассортимента товаров, развитие системы сервиса, активное использование рекламы и других видов продвижения товаров (стимулирование сбыта, личная продажа и пропаганда), распространение товаров через большее число торговых предприятий, обеспечение им заметной выкладки на прилавках и пр.

Поскольку разброс значений при оценке отношения потребителей к торговому предприятию включал значения как положительные, так и отрицательные, некоторые оценки сравнительно невысоки.

Самые низкие баллы у всех предприятий отмечены по параметру «информация о фирме». Политика конкурирующих предприятий в области продвижения может быть охарактеризована как крайне слабая. Руководство магазинов ограничивается предоставлением потенциальным потребителям минимума сведений о часах работы и наименовании фирмы. Витрины слабо отражают всю полноту представленного ассортимента товаров. В основном данный подход ориентирован на наличие потенциального потребителя в непосредственной близости от предприятия. Таким образом, упускается возможность увеличения числа потребителей.

Информационная среда – это все доступные потребителю данные в момент покупки товара или услуги. Основные характеристики этой среды – доступность информации, ее количество, формы организации и представления.

Информация может поступать либо из внешней среды, либо из памяти потребителя. Конечно, не вся доступная информация используется в ходе принятия решения - потребитель может и не прилагать усилия к поиску каких-либо внешних данных. Точно так же и хранящаяся в памяти информация в каждый конкретный момент времени может быть доступна или необходима не полностью. Решение покупателя зависит от сочетания информации, которую он может вспомнить, и внешней информации, доступной в момент выбора.

Доступность информации – это один из аспектов создания информационной среды, позволяющей потребителям сделать информированный выбор. Процесс формирования знаний о торговых фирмах за счет различных видов информации (внешней и внутренней) показан на рисунке 1.



Рисунок 1 – Процесс формирования знаний о торговых предприятиях

Внешняя информация представлена в основном вывеской торгового предприятия и витриной. В данном случае мы не рассматриваем возможности интернет-ресурсов для информирования потенциальных клиентов торгового предприятия.

После того как потенциальный покупатель заходит в магазин, он знакомится, во-первых, с ассортиментными группами, представленными в магазине, далее происходит процесс выбора конкретного товара и ознакомление с информацией о нем. В качестве информации о товаре выступает: цена, состав, фирма-производитель.

Если покупателю необходима дополнительная информация о товаре, он обращается к продавцу-консультанту, администратору торгового зала. В ряде случаев идет общение между потребителями. Вся совокупность факторов создает определенную степень удовлетворения/неудовлетворения от посещения торгового предприятия и совершенного приобретения.

Удовлетворение от покупки в анализируемом предприятии составило 4,2 балла при 4,1 балла и 3,1 балла у конкурентов. Это позволяет сделать вывод о высоком уровне обслуживания.

Один из важных параметров при выборе товара и торгового предприятия – цена – получил наивысший балл у основного конкурента – супермаркета «Европа». Хотя многие опрошенные отметили соответствие ценовых и качественных показателей товаров, реализуемых магазином «Магнит». При положительном отношении к обслуживающему персоналу, спектру услуг и внутреннему оформлению торгового предприятия именно это является основной причиной удовлетворенности покупателей.

Отношение потребителей к конкурирующим торговым предприятиям определялось по формуле

$$A_0 = \sum_{i=1}^n B_i A_i, \quad (1)$$

где A_0 – отношение к объекту;
 B_i – сила мнения, что объект имеет показатель i ;
 A_i – оценка показателя i ;
 n – число значимых показателей.

Результаты расчетов представлены в таблице 2. Итоговая оценка характеризует общее отношение, сложившееся у целевой группы потребителей в отношении конкретных предприятий. Чем выше данный показатель, тем позитивнее общее отношение.

Таблица 2 – Отношение потребителей к конкурирующим фирмам, баллы

Показатель	Магазин «Магнит»	Магазин «Европа»	Магазин «Пятерочка»
Цена	16,2	17,1	15,75
Качество товаров	17,64	15,96	13,02
Квалификация персонала	15,58	14,76	12,71
Информация о фирме	6,4	10,88	9,28
Ассортимент товаров	13,68	16,34	15,96
Внутренняя атмосфера	11,31	11,02	10,73
Удовлетворение/ неудовлетворение	19,32	18,86	14,26
Итого:	100,13	104,92	91,71

Степень удовлетворенности/неудовлетворенности торговой фирмой отображает уровень или разница между максимально возможной оценкой и отношением к предприятию. В нашем случае максимум составляет $(5*5*7) = 175$ баллов. Учитывался максимальный балл 5 при максимальной значимости показателя 5 баллов и количестве оцениваемых критериев – 7.

Положительная тенденция развития анализируемого предприятия проявляется в высших баллах (по сравнению с конкурентами), характеризующих отношение потребителей к некоторым аспектам деятельности (рис. 2).



Рисунок 2 – Потребительский профиль магазина «Магнит» и основных конкурирующих предприятий

Так, качество реализуемых товаров, квалификация персонала и степень удовлетворенности клиентов выше оценена именно у магазина «Магнит». Сравнительно низкие баллы получены по таким критериям, как информация о фирме – 6,4 балла при 9,28 и 10,88 балла у конкурентов. Такая оценка вполне оправдана, поскольку анализируемое предприятие не применяет инструментов продвижения товаров (реклама, стимулирование продаж). Постоянные потребители осведомлены и о наличии магазина в данной зоне, о его ассортименте, ценах и других параметрах. Специально приезжать в данный район для посещения торговой точки нет смысла, особенно при наличии торговой сети.

Ассортимент магазина «Магнит» также сравнительно узок, оценка 13,68 балла при 15,96 балла и 16,34 балла. Наряду с изменением (улучшением) отношения клиентов к ценовой составляющей комплекса маркетинга предприятия возможно увеличение числа «лояльных» потребителей за счет расширения товарного ассортимента.

Планируемое увеличение торговой площади предприятия определяет и необходимость насыщения и наращивания торгового ассортимента.

На текущий момент, согласно результатам анкетирования, отлично характеризуют предприятие только 14 человек из общего числа опрошенных (23,3%). Хорошее отношение демонстрируют 46,7%. Однако при отсутствии негативной оценки нейтрально относятся к анализируемому предприятию 10% респондентов и удовлетворительно – 20%. Фактически 30% аудитории можно перевести в разряд приверженцев или «терпимых» приверженцев. Мнение потребителей, как правило, может меняться в зависимости от внешних условий, новых методов осуществления торговой деятельности, других факторов личного, социального и психологического порядка.

При выборе торгового предприятия для посещения (табл. 3), потребители учитывают еще ряд факторов.

Таблица 3 – Комплексная оценка отношения потребителей к торговым предприятиям

Факторы	Коэффициент весомости	Магазин «Магнит»		Магазин «Европа»		Магазин «Пятерочка»	
		Средняя балльная оценка	Общий балл	Средняя балльная оценка	Общий балл	Средняя балльная оценка	Общий балл
Уровень цен	0,20	3,6	0,72	3,8	0,76	3,5	0,7
Широта ассортимента	0,17	3,6	0,36	4,3	0,73	4,2	0,71
Качество предложенных товаров	0,15	4,2	0,63	3,8	0,57	3,1	0,46
Культура обслуживания	0,12	3,8	0,46	3,6	0,43	3,1	0,37
Удобство размещения относительно других объектов (культурно-зрелищных, административных, бытового обслуживания и т.п.)	0,12	3,8	0,46	3,8	0,46	3,8	0,46
Удобство размещения относительно наличия транспортных сообщений	0,12	3,6	0,43	3,8	0,46	3,7	0,44
Режим работы	0,04	4,0	0,16	3,8	0,15	3,8	0,15
Интерьер магазина	0,04	3,8	0,15	4,5	0,18	4,0	0,16
Посещаемость потребителями	0,04	4,1	0,16	4,1	0,16	4,0	0,16
Итого оценочный коэффициент	1,0	X	3,53	X	3,9	X	3,61

В частности:

- удобство размещения относительно других объектов (культурно-зрелищных, административных, бытового обслуживания и т.п.). Потребители-женщины предпочитают совершать покупки рядом с основным местом работы или службы;
- удобство размещения относительно наличия транспортных сообщений. Поскольку многие потребители имеют личный автотранспорт, важно иметь возможность припарковаться в непосредственной близости от торгового предприятия;
- режим работы, особенно важен этот показатель в предпраздничные и праздничные дни;
- активность других потребителей. Многие считают количество потребителей показателем высокой культуры обслуживания и предложения качественных товаров широкого ассортимента по приемлемым ценам.

Поскольку для получения комплексной оценки отношения потребителей к торговому предприятию мы взяли торговые точки, расположенные в непосредственной близости друг от друга (Наугорское шоссе, район школы №50), то некоторые оценки близки по значению или равны.

Стоит отметить, что добавление оценочных критериев и введение коэффициентов весомости, определяющих важность параметра для конкурентоспособности торгового предприятия, показало, что магазин «Магнит» уступает основным конкурентам. Отставание наметилось, прежде всего, за счет недостаточной полноты, широты и насыщенности предлагаемого ассортимента, удаленности от остановок транспорта и «худшего» интерьера. Предприятие явно нуждается в детальном изучении спроса, формировании и управлении системой взаимодействия с потребителями.

Применение данного подхода для оценки отношения потребителей к конкурирующим предприятиям позволяет сформировать маркетинговую стратегию и применять бизнес-технологии, учитывающие критерии важные для целевой группы потребителей.

Список источников:

1. Исследование и оценка факторов бизнес-среды: монография / под общ. ред. О.Е. Конобеевой. – Орел: ОрелГУЭТ, 2018. – 156 с.
2. Конобеева О.Е., Конобеева Е.Е. Применение бизнес-технологий в управлении продажами // Вестник ОрелГИЭТ. – 2019. – №2 (48). – С. 83-87.
3. Макарова Т.Н. Коммерческие процессы торговых предприятий: анализ и направления оптимизации // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2019. – №9. – С. 75-80.
4. Макарова Т.Н., Скворцова Н.А. Актуализация инструментов коммерческой деятельности и маркетинга // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2019. – №10. – С. 124-128.
5. Сотникова Е.А., Конобеева О.Е. Изучение конкурентной ситуации и принятие эффективных маркетинговых решений // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2019. – №10. – С. 134-139.

© **Макарова Татьяна Николаевна**

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: tanya.mak2010@yandex.ru

Марченкова Л.М.

ЦИКЛИЧНОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Актуальность темы определяется необходимостью анализа циклического социально-экономического развития экономики России. Экономика любой страны движется поступательно, спады сменяются подъемами, ростом производства и занятости. В статье анализируются циклы в развитии экономики, их причины и характеристика.

Ключевые слова: экономический цикл, причины цикла, фазы цикла, социально-экономическое развитие, экономические кризисы.

Marchenkova L.M.

RECURRENCE OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT THE RUSSIAN ECONOMY

The urgency of the theme is defined by the necessity to analyze the cyclic social and economic economy development of Russia. The economy of any country develops steadily, the recessions are replaced by rises in the economy, production and employment growth. In the article the cycles in economy development, their reasons and characteristic are analyzed.

Keywords: business cycle, the reasons of the cycle, cycle phase, social and economic development, economic crises.

Вся экономическая история свидетельствует, что развитие экономики происходит циклически, т.е. является неравномерным. Экономический цикл (economic cycle) – периодически повторяющееся колебание уровня экономической активности, занятости и уровня цен. Известный американский экономист Уэсли Митчелл занимался изучением экономической системы в движении. Митчелл, говоря об экономических циклах, утверждал, что экономические циклы представляют собой самопроизвольные движения, которые вырастают из определённых внутренних процессов экономической системы. Согласно теории Уэсли Митчелла, главным фактором, который управляет экономической деятельностью, является стремление к ведению бизнеса таким образом, чтобы он приносил прибыль. Цикличность развития российской экономики характеризуется движением по спирали, т.е. постепенным прогрессивным развитием экономики. Циклическое развитие российской экономики так же, как и любой цикл, имеет определенные фазы: кризис, депрессию, оживление и подъем (рис. 1) [1].



Рисунок 1 – Фазы цикла

Каждая фаза цикла характеризуется определенными особенностями и выражена показателями: объем производства, уровень занятости, уровень безработицы, уровень инфляции, уровень процентной ставки и др. Как правило, началом цикла является дно, самая низшая точка цикла. Она характеризуется низким объемом производства, занятости, возникает дисбаланс функционирования экономики, безработица. Запасы нереализованной продукции являются низкими. Возникают банкротства предприятий. Примером самого большого кризиса является кризис в западных странах 1929-1933 гг. В период этого кризиса произошло резкое падение масштабов производства более чем на 50% и рост уровня безработицы до 30% [4].

Следующей за низшей точкой идет оживление. Здесь происходит расширение объемов производства, начинается постепенное повышение потребительских цен в связи с увеличением потребительского спроса. Уровень безработицы сокращается, увеличивается уровень занятости населения. Возрастает спрос на капитал, что ведет к росту процентной ставки. В след за оживлением следует фаза подъема. Объем производства растет и достигает высоких уровней. Покупательский спрос также продолжает расти. Расширение покупательского спроса со временем приводит к росту уровня цен. Прибыль предприятий растет, экономика движется в гору. После того как будет достигнут пик развития экономик, начинается спад [2].

Экономические циклы имеют различную продолжительность. В связи с этим можно выделить большую разновидность экономических циклов. В настоящее время насчитывается около 1400 видов циклов. Наиболее популярные и известные циклы представим на рисунке 2.

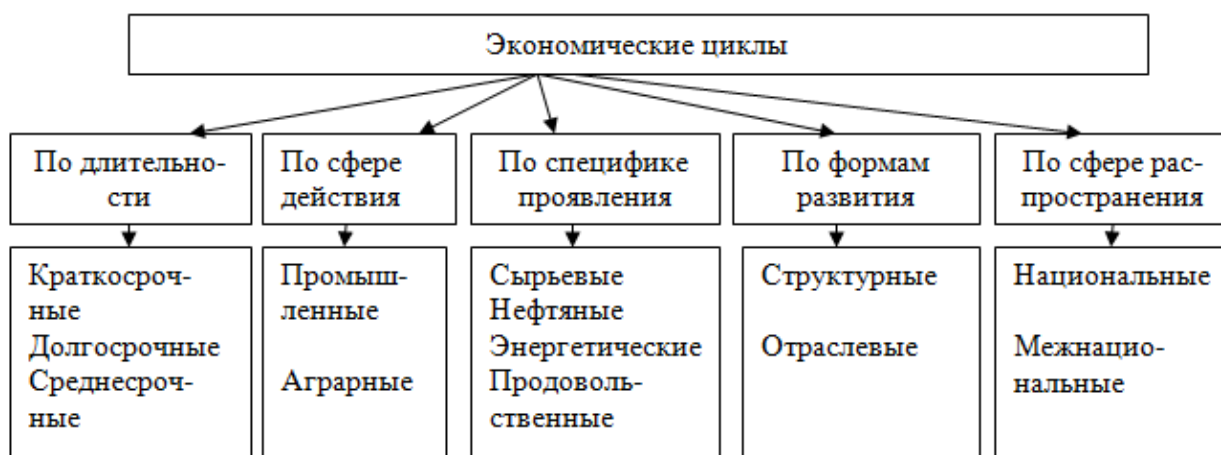


Рисунок 2 – Классификация экономических циклов [4]

Если рассматривать циклы по продолжительности, то самыми длинными являются циклы Н. Кондратьева продолжительностью 40-60 лет, связанные с глубокими изменениями в технологии производства. Циклы С. Кузнеца продолжительностью 17-18 лет связаны с колебаниями инвестиций в строительство. Циклы К. Дажлера продолжительностью 8-10 лет связаны с обновлением основного капитала и денежно-кредитными факторами. Самыми маленькими являются циклы Дж. Китчина продолжительностью 3-4 года, связанные с обновлением товарно-материальных запасов. Экономист В. Шипош обнаружил, что экономические циклы взаимосвязаны. Так, более длинные циклы поглощают более короткие циклы, при этом длительность последующего цикла становится короче предыдущего.

В целом, рассматривая причины экономических циклов, можно выделить две большие группы:

1. Внешние причины циклического развития – это причины, которые лежат вне границ экономической системы. К ним можно отнести: войны, восстания, революции, солнечные пятна, наводнения, землетрясения, открытия месторождений полезных ископаемых, увеличение численности населения, миграцию и др.

2. Внутренние причины циклического развития – это причины, которые лежат внутри границ экономической системы. К ним относятся причины, преимущественно влияющие на потребительский спрос и деятельность государства. Например, теория недопотребления, психологическая теория, теория чрезмерного инвестирования и др.

Однако экономисты сводятся к синтезу внешних и внутренних причин. Внешние причины дают толчок развитию цикла, а затем подключаются внутренние причины, способствующие дальнейшему развитию цикла.

В настоящее время большое внимание уделяется государственному антициклическому регулированию экономики. Можно выделить две концепции регулирования циклов.

Так, выделяют неокейнсианскую концепцию, согласно которой государство должно направить основные усилия на регулирование совокупного спроса. Государство должно использовать налогово-бюджетную политику за счет манипулирования государственными расходами и налогообложением.

Другая концепция – неоконсервативная – состоит в использовании денежно-кредитной политики, согласно которой регулирование осуществляется за счет манипулирования денежной массой и процентной ставкой.

Говоря о состоянии российской экономики, можно отметить, что спад экономики становится всё более ощутимым. Правительству до сих пор не удалось достичь поставленных целей: увеличения ВВП, борьбы с бедностью и развития социального проекта. По мнению аналитиков, в 2020 году не произойдет значительного роста экономики России. Аналитики Всемирного банка утверждают, что рост ВВП в 2020 году составит менее 1%. Прирост ВВП прогнозируется на 1,6%, а реальных доходов населения лишь к 0,1%.

На незначительные темпы прироста российской экономики влияют нефтяные цены, повышение НДС, колебания курса рубля по отношению к другим валютам. Ожидается снижение российского экспорта на 3,5%, что негативно отразится на экономике страны. Международный рынок характеризуется значительной неустойчивостью, цены на большинстве рынков зависят от стоимости ресурсов, продолжаются напряженные отношения с Западом, все это ведет Россию в рецессию.

Рост цен на нефть, конечно же, улучшил бы экономическую ситуацию российской экономики, но если же цены на нефть будут продолжать падать, то страну ожидает экономический, социальный и политический кризис.

В данной ситуации «финансовой подушки» из ФНБ надолго не хватит. Поэтому правительству следует готовиться к инфляции в 10%, падению рубля до 85-90 единиц за доллар США [5].

Большинство экспертов ожидают наступление экономического кризиса уже в 2020-2021 гг. Это обосновано наличием следующих важных причин.

О приближении очередного мирового кризиса свидетельствует ряд объективных факторов:

- Развитие торговых войн Китая и США.
- Болезнь, охватившая все страны мира.
- Замедление роста мирового ВВП до прогнозируемого уровня в 0,8%.
- Падение спроса и, как следствие, цен на энергоресурсы.
- Раздувание финансовых «пузырей» на крупных фондовых рынках.
- Окончание 12-летнего цикла с момента последнего кризиса в 2008 году. Именно этот период считается классическим интервалом между волнами глобального кризиса.

Россия до сих пор является экономически зависимой от внешних поставщиков. Импортзамещение относительно успешно реализовано лишь в сельском хозяйстве. Промышленность всё ещё значительно зависит от зарубежных технологий, оборудования, сырья и комплектующих. Поэтому девальвация рубля может практически парализовать отечественное производство.

Таким образом, государство должно проводить антициклическую политику, сглаживать циклические колебания для поддержания экономической стабильности.

Список источников:

1. Анаева З.К., Климчук В.В. цикличность как закономерность и форма социально-экономического развития России // Вестник КрасГАУ. – 2014. – №11. – С. 13-20.
2. Гараева Д.Р. Долговременные тренды и циклы развития экономики России и их прогнозирование // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Международной научной конференции (г. Санкт-Петербург, декабрь 2017). – СПб: Свое издательство, 2017. – С. 14-17.
3. Галяутдинов Р.Р. Экономический цикл: причины, фазы и виды [Электронный ресурс] // Сайт преподавателя экономики. – URL: <http://galyautdinov.ru/post/ekonomicheskij-cikl-fazy-i-vidy> (дата обращения: 12.03.2020).
4. Тупчиенко В.А., Кривцова М.К. Ключевые теории экономического цикла // Финансовая аналитика. – 2014. – №3 (19). – С. 2-12.
5. Экономика России в 2020 году может превзойти самые пессимистичные прогнозы [Электронный ресурс]. – URL: <https://pronedra.ru/ekonomika-rossii-v-2020-godu-mozhet-prevzoyti-samyepessimistichnye-prognozy-440081.html> (дата обращения: 12.03.2020).

© *Марченкова Лилия Михайловна*

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: marchenkova.lilya@yandex.ru

УДК 658.1

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/98-103

Мосина Е.И.

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовые потоки определяют, насколько современное предприятие платежеспособно и финансово независимо, т.е. его экономическую безопасность. В том случае, если работа финансового менеджмента не отвечает современным требованиям, предприятие будет приносить своим владельцам меньше отдачи, будет иметь в своем распоряжении меньше финансовых ресурсов, и, как следствие, эти условия приведут предприятие к банкротству.

Ключевые слова: экономическая безопасность, ценные бумаги, управление финансами, финансовые потоки, рентабельность, инвестиции, дебиторская задолженность.

Mosina E.I.

BASIC ESTIMATION TOOLS OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY

Financial flows define how solvent and financially independent modern enterprise is, i.e. they define its economic security. If the work of financial management does not correspond modern requirements, the enterprise will be less profitable, will have less financial resources at its disposal and, as a consequence, these conditions will lead the enterprise to bankruptcy.

Keywords: economic security, securities, financial management, financial flows, profitability, investments, accounts receivable.

Экономическая безопасность предприятия – это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

Необходимость постоянного соблюдения экономической безопасности предопределяется объективной потребностью каждого субъекта хозяйствования в обеспечении стабильного функционирования и достижении целей деятельности.

Уровень экономической безопасности предприятия зависит от того, насколько эффективно его руководство и специалисты (менеджеры) способны избегать возможных угроз и ликвидировать вредные последствия отдельных отрицательных составляющих внешней и внутренней среды.

Источниками отрицательных влияний на экономическую безопасность предприятия (организации) могут быть экономическая и национальная безопасность [6, с. 79]:

- сознательные или бессознательные действия отдельных должностных лиц и субъектов хозяйствования (органов государственной власти, международных организаций, конкурентов);

- стечение объективных обстоятельств (состояние финансовой конъюнктуры на рынках данного предприятия, научные открытия и технологические разработки, форс-мажорные обстоятельства и т.п.).

В зависимости от субъектной обусловленности отрицательные влияния на экономическую безопасность могут быть объективными и субъективными. Объективными считаются такие отрицательные влияния, которые возникают не по вине самого предприятия или его отдельных работников. Субъективные влияния имеют место вследствие неэффективной работы предприятия в целом или его отдельных работников (прежде всего руководителей и функциональных менеджеров) [5, с. 112].

Главная цель экономической безопасности предприятия – обеспечение его продолжительного и максимально эффективного функционирования сегодня и высокого потенциала развития в будущем.

Из этой цели вытекают функциональные цели экономической безопасности предприятия [1, с. 32]:

- обеспечение высокой финансовой эффективности, стойкости и независимости предприятия;

- обеспечение технологической независимости и достижение высокой конкурентоспособности его технического потенциала;

- высокая эффективность менеджмента, оптимальность и эффективность его организационной структуры;

- высокий уровень квалификации персонала и его интеллектуального потенциала, эффективность корпоративных НИОКР;

- минимизация разрушительного влияния результатов производственной деятельности на состояние окружающей среды;

- качественная правовая защищенность всех аспектов деятельности предприятия;

- обеспечение защиты информационного поля, коммерческой тайны и достижение необходимого уровня информационного обеспечения работы всех подразделов;

- обеспечение безопасности персонала предприятия, его капитала и имущества, коммерческих интересов.

Уровень экономической безопасности страны складывается из уровней экономической безопасности отдельных отраслей, который зависит от экономической безопасности подавляющего количества предприятий в этих отраслях. Экономическая безопасность отдельного предприятия зависит от достаточно большого количества факторов. Эффективное управление оборотными средствами играет среди них не последнюю роль.

Оборотные средства – денежные средства предприятия, авансированные в фонды обращения и оборотные производственные фонды [2].

Рассмотрим метод управления оборотными средствами, с помощью которого современное предприятие может упрочить свою экономическую безопасность. Для этого может использоваться следующая модель.

Модель Баумоля-Тобина основана на том, что организация начинает работать, имея в наличии максимально необходимый объем денежных средств. Но в процессе работы организации этот объем расходуется, а все заработанные денежные средства вкладываются в краткосрочные ценные бумаги. Когда предприятие расходует все имеющиеся у него в нали-

чие денежные средства, оно реализует часть своих вложений в краткосрочные ценные бумаги на сумму, равную максимальному объему требуемых денежных средств. После чего процесс повторяется заново.

Найдем требуемый объем пополнения денежных средств в рамках модели Баумоля-Тобина – формула (1):

$$Q = \frac{\sqrt{2} \cdot V \cdot C}{\sqrt{R}}, \quad (1)$$

где V – прогнозируемый объем потребности предприятия в денежных средствах в анализируемом периоде времени;

C – расходы предприятия на помещение его денег в ценные бумаги;

R – процентный доход по краткосрочным финансовым вложениям, который является приемлемым и достижимым для предприятия [4].

Так как предприятие расходует запас денег до нулевого объема, средняя величина этого запаса составит $Q/2$. Рассчитаем общее количество сделок предприятия по помещению его денежных средств в ценные бумаги (K):

$$K = \frac{V}{Q}. \quad (2)$$

Тогда объем расходов (CP), которые понесет предприятие в результате выбранной политики управления денежными средствами, рассчитывается как:

$$CP = C \cdot K + R \cdot \frac{Q}{2}. \quad (3)$$

Немаловажными инструментами управления финансами является бизнес-планирование и разработка финансовых бюджетов предприятия. Бизнес-план – это разработка технико-экономического обоснования проекта. Его финансовый раздел описывает управление проектом через управление связанными с ним финансовыми потоками. Рассчитываются показатели, характеризующие окупаемость инвестиций, рентабельность инвестиций, рентабельность самого инвестиционного проекта для эффективного управления финансами, выделяемыми на инвестиционную программу предприятия.

Для управления текущими финансовыми потоками применяется система финансовых бюджетов предприятия. Как правило, современное предприятие составляет мастер-бюджет. В свою очередь, он состоит из трех бюджетов: бюджет доходов и расходов, кассовый план, плановый баланс. Для каждого из этих трех бюджетов составляются еще несколько: бюджет затрат на оплату труда, бюджет прямых материальных затрат и т.п. Каждый бюджет составляется в двух экземплярах – плановом и фактическом. Это необходимо для сравнения плановых данных с фактическими и поиска отклонений. Лица, ответственные за отклонения, выявляются, при этом выявленные отклонения влияют на размер их премии. Так финансовая система и система мотивации персонала становятся единой финансово-мотивационной системой предприятия [3].

В целях обеспечения экономической безопасности, соблюдения экономических интересов предприятия и, соответственно, повышения эффективности предпринимательской деятельности у большинства субъектов появляется потребность в заемном финансировании, за которым предприятия обращаются в кредитно-финансовые учреждения.

В связи с этим изменилась и резко возросла роль кредитов и займов, оказывающих влияние на уровень экономической безопасности и удовлетворение экономических интересов субъектов.

В настоящее время кредиты и займы обеспечивают устойчивое функционирование предприятия. При этом главным является выбор надежного банка и кредитной стратегии для компании, выбор финансовых продуктов и наличие базы обеспечения. Актуальность

кредитного и заемного финансирования проявляется особенно на первоначальном этапе развития предприятия, когда хозяйствующему субъекту необходимо долгосрочное финансирование на осуществление капитальных инвестиций.

В современных реалиях многим компаниям присуща форма управления финансовыми потоками, отвечающая текущим потребностям. Данная форма приводит к определенному набору конфликтов между производственными службами предприятия и финансовым департаментом, показателями рентабельности предприятия и налоговой политикой государства.

Для разрешений этих противоречий необходима сбалансированная кредитная политика предприятия, дающая возможность определить единую стратегию повышения экономической безопасности путем координации экономических интересов как предприятия, так и банка.

Ключевой задачей денежно-кредитной политики предприятия является увязывание финансового менеджмента со стратегическими целями деятельности компании. Финансовые результаты деятельности предприятия интересуют как внутренних, так и внешних пользователей такого рода информации.

Кредитом является набор экономических отношений, которые возникают в ходе передачи имущества в натуральной форме или в форме денежных средств от одного хозяйствующего субъекта к другому при условии возврата данных денежных средств или оплаты имущества, а также при условии уплаты процентов за их пользование.

Выделяют следующие функции кредита в рыночной экономике:

- во-первых, кредит аккумулирует и мобилизует денежный капитал предприятий;
- во-вторых, посредством кредита происходит перераспределение финансовых ресурсов и их последующая централизация;
- в-третьих, посредством кредита происходит регулирование рыночной экономики.

В основе любой сделки на рынке заложен принцип взаимовыгодности участвующих сторон. В отношении кредита выгода определяется нормой процента, которая является отношением суммы процента к размеру ссудного капитала. Она зависит от отношения уровня спроса и предложения на заемное финансирование.

Для большинства видов производственной деятельности кредит должен соответствовать определенным требованиям, таким как массовость, регулярность, доступность по объему, цене и срокам кредитования.

Банковское кредитование играет неоднозначную роль в производственном процессе. Кредитование может увеличивать объем платежных средств у хозяйствующих субъектов, когда полученный кредит направляется на погашение долговых обязательств. Наряду с этим кредитование может увеличивать объем капитала.

Следует отметить, что кредитование стимулирует кругооборот капитала и представляет важный инструмент развития производственной деятельности. Таким образом, банковское кредитование, во-первых, способствует бесперебойному кругообороту капитала, а во-вторых, является важным средством расширения и совершенствования производства, определяя тем самым экономическую безопасность предприятия, и способствует предотвращению угрозы возникновения кризисной ситуации.

В настоящее время существует несколько видов банковского кредита. Конкретные формы его проявления различны и зависят от многих факторов, в том числе от состава участников кредитной сделки. Отличительной особенностью современного рынка кредитования в широком смысле является тесная взаимосвязь различных видов банковского и коммерческого кредита. При рассмотрении и анализе кредитной политики необходимо составить бизнес-план потребности и использования заемных средств, определить кредитную организацию и определить график погашения займов, а также расчет суммы платежа с учетом налогообложения прибыли.

Итак, для формирования кредитной политики необходимо рассматривать два основных критерия: получение и выдача кредита (в том числе товарного). Для этого необходимо

проанализировать пассив бухгалтерского баланса предприятия, а также определить отношение собственных к заемным средствам. После этого хозяйствующий субъект будет в состоянии принять решение о достаточности оборотных средств. Если собственных оборотных средств будет недостаточно, то после расчета эффективности привлечения заемных ресурсов принимается решение относительно целесообразности их привлечения. Возможны ситуации, когда происходит привлечение кредитных ресурсов и при достаточном объеме собственного капитала. Это происходит по причине того, что доходность по проекту увеличивается за счет возможности перераспределения высвободившихся средств на другие проекты. Необходимо также проанализировать эффективность различных вариантов по привлечению денежных средств как посредством кредита, так и с помощью рынка ценных бумаг.

Рассматривая второй критерий кредитной политики, предприятие должно сравнить потенциальные выгоды от увеличения объемов продаж, что, в свою очередь, может повлечь за собой предоставление отсрочек по платежам. Длительные отсрочки по платежам можно рассматривать как предоставление товарного кредита покупателю. В данной ситуации важно осуществлять грамотное управление дебиторской задолженностью с пониманием того, что чем выше скорость оборачиваемости дебиторской задолженности, тем ниже цикл оборачиваемости наличных денежных средств компании, как следствие – выше объем ликвидности в компании.

Наиболее показательными в кредитной политике являются инструменты, используемые сбытовыми структурами в рамках кредитования поставщиков. Инструменты состоят из различных шаблонных вариантов, регламентов, процедур для оценки потенциальных дебиторов. Первый зависит от вероятности невозврата кредита. В данном случае необходимо распределить покупателей по группам риска, оценив кредитную историю с помощью соответствующего метода. В рамках метода оценки кредитной истории происходит ранжирование покупателей по заранее определенным критериям с последующей оценкой степени риска по предоставлению кредита тому или иному покупателю. В ходе развития данного метода на практике получили распространение различные его интерпретации.

В целях оценки кредитной истории дебиторов в хозяйствующем субъекте выделяется пять показателей: срок работы с данным дебитором (единица измерения – полугодие), срок существования самого хозяйствующего субъекта, размер скопившейся дебиторской задолженности (свыше квартала), размер продаж на одного покупателя (среднемесячный за полгода), чистый денежный поток, рассчитываемый из суммы платежей за отгруженную продукцию, оцененную по стоимости товаров, поступивших по бартерному обмену. Использование данного показателя связано, прежде всего, с высоким объемом бартерных операций и с необходимостью оценки действительной денежной массы, которая поступает за отгруженную продукцию. На следующем шаге метода рейтинговой оценки все показатели приводятся по 100 балльной шкале. Большой балл в данной шкале относят к предпочтительному параметру. После этого каждому показателю относят веса значимости и подсчитывается итоговый рейтинг выбранного хозяйствующего субъекта.

Основной задачей в оперативном управлении предприятием является наиболее эффективное использование имеющихся ресурсов (финансовых, товарных, трудовых и т.д.). Результатом эффективного управления предприятием является выручка, которая представляет собой совокупность поступлений от реализации товаров. Если же поставленные товары оплачиваются не сразу, а позднее, то речь идет уже не о поступлении средств, а о возникновении дебиторской задолженности (или кредиторской претензии), которая также формирует выручку. Под дебиторской задолженностью понимаются обязательства покупателей (или других клиентов) перед компанией по оплате поставленных услуг и товаров. Реализация в кредит повлечет за собой возникновение дебиторской задолженности.

Таким образом, основополагающим элементом при исследовании экономической безопасности предприятия является выбор ее критерия. Он предполагает признак или сумму признаков, на основании которых делается заключение о состоянии экономической безопасности предприятия. Реальные и потенциальные угрозы как внешние, так и внутрен-

ние способны нанести значительный урон предприятию. Оптимизация экономической деятельности организации возможна лишь при постоянной и планомерной деятельности по защите. Эффективность будет зависеть от системного подхода, а также от комплексной организации. На предприятии необходимо проводить пропагандистскую, профилактическую деятельность. Оптимизировать управление и поддерживать его режим. Каждое проведенное мероприятие позволит предупредить не одну угрозу.

Список источников:

1. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 240 с.
2. Володина М.В., Сопачева Т.А. Организация хранения и контроль запасов и сырья. – М.: Издательский центр «Академия», 2017. – 192 с.
3. Зимин Н.Е., Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учебное пособие. – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2016. – 240 с.
4. Клочкова Е.Н., Платонова Т.Е., Кузнецова В.И. Экономика предприятия. Учебник / под ред. Е.Н. Клочковой. – М.: Юрайт, 2017. – 448 с.
5. Трапезникова А.С., Стромко М.С., Есембекова А.У. Комплексная оценка экономической безопасности организации ОАО «Синтез». // Интерактивная наука. – 2016. – №5. – С. 80-82.
6. Эриашвили Н.Д. Экономическая безопасность: учебное пособие / В.А. Богомолов, Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаев и др.; под ред. В.А. Богомолов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 296 с.

© Мосина Екатерина Игоревна

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: caterinamosina@yandex.ru

УДК 332.1

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/103-107

Плахова Л.В.

ФОРМИРОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ

Для обеспечения стабильности социально-экономического развития регионов уже задействованы меры экономической поддержки малого и среднего бизнеса и населения. В статье рассматриваются риски ухудшения социально-экономического положения субъектов Федерации и направления региональной государственной антикризисной политики, включая меры по реализации новых инвестиционных проектов в рамках соглашений о защите и поощрении капиталовложений.

Ключевые слова: индикаторы устойчивого развития регионов, соглашение о защите и поощрении капиталовложений, деловой климат, индекс социальной и инвестиционной активности.

Plakhova L.V.

FORMATION OF THE STATE ANTI-RECESSIONARY POLICY IN THE REGION

To provide stability of social and economic development of the regions of economic support measures of small and medium-size business and population have already been applied. In the article the risks of worsening of social and economic position of the Federation subjects and directions of state regional anti-recessionary policy, including the measures on new investment projects realization within the agreements on protection and encouragement of capital investments are considered.

Keywords: indicators of sustainable development of the regions, agreement on protection and encouragement of capital investments, business climate, index of social and investment activity.

Экономическая деятельность обеспечивает использование различных методов создания и потребления благ человеком и обществом. На основе экономического взаимодействия возникает естественное богатство отдельных индивидов и государства в целом. Производство и присвоение этого богатства определяются разумными потребностями людей. Для российской государственной социально-экономической политики ключевую роль играет обеспечение её стратегического целеполагания. Турбулентность внешней среды диктует необходимость преобразований социально-экономической системы с учетом глубоких технологических изменений, формирования качественно новых рынков, быстрого развития социальных сетей и новых институциональных форм. Принятие ФЗ №172 «О стратегическом планировании в Российской Федерации» обеспечило возможность формирования и реализации взаимосвязанной совокупности стратегических целей развития на макро-, мезо- и микроуровнях.

Результаты исследования Московского центра Карнеги готовности к переменам россиян показали, что у большинства населения отсутствует понимание необходимых действий для улучшения ситуации в стране [4]. По данным опроса, в наибольшей степени в переменмах заинтересована молодежь, малоимущие слои населения, пенсионеры, средний класс и бюджетники. По их мнению, перемены в первую очередь должны быть направлены на рост заработной платы, пенсий, общее повышение уровня жизни в стране. Кроме того, респонденты указывают на необходимость оптимизации платежей в сфере ЖКХ, цен на продукты питания, лекарства и предметы первой необходимости. По их мнению, необходимо усилить меры по борьбе с коррупцией и сделать более доступными медицинские услуги для всех категорий граждан. В целом перемены увязываются с решением социально-экономических проблем в регионах.

Кризисные явления весны 2020 года выделяются отличительными чертами, связанными с особенностями социально-экономического развития регионов. Во-первых, высокие риски для сектора рыночных услуг из-за самоизоляции и снижения доходов населения в крупных агломерациях. Во-вторых, отсутствие финансовых ресурсов у малого и среднего бизнеса для оплаты труда работников, налогов и арендных платежей. В-третьих, существенное снижение уровня потребления населения провинции, у которого отсутствуют накопления, высокий уровень закредитованности и распространение неформальной занятости. В-четвертых, уровень бюджетной обеспеченности регионов будет снижаться в связи с уменьшением налоговых поступлений [6].

Рассматривая механизм управления социально-экономическим развитием на мезоуровне, необходимо исследовать метод программно-целевого управления. Он рассчитан на разработку взаимосвязанных по целям и срокам реализации государственных программ страны в целом, регионов, муниципальных образований. Этот метод добавляет решению проблем правовой статус, дает возможность эффективно аккумулировать необходимые ресурсы и придает проблеме достижения поставленной цели обязательный характер. Программно-целевой механизм формирования стратегического развития субъекта Федерации действует на основе принципа оптимизации затрат для достижения максимального результата.

Элементы механизма представляют собой совокупность экономических средств воздействия субъекта управления на объект управления, которые зависят от условий рыночной экономики, предопределенных взаимосвязями субъектов рыночной системы. В настоящее время особую актуальность приобретает исследование механизма управления устойчивостью развития. Такой механизм должен ориентироваться на предупреждение неустойчивости и обеспечение развития в стратегической перспективе.

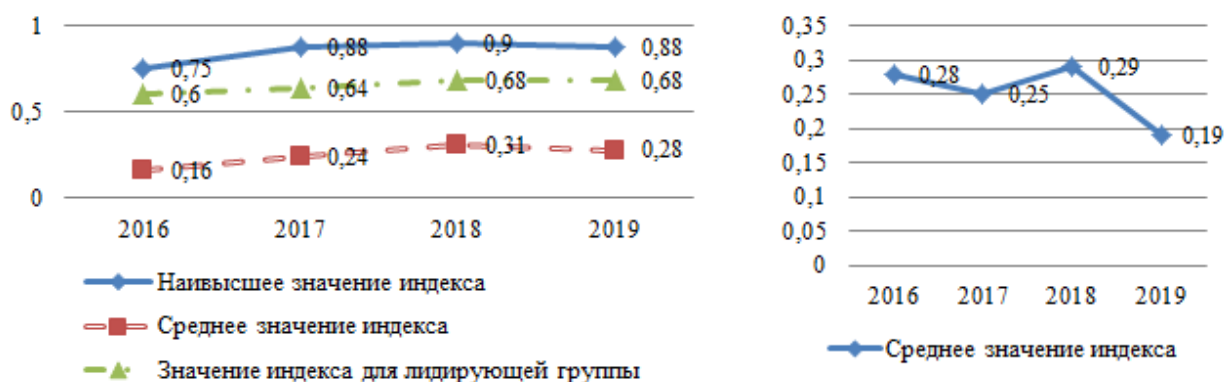
Механизм управления экономической устойчивостью должен быть ориентирован на постоянный мониторинг результатов по критерию экономической устойчивости; формирование системы корректирующих действий по устранению отклонений от намеченных целей; оценку изменений показателей экономической устойчивости; подготовку и реализа-

цию управленческих решений по оценке уровня достижения устойчивости социально-экономической системы; создание системы инструментов для корректировки в рамках общего организационно-экономического механизма управления социально-экономической системой; обоснование норматива результативности и эффективности управления по поддержанию или повышению уровня экономической устойчивости.

Механизм управления экономической устойчивостью призван взаимодействовать с другими механизмами управления в рамках комплексного организационно-экономического механизма управления регионом, эффективно дополняя его в процессе синтеза с другими механизмами и по необходимости корректируя его элементы.

Система индикаторов устойчивого развития региона представляет собой совокупность показателей, которые позволяют объяснять изменение состояния институциональных, социальных, экологических и экономических характеристик региона. Система показателей устойчивого развития должна обеспечивать анализ ситуации, с одной стороны, с позиции стабильности прогнозируемого уровня социально-экономических показателей, а с другой стороны, с позиции достижения роста показателей в динамике. Появление новых проблем в реализации стратегии социально-экономического развития региона должно находить отражение в изменении системы оценочных показателей.

Для оценки устойчивости развития региона целесообразно использовать систему индикаторов, основой которой служит набор показателей, предусмотренных Распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 июня 2009 г. № 806-р «Об утверждении перечня показателей мониторинга процессов в реальном секторе экономики, финансово-банковской и социальной сферах субъектов Российской Федерации» [1].



Динамика индекса «Ответственность и открытость», ед

Динамика среднего значения индекса «Вектор устойчивого развития», ед.

Рисунок 1 – Динамика индексов РСПП в области устойчивого развития, ед.

С 2016 г. Российский союз промышленников и предпринимателей реализует проект по оценке устойчивого развития. В рамках проекта составляется два индекса: индекс раскрытия информации «Ответственность и открытость» и индекс «Вектор устойчивого развития», отражающий динамику результативности деятельности компаний в сфере устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности. Из данных рис. 1 видно, что индекс вектора устойчивого развития показал негативную динамику. Его величина в 2019 г. уменьшилась на 0,1 ед. При этом его снижение охватило далеко не все отрасли. Ряд отраслей показал заметный рост, в частности электроэнергетика, промышленность драгоценных металлов и алмазов, транспорт и логистика [8].

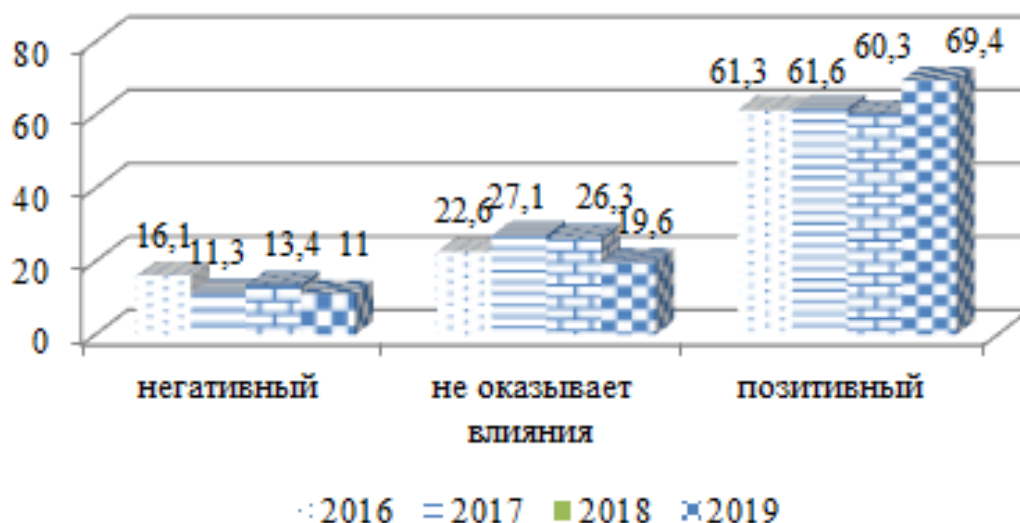


Рисунок 2 – Динамика оценки вклада региональных властей в улучшение делового климата в регионе в 2019 г., %

В 2019 г., по мнению двух третей компаний, вклад региональных властей в динамику состояния делового климата скорее положительный, чем негативный. За исследуемый период оценки компаний практически не менялись [5]. Лучше других оценили вклад региональных властей компании из Северо-Западного, Приволжского и Центрального федеральных округов. В нейтральную зону оценки смещены ответы уральских предприятий. Самые низкие оценки поставили респонденты из Сибирского ФО – в их данных доля негативных ответов достигает 27,8%. Единого делового климата в различных регионах России не существует, согласно ответам 81,7% компаний. При этом резко отрицательной позиции придерживается треть опрошенных. В марте 2020 г. величина индекса личных оценок делового климата снизилась на 11,8 пункта. При этом индекс социальной и инвестиционной активности вырос до 50,6 пункта за счет реализации инвестиционных проектов и социальных программ, найма новых сотрудников, оптимизации затрат [7].

Тренд экономического развития России на протяжении последних лет можно скорее охарактеризовать как ужесточение контроля государства над экономикой. Экспертное сообщество, дискутируя о роли государства в экономике, обращает особое внимание на задачу преумножения богатства страны как такового. Госинвестиции оказывались ключевыми в создании прорывных технологий и рынков не только в СССР и Китае, но и в экономически развитых странах Запада при развитии интернета, формировании рынков чистой энергии и т.п. [2].

Минфин и Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) согласовали и направили в правительство пакет предложений по новым инвестиционным проектам в рамках соглашений о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК). Для восстановления после пандемии целесообразно предоставить бизнесу поддержку на развитие новых проектов за счет подключения к механизму СЗПК финансовых продуктов и инструментов институтов развития, а также благоприятного банковского регулирования. Из 200 проектов пакета РСПП на 20 трлн руб., предусматривающих создание более 1 млн рабочих мест, до 40% нуждаются в дополнительной регуляторной поддержке на доинвестиционной фазе [3].

Предложение РСПП и Минфина заключается в том, чтобы включить СЗПК как форму «поощрения правительством развития инвестирующих компаний» в один из пакетов поддержки экономики от спада по итогам пандемических ограничений.

Общие меры, требуемые для всех проектов СЗПК, выглядят как быстрое принятие всех подзаконных актов и запуск ГИС «Капиталовложения» (IT-инфраструктура контроля

за инвестированием в рамках СЗПК), некоторые меры дополнительной поддержки проектирования и стартовой фазы инвестиционных проектов, привлечение к проектам СЗПК финансовых продуктов институтов развития и в целом проектного финансирования -синдикатов на базе ВЭБ.РФ, «Дом.РФ», РЭЦ и «фабрики проектного финансирования». В разных отраслях инвестпроекты требуют отдельных специфических мер. Так, в случае машиностроения дополнительная поддержка описывается как сохранение инвестпрограмм госмонополий, в первую очередь РЖД, использование механизмов СПИК 2.0 и упрощение механизмов экспортного финансирования. В жилищном строительстве крупнейшая запрошенная мера - выкуп «Дом.РФ» облигаций девелоперов под проекты комплексной застройки и поэтапность проектного финансирования. В лесопереработке и АПК основной запрос на дополнительные меры – это госвложения в инфраструктуру и создание «биржи углеродных квот». В «экологических» проектах необходимо предоставить возможность использования метода ускоренной амортизации.

Список источников:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 июня 2009 г. №806-р «Об утверждении перечня показателей мониторинга процессов в реальном секторе экономики, финансово-банковской и социальной сферах субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/6625196/> (дата обращения: 10.04.2020).
2. Буев М. Государство как инвестор первой инстанции [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/columns/2019/12/22/819385-gosudarstvo-investor> (дата обращения: 10.04.2020).
3. Бутрин Д. Лекарство для выздоровевших [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4326203> (дата обращения: 10.04.2020).
4. Волков Д., Колесников А. Мы ждем перемен - 2. Почему и как формируется спрос на радикальные изменения [Электронный ресурс]. – URL: https://carnegieendowment.org/files/Carnegie_Moscow_Article_Volkov_Kolesnikov_Rus_Nov2109_final.pdf (дата обращения: 10.04.2020).
5. Доклад Российского союза промышленников и предпринимателей о состоянии делового климата в России в 2019 году. [Электронный ресурс]. – URL: <http://media.rsprr.ru/document/1/2/c/2cd8e6449df96c264fe0cb9a2cd9d874.pdf> (дата обращения: 10.04.2020).
6. Зубаревич Н. Региональные риски нового кризиса для занятости и бюджетов регионов [Электронный ресурс]. – URL: https://www.iep.ru/files/text/crisis_monitoring/2020_7-109_April-1.pdf (дата обращения: 10.04.2020).
7. Индекс деловой среды в марте 2020 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://рспп.рф/activity/analytics/indeks-delovoy-sredy-v-marte-2020-goda/> (дата обращения: 10.04.2020).
8. Ответственность. Открытость. Результативность. Индексы РСПП по устойчивому развитию - 2019: «Ответственность и открытость» «Вектор устойчивого развития» [Электронный ресурс]. – URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/131670479> (дата обращения: 10.04.2020).

© *Плахова Любовь Васильевна*

*доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»,
г. Орел, РФ; e-mail: plahova0505@yandex.ru*

УДК 336.761.6

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/107-109

Резвякова И.В.

ВЛИЯНИЕ ПРОИЗВОДНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В современных условиях рынок производных финансовых инструментов (деривативов) занимает лидирующие позиции по объемам торгов и является одним из самых важных секторов

рынка. Деривативы представляют собой финансовые инструменты, производные от других, более простых финансовых инструментов: акций, облигаций, иностранной валюты, процентной ставки или реальных активов в виде товаров. В сущности, это инструменты торговли финансовыми рисками, привязанные к финансовым или реальным активам.

Ключевые слова: развитие, финансовые рынки, производные инструменты.

Rezvyakova I. V.

INFLUENCE OF DERIVATIVE TOOLS ON THE FINANCIAL MARKET DEVELOPMENT

Under modern conditions the market of derivative financial tools (derivatives) occupies the leading positions on auctions volumes and is one of the most important sectors of the market. Derivatives are financial tools derived from simpler financial tools – stocks, bonds, foreign currency, interest rate or real assets in the form of goods. In essence, it is tools of trading financial risks referred to financial or real assets.

Keywords: development, financial markets, derivative tools.

В условиях финансовой нестабильности России становится очевидным, что для нормального развития экономики необходимо обеспечить доступность субъектов рынка всех отраслей к инструментам финансового рынка. Преобладание развитых финансовых рынков способствует привлечению дополнительных источников финансирования для осуществления хозяйственных операций.

Перспективными направлениями развития финансовых рынков являются следующие мероприятия:

- улучшение теоретических аспектов в инвестиционной сфере, что непосредственно влияет на финансовый рынок. Данное направление подразумевает объективное восприятие финансового положения потенциальных инвесторов;

- внесение изменений в российское законодательство и выбор методов для борьбы с коррупцией. Это снизит риски опасения для иностранных инвесторов и обеспечит приток инвестиций в экономику России;

- обеспечение оптимального регулирования финансовых рынков. Инвесторов привлекает стабильность и упорядочение отношений в хозяйственной сфере.

Ключевую роль в функционировании финансовых рынков играют производные финансовые инструменты, которые созданы для хеджирования рисков и представляют собой обязательство о поставке предмета контракта в будущем. Именно производные инструменты позволяют инвестору сформировать оптимальный инвестиционный портфель, который включает в себя производные ценные бумаги (акции, облигации, валюту, задолженность по кредиту и др.) [3].

Основными видами производных финансовых инструментов являются:

- опционы и варранты, которые предоставляют их обладателю право (но не обязанность) продавать или покупать финансовые активы по зафиксированной цене;

- фьючерсы (форварды для внебиржевой торговли) – контракты на будущую поставку различных активов (товаров, валюты, ценных бумаг) по цене, зафиксированной в соглашении;

- свопы – соглашение между двумя сторонами об обмене базовыми активами или платежами в соответствии с оговоренными условиями контракта [2].

По экономическому назначению рынок финансовых инструментов подразделяется на два уровня: практический (используется конкретными участниками рынка) и общеэкономический (используется в качестве инструментов).

Крупные компании (коммерческие банки) обращаются на этом рынке с целью полу-

чения прибыли, обеспечивая себе защиту (хеджирование) совокупной целевой прибыли, обходя собственную профессиональную деятельность рынка производных инструментов.

Особенностью производных финансовых инструментов является способность отсечения актива от риска. В банковском секторе указанная особенность имеет важное значение. На рынке производных инструментов осуществляется интеграция секторов и отдельных сегментов финансового рынка, так как проводится оценка рисков различных активов для возможности их сравнения. Данная интеграция способствует увеличению скорости обращения денежных средств на финансовых рынках [1].

Функционирование рынка производных инструментов отличается от других сегментов рынка существенными масштабами и имеет наименьшую связь с реальными активами на фондовом рынке. Кроме этого, данный рынок оказывает непосредственное влияние на рыночную оценку базисного актива. Следовательно, динамика оценки базисных активов влияет на финансовый сектор экономики.

Значение производных инструментов связано со следующими тенденциями:

- отделение собственности на капитал от профессионального управления этим процессом в ходе осуществления деятельности коммерческими организациями;
- отделение собственности на капитал от частных лиц;
- отделение рыночных рисков от капитала.

Стимулирующим инструментом на финансовом рынке является предоставление информации о рынке производных ценных бумаг. Достоверность предоставленной информации способствует повышению или снижению эффективности финансового рынка. Таким образом, производные инструменты могут создавать не только положительные воздействия на финансовые рынки, но и приводить к негативным последствиям.

Список источников:

1. Заболоцкая В.В., Квиткина Ю.А. Компаративный анализ мирового и отечественного рынка производных финансовых инструментов на современном этапе их развития // Экономика и предпринимательство. – 2018. – №9 (97) – С. 225-232.
2. Шкут О.В. Экономическое значение производных финансовых инструментов // Вестник современных исследований. – 2018. – №6.2 (21) – С. 360-361.
3. Клыпин Н.А. Мировой рынок производственных инструментов // Синергия Наук. – 2018. – №27 – С. 209-223.

© Резвякова Ирина Владимировна
*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент»,
Орловский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»; г. Орел, РФ; e-mail: rezvirina@yandex.ru*

УДК 336.221

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/109-111

Ручкина Е.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Бюджетно-налоговая политика является краеугольным камнем функционирования любой национальной экономики. Особенную насущность данное направление приобретает в условиях современного мирового рынка, который характеризуется нестабильностью. Именно от того, как будет проводиться в той или иной стране бюджетно-налоговая политика, во многом будет зависеть стабильность экономической системы.

Ключевые слова: бюджетно-налоговая политика, инвестиции, человеческий капитал, налоговые режимы.

TOOLS PERFECTION OF BUDGETARY-TAX POLICY

Budgetary-tax policy is a corner stone of functioning of any national economy. The direction gets especial urgency under conditions of modern world market which is characterized by instability. The stability of economic system in this or that country will depend in many respects on how budgetary-tax policy will be carried out in that country.

Keywords: budgetary-tax policy, investments, human capital, tax treatment.

За годы рыночных реформ в некоторых российских регионах, соответственно, произошло не только косвенное влияние на экономические процессы через формирование эффективной инфраструктурной и институциональной базы, но и прямая поддержка определенных видов деятельности, представляющих наибольший интерес с точки зрения мультипликативного воздействия на смежные отрасли.

Государственная региональная политика – это создание условий для научных исследований, динамичного и сбалансированного социально-экономического развития России и ее субъектов. Поэтому рыночная экономика предлагает государству как организации, регулирующей экономическое развитие, также использовать инструменты косвенного влияния, в частности, фискальную политику (фискальную политику). Мы напрямую выделяем следующие инструменты государственной фискальной политики: налоги, взимаемые с субъектов хозяйствования, расходы на реализацию различных программ и трансфертов. Следует отметить, что используются инструменты бюджетной политики.

Основным элементом экономической политики страны является налоговая политика. Налоговые отношения представляют собой совокупность экономических, политических и социальных тенденций, с помощью которых осуществляется реализации государственной политики.

Налоговая политика, с одной стороны, направлена на противодействие негативным последствиям экономического кризиса, а с другой – на создание условий для восстановления позитивных темпов экономического роста.

Дискреционная бюджетно-налоговая политика, прежде всего, преследует определенные цели, такие как корректировку объемов производства, уровня занятости, инфляции и экономического роста. Исходя из этих целей, методами регулирования становятся государственные расходы и использование налогов. Принятые меры влияют как на совокупное предложение, так и на совокупный спрос в масштабах национальной экономики. Таким образом, с точки зрения кейнсианского подхода, дискреционная фискальная политика является инструментом прямого воздействия на общие расходы.

Альтернативное решение – это не дискреционная бюджетная политика, которая предполагает автоматическую корректировку налоговых поступлений в госбюджет с использованием предоставленных стабилизаторов экономики. При изменении объемов производства национальной экономики эти стабилизаторы активируются автоматически и не требуют специальных действий правительства по корректировке экономической политики. Такими стабилизаторами могут быть государственные трансферты, система распределения прибыли и прогрессивная система налогообложения.

Налоги и налоговая политика государства не должны ограничивать бизнес, расширение производства товаров и услуг. Слишком высокие налоги не помогают стабилизировать бюджет. Невозможно создать налоговую культуру, и ее уровень существенно не увеличится за месяц, через год или через три года – потребуются гораздо более длительный период. Необходимо существенно повысить зарплаты сотрудников налоговых органов, вывести их на рыночный уровень и обеспечить специальный социальный пакет. Рекомендуется также применять систему стимулирования, основанную не только на уровне сбора налогов и сборов, но и на использовании дополнительных показателей качества работы:

количество обращений налогоплательщиков и налоговых органов в суды, количество дел, полученных налоговыми органами и налогоплательщиками, количество жалоб налогоплательщиков, профессионализм и др. В результате подобных мероприятий можно повысить общий уровень образования, профессионализма, интеллекта налоговиков. Увеличение государственных расходов, связанное с вышеупомянутыми мерами, может быть компенсировано более эффективным перераспределением трудовых и материально-технических ресурсов для осуществления целого ряда мероприятий по контролю за получением налогов и сборов: снизить коррупцию, повысить доверие населения к государству и снизить долю теневой экономики за счет ее легализации (конечно, не в краткосрочной перспективе). Данная схема имеет и свои недостатки. Главное – фундаментальная реактивность системы. Стабилизаторы могут уравнивать последствия циклических колебаний, но не устраняют их причину. В идеале государство должно включать в свою политику множество мер, средств и методов экономического влияния. Их следует применять на основе сознательного подхода к экономике с учетом как ожидаемых целей, так и особенностей используемых методов. Среди целей государственного вмешательства, решаемых фискальными методами экономического влияния, можно выделить общий рост экономики, корректировку инфляционных процессов, установление максимального уровня безработицы, перераспределение доходов разных социальных слоев и достижение стабильного экономического баланса.

Поэтому можно на основе вышеизложенного материала сделать небольшой вывод. Правильно выстроенная система налогообложения как элемент бюджетно-налоговой политики государства позволяет не только пополнять государственную казну (что очень важно в современных условиях финансово-экономической нестабильности), но и оказывать благотворное воздействие на смежные отрасли экономики, улучшать социальную ситуацию в стране. В связи с этим выбор инструментов налогового воздействия, характер и механизм их использования не могут быть случайными – они должны определяться государственной стратегией и направлением развития налоговой системы. Существующие политические, экономические и социальные особенности, неотложные проблемы требуют корректировки форм и методов налогового воздействия и определения их приоритета и комбинации. Кроме того, только всестороннее и продуманное применение всех инструментов налоговой политики как инструмента общей финансовой политики государства может привести к наиболее эффективным и долгосрочным результатам.

© Ручкина Елена Владимировна

*преподаватель предметно-цикловой комиссии специальных и профессиональных дисциплин;
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
г. Орел, РФ; e-mail: elena.57.ru@yandex.ru*

УДК 338.22

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/111-114

Ручкина Е.В.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В работе будут рассмотрены и изучены факторы, влияющие на процесс развития, формирования и достижения конкурентоспособности предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования в условиях рыночных отношений.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, развитие, рыночные отношения, конкурентоспособность, хозяйственная деятельность.

STRATEGIC ASPECTS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY FORMATION AND DEVELOPMENT

In the article the author will consider and study the factors influencing formation, development, and achievement of entrepreneurial activity competitiveness of managing subjects under conditions of market relations.

Keywords: entrepreneurial activity, development, market relations, competitiveness, economic activities.

Современные рыночные условия, в которых осуществляется экономическая деятельность, внесли свои изменения в умы людей, в их жизнь и в способ их реализации, они способствовали появлению многих терминов. Предпринимательство в широком смысле, в отличие от бизнеса, встречается гораздо реже: «предприниматель, остающийся таковым на протяжении десятилетий, встречается так же редко, как и коммерсант, который никогда в обычной жизни не бывал хоть немного предпринимателем», то есть мы имеем дело с бизнесом. Бизнесмен может заниматься бизнесом всю жизнь и не быть предпринимателем, но рыночная экономика не может существовать без предпринимательства как социально-экономического явления.

Используя настройки системного подхода, можно сказать, что понятие «финансовая стратегия» является особенностью системы. Концепция системы основана на единстве и целостности образования. В этом случае можно утверждать, что финансовая стратегия представляет собой полный набор взаимосвязанных элементов. Целостность системы представляет собой сочетание нескольких взаимосвязанных элементов – областей финансовой политики в контексте определенных аспектов компании (политика управления основными средствами, политика управления оборотным капиталом, политика управления пассивами, политика управления дебиторской задолженностью, налоговая политика, ценовая политика и т.д.).

Важнейшим направлением региональной политики является достижение высокого уровня региональной конкурентоспособности, определяемой с точки зрения концепции устойчивого развития как ее способности производить конкурентоспособные товары и услуги, которые пользуются спросом на внутреннем и международном рынках. Вышеизложенное формирует комплексную стратегию социально-экономического развития региона с целью повышения его конкурентоспособности [1].

В рыночной экономике компаниям приходится сталкиваться с проблемами управления на новом уровне. Необходимо быстро реагировать на рыночные условия и быстро меняющуюся экономическую ситуацию. Это требует реструктуризации внутренней микроэкономики компании, создания управленческого учета и оптимизации процессов управления.

Во-первых, это представляет практический интерес без непосредственной связи с автоматизацией управления. Во-вторых, обсуждаемые здесь концепции можно найти в проспектах, статьях, а также в различных документах, которые необходимо будет учитывать и утверждать при выборе и внедрении системы автоматизации управления предприятием. Охарактеризуем основные особенности управления предприятием как процессом с точки зрения теории управления [2].

Соотношение принципов использования институциональных инструментов в соответствии со степенью их участия в повышении деловой активности на разных этапах жизненного цикла позволяет бизнес-организациям эффективно и результативно использовать инфраструктурные учреждения, а государству – оценивать эффективность своей работы. Другими словами, институциональным компонентом являются все без исключения организации: каждая из них имеет жизненные циклы, стратегические, тактические и оперативные цели развития, факторы успеха и барьеры; которые во многом определяются уровнем развития институтов [3].

Интерес к изучению организованной предпринимательской деятельности как стиля поведения обусловлен тем, что он способствует развитию личности как стратегического ресурса. Это качество личности особенно необходимо в процессе создания сопротивления на всех уровнях управления деструктивными технологиями, которые все чаще используются в современном мире. Эта личностная черта стратегически характеризуется наличием и организационной структурой конкурентоспособности как ресурса и дальнейшей интеграционной способностью личности, основанной на качестве капиталоемкости человеческого фактора. Использование стратегического ресурса проявления предпринимательской личности становится приоритетным при выборе методов противодействия деструктивным технологиям в контексте расширения сотрудничества государства и народов как одного из проявлений генезиса организации.

Особенность бизнеса в корпоративной структуре заключается в том, что, несмотря на экономическую независимость объединенных организаций, существуют прочные взаимные этические, организационные, финансовые, деловые и другие связи, благодаря которым корпоративные структуры являются стабильными и надежными партнерами в бизнесе.

Регионально-финансовые ресурсы имеют модель движения, которая служит основой региональной модели, описывая процессы их формирования, распределения и использования. При данной модели экономические и социальные отношения выражаются в денежном эквиваленте, эта форма служит основой для объединения частных модификаций, которые отчетливо представляют определенные виды деятельности и соединяют их в одно целое. При построении модели мы использовали идеи, заложенные в методологии построения консолидированного баланса финансовых ресурсов и затрат, разработанного Госкомстатом РФ. В методологии данной модели делается попытка всецело отразить различные аспекты формирования и использования региональных финансовых ресурсов, показателей баланса средств субъектов хозяйствования, государственного бюджета.

В этом направлении мы рассмотрим выбор критериев в рамках системного подхода к управлению формированием, поддержанием и развитием знаний о реализации предпринимательской деятельности. Деловая активность с точки зрения сравнения критериев оценки эффективности основана на рассмотрении основных положений и существующих концепций организационной культуры [4].

Содержание организационной культуры в предпринимательском стиле деятельности также требует более подробной информации в рамках их общих позиций как для предпринимательского, так и поэтапного стиля деятельности граждан.

Формирование бизнес-стратегии представляет собой процесс реализации комплекса систематических и взаимосвязанных работ по определению долгосрочных целей и видов деятельности предприятий [5].

Экономика все больше бросает вызов бизнесу. Будущее любого предприятия напрямую зависит от того, насколько хорошо его действия отвечают потребностям рыночной экономики. Своевременный и правильный ответ на эти запросы является главной задачей предприятий и одновременно гарантией их успеха.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- под предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая физическими лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг, продаже товаров в обмен на другие товары или деньги для взаимной выгоды заинтересованных лиц, предприятий, организаций;

- субъектами хозяйствования могут быть как частные лица, так и объединения партнеров;

- для формирования предпринимательства должны быть созданы определенные экономические, социальные и правовые условия;

Основными и обязательными признаками предпринимательской деятельности являются:

- 1) независимость;

- 2) наличие цели, которая заключается в получении прибыли;
- 3) систематический характер прибыли;
- 4) экономический риск;
- 5) факт государственной регистрации участников. Отсутствие любого из пяти атрибутов означает, что деятельность не является предпринимательской.

В заключение мы можем отметить следующее: система государственной поддержки развития бизнеса, существующая на нынешнем российском пространстве, недостаточна. Поэтому решить проблему развития бизнеса очень сложно. Взаимодействие бизнеса и общества должно выражаться успехами в социальной сфере: улучшением благосостояния населения, более полным удовлетворением основных потребностей людей.

Список источников:

1. Краюхин Г.А. Методика анализа деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. – СПб.: Питер, 2018. – 300 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2018. – 296 с.
3. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления: учеб. пособие. – М.: Маркетинг, 2018. – 195 с.
4. Петров Л.Н. Стратегическое планирование развития предприятия: учеб. пособие. – СПб: Дело, 2017. – 304 с.
5. Горемыкин В.А., Богомолов О.А. Экономическая стратегия предприятия: учебник. – М.: Рилант, 2017. – 506 с.

© Ручкина Елена Владимировна

*преподаватель предметно-цикловой комиссии специальных и профессиональных дисциплин;
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
г. Орел, РФ; e-mail: elena.57.ru@yandex.ru*

УДК 343.7

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/114-117

Симонова Е.В.

ВЛИЯНИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ НА РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Усложнение экономических отношений, меняющееся законодательство ставят перед государством новые задачи к формированию экономики страны, поиску новых форм взаимодействия субъектов предпринимательства. Предпринимательские структуры во многом подвержены влиянию различных факторов, что требует укрепления хозяйственных связей данных структур. Формирование хозяйственных связей зачастую зависит от силового давления на бизнес и от ситуации с экономической преступностью.

Ключевые слова: экономические преступления, бизнес, предпринимательские структуры, хозяйственные связи, экономика.

Simonova E.V.

INFLUENCE OF ECONOMIC CRIMES ON THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC COMMUNICATION OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES

Complication of economic relations and varying legislation set new problems and approaches to national economy formation and search of new forms of interaction of business subjects before the state. In many respects entrepreneurial structures are subject to influence of various factors that require strengthening of economic communication of the structures. Formation of economic communication frequently depends on power pressure upon business and on the economic criminality.

Keywords: economic crimes, business, entrepreneurial structures, economic communication, economy.

В настоящее время остро стоит вопрос об удержании бизнеса на плаву, поддержании и развитии хозяйственных отношений, сопряженных с совершаемыми преступлениями экономической направленности. Субъекты предпринимательства на протяжении всей истории страны подвергались различным экономическим и политическим потрясениям, что, в свою очередь, не могло не повлиять на предпринимательство в целом, на вектор его развития. Несомненно, предпринимательские структуры во многом подвержены влиянию объективных и субъективных факторов, что требует укрепления хозяйственных связей данных структур. Формирование хозяйственных связей зачастую зависит от силового давления на бизнес и от ситуации с экономической преступностью в целом в стране. В Российской Федерации можно говорить о существовании проблемы уголовно-правового давления на экономику и на бизнес, в частности.

В то же время ряд ученых придерживается мнения об избыточной криминализации экономической деятельности, что причиняет непосредственный ущерб стране: квалифицированные специалисты необоснованно получают судимость и в связи с возникающими ограничениями используются в экономике менее эффективно, бюджетные средства расходуются на расследование таких преступлений. Избыточная криминализация становится возможной по ряду причин. Во-первых, для преступлений имущественного характера в качестве обязательного признака необходимо, чтобы ущерб превысил определенную сумму. Однако для квалифицированных составов тех же самых хищений (преступлений, совершенных группой лиц, с использованием должностного положения и т.п.) нижний порог ущерба, преодоление которого необходимо для признания деяния преступным, не установлен. Таким образом, криминализуются деяния, нанесшие крайне незначительный ущерб. Во-вторых, органы расследования имеют возможность игнорировать позицию потерпевшего, а также не доказывать наличие умысла на причинение вреда (часто в проанализированных нами случаях наличие умысла подтверждалось «совокупностью доказательств» без указания на конкретные факты, которые позволили суду и следствию прийти к такому выводу). Это также упрощает признание преступными действий экономических агентов. В-третьих, отдельная проблема состоит в том, что закон относит многие ненасильственные преступления к категории тяжких. Вместе все эти факторы делают уголовные дела, связанные с экономической деятельностью, легкими в расследовании и выгодными для следственных органов с точки зрения формальной отчетности [5].

По мнению доктора юридических наук Н.В. Генрих, экономические (хозяйственные, предпринимательские) отношения связаны с криминализацией. Во-первых, борьба с криминальным предпринимательством как направление уголовно-правовой политики, как представляется, связана с воздействием на так называемый «черный сегмент» экономики – производство и обмен товаров и услуг, которые абсолютно исключены из оборота и находятся под запретом: торговля людьми, производство и оборот наркотиков, оружия, порнографических предметов и т.д. По большому счету, соответствующие деяния, хотя и представляют собой специфическую форму производства материальных благ, хотя и связаны (например, посредством каналов легализации грязных доходов) с «белой экономикой», не могут рассматриваться в уголовно-правовом аспекте как часть экономической сферы. Во-вторых, задачей уголовного закона, решаемой в процессе криминализации, выступает защита «белой» экономики от влияния экономики «черной», что подчеркивает значимость и ценность собственно экономики как отдельного целостного объекта охраны. В-третьих, закон призван защищать доминирующий тип хозяйствования и не допускать развития процессов, которые могут поставить эти отношения под угрозу. В этом проявляется традиционная охранительная функция уголовного права. Сама по себе она не меняется во времени, изменению подлежат лишь объекты охраны, трансформирующиеся по мере развития экономических отношений и смены их господствующего типа [2].

Стоит отметить, что преступления в сфере экономической деятельности – одна из

самых активно меняющихся глав уголовного кодекса Российской Федерации, что обусловлено как вниманием законодателя, так и динамичностью экономических отношений. В научной литературе, посвященной вопросам уголовной политики в сфере регулирования экономической деятельности, зачастую прослеживаются кардинально разные данные о количестве совершенных экономических преступлениях. Причина тому – неоднозначность самой категории экономических преступлений, а также особенности криминологической информации, собираемой и публикуемой в России.

Важно заметить, что преступления, которые подпадают по категорию экономические, совершаются не только представителями бизнеса, но и лицами без определенных занятий, работниками по трудовому договору организаций различных форм собственности. На основании чего представляется не совсем корректно приходить к выводу о преследовании представителей бизнеса, основываясь на данных из официальных статистических баз. В свою очередь, данные судебной статистики показывают, что количество представших перед судом обвиняемых в совершении преступлений имущественного и экономического характера (в том числе краж, грабежей, приобретения и сбыта имущества, заведомо добытого преступным путем) со статусом предпринимателя или руководителя составляет около 6-8 тыс. в год [6].

Представляется возможным констатировать, что только отдельные дела, связанные с уголовным преследованием, можно считать как следствие давления на бизнес. В то же время стоит учитывать, что субъект не всегда имеет статус собственника бизнеса или руководящего лица организации, хотя, несмотря на это, можно говорить о непосредственном давлении на бизнес.

В связи с вышеизложенным предлагаем рассмотреть статистику совершаемых экономических преступлений в России за период с 2017 по 2019 гг. и два месяца текущего года, согласно данным официального сайта Министерства внутренних дел Российской Федерации.

Анализируя данные 2016 и 2017 гг., мы видим в целом спад числа зарегистрированных преступлений в 58 субъектах Российской Федерации. В 2017 г. зарегистрировано всего 2058,5 тыс. преступлений – это меньше по сравнению с предыдущим годом на 4,7%. Число преступлений в 2017 г. – более 89 тыс., удельный вес в общем массиве преступлений экономической направленности – около 85%.

2018 г. характеризуется уменьшением числа преступлений (около 1992 тысяч преступлений) – это меньше аналогичного периода предыдущего года на 3,3%. В 60 субъектах Российской Федерации отмечено снижение регистрируемых преступлений. Однако произошел рост преступлений экономической направленности на 4,2%.

2019 г. также показывает снижение преступлений в 32 субъектах Российской Федерации (всего зарегистрировано более 2000 тысяч преступлений). Число преступлений экономической направленности сократилось на 4,1 % по сравнению с 2018 г.

В текущем 2020 г. также зафиксировано снижение регистрируемых преступлений. По данному показателю выделилось 27 субъектов Российской Федерации. По сравнению с январем-февралем 2019 г. на 0,4% увеличилось число преступлений экономической направленности. Всего выявлено свыше 25 тыс. преступлений данной категории [3].

Исходя из полученных в ходе исследования данных, можно сделать вывод, что, несмотря на незначительное снижение уровня совершенных экономических преступлений в 2019 году, в настоящее время (период январь-февраль 2020 г.) наблюдается рост данных видов преступлений. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации еще не разместил информацию по данным на март 2020 г., но представляется, что тенденция роста продолжится. Подобная ситуация не может не отражаться на экономике страны, на развитии хозяйственных связей предпринимательства.

Учитывая, что уголовная политика тесно связана с экономикой, интересным представляется точка зрения доктора юридических наук, профессора М.М. Бабаева и доктора

юридических наук, профессора Ю.Е. Пудовочкина: «В современной ситуации политика противодействия преступности с экономической точки зрения оценивается как исключительно убыточная. Эмоционально обусловленная экономическая логика в данной ситуации подсказывает единственное направление выхода из ситуации: в пессимистическом варианте – сделать уголовную политику безубыточной, по оптимистическому сценарию – сделать ее прибыльной. Технология решения проблемы до неприличия проста: если преступность причиняет экономический вред, а борьба с ней сопряжена с финансовыми затратами, то в условиях объективной ограниченности бюджетных ресурсов необходимо сократить эти затраты и постараться компенсировать их, по возможности, с прибылью, за счет лиц, нарушающих уголовный закон» [4].

Реалии времени, усложнение экономических отношений, постоянно изменяющееся законодательство ставят перед государством новые задачи, новые подходы к формированию экономики страны, поиску новых форм взаимодействия субъектов предпринимательства с целью развития национальной экономики в целом.

Список источников:

1. Гармаш А. Состояние предпринимательства в России // Юрист. – 2012. – №21. – С. 9.
2. Генрих Н.В. Экономика как объект уголовно-правовой охраны и уголовно-правового воздействия // Общество и право. – 2019. – №3 (69). – С. 45-50.
3. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <https://мвд.рф/> (дата обращения: 03.04.2020).
4. Пудовочкин Ю.Е., Бабаев М.М. Экономические предпосылки формирования и поддержания репрессивной уголовной политики // Актуальные проблемы учения о преступлении: тезисы докладов и сообщений междунар. науч. конф., посвящ. 90-летию со дня рождения А.И. Марцева (Омск, 28 февраля 2020 г.) / под ред. В.В. Бабурина. – Омск: Омская академия МВД России, 2020. – С. 42-49.
5. Титаев К.Д., Четверикова И.В. Избыточная криминализация экономической деятельности в России: как это происходит и что с этим делать [Электронный ресурс] // Институт проблем правоприменения. – URL: <http://www.enforce.spb.ru>. (дата обращения: 27.03.2020).
6. Четверикова И.В. Либеральные реформы уголовного законодательства в сфере экономической деятельности 2009-2012 гг. и судебная практика // Вопросы экономики. – 2016. – №6. – С. 91-115.

*© Симонова Евгения Владимировна
кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный
университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: jezzi@mail.ru*

УДК 339.371

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/117-124

Соколова Н.Н.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ЦЕЛЯХ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

В современной рыночной системе грамотно организованное обслуживание покупателей является залогом успеха любого розничного предприятия торговли. При этом оценка качества обслуживания достаточно сложная задача, так как представляет собой процесс определения не только качества отдельной услуги, но и предоставляемого комплекса дополнительных услуг, направленного на повышение удовлетворенности потребителя за счет предвосхищения его ожиданий.

Ключевые слова: качество обслуживания, оценка качества обслуживания.

PRACTICAL ASPECTS OF QUALITY ESTIMATION OF SERVICING AT THE RETAIL ENTERPRISES WITH A VIEW OF ITS INCREASE

In the modern market system competently organized servicing of buyers is the keystone to success of any retail enterprise. Thus quality estimation of servicing is a challenge as it is a process of defining not only the quality of separate service, but also the whole complex of additional services aimed at increase of the consumer satisfaction at the expense of anticipation of his expectations.

Keywords: service quality, estimation of service quality.

Исследования розничной торговли в настоящее время подтверждают необходимость дальнейшего повышения качества услуг, изучения потребностей потребителей, создания спроса на услуги, формирования принципов организации и продажи услуг, повышения эффективности оказания услуг. В связи с этим большая роль на предприятиях розничной торговли принадлежит процессу обслуживания потребителей.

Организация обслуживания – это система мероприятий, позволяющих не просто удовлетворять потребности клиента, а делать это с наименьшими затратами [3].

Одним из основных показателей, характеризующих процесс обслуживания, является качество обслуживания покупателей.

Качество формируется из взаимодействия покупателя и продукта. При этом требования потребителя могут быть неявными и явными, неосознанными и сознательными, а также объективными и субъективными.

На рисунке 1 представлено формирование категории «качество обслуживания».

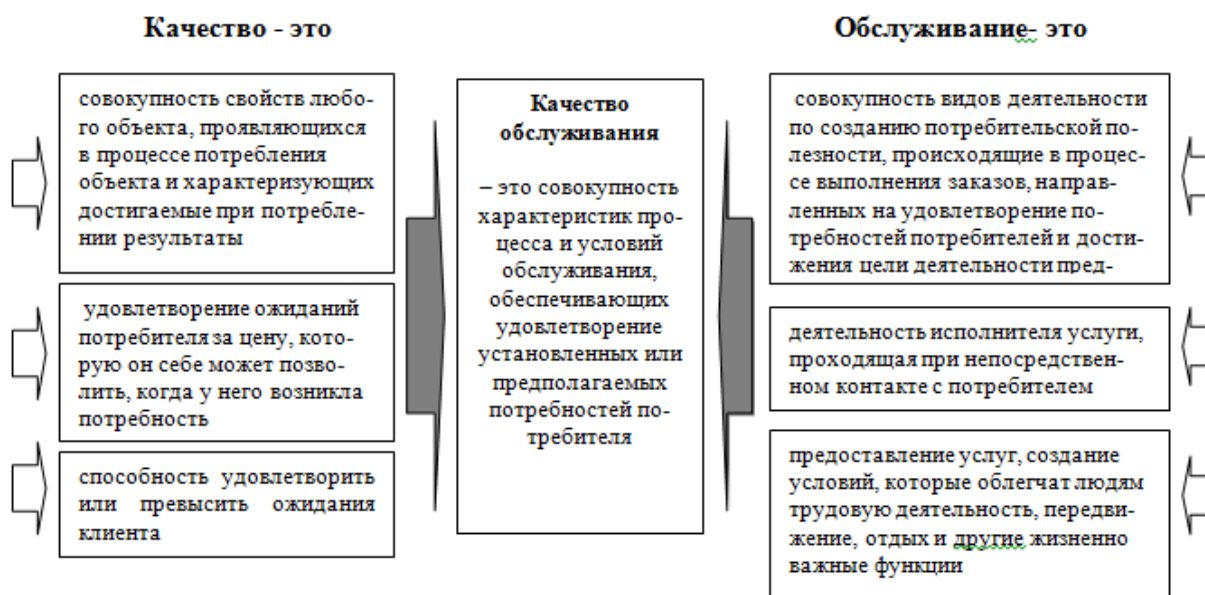


Рисунок 1 – Формирование категории «качество обслуживания»

В качестве структурных элементов данной категории выделено понятие «качество» и понятие «обслуживание».

Таким образом, качество обслуживания потребителей – это интегральный показатель, охватывающий совокупность логистических параметров (срок доставки, количество выполненных заказов, длительность цикла обслуживания, время ожидания постановки заказа на исполнение и т.п.).

На основании изучения делового климата в розничной торговле (рис. 2) можно сделать вывод о том, что на протяжении всего отчетного 2019 года основным фактором, огра-

ничивающим деятельность организаций розничной торговли, являлся такой фактор, как «недостаточный платежеспособный спрос».

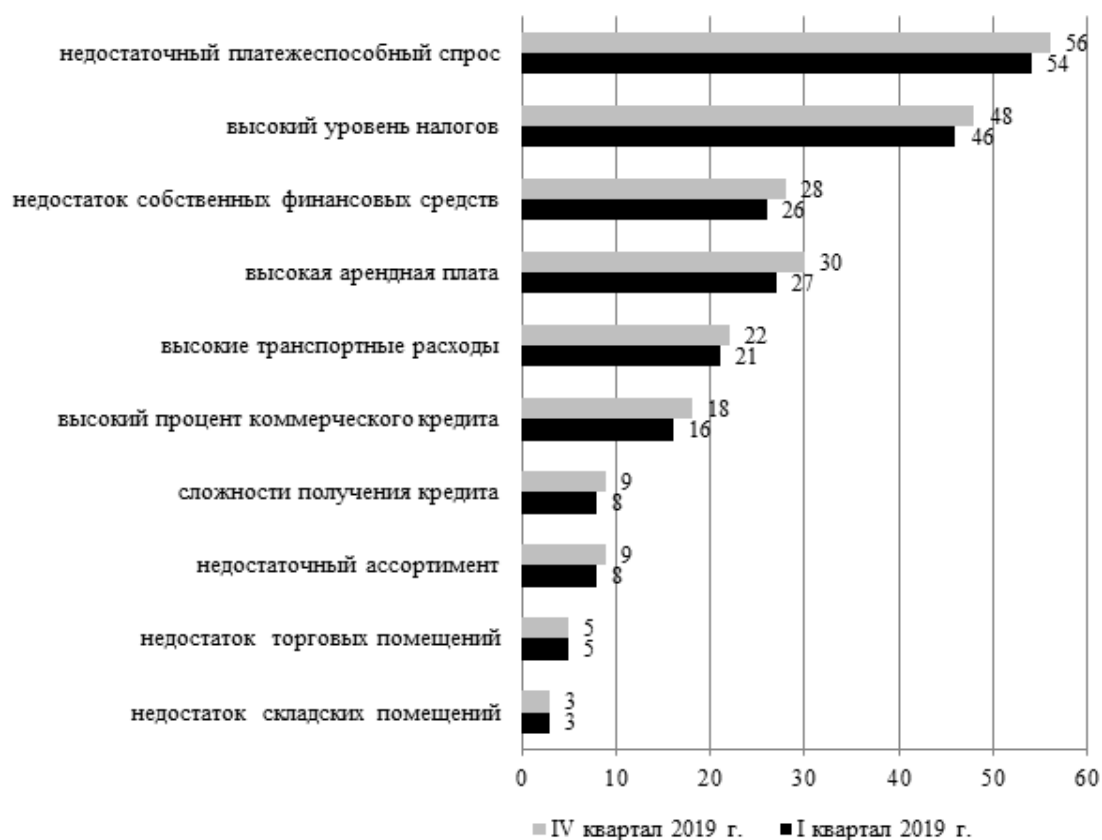


Рисунок 2 – Оценка факторов, ограничивающих деятельность организаций розничной торговли [2]

Как видно из рисунка 2, в годовой динамике развития отрасли воздействие лимитирующих факторов на розничную торговлю возросло. По сравнению с I кварталом прошлого года результаты обследования показали определенное увеличение негативной реакции практически по всей исследуемой совокупности.

Тем не менее, в числе главных проблем, лимитирующих деятельность организаций розничной торговли, продолжали оставаться такие факторы, как «недостаточный платежеспособный спрос» и «высокий уровень налогов». По итогам прошлого года доли отмечавших указанные проблемы респондентов возросли с 54 до 56% и с 46 до 48%, соответственно. Одновременно относительно начала прошлого года усилилось давление таких сопряженных факторов, как «недостаток собственных финансовых средств в организациях», который отметили 28 против 26% руководителей и «высокие процентные ставки коммерческих кредитов» (18 против 16%).

Складывающаяся деловая конъюнктура в сегменте сопровождалась усилением проблем со стороны инфраструктурных составляющих. В частности, на фоне акцентированного распространения тенденции сокращения складских площадей увеличилось число участников опроса, все чаще обозначавших в числе лимитирующих факторов проблему высоких арендных ставок. Впервые с 2008 г. по данным показателям были достигнуты критические пороговые значения. Доля респондентов, отмечавших рост арендных цен, возросла с 27 до 30%, что является абсолютным экстремальным значением с 2008 г. Усиление давления на торговый бизнес прослеживалось и со стороны проблемы, вызванной высокими транспортными расходами, что зафиксировали 22% респондентов [2].

Для удовлетворения потребности населения в торговом обслуживании, а также с точки зрения обеспечения надлежащей прибыльности торговли, очень важное значение

имеет правильное размещение розничной сети.

Далее рассмотрим практические аспекты оценки качества обслуживания потребителей на примере Урицкого районного потребительского общества, осуществляющего свою деятельность на территории Орловской области. В связи с чем целесообразно рассмотреть ситуацию в отрасли розничной торговли, сложившуюся на момент проведения настоящего исследования.

В таблице 1 представлены данные об обороте розничной торговли по Орловской области за последние три года, на основании которых можно отметить динамику роста оборота розничной торговли.

Таблица 1 – Оборот розничной торговли по Орловской области за 2017-2019 гг. [5]

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение, (+,-) 2018 г. от	
				2017 г	2018 г.
Оборот розничной торговли – всего, млн руб.	124681,0	132137,4	138601,2	13920,2	6463,8
в том числе:					
оборот торгующих организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществлявших деятельность вне рынка	118371,6	126309,8	132876,4	14504,8	6566,6
продажа товаров на розничных рынках и ярмарках	6309,4	5827,6	5724,8	-584,6	-102,8

Так, относительно 2017 года данный показатель увеличился на 13920,2 млн руб., а относительно 2018 года на 6463,8 млн руб. [5].

Розничное торговое предприятие Урицкое РАЙПО осуществляет полный цикл торгово-технологического процесса, начиная от закупки товаров и кончая их реализацией на основе полного хозяйственного расчёта, то есть занимается продвижением как продовольственных, так и непродовольственных товаров из сферы обращения в сферу потребления.

В составе Урицкого РАЙПО выделяют несколько розничных торговых магазинов. Для оценки местоположения торгового предприятия целесообразно использовать «Магазин продуктов», так как именно он отличается масштабами своей деятельности.

«Магазин продуктов» располагается на территории общей площадью 485 м² в пгт Нарышкино. Местоположение магазина во многом обусловлено спецификой его работы. В непосредственной близости от него находится остановка общественного транспорта. Рядом расположены магазин «Визит», магазин «Все для дома», общеобразовательная школа №1, центральная библиотека.

Главными определяющими факторами выбора месторасположения магазина будут потребности групп покупателей, которых предприятия собираются обслуживать. Методом социологического опроса в целях улучшения культуры обслуживания и сокращения времени на поиск и покупку товаров были выявлены факторы привлекательности магазинов, то есть респонденты указывали критерии выбора магазинов для покупки. Опрос проводился в магазинах Урицкого РАЙПО на улицах пгт Нарышкино. В результате были выявлены следующие факторы привлекательности при выборе магазина (рис. 3).

По данным рисунка 3 можно сделать вывод о том, что все факторы привлекательности можно разделить на три группы. Наиболее важными характеристиками для покупателей при выборе магазина являются: приемлемый уровень цен, наличие широкого ассортимента товаров надлежащего качества. Значимость вышеперечисленных факторов превышает 15%. Ко второй группе опрашиваемые респонденты отнесли: культуру обслуживания, удобство расположения магазина относительно транспортных путей и общественных учреждений. К третьей относятся такие характеристики торгового предприятия, как режим работы, интерьер магазина и посещаемость покупателями. Значимость данной группы оценивается на уровне 4%.

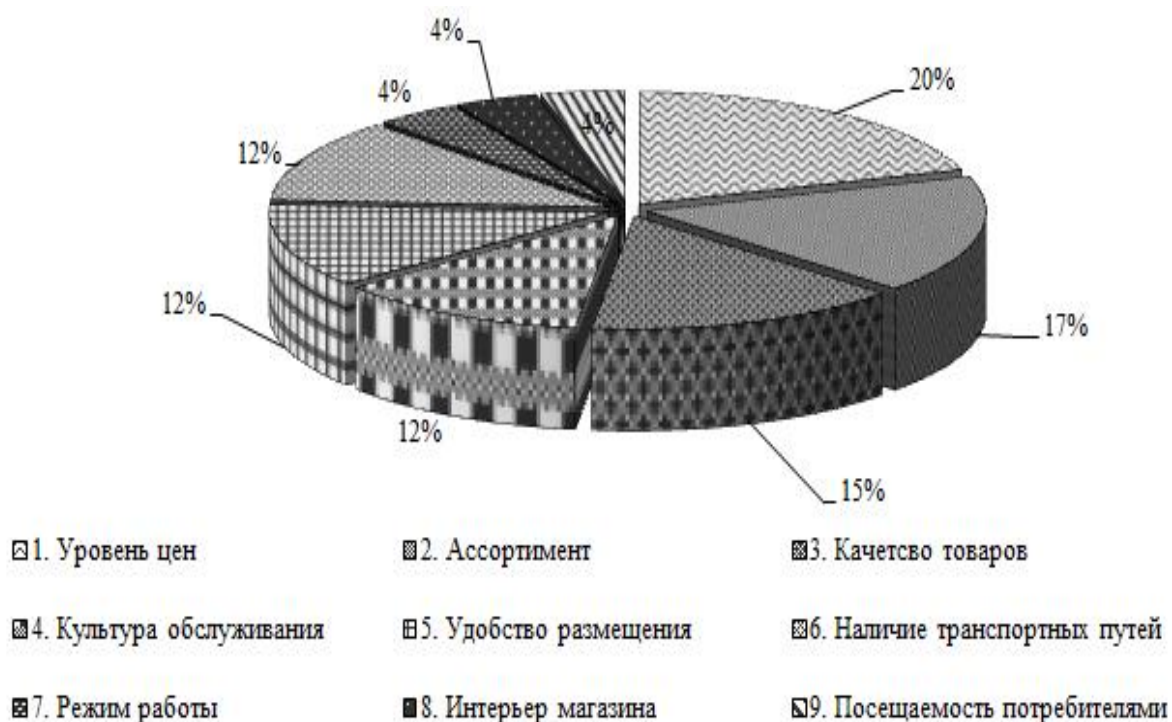


Рисунок 3 – Факторы привлекательности магазинов Урицкого РАЙПО

В комплексе функций персонала магазина продуктов Урицкого РАЙПО одно из ведущих мест занимает управление процессом обслуживания покупателей в данном магазине. Реализации этой функции должно уделяться большое внимание в силу её высокой значимости в обеспечении развития торгового предприятия и повышении эффективности её деятельности.

Высокая значимость функции управления процессом обслуживания покупателей возводит её в ранг стратегических функций управляющего персонала Урицкого РАЙПО, которая должна быть обеспечена на данном предприятии и разработкой целей в этой области и мероприятий по их реализации.

Следует отметить, магазин продуктов Урицкого РАЙПО для успешной работы руководствуется при продаже своих товаров Законом «О защите прав потребителей» [1], порядком осуществления торговой деятельности на основе Устава данного предприятия и правилами продажи продовольственных и непродовольственных товаров. Кроме того, в магазине имеется информация для потребителя, а также книга жалоб и предложений.

Для оценки уровня обслуживания покупателей торговым персоналом магазина продуктов Урицкого РАЙПО необходимо использовать следующие показатели [4]:

- 1) устойчивость ассортимента;
- 2) уровень дополнительного обслуживания покупателей;
- 3) затраты времени на ожидание обслуживания;
- 4) уровень культуры обслуживания по мнению покупателей.

Основное намерение покупателей, связанное с посещением магазина продуктов Урицкого РАЙПО, состоит в удовлетворении спроса на товары конкретных групп. Обеспечение широкого выбора товаров является важным условием удовлетворения их спроса и рассматривается ими как основное условие высокого уровня обслуживания.

Для постоянных клиентов магазина продуктов Урицкого РАЙПО важную роль играет также устойчивость ассортимента, гарантирующая постоянную возможность удовлетворения потребности. Наличие широкого и устойчивого ассортимента товаров в данном магазине следует рассматривать как приоритетный элемент обеспечения высокого уровня обслуживания покупателей.

Изучая ассортимент, предлагаемый магазином своим покупателям, и то, как он может улучшить свою деятельность, чтобы целесообразно получить данные о том, насколько устойчив ассортимент товаров, для этого можно воспользоваться формулой коэффициента устойчивости ассортимента товара:

$$Ky_a = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{Q_n}{a}}{n}, \quad (1)$$

где Q_1, Q_2, \dots, Q_n – количество разновидностей товаров, имеющих в продаже в момент проверок;

n – количество проверок;

a – количество разновидностей товаров, предусмотренных разработанным перечнем.

После того, как на предприятии был сформулирован определённый перечень товаров, составляющих ассортимент, предлагаемый покупателям, необходимо разработать определённый уровень дополнительных услуг, сопровождающих процесс совершения покупки покупателем.

Формирование системы таких услуг, сопровождающих процесс покупки товаров, а также послепродажное обслуживание покупателей обеспечивают удовлетворение их спроса на услуги в комплексе со спросом на товары. Это является важным условием формирования высокого уровня товарного сервиса и соответствующих предпочтений покупателей.

Показатель уровня дополнительного обслуживания покупателей определяется по формуле:

$$K\partial = \frac{\sum Y_n / Y_c}{n}, \quad (2)$$

где Y_n – число видов дополнительных услуг, которые оказывались покупателям в магазине в моменты проверок;

Y_c – число дополнительных услуг, предусмотренных перечнем, утверждённым магазином продуктов;

n – число проверок.

Согласно перечню услуг, утверждённому на предприятии, в магазине продуктов Урицкого РАЙПО имеется:

- 1) комплектование праздничных наборов из имеющихся товаров;
- 2) демонстрация новых и других товаров, имеющих в продаже;
- 3) помещение, предоставленное покупателям для отдыха (кафетерий);
- 4) бесплатная упаковка полиэтиленовыми пакетами.

После того, как покупатель выбрал необходимую ему вещь (продукт, товар), большее значение для него имеет ожидание своей очереди, то есть время, которое он затрачивает в ожидании своего обслуживания со стороны продавца. Затраты времени на ожидание обслуживания можно рассчитать по формуле:

$$Ko = \frac{Zo}{Z\phi}, \quad (3)$$

где Z_0 – оптимальные затраты времени покупателей на ожидание обслуживания (75 секунд);
 $Z\phi$ – средние фактические затраты времени покупателей на ожидание обслуживания.

Наряду с такими показателями, как ассортимент товаров, время обслуживания покупателей и предоставление им различных видов услуг, немаловажное значение имеет уро-

вень культуры обслуживания по мнению покупателей. Этот показатель, позволяет учесть мнение покупателей и разработать грамотную политику обслуживания. Данный показатель определяется по следующей формуле:

$$K_m = M_n / M_v, \quad (4)$$

где M_n – количество покупателей, давших отличную и хорошую оценку состояния обслуживания в магазине;

M_v – общее количество покупателей, оценивших состояние уровня обслуживания.

В апреле 2019 года были проведены три опроса 100 потенциальных покупателей товаров в магазине относительно культуры обслуживания на исследуемом предприятии. Результаты опроса приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка уровня обслуживания покупателей в магазине продуктов Урицкого РАЙПО

Оценка покупателей	Количество опрошенных покупателей, чел.
Отлично	16
Хорошо	47
Удовлетворительно	29
Плохо	8
Всего	100

В процессе оценки культуры обслуживания очень важное значение имеет мнение покупателей. Согласно этим данным, применяя формулу 4, рассчитаем показатель оценки уровня обслуживания покупателей, который составляет 0,63 ед.

В свою очередь, небольшие значения показателя мнения покупателей свидетельствуют о том, что покупатели дают не очень высокую оценку торговому обслуживанию в магазине продуктов Урицкого РАЙПО. Данный коэффициент оставим на уровне отчётного года, так как мнения покупателей меняются под воздействием многих факторов. Например, мнение потребителей будет зависеть от того, как прошёл рабочий день, в какое время обратились к нему с опросом и т.д.

В заключение необходимо рассчитать обобщающий показатель уровня обслуживания. При этом необходимо учесть, что отдельно взятый показатель влияет на общий уровень обслуживания по-разному. Поэтому важно определить значимость каждого из них:

- устойчивость ассортимента, $Z_1 - 0,35$ единиц;
- дополнительное обслуживание, $Z_2 - 0,20$ единиц;
- затраты времени на ожидание, $Z_3 - 0,30$ единиц;
- уровень обслуживания по мнению покупателей, $Z_4 - 0,15$ единиц.

Общий уровень обслуживания в целом по магазину определяется по формуле:

$$K_{об} = K_y * Z_1 + K_d * Z_2 + K_o * Z_3 + K_m * Z_4. \quad (5)$$

В зависимости от величины обобщающего показателя магазин может быть отнесён к различным показателям по уровню обслуживания. Если показатель $K_{об} \geq 0,901$, то такое предприятие относится к магазинам с высоким уровнем обслуживания.

Если показатель находится в пределах $0,701 \leq K_{об} < 0,900$, то магазин можно считать удовлетворительным с точки зрения торгового обслуживания.

Если же показатель $K_{об} < 0,700$, такое предприятие находится на низком уровне торгового обслуживания.

Сгруппируем данные показатели и представим их в виде таблицы 3.

Таблица 3 – Показатели уровня обслуживания покупателей в магазине продуктов Урицкого РАЙПО за 2017-2019 гг.

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	Отклонение (+,-)		
				2018г. от 2017г.	2019г. от 2018г.	2019г. от 2017г.
1. Уровень обслуживания покупателей, ед.	0,666	0,733	0,800	0,067	0,067	0,134
2. Затраты времени на ожидание обслуживания, ед.	0,918	0,883	0,895	-0,035	0,012	0,023
3. Уровень культуры обслуживания, ед.	0,63	0,63	0,63	-	-	-
4. Коэффициент устойчивости ассортимента, ед.	0,65	0,88	0,97	0,23	0,09	0,32
5. Общий уровень обслуживания, ед.	0,731	0,815	0,863	0,084	0,048	0,132

Анализируя данные таблицы, отметим, что устойчивость ассортимента товаров с каждым годом увеличивается, что является положительным фактором в деятельности магазина. Уровень обслуживания на предприятии увеличился с 0,67 единиц до 0,8 единиц, это свидетельствует о том, что если в 2017 году услуги были оказаны на 67%, то к 2019 г. этот показатель составил 80%.

Это, несомненно, связано с тем, что затраты времени на ожидание обслуживания уменьшаются. Так, в 2019 году по сравнению с 2017 годом они уменьшились на 0,023 единицы, а в 2018 году на 0,035 единицы. В связи с тем, что магазин оказывает покупателям достаточный спектр услуг, это привело к тому, что затраты на ожидание обслуживания увеличились в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 0,012 единицы. В целом деятельность магазина продуктов Урицкого РАЙПО улучшается, о чём свидетельствует рост общего уровня обслуживания.

В заключение следует отметить, что усиление неценовой конкуренции в настоящее время выдвигает достаточно жесткие требования к качеству обслуживания, основными условиями обеспечения которого являются доступность услуги для потребителя, безопасность, качество и культура обслуживания, профессионализм.

Список источников:

1. Закон РФ от 07.02.1992 №2300-1 (ред. от 18.03.2019) «О защите прав потребителей» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/ (дата обращения: 10.04.2020).
2. Деловой климат в розничной торговле в IV квартале 2019 года [Электронный ресурс]. – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 11 с. – URL: https://issek.hse.ru/data/2020/02/10/1573018568/DK_v_roznicnoi_torgovle_4_2019.pdf (дата обращения: 10.04.2020).
3. Нечипоренко Л.В. Процесс обслуживания на предприятиях сферы услуг, требования к обслуживающему персоналу // Молодой ученый. – 2009. – № 11 (11). – С. 131-133.
4. Пикалова М.Б. Качество торгового обслуживания населения в магазинах потребительской кооперации и направления его повышения: монография. – Белгород: Издательство БУПК, 2003. – 180 с.
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области [Электронный ресурс]: официальный сайт. – URL: https://orel.gks.ru/torgovlya_i_uslugi (дата обращения: 12.04.2020).

© Соколова Наталья Николаевна

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: natsokolova2411@yandex.ru

Тормозов И.В.

БАЛАНС ФИРМЫ, ЕЕ АКТИВЫ И ПАССИВЫ

В статье рассматриваются основные составляющие баланса предприятия: его активы и пассивы.

Ключевые слова: баланс, активы, капитал, обязательства, пассивы, дебиторская задолженность.

Tormozov I.V.

BALANCE SHEET OF THE FIRM, ITS ASSETS AND LIABILITIES

In the article the basic components of the balance sheet of the enterprise are considered, that is, its assets and liabilities.

Keywords: balance sheet, assets, capital, obligations, liabilities, accounts receivable.

Фирмы должны составлять, а публичные акционерные общества публиковать отчётность о своём финансовом положении. Финансовая отчётность представляет собой систему данных об экономическом положении фирмы, финансовых результатах её деятельности и изменениях в её финансовом положении на основе данных бухгалтерского учёта. Фирма на своё усмотрение решает, как им предоставить информацию о себе в целях правильного расчёта налогов [1].

Баланс – отчёт о финансовых показателях фирмы на определённую дату: например, на конец месяца, квартала или года.

Баланс фирмы фиксируется в структуре капитала, в размерах целевых фондов и активов, начисленной амортизации. Данные баланса показывают, сколько фирма должна поставщикам и кредиторам и каков размер чистого или собственного капитала. Баланс фирмы представляет собой сопоставление активов и пассивов предприятия и определяется формулой: Активы = Обязательства + Капитал [1].

С точки зрения экономики, активы – это средства, привлечённые извне или в результате деятельности фирмы и используемые для получения прибыли. Это отражение и имущества, и обязательств, которые находятся под контролем предприятия, используются в финансово-хозяйственной деятельности и могут в будущем принести прибыль [5].

Существуют разные подходы к классификации активов, позволяющие понять их значение для организации с различных точек зрения. В бухгалтерском учёте их делят на оборотные и внеоборотные. Отличаются они сроком использования. Оборотные используются в течение одного производственного цикла или списываются в течение года, срок службы внеоборотных составляет более 12 месяцев [2].

Содержание и структура баланса фирмы (табл. 1) регулируются нормативными актами (ПБУ 4/99 – приказ Минфина РФ от 6.07.1999 № 43 н, с изм. от 29.01.2018). Структура балансов отдельных компаний различается в зависимости от отраслевых особенностей их деятельности [2].

Оборотные средства или текущие активы – запасы (производственные запасы, запасы незавершённого производства, готовая продукция). Эта часть активов может быть преобразована в денежные средства за промежуток времени между затратами денежных средств за исходные материальные ресурсы и по окончании производственного цикла и продаж превращением в наличные денежные средства. Продолжительность по времени этого периода не превышает обычно один год [5].

Таблица 1 – Структура баланса

Активы Пассивы	
Внеоборотные активы	Собственный капитал
Запасы: Производственные, незавершённое строительство, готовая продукция	Задолженность по срокам платежа более одного года (долгосрочная, среднесрочная)
Денежные средства	Задолженность со сроком платежа менее одного года (краткосрочная)
Дебиторская задолженность	

Дебиторская задолженность (задолженность покупателей перед фирмой) свидетельствует об отвлечении средств из оборота предприятия и не зависит от сроков её погашения. Условно её делят на нормальную или допустимую, обусловленной действующей системой расчётов, и просроченную, свидетельствующую о проблемах в финансово-хозяйственной деятельности. Просроченная дебиторская задолженность, в свою очередь, может быть сомнительной и безнадежной. Согласно ст. 266, п. 2 Налогового кодекса Российской Федерации, по истечении срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в разряд безнадежной задолженности, не возможной к взысканию. В условиях к переходу к рынку удельный вес дебиторской задолженности в структуре активов существенно возрастает, так как взаимоотношения с клиентами становятся приоритетом, проблема повышения продаж становится главной [4].

Краткосрочные финансовые вложения – это инвестиции (краткосрочные займы другим организациям) со сроком обращения или погашения, не достигающим 1 года. Активами могут быть ценные бумаги других предприятий и организаций, финансы на срочных депозитных счетах кредитных организаций и т.д. Такие активы легко реализуются, так как являются ликвидными. Вследствие этого служат готовым инструментом платежа в качестве удовлетворения неотложных расходов фирмы, а также дают возможность расценивать их как эквивалент денежных активов и образуют вместе с теми единый управленческий объект [3].

К текущим активам также относятся денежные средства в виде остатков денежных средств на счетах в банке в виде аккредитивов и в других безналичных формах, небольшие суммы наличности могут находиться в кассе фирмы.

Четвёртый вид оборотных активов – налог на добавленную стоимость при приобретении основных средств, нематериальных активов, материально-производственных ценностей, по выполненным работам (услугам) сторонних организаций и НДС, уплаченный таможенным органам по ввозимым товарам [2].

Внеоборотные активы – нематериальные активы, используемые более одного года в производственной деятельности, приносящие прибыль нрава (патенты на изобретение, авторские договора, товарные знаки, ноу-хау, организационные расходы). Такие активы переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции по частям и способны приносить фирме прибыль. Внеоборотные активы обладают меньшей ликвидностью, чем оборотные, так как их сложнее реализовать, обратив в денежную форму [1].

К внеоборотным активам относят основные средства, в состав которых входят земля, здания и оборудование, не предназначенные для продажи в отчётном периоде, незавершённое строительство, вложения в материальные ценности, в частности, имущество для передачи в лизинг [5].

Кроме этого, внеоборотные активы включают долгосрочные финансовые вложения (инвестиции в зависимые общества и долгосрочные займы). Активы, которые постоянно используются в работе фирмы, отображаются в балансе по стоимости их приобретения за вычетом амортизации [1].

Элементы пассива классифицируются исходя из юридических оснований и степени возвратности. Пассивы фирмы делят на две части: собственный капитал и обязательства

(кредиторская задолженность) или привлечённый капитал [2].

Собственный капитал фирмы определяет минимальный размер его имущества, гарантирующий интересы кредиторов, выступая основным источником собственных средств. В понятие собственного капитала включают акционерный, резервный и дополнительный капитал. К этой части ресурсов могут быть отнесены социальные фонды, фонды нераспределённой прибыли и убытки [4].

Привлечённый капитал (обязательства) – это капитал, привлекаемый фирмой в виде кредитов, сумм, полученных под залог, финансовой помощи и других внешних источников на конкретный срок и на определённых условиях под какие-либо гарантии. Краткосрочная кредиторская задолженность – суммы, причитающиеся к выплате кредиторам за купленные товары и услуги, задолженность по заработной плате суммы оплаты труда, но ещё не выплаченные на дату составления баланса, не перечисленные по назначению налоги и другие начисления [6]. Сюда также относятся полученные авансы, предварительная оплата, векселя к оплате, задолженность по процентам и дивидендам. При недостатке собственных оборотных средств возникающая дополнительная потребность в средствах может покрываться за счёт краткосрочных банковских кредитов. Такая задолженность также будет относиться к этой группе пассивов [2].

Долгосрочная и среднесрочная кредиторская задолженность включает срочные кредиты, предоставленные банками и небанковскими источниками (например, заём у учредителя), векселя со сроками погашения свыше 12 месяцев, отложенные налоговые обязательства, пенсионное обеспечение сотрудников. Эта часть пассивов имеет две характеристики: принципиал и процент. Принципиал означает абсолютную сумму долга, выплачиваемую при погашении. Процент – это процентная ставка за пользование кредитом, т.е. цена заимствования. К числу долгосрочных долговых обязательств могут быть отнесены облигации, выпущенные фирмой, срок действия по которым составляет более одного года, долгосрочные обязательства по финансовой аренде, ипотечные залоги и т.п. [2].

Таким образом, в балансе фирмы экономические ресурсы и обязательства других лиц перед ней должны быть равны сумме ее собственного капитала и обязательств перед другими лицами [1].

Список источников:

1. Ковалев В.В. Бухгалтерский баланс в исторической ретроспективе // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2011. – №3. – С. 85-99.
2. Баланс предприятия, его активы и пассивы [Электронный ресурс]. – URL: https://studme.org/1594102411380/finansy/balans_predpriyatiya_ego_aktivy_passivy (дата обращения: 4.04.2020).
3. Краткосрочные финансовые вливания [Электронный ресурс]. – URL: <https://glavkniga.ru/situations/s505428> (дата обращения: 5.04.2020).
4. Греченюк А.В., Греченюк О.Н. Содержание и порядок проведения анализа бухгалтерского баланса фирмы // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Экономика. – 2014. – №10 (2). – С. 54-68.
5. Алексейчева Е.Ю., Магомедов М.Д., Костин И.Б. Экономика организации (предприятия): учебник. – 3-е изд., стер. – М.: Дашков и К°, 2019. – 291 с.
6. Краткосрочная кредиторская задолженность [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cfin.ru/ias/handbook-4-09.shtml> (дата обращения: 4.04.2020).

© Тормозов Игорь Васильевич
преподаватель предметно-цикловой комиссии; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орёл, РФ; e-mail: prot-tor@liveinternet.ru

Шпортова Т.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Понятие «ликвидность коммерческого банка» означает возможность банка своевременно и полно обеспечивать выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами, что определяется наличием достаточного собственного капитала банка, оптимальным размещением и величиной средств по статьям актива и пассива баланса с учетом соответствующих сроков. В связи с этим эффективное управление банковской ликвидностью и разумностью в этой части реализации банковской стратегии является важной составляющей всей работы кредитной организации.

Ключевые слова: ликвидность, кредитная организация, управление ликвидностью, управление активами и пассивами, коэффициенты ликвидности.

Shportova T.V.

PERFECTION OF THE PROCESS OF LIQUIDITY MANAGEMENT OF THE LENDING AGENCY

The concept “liquidity of commercial bank” means the possibility of the bank to ensure compliance with observance of commitments to all counterparts in due time and in full, that is defined by availability of equity of the bank, optimum placing and amount of funds of assets and liabilities of the balance sheet taking into account corresponding periods. In this connection efficient control of banking liquidity and rationality in this part of bank strategy are the important component of the work of lending agency.

Keywords: liquidity, lending agency, liquidity management, management of assets and liabilities, liquidity ratio.

В настоящее время банки служат базой экономического развития, центром обмена, денежных расчетов между товаропроизводителями, организаторами наличного и безналичного денежного оборота.

Кредитные организации, играя существенную производительную роль в экономике, представляют собой сложные экономические учреждения, ведущие специфическую деятельность. Функционируя в сфере обмена, они аккумулируют временно неиспользуемые ресурсы, перераспределяют их на возвратной основе тем субъектам, у которых появляется потребность в дополнительных капиталах.

От того, как банки выполняют это специфическое предназначение, зависит не только эффективность их собственной деятельности, но и эффективность деятельности многих других предприятий, организаций и учреждений. Деятельность банка связана с обслуживанием разнообразных потребностей его клиентов.

Банки как институты обмена производят платежные средства, выдают кредиты, организуют наличное и безналичное денежное обращение. Поскольку банки «торгуют» деньгами, их связь с коммерческими операциями прослеживается труднее.

Как видно из определения, основное назначение банков – посредничество в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам и от продавцов к покупателям.

Коммерческие банки – основное звено двухуровневой банковской системы. Именно поэтому развитие данного направления считается приоритетным, так как действие кредитно-финансового механизма и определяет уровень развития экономики страны в целом.

Обширная функциональная сфера деятельности банков – посредничество в кредите.

Коммерческие банки выполняют роль посредников между хозяйствующими единицами и секторами, накапливающими временно свободные денежные средства, и теми участниками экономического оборота, которые временно нуждаются в дополнительном капитале. При этом невозможно осуществлять кредитные операции без привлеченных средств или, другими словами, ресурсов. Поэтому важным аспектом деятельности кредитных организаций выступает грамотно и правильно организованная система управления ликвидностью коммерческого банка.

Понятие «ликвидность коммерческого банка» означает возможность банка своевременно и полно обеспечивать выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами, что определяется наличием достаточного собственного капитала банка, оптимальным размещением и величиной средств по статьям актива и пассива баланса с учетом соответствующих сроков.

Коммерческий банк считается ликвидным, если суммы его наличных средств и других ликвидных активов, а также возможности быстро мобилизовать средства из других источников, достаточны для своевременного погашения долговых и финансовых обязательств.

В связи с этим эффективное управление банковской ликвидностью и разумностью в этой части реализации банковской стратегии является важной составляющей всей работы банка.

Можно рассмотреть следующие направления, способствующие совершенствованию процесса управления ликвидностью.

Во-первых, банкам необходимо пересмотреть организационную структуру кредитной организации, то есть уделить внимание менеджменту, а именно: модернизировать службу внутреннего контроля (СВК), наделив ее дополнительными полномочиями по контролю за отделами, которые занимаются привлечением и размещением средств, с целью координации их деятельности. Служба внутреннего контроля непосредственно подчиняется только руководителю банка, следовательно, решения, принимаемые ею, будут максимально независимы от руководителей других отделов.

Во-вторых, кредитным организациям необходимо на постоянной основе оценивать ликвидность баланса путем расчета коэффициентов ликвидности. При расчете коэффициентов ликвидности по балансовым показателям могут наблюдаться отклонения как в сторону минимального значения, так и в сторону максимального значения. Банкам необходимо в месячный срок приводить показатели ликвидности в соответствие с нормативными значениями. Это возможно за счет сокращения, прежде всего, привлеченных межбанковских кредитов, снижения кредиторской задолженности, а также за счет увеличения собственных средств банка. Однако привлечение дополнительного капитала в форме выпуска новых акций вызовет сокращение дивидендов и неодобрение акционеров.

В-третьих, кредитная организация должна определять потребность в ликвидных средствах на краткосрочный период. Определение или прогнозирование такой потребности может осуществляться следующим образом:

1. Анализ потребностей в кредите и ожидаемого уровня депозитов крупных клиентов или потенциальных клиентов банка.

2. Прогнозирование объема кредитов и депозитов.

Оба рассмотренных метода имеют недостаток: они опираются на средний, а не предельный уровень ликвидности. Это может быть достаточным для оценки ликвидности банковской системы в целом, но оно не подскажет руководству отдельного банка, какова должна быть его кассовая наличность в ближайшее время, чтобы покрыть изъятие вкладов и заявки на кредит. Только анализ счетов крупных клиентов банка позволят ему определить потребности в наличных деньгах на данный момент.

Для устранения этой проблемы необходимо проводить анализ местного рынка товаров и услуг, изучать специфику клиентуры, возможности выхода на новые рынки, а также перспективы развития банковских услуг, в том числе открытие новых видов счетов, прове-

дение нетрадиционных банковских операций и т.д. Причем, кроме внутрибанковских показателей, необходимо учитывать и внешние. Например, изменения в политике, проводимой Центральным банком, в законодательстве, во внешней политике России, в санкционной политике иностранных государств по отношению к нашему государству.

Такое прогнозирование способно помочь кредитным организациям более точно определить необходимое количество резервирования средств для покрытия дефицита ликвидности, а также долю ликвидных средств в целом в активе баланса банка. Такой резерв необходим для выполнения непредвиденных обязательств, появление которых может быть вызвано негативным изменением состояния финансового рынка, финансового положения клиента или банка партнера. В соответствии с требованиями регулятора системообразующие банки обязаны осуществлять прогнозирование по установленной форме отчетности и предоставлять ее в Банк России.

В-четвертых, поддержание ликвидности на требуемом уровне осуществляется при помощи грамотного проведения политики банка в области пассивных и активных операций. Такая политика должна непременно учитывать состояние денежного рынка, особенности обслуживаемых клиентов, специфику операций. Основные направления управления активами и пассивами представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные направления управления активами и пассивами при управлении банковской ликвидностью

При этом в управлении активами банку следует обратить внимание на следующие моменты:

1. Эффективное управление денежной наличностью, то есть планирование прихода и выдачи денежной наличности в соответствии с графиками платежей.

Сроки, на которые банк размещает средства, должны соответствовать срокам привлеченных ресурсов. Недопустимо превышение денежных средств на счетах актива над денежными средствами на счетах пассива. Как показали вышеприведённые расчеты, активы и пассивы из года в год со сроком погашения до 1 года не соответствуют обязательствам. В

целом факт недостаточности средств для погашения обязательств может быть тревожным и привести в дальнейшем к нарушениям нормативов ликвидности.

2. Эффективное управление кредитным портфелем кредитной организации. При этом необходимо:

а) более внимательно подходить к вопросам принятия высоколиквидного и надежного обеспечения, контролировать категорию качества ссуд, ориентируясь на безрисковые и низкорисковые, уровень доходности. При этом необходимо учитывать страхование ссуды, обеспечения, кредитоспособность заемщика, качество обслуживания долга и другие показатели. Доля каждой группы кредитов в общей сумме кредитных вложений кредитной организации и ее изменение в динамике служат основой для прогнозирования коэффициента ликвидности, который может показать необходимость изменения управления кредитной политикой банка. Группировка ссуд по отдельным заемщикам, осуществляемая при помощи программного обеспечения, может позволить ежедневно контролировать уровень коэффициентов ликвидности и анализировать возможности дальнейшей выдачи крупных кредитов;

б) оценивать предоставленные кредиты по срокам размещения в соответствии с действующей классификацией, предусмотренной планом счетов бухгалтерского учета кредитных организаций. Это шесть групп: до 1 мес.; от 1 до 3 мес.; от 3 до 6 мес.; от 6 до 12 мес.; от 1 до 3 лет; свыше 3 лет. Такая классификация служит базой для прогнозирования уровня текущей ликвидности баланса кредитной организации, раскрытия «проблемных» мест в его кредитной политике;

в) вести разработку плана предстоящих поступлений по депозитам и выдач по кредитам в краткосрочной перспективе, что будет способствовать контролю высвобождаемых ресурсов и возникающего спроса на них. Желательно такой анализ вести каждый день, опираясь на данные кредитных и депозитных договоров, а также в целом на проводимую банком кредитную и депозитную политику. Итоги анализа могут быть использованы для оперативного решения вопросов по покупке или продаже ресурсов;

г) особое повышенное внимание уделять анализу кредитоспособности заемщика;

д) ограничить размер кредита, предоставляемого одному заемщику частью собственных средств;

е) соблюдать принцип диверсификации при выдаче кредитов;

ж) повысить возвратность кредитов, в том числе за счет более надежного обеспечения. При невозможности возврата кредита, банк может реализовывать имущество, принятое в качестве обеспечения;

з) принять меры по взысканию просроченной ссудной задолженности и начисленных процентов за пользование кредитами.

3. Пересмотр методов оценки групп расчетных счетов клиентов и кредитовых и дебетовых оборотов по этим счетам с целью перегруппировки активов баланса банка.

4. Изменение структуры активов баланса банка за счет увеличения доли ликвидных активов (погашение просроченной задолженности по кредитам, выделение на самостоятельный баланс отдельных видов деятельности, увеличение собственных средств, пользование кредитами других кредитных организаций).

При управлении пассивами кредитным организациям необходимо учесть следующие моменты:

1. Проводить взвешенную политику в области аккумуляирования ресурсов, применяя метод анализа привлеченных средств - по срокам. Это позволит управлять привлеченными средствами, прогнозировать их временную структуру и менять в зависимости от необходимого уровня ликвидности.

2. Эффективно реализовывать разработанную политику по управлению собственными средствами банка.

3. Координировать соотношение собственных средств и обязательств.

4. Проводить на постоянной основе анализ депозитной политики:

- а) оценивать структуру банковских вкладов (депозитов). Так, срочные вклады (депозиты) более ликвидны, чем вклады до востребования;
- б) совершенствовать маркетинговое продвижение предлагаемых вкладов (депозитов) путем повышения качества обслуживания клиентов, проводимыми акциями и бонусными программами;
- в) для банка всегда в качестве более надежного источника привлечения выступают вклады физических лиц, чем депозиты юридических, в связи с этим необходимо обращать внимание на источник привлеченных средств;
- г) анализировать надежность депозитов и кредитов, полученных от других банков;
- д) при помощи перегруппировки пассивов по их срокам сократить обязательства до востребования.

Таким образом, эффективное управление ликвидностью кредитной организации должно осуществляться при взаимной увязке величин привлеченных и размещенных средств путем разумного увеличения собственных средств банка, максимизации прибыли, поиска источников дополнительных доходов и в целом для успешного развития и эффективной деятельности.

Список источников:

1. О порядке расчета показателя краткосрочной ликвидности («Базель III»). Положение от 30.05.2014 г. №421-П [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164483/ (дата обращения: 05.04.2020).
2. Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов. Инструкция Банка России №153-И от 30.05.2014 г. [Электронный ресурс]. – URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=290254> (дата обращения: 01.04.2020).
3. О порядке расчета норматива краткосрочной ликвидности («Базель III») системно значимыми кредитными организациями. Положение Банка России от 3 декабря 2015 года №510-П [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190942/ (дата обращения: 05.04.2020).
4. Об обязательных нормативах банков. Инструкция Банка России от 28.06.2017 №180-И [Электронный ресурс]. – URL: <https://yandex.ru/search/?text=7.%090б%20обязательных%20нормативах%20банков.%20Инструкция%20Банка%20Росси&lr=10&clid=1985544-207&win=169> (дата обращения: 01.04.2020).
5. Об обязательных нормативах банков с базовой лицензией. Инструкция от 06.12.2017 г. №183-И [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/52833.html/> (дата обращения: 01.04.2020).
6. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: Положение Банка России от 28.06.2017 г. №590-П [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47597/ (дата обращения: 03.04.2020).
7. О методике определения системно значимых кредитных организаций. Указание Банка России №3737-У от 22.07.2015 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71067794/#ixzz517xsRjrF> (дата обращения: 01.04.2020).
8. Информационно-аналитические материалы [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 01.04.2020).
9. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. Е.И. Шохин. – М. КноРус, 2019. – 475 с.
10. Общий и финансовый менеджмент: учебное пособие / Ф.М. Узденова, А.И. Аджиева, О.Б. Скрипник и др. – М.: Русайнс, 2018. – 247 с.
11. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sberbank.ru/> (дата обращения: 01.04.2020).

© Шпортова Татьяна Валерьевна,
старший преподаватель; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: shportovat@mail.ru

Щекотихина Л.А.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В ПРАКТИКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Складывающиеся условия ужесточения конкурентной борьбы на потребительском рынке повышают актуальность вопроса эффективности организации коммерческой деятельности в розничных торговых организациях. Одним из условий решения поставленного вопроса являются маркетинговые инструменты. В первую очередь те инструменты, которые носят инновационный характер и которые обеспечивают успех торговой организации при современной конкуренции на рынке.

Ключевые слова: инновационные технологии, коммерческая деятельность, маркетинг, торговля, организация.

Schekotikhina L.A.

ACTUAL PROBLEMS OF MARKETING TOOLS USE IN THE OF COMMERCIAL ACTIVITY PRACTICE

The conditions of competition toughening in the consumer market raise the urgency of the question of efficiency increase of commercial activity in retail organizations. One of the conditions of the solution of the problem is marketing tools. First of all, these are innovative tools which provide success of trading organization in modern competition in the market.

Keywords: innovative technologies, commercial activity, marketing, trade, organization.

Вопросам организации коммерческой деятельности в современных условиях, принципам практического применения маркетинга в торговле посвящено множество научных публикаций. Тем не менее, усиливающаяся конкуренция на потребительском рынке, которая сопровождается нарастающей нестабильностью в экономике, требуют дополнительной проработки данного вопроса. В этих целях нами проведён обзор научной литературы, посвящённой практическим аспектам применения маркетинга в торговых организациях [1; 2; 3; 4; 5]. На основе проведенного обобщения данной литературы нами выявлены основные тенденции в усилении конкурентных преимуществ торгового предприятия и проблемы их организации в практических реалиях.

Во-первых, в качестве первого инновационного маркетингового инструмента при организации коммерческой деятельности в розничной торговой организации мы можем назвать применение аромамаркетинга. Данный подход зародился в США уже несколько десятилетий назад и активно продвигается в розничной торговле экономически развитых стран уже не одно десятилетие. В нашей страны аромамаркетинг получил активное признание и, самое главное, относительно широкое практическое применение с приходом и распространением сетевой формы торговли. Давно уже доказано, что одним из основных побуждающих мотивов для покупателя при совершении покупки является обоняние. Соответственно, использование аромата является мощным рыночным оружием в конкурентной борьбе. Данный инновационный маркетинговый метод приобретает особую актуальность в условиях повышения внимания потребителей к экологической безопасности продукции. Иными словами, срабатывает психологический фактор. Потребитель в своей массе уверен, что если в хлебобулочном отделе распространяется аромат свежей сдобы, то это говорит о высоком качестве продукции и/или по крайней мере усиливает желание потребителя совершить покупку. Аналогичным образом обстоят дела и с другими отделами в продовольственных магазинах.

Во-вторых, эффективное использование освещения магазина. Широко распространена точка зрения о том, что в нашей стране, особенно в годы СССР, в розничной торговле

вопросам освещения торговых залов уделялось крайне мало внимания. В определенной степени это верно, хотя и существуют определенные положительные исключения. Наглядным тому примером могут служить Государственный универсальный магазин (ГУМ), Центральный универсальный магазин (ЦУМ) в Москве, сеть магазинов «Березка», где вопросы освещения торгового пространства и в советские годы были поставлены на должном уровне и не уступали зарубежным аналогам в те годы. В своей основной массе, конечно же, освещение магазинов было не на должном уровне. На сегодняшний день проблема решена. Однако есть и определенные маркетинговые нюансы. Не стоит считать, что высокий уровень освещения является залогом успешной торговой деятельности. Требуется учитывать особенности торговли и формат торговой организации. В частности, при организации коммерческой деятельности в сфере непродовольственных товаров высокий уровень освещения не всегда является приоритетом. В данном случае, на наш взгляд, свет должен использоваться как метод формирования акцента на определенном товаре. Другими словами, уровень освещения в самом торговом зале может быть и приглушенным, а вот сам товар будет ярко подсвечен, что дополнительно привлекает внимание покупателей и формирует психологические мотивы к совершению покупки.

В-третьих, звуковое наполнение торгового пространства. За последние годы, казалось бы, данная проблема уже давно решена в сфере торговли. Однако мы считаем, что необходимо внести определенную ясность в данный вопрос. На сегодняшний день широко используется музыка в российских торговых организациях – начиная с крупных сетевых магазинов и заканчивая маленькими торговыми точками. Как показывает опыт, в своем большинстве звуковое наполнение торгового пространства не имеет ничего общего с научным маркетинговым подходом. В отечественной повседневной практике в качестве звукового наполнения чаще всего используется просто радиотрансляция, а не специально подобранный формат музыки, который соответствует данному конкретному торговому заведению. Как результат, создается простой звуковой фон, который никоим образом не формирует имидж торговой организации, а уже тем более – не стимулирует потребителей к совершению покупки. Исключение составляют, опять-таки, крупные сетевые торговые организации и, как правило, зарубежных торговых марок.

В заключение мы можем сказать следующее: российские торговые организации в настоящее время достаточно широко используют в качестве стимулирования продаж такие маркетинговые инструменты, как аромамаркетинг, световые решения в торговом пространстве, его звуковое наполнение. Однако, как показывает практика, зачастую данные методы применяются в весьма искаженном виде, что резко снижает их эффективность, а порой и сводит к нулю. Таким образом, мы считаем целесообразным для отечественной торговли более внимательно изучать и перенимать зарубежный опыт, что будет обеспечивать успешное развитие торговли в нашей стране.

Список источников:

1. Андриевская А.В., Дюженкова Н.В. Виды современного маркетинга для магазина розничной торговли // Вестник научных конференций. – 2016. – №5-5 (9). – С. 24-28.
2. Валеева Ю.С. Особенности интернет-маркетинга в розничной торговле // Научное обозрение. – 2015. – №19. – С. 210-212.
3. Королькова Е.А. Интернет-технологии электронной торговли и продвижения товаров в современном маркетинге // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2015. – №1 (49). – С. 37-41.
4. Фомина Н.В. Интерактивный маркетинг предприятий торговли // Научно-аналитический журнал Наука и практика Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2015. – №3 (19). – С. 34-39.
5. Шиленко С.И., Шиленко С.М., Трунова С.Е. Усиление роли коммуникационных функций маркетинга в условиях динамичного развития интернет-торговли // Фундаментальные исследования. – 2016. – №4-3. – С. 690-694.

© Щекотихина Любовь Александровна
председатель предметно-цикловой комиссии специальных и профессиональных дисциплин;
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»,
г. Орёл, РФ; e-mail: lyubovshekotihina@yandex.ru

ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

УДК 004:338.3

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/135-138

Алёхина Т.А.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Понятие «цифровизация предприятия» связано с внедрением новых технологий, ставших доступными для бизнеса в последние годы: аналитика больших данных и машинное обучение, искусственный интеллект, роботизация, дополненная реальность, интернет вещей (IoT), 3D-печать, облачные вычисления. Предпосылками для развития и проникновения цифровизации стали: снижение стоимости технологий и вычислительных мощностей, а также рост доступности высокоскоростной передачи данных.

Ключевые слова: цифровизация, промышленность, предприятия, Россия.

Alekhina T.A.

INDUSTRY DIGITALIZATION

The concept of enterprise digitalization is connected with introduction of new technologies which have become accessible for business in recent years: analytics of the big data and computer training, artificial intelligence, robotization, complimented reality, the Internet of things (IoT), 3D-print, cloud calculations. Cost reduction of technologies and computing capacities, and availability of broadband data transfer have become the preconditions for digitalization development and penetration.

Keywords: digitalization, industry, enterprises, Russia.

Цифровизация – это повсеместное внедрение цифровых технологий в разные сферы жизни: промышленность, экономику, образование, культуру, обслуживание и т.п.

Цифровые технологии позволяют бизнесу анализировать продажи, запасы, состояние производственных мощностей и операционных процессов на новом уровне гранулярности. Это, в свою очередь, приводит к качественно новым выводам в отношении продуктов компании, взаимодействия с поставщиками и клиентами, организации процессов.

Для ускорения модернизации промышленных предприятий нужно разрабатывать стандарты цифровизации.

Программы цифровой трансформации есть у 63% крупнейших российских компаний из ключевых отраслей экономики, как показал опрос КПМГ. Однако больше половины из них планирует потратить на цифровизацию процессов менее 50 миллионов рублей. виастроении, и одно из перспективных

Исследование Минпромторга в прошлом году показало, что затраты больше чем половины промышленных предприятий России на цифровизацию не превышают 1 процента от их бюджета.

В большинстве случаев ключевым барьером, препятствующим полномасштабному внедрению на производстве цифровых технологий, является нехватка у предприятий финансовых ресурсов. Немаловажное значение имеет также и высокая стоимость проектов в этой сфере. Сочетание этих двух факторов делает затруднительным для компаний увеличение расходов с целью интенсивного запуска механизма цифровизации.

В этом смысле открытая в прошлом году Минпромторгом России и Фондом развития промышленности специальная программа «Цифровизация промышленности» должна

стать хорошим подспорьем для компаний, имеющих как небольшие, так и масштабные проекты по цифровой трансформации [1].

Фонд предлагает предприятиям возможность привлечь заемное финансирование для внедрения новых производственных технологий, сложных программно-аппаратных комплексов, инженерного программного обеспечения на льготных условиях.

Второй фактор – только формируемые холдингами и отдельными производствами программы цифровой трансформации. Без понимания возможностей, выгод и экономических эффектов, которые возникают вследствие цифровизации, невозможна никакая трансформация бизнес-процессов.

Картинка постепенно меняется, отрасли находят лучшие практики, адаптируют их под свою специфику. Универсальный «адекватный» процент затрат на цифровизацию для предприятий едва ли можно вывести: каждый случай уникален и требует специализированного подхода.

Если сравнивать «цифровую зрелость» промышленности с финансовым сектором, IT и телекомом, которые считаются лидерами этого процесса, то можно сделать вывод о том, что это потенциально несопоставимые отрасли и любые попытки сравнить их напрямую будут не вполне репрезентативны.

Далее оценим уровень цифровизации разных отраслей промышленного производства, а также предприятий внутри одной отрасли.

Доля отечественных стандартов в области цифровых технологий сейчас составляет 5-7 процентов.

В этом году приоритетная цель – учесть в ней специфику и особенности разных типов производств и создать на ее основе полноценный онлайн-инструмент, который был бы не просто индикатором готовности, но и онлайн-помощником для принятия решений о предоставлении мер государственной поддержки.

Рассмотрим, в чем состоят основные сложности цифровизации промышленных предприятий – инфраструктура, системы учета, автоматизация оборудования, нехватка кадров.

Развитие цифровых технологий осложняется отсутствием единых стандартов в этой сфере. Крайне важно выработать универсальные фильтры, единые критерии качества продуктов, сервисов и их компонентов.

Стандартизация в области цифровых и информационных технологий является одним из самых активно развивающихся направлений в мире. Если по отдельным традиционным отраслям в рамках международных стандартов их насчитывается несколько сотен, то в сфере IT и развивающихся киберфизических систем их более 3000.

Доля отечественных стандартов в области цифровых технологий относительно международных сейчас составляет, по экспертным оценкам, не более 5-7 процентов.

Это отставание должно быть ликвидировано в ближайшее время по всем параметрам: начиная от формирования приоритетных направлений стандартизации, повышения качества и оперативности принятия стандартов, создания системы подготовки и переподготовки кадров в области стандартизации цифровых промышленных технологий, заканчивая разработкой системы оценки экономического эффекта от применения стандартов и доведением информации об этих стандартах до разработчиков.

Важно, чтобы новые стандарты становились инструментом поддержки отечественных производителей и при этом не только локализовались внутри страны, но и выходили на международный уровень [2].

Минпромторг и Росстандарт уже наметили приоритеты этой работы в нескольких перспективных планах подготовки документов по стандартизации и приступили к их реализации. Базовые документы должны быть приняты в следующем году, за ними последуют специфические требования к архитектурам и интероперабельности систем и форматов, методики их применения.

Одно из основных условий цифровизации для промышленных предприятий – разви-

тие промышленного интернета вещей и, как следствие, оснащение оборудованием с числовым программным управлением (ЧПУ).

Исследование прошлого года продемонстрировало, что доля оборудования, оснащенного числовым программным управлением, находится на довольно приемлемом уровне и неуклонно растет. Российские компании предлагают все новые продукты и устройства для работы с технологиями промышленного интернета, которые должны своевременно встраиваться в создаваемую инфраструктуру.

Оборудования с числовым программным управлением больше всего в автомобилестроении.

Потенциально одна из наиболее готовых отраслей – авиационная промышленность: доля станков с ЧПУ здесь, по экспертным оценкам, превышает 30 процентов.

При этом динамика выше в автомобилестроении. На автозаводах около 60 процентов нового оборудования уже содержит модули числового программного управления (при том, что общая доля станков с ЧПУ еще недавно здесь не превышала 7 процентов).

Наиболее значимые направления инноваций сегодня – большие данные, машинное обучение, искусственный интеллект и интернет вещей – находятся в тесной взаимосвязи друг с другом. Также к числу лидирующих трендов относится робототехника. В контексте развития этих технологий на принципиально новый уровень выходит развитие кибербезопасности.

Ключевым фактором, определяющим необходимость внедрения технологий «Индустрии 4.0» в производство, является рост прибыли, другим значимым критерием выступает потребность в обеспечении контроля за производственным процессом. При внедрении инноваций предприятия ожидают повышения качества выпускаемой продукции и снижения количества брака, повышения производительности труда, а также повышения экспортной ориентированности производимой продукции.

Важно стараться сочетать все имеющиеся в арсенале инструменты по работе с инновациями и стартапами. Крупные промышленные структуры уже имеют или создают собственные корпоративные венчурные фонды. Государство с запуском национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» предлагает гранты на перспективные разработки, помощь в создании специализированного программного обеспечения, инструменты его апробации и внедрения.

Только работая в комплексе, эти меры обеспечат ускорение полного цикла работы с инновациями.

Внедрение цифровых инструментов в операционную деятельность позволяет предприятиям повысить качество принимаемых решений и получить первые результаты уже в течение первого года. В частности, в повышении эффективности производственных процессов важную роль играют решения на базе IoT и аналитики больших данных. Они позволяют оперативно собирать информацию о физических показателях и переводить ее в оцифрованные данные для дальнейшей обработки, обмениваться сведениями в электронной форме по всей цепочке создания ценности и обрабатывать информацию с использованием машинного обучения и искусственного интеллекта для получения качественно новых выводов. Кроме того, с их помощью можно удаленно управлять физическими параметрами производственного процесса и оборудования на основании решений, принятых с учетом результатов глубокой аналитики.

Комбинируя различные технологии, предприятия получают инструментарий, позволяющий увеличивать выпуск готовой продукции, снижать уровень брака, сокращать расход материалов, повышать доступность оборудования.

Например, при участии консультантов KPMG российскими предприятиями разработаны решения для сокращения расхода ферросплавов при производстве стали, предсказания дефектов проката стали на ранних этапах производства, оптимизации параметров работы установки газофракционирования в реальном времени, заблаговременного предсказания засора дистилляционной колонны для своевременного проведения обслуживания и

предотвращения поломки [3].

Достижимый эффект оптимизации, конечно же, зависит от особенностей конкретного предприятия.

Развитие новых технологий трансформирует целые отрасли и отдельные бизнесы. Шаги в области цифровой трансформации, предпринимаемые конкурентами, оказывают давление на менеджмент. Одновременно цифровизация требует инвестиций, поэтому компаниям, встающим на этот путь, необходимо определить тактические и долгосрочные цели трансформации, «дорожную карту» и бизнес-кейс.

Согласно исследованию KPMG, к настоящему моменту шесть из десяти промышленных предприятий в мире уже имеют разработанную программу цифровой трансформации. При этом четверть предприятий имеет горизонт программы менее 12 месяцев, в то время как большинство (61%) планирует реализовать имеющуюся программу за один-три года. Согласно глобальному исследованию KPMG, проведенному в 2018 году, 95% генеральных директоров промышленных предприятий рассматривают цифровую трансформацию как возможность для повышения производительности труда и развития бизнеса.

Таким образом, цифровую трансформацию предприятия можно рассматривать с двух перспектив. Первая – это цифровизация бизнес-модели – трансформация модели взаимодействия с клиентом, переход от традиционных продаж к модели «умного» продукта, дополненного цифровым сервисом для клиента. Вторая – операционная цифровизация – внедрение цифровых инструментов для повышения эффективности предприятия в рамках существующей бизнес-модели.

Список источников:

1. Антимонопольное регулирование в цифровую эпоху / А. Цариковский, Н. Галимханова, А. Тенишев и др. – М.: Высшая Школа Экономики, 2018. – 312 с.
2. Баженов Д.И., Золотухина Е.Б. Применение технологий Big Data в банковской сфере [Электронный ресурс] // Теория. Практика. Инновации. – 2018. – №3. – URL: <http://www.tpinauka.ru/2018/03/Bazhenov2.pdf> (дата обращения: 10.03.2020).
3. Беликова К.М. Цифровая интеллектуальная экономика: понятие и особенности правового регулирования (теоретический аспект) // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2018. – №8 (99). – С. 82-85.

© *Алехина Татьяна Алексеевна*

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: tat.elehina@mail.ru

ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

УДК 796:51:378

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/139-142

Гринин А.В.

ВЛИЯНИЕ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЧАЩИХСЯ

Важными составляющими в укреплении и формировании здоровья человека всегда являлись занятия физической культурой и спортом. На сегодняшний день эта тема является актуальной и востребованной, поэтому в данной статье мы подробнее рассмотрим технологии физического воспитания, компоненты и функции здоровьесберегающих технологий.

Ключевые слова: здоровьесберегающие технологии, обучение, здоровый образ жизни, физическая культура, физическое воспитание, здоровьесберегающее поведение.

Grinin A.V.

INFLUENCE OF HEALTH-SAVING OF TECHNOLOGIES AND HEALTHY LIFE STYLE ON THE STUDENTS' ACTIVITY

Exercises and sports have always been important components in the human health strengthening and formation. Today this theme is in demand and very actual. That is why we will consider technologies of physical training, components and functions health-saving technologies in detail in the article.

Keywords: health-saving technologies, training, healthy life style, physical culture, physical training, health-saving behaviour.

Повышение качества образования является актуальной проблемой современной России. Ее решение связано с модернизацией образовательного процесса, оптимизацией способов и технологий организации образовательных факторов.

Одной из основных тенденций образовательного процесса является создание условий для разработки мер по внедрению здоровьесберегающих образовательных технологий в процесс обучения и воспитания. Главной целью при решении задач здоровьесбережения является поиск эффективных форм образования, направленных на оздоровление студентов и формирование у них системы ценностей с приоритетом здоровья как одной из важнейших составляющих.

Занятия физической культурой и спортом, а также достигнутый оптимальный уровень физического совершенствования оказывают эффективное влияние на овладение профессиональными и прикладными навыками, физическое состояние и дальнейшую степень успеваемости студентов [1]. В связи с этим процесс физического воспитания решает проблемы профессиональной спортивной подготовки [4]. В этом случае реализуются условия образовательных методов формирования, важных психических, физических и психофизиологических факторов человека.

Здоровьесберегающие технологии в образовательном процессе – это не что иное, как функциональная система организационных педагогических методов управления, учебной, познавательной и практической деятельностью учащихся с целью поддержания и укрепления их здоровья на основе личностно-педагогического подхода.

При определении концепции благоприятной для здоровья системы необходимо учитывать овладение необходимыми знаниями о теле, мотивацию к здоровому образу жизни и

ее необходимость.

В этом случае объем двигательной активности занимает доминирующее положение, поскольку малоподвижность приводит к нарушению функционального состояния организма и снижению умственной и физической работоспособности. Также необходимо развивать культуру здоровья и здорового образа жизни, чтобы проводить развлекательные и профилактические мероприятия среди молодежи. Эффективность системы здравоохранения обеспечивается единой образовательной концепцией университета, согласно которой принцип защиты здоровья студента, будущего специалиста, должен быть отражен в каждом изучаемом предмете.

Использование инновационных подходов и современных медицинских технологий в структуре физического воспитания студентов являются залогом повышения мотивации к физическому воспитанию и спорту [3]. Образовательный модернизирующий процесс вуза должен включать формы контроля формирования компетенций, позволяющие преподавателю четко ориентировать свою педагогическую деятельность, а студенту знать о его достижениях и недостатках и адаптировать их.

Технологии, которые сохраняют и укрепляют здоровье в широком смысле этого слова, следует понимать, как все те технологии, использование которых полезно для здоровья. Жизненно важные образовательные технологии, связанные с различными формами жизнедеятельности людей (в сфере образования, здравоохранения, в правовой, социально-экономической и культурной областях), призваны создавать здоровый образ жизни и минимизировать факторы, оказывающие влияние на здоровье человека.

Одна из основных целей применения здоровьесберегающих образовательных технологий – формирование культуры здорового образа жизни и здоровьесберегающего поведения [5].

Понятие «здоровьесберегающие технологии» появилось совсем недавно в области педагогики. До сих пор эта концепция воспринимается многими преподавателями как аналог санитарно-гигиенических мероприятий. Это указывает на искаженное понимание термина «здоровьесберегающие технологии», примитивные представления о содержании работы, которую образовательные учреждения должны выполнить для реализации важнейшей задачи – сохранения и укрепления здоровья учащихся. Концепция «Здоровьесберегающие технологии» в настоящее время используется не только в области педагогики, но и в сфере здравоохранения и в других областях государственной политики по охране здоровья граждан. В области здравоохранения использование здоровьесберегающих технологий направлено на профилактику различных неинфекционных и инфекционных заболеваний, риск которых связан с образом жизни людей.

Основными компонентами здоровьесберегающей технологии выступают следующие элементы.

Аксиологический компонент – проявляется в осознании студентами высшей ценности своего здоровья, убежденности в необходимости вести здоровый образ жизни.

Аксиологический компонент профессиональной и образовательной культуры включает в себя ряд образовательных функций, которые распространяются на современном этапе развития образования. В рамках образовательной деятельности осваиваются определенные идеи, концепции, а также ряд знаний и навыков. Знания, идеи, концепции, которые в настоящее время имеют большое значение для общества и отдельной системы образования, служат учебно-образовательными ценностями.

Гносеологический компонент. Гносеологические способности представляют собой чувствительность педагога к способам получения информации о мире, учащихся, в целом формирования нравственного, трудового, интеллектуального фонда личности, быстрого и творческого овладения научными методами исследования, способами изучения учащихся в связи с целями формирования личности. Гностические возможности обеспечивают накопление плодотворной информации, которая используется для формирования и контроля саморегуляции. Гностическая составляющая оказывает влияние на формулирование миропо-

нимания, проявляющегося в стабильной системе отношений к миру, труду, другим человеческим существам и себе. Важны и общекультурные знания, навыки в искусстве и литературе, религии, политике и социальной жизни. Специальные знания – знания предмета, знания по педагогике, психологии, методике преподавания. Предметные знания особо ценятся преподавателями и находятся на высоком уровне. Знания по психологии, педагогике, методике – самое слабое звено в высшей школе.

Здоровьесберегающий компонент включает систему ценностей и установок, которые создают функцию гигиенических знаний и умений, необходимых для обычного функционирования организма, а еще принцип с тренировкой занятий, направленных на модернизированное развитие сноровки и знаний по уходу за самим собой, одеждой, местом существования, окружающей средой. Особенная ролевая миссия в этом компоненте отводится соблюдению режима.

Эмоционально-волевой компонент включает в себя проявление психологических механизмов – эмоциональных и волевых.

Эмоционально-волевой компонент предполагает:

- умение преодолевать возникающие трудности, доводить начатую работу до конца;
- наличие интереса, умение радоваться и удивляться;
- решительность, инициативность, способность к волевым умениям.

Экологические компоненты. Компоненты окружающей среды обеспечивают круговорот веществ и регулярное прохождение потока энергии в биосфере. Энергия Солнца, падая на растения, создает предпосылки для осуществления фотосинтеза и создания органических веществ с участием атмосферных газов и минералов из почвенного субстрата. Органическое вещество растений потребляется животными и паразитическими растениями, и как растения, так и животные после смерти от микроорганизмов (восстановителей) снова разлагаются на простые соединения (соли и газы), которые таким образом возвращаются в атмосферу и почву. Это поддерживает баланс в системе и замыкает цикл циклов в природе. В то же время все компоненты окружающей среды являются природными ресурсами, качество которых определяет качество жизни человека, а антропогенное нарушение взаимодействия между ними может снизить это качество. В реальных экосистемах цикл обычно открыт, поскольку некоторые вещества выходят за пределы экосистемы, а некоторые – извне. Но в целом принцип цикла остается в природе.

Более простые экосистемы сливаются в общую планетарную экосистему (биосферу), в которой цикл веществ полностью проявляется. Жизнь на Земле зародилась миллиарды лет назад, и если бы поток веществ, необходимых для жизни, не был закрыт, их запасы были бы исчерпаны, и жизнь перестала бы существовать.

Физкультурно-оздоровительный компонент подразумевает владение способами деятельности, направленными на повышение двигательной активной деятельности, предупредительное предостережение гиподинамии [2]. Этот компонент содержания и воспитания обеспечивает закаливание организма, высокие адаптивные возможности.

Функции здоровьесберегающих технологий.

Формирующая функция осуществляется на основе биологических и социальных закономерностей становления личности. Обучение личности основано на наследственных качествах, которые предопределяют индивидуальные физические и психические свойства. Социальные факторы, положение в семье, класс, отношение к сохранению и улучшению здоровья как основы функционирования личности в обществе, образовательной деятельности и окружающей среды дополняют влияние обучения на личность.

Информативно-коммуникативная функция обеспечивает передачу опыта поддержания здорового образа жизни, преемственности традиций, ценностных ориентаций, формирующих бережное отношение к индивидуальному здоровью, ценностям жизни каждого человека.

Диагностическая функция состоит в мониторинге развития учащихся на основе прогностического контроля, который позволяет измерять усилия и направленность учителя в

соответствии с природными способностями ребенка, обеспечивает инструментально-проверенный анализ предпосылок и факторов для перспективного развития о педагогическом процессе, индивидуальном прохождении учебного маршрута каждым студентом.

Адаптивная функция служит для обучения студентов с акцентом на здоровье, здоровый образ жизни, оптимизацию состояния своего тела и повышение устойчивости к различным типам стрессовых факторов в природной и социальной среде. Предлагает адаптацию студентов к социально значимым видам деятельности.

Рефлексивная функция заключается в переосмыслении предыдущего личного опыта, в поддержании и улучшении здоровья, что позволяет сравнить реальные результаты, достигнутые с перспективами.

Подводя итоги вышесказанному о здоровьесберегающих образовательных технологиях можно сказать, что студентам в период обучения предоставляется возможность сохранения здоровья и развития необходимых знаний и навыков для здорового образа жизни, использования полученных навыков в повседневной жизни.

Список источников:

1. Физическая культура и физическая подготовка: Учебник / Под ред. В.Я. Кикотия, И.С. Барчукова. – М.: Юнити, 2017. – 288 с.
2. Формирование здорового образа жизни студентов [Электронный ресурс] // Молодежный научный форум: Гуманитарные науки: электр. сб. ст. по материалам XIX студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. – М.: «МЦНО». – 2015. – №12 (18). – URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_humanities/12\(18\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_humanities/12(18).pdf) (дата обращения: 25.03.2020).
3. Физическая культура: учебник / Л.В. Захарова, Н.В. Люлина, М.Д. Кудрявцев и др. – Красноярск: СФУ, 2017. – 612 с.
4. Физическая культура: учебное пособие: в 2 частях / сост. Ю.В. Гребенникова, Н.А. Ковыляева, Е.В. Сантеева и др. – Ч. 2. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2019. – 91 с.
5. Щанкин А.А. Курс лекций по региональным проблемам формирования здорового образа жизни молодежи: учебное пособие. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 55 с.

© **Гринин Александр Владимирович**
ассистент кафедры физической культуры; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли». г Орел, РФ; e-mail: grinin.94@list.ru

УДК 796:51:378

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/142-146

Должикова Х.В.

ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В данной статье рассматривается здоровьесберегающая деятельность в образовательных учреждениях. Анализируются здоровьесберегающие технологии, их компоненты и степень влияния на здоровье обучающихся.

Ключевые слова: здоровьесберегающие технологии, образовательная деятельность, здоровьесбережение, здоровьесберегающие компоненты, обучающиеся.

Dolzhikova H.V.

HEALTH-SAVING TECHNOLOGIES IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS

In the article health-saving activity in educational institutions is considered. Health-saving technologies, their components and the degree of their influence on the students' health are analyzed.

Keywords: health-saving technologies, educational activity, health-saving, health-saving components, students.

Вопрос сбережения здоровья берет своё начало еще в древние времена. Идея здоровьесбережения в педагогике была предложена Платоном. В начале XX века сформировалась идея «педагогизации среды», предоставляющая детям возможность свободно развиваться как умственно, так и физически.

В настоящее время перед обществом ставят много проблем, которые требуют быстрого решения, одной из самых актуальных является проблема сохранения здоровья.

По определению Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), здоровье – это состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов. В свою очередь, занятия физическими упражнениями снижают риск развития многих болезней. В настоящее время число людей, которые придерживаются здорового образа жизни, растёт. Такое стремление обусловлено желанием людей сохранить и укрепить своё здоровье, чтобы в будущем они могли вести активную жизнь и прожить как можно дольше.

Современный этап формирования общества отличается особым вниманием модернизации процесса обучения. Одной из важных проблем образования в настоящее время является закрепление и сохранение здоровья учащихся, создание установки на ведение здорового образа жизни. Здоровьесбережение занимает первое место при оценке уровня и качества образования. От уровня рациональности и от того, как организованы занятия, зависит моральное состояние обучающихся в рамках учебного процесса, вероятность сохранять умственную работоспособность на протяжении длительного периода и предотвращать преждевременное приближение усталости.

Здоровьесберегающая деятельность образовательного учреждения – это система мероприятий, направленных на поддержание и повышение качества здоровья учащихся, включающая в свой состав правильно организованную систему образовательного процесса, физкультурно-оздоровительные работы, медицинскую профилактику и постоянное наблюдение за состоянием здоровья обучающихся. Ключевым моментом в достижении результата здоровьесберегающей деятельности является целенаправленность работ, исполняемых педагогическим коллективом, медицинским персоналом и родителями. На родителей ложится большая ответственность в сохранении высокого уровня здоровья их детей. Они должны обеспечить ребенка всеми необходимыми условиями для его существования и оздоровления. В свою очередь, обучающийся должен формировать собственную мотивацию для укрепления здоровья, соблюдать гигиенические правила и как можно лучше следить за своим здоровьем, чтобы избежать проблем в дальнейшем.

Если сравнивать уровень здоровья учеников сейчас и несколько десятков лет назад, то мы увидим, что в настоящее время он намного ниже. Безусловно, на ухудшение здоровья влияет внедрение новейших технологий в жизнь современного общества. Сейчас даже у дошкольника есть мобильный телефон, планшет, компьютер, что приводит к развитию проблем, связанных с электромагнитным излучением и снижением зрения. Также важной причиной, оказывающей непосредственное воздействие на самочувствие обучающихся, являются условия обучения, в которых они находятся. Соблюдение основных гигиенических норм и правил, укомплектованное оборудование и правильная организация занятий являются основанием для здоровьесберегающей деятельности в образовательных учреждениях. Немалую роль в реализации здоровьесберегающего процесса играет организация правильного питания учащихся. Для укрепления здоровья необходимо включать в рацион витамины и следить за калорийностью пищи, чтобы она соответствовала возрастным качествам.

Социально-психологическая адаптация ребенка, уровень его развития и качество здоровья в основном определяются средой, в которой он живет. В возрасте от 6 до 17 лет этой средой является система образования, так как ребенок проводит в образовательном учреждении большую часть времени. Соответственно на данном этапе происходит формирование здорового образа жизни ребенка. Необходимо с малого возраста вырабатывать режим дня и следить за питанием детей.

Согласно данным Института возрастной физиологии РАО, школьная образовательная среда порождает факторы риска нарушений здоровья, с действием которых связано 20-40% негативных влияний, ухудшающих самочувствие детей школьного возраста. Организация образовательного процесса ведет к развитию у обучающихся стрессовых ситуаций, учебных перегрузок, которые служат причиной поломки механизмов саморегуляции физиологических функций. Необходимо наблюдать за эмоциональным состоянием обучающихся, не перегружать их и оградить от возможных раздражителей.

Применение в работе здоровьесберегающих технологий имеет большое значение для каждого обучающегося, они помогают быстрее и легче усвоить данный материал, укреплять и поддерживать уровень здоровья.

Под здоровьесберегающими образовательными технологиями (ЗОТ) в широком значении понимаются все технологии, использование которых в образовательном процессе идет на пользу здоровью учащихся. Если рассматривать здоровьесберегающие технологии в узком смысле, то к ним будут относиться педагогические приемы, методы и технологии, которые не наносят прямого или косвенного вреда здоровью учащихся и педагогов. Здоровьесберегающие технологии, используемые в системе образования, имеют различный подход в области охраны здоровья и, соответственно, разнообразные методы и формы работы.

Таким образом их подразделяют на:

1. Медико-гигиенические технологии (МГТ). К ним относятся технологии профилактики здоровья учащихся, санитарно-гигиеническая деятельность, проверка и контроль за соблюдением гигиенических условий. За образовательным учреждением должен быть закреплен медицинский кабинет для оказания первой помощи. Также медицинский кабинет проводит вакцинацию обучающихся и педагогов, наблюдает за динамикой их состояния здоровья и проводит мероприятия по санитарно-гигиеническому образованию;

2. Физкультурно-оздоровительные технологии (ФОТ) ориентированы на физическое воспитание, выработку выносливости, быстроты и других качеств, присущих здоровому человеку. Осуществляются на занятиях по физической культуре и в спортивных секциях [5];

3. Экологические здоровьесберегающие технологии (ЭЗТ). Направленность этих технологий – создание природосообразных, экологически оптимальных условий жизни и деятельности людей, гармоничных взаимоотношений с природой [3].

4. Технологии обеспечения безопасности жизнедеятельности (ТБОЖ) связаны с разными направлениями общественной работы в формировании здорового образа жизни;

5. Здоровьесберегающие образовательные технологии (ЗОТ) сконцентрированы на формировании личностных качеств, мотивации к поддержанию здорового образа жизни, воспитанию у учащихся культуры здоровья, способствующих его сбережению и укреплению.

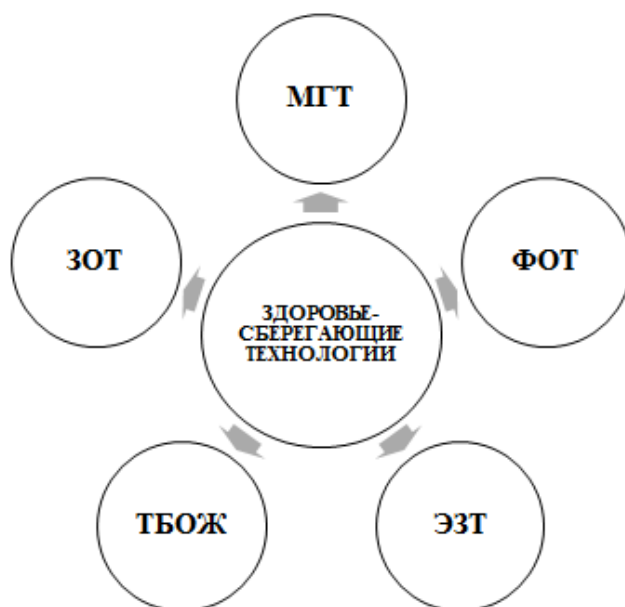


Рисунок 1 – Классификация здоровьесберегающих технологий

Следовательно, термин «здоровьесберегающие технологии», можно трактовать и как главный компонент образовательного процесса, направленный на сохранение и укрепление здоровья, и как комплекс установленных правил, способов и методов педагогической деятельности.

Здоровьесберегающие образовательные технологии являются самыми важными из всех технологий, оказывающих влияние на здоровье детей. Их отличительным свойством служит применение педагогических приемов для решения проблем, касающихся сохранения и укрепления здоровья всех лиц педагогического процесса.

Педагог, использующий для проведения занятий здоровьесберегающие технологии, должен придерживаться следующих требований:

- объективно оценивать свои достоинства и недостатки, связанные с профессиональной деятельностью;
- повышать уровень квалификации в отношении здоровья и здоровьесберегающих технологий;
- внедрять здоровьесберегающие образовательные технологии в процессе проведения учебных занятий, следить за полученным результатом посредством собственных ощущений и объективных методов оценки;
- поддерживать развитие в образовательном учреждении здоровьесберегающей среды, для создания условий и реализации программ, направленных на сохранение, формирование и укрепление здоровья.

К сожалению, в настоящее время проблема здорового образа жизни занимает не первое место в иерархии потребностей и ценностей человека в обществе. С раннего возраста необходимо учить детей сохранять и укреплять свое здоровье, предоставлять им все условия для обеспечения здорового образа жизни, и только тогда можно будет надеяться, что будущие поколения будут наиболее здоровы и развиты не только личностно, умственно, духовно, но и физически.

Таким образом, можно отметить, что главной задачей реализации здоровьесберегающих технологий является организация образовательного процесса на всех уровнях, при которой высококачественное обучение, развитие и воспитание учащихся не сопровождаются нанесением ущерба их здоровью. Основными компонентами здоровьесберегающих технологий являются:

1. Аксиологический компонент, который выражается в осмыслении обучающимися главного значения своего здоровья, убежденности в обязательности ведения здорового образа жизни, который даёт возможность в большей мере реализовать поставленные цели, использовать свои умственные и физические возможности. На данном уровне происходит развитие эмоционального и осознанного отношения к сбережению здоровья, основанное на положительных интересах и потребностях.

2. Гносеологический компонент заключается в том, чтобы получать необходимые для процесса здоровьесбережения знания и навыки, умение управлять своими потенциальными способностями и возможностями, проявлять интерес к вопросам собственного здоровья. Этот компонент направлен на формирование системы научных и практических знаний, анализ отношения к своему здоровью и здоровью окружающих людей.

3. Здоровьесберегающий компонент включает определенную систему ценностей и установок, которые формируют систему гигиенических навыков и умений, необходимых для нормальной работы организма, а также систему упражнений, направленных на развитие двигательных функций, навыков и умений по уходу за собой, своей одеждой и окружающей средой.

4. Эмоционально-волевой компонент включает в себя проявление психологических механизмов. Обязательным условием сохранения здоровья служат положительные эмоции, так как они помогают сохранить в человеке желание быть здоровым. Эмоционально-волевой компонент развивает в человеке такие черты, как организованность, дисциплинированность, ответственность.

5. Экологический компонент, учитывающий то, что человек как биологический вид существует в среде, что обеспечивает соответствующие условия физического здоровья и духовного развития личности [4]. Общение с природой предоставляет большие возможности для оздоровления человека, формирует правила поведения с ней и обеспечивает человека определёнными биологическими, экономическими и производственными ресурсами.

6. Физкультурно-оздоровительный компонент предполагает владение способами деятельности, направленными на повышение двигательной активности, предупреждение гиподинамии [2]. Также этот компонент способствует оздоровлению организма, обеспечивает высокие адаптивные возможности. Физкультурно-оздоровительный компонент обеспечивает освоение жизненно-важных психофизических качеств, которые повышают общую работоспособность организма, а также формирование навыков личной и общественной гигиены [1].

Правильно организованная физическая деятельность является главным фактором укрепления здоровья человека и формирования здорового образа жизни вне зависимости от возраста. Спортивная деятельность служит важным компонентом времяпрепровождения обучающихся, что помогает им быть более адаптированными к отрицательным факторам окружающей среды. Результативным способом сохранения и укрепления здоровья является поддержание здорового образа жизни и физической активности. Большая нагрузка в формировании здоровьесбережения и воспитании у обучающихся бережного отношения к собственному здоровью лежит на образовательных учреждениях.

Масштабное использование здоровьесберегающих технологий способствует тому, чтобы обучающиеся были социально адаптированы и находились в состоянии эмоционального комфорта и высокого интереса к познанию. Введение в учебный процесс здоровьесберегающих технологий сводит к минимуму показатели заболеваемости детей, повышает уровень психологического климата в организации, активно приобщает обучающихся к мерам, направленным на укрепление здоровья.

Таким образом, доказательством успешности здоровьесберегающего процесса служит применение и понимание педагогами здоровьесберегающих технологий, условий и принципов их реализации в процессе обучения. Также необходимо, чтобы обучающийся сам понимал, что нужно беречь своё здоровье и следить за его состоянием.

Список источников:

1. Барабаш В.Г. Здоровьесберегающие технологии в системе дошкольного образования: анализ трактовок, виды, компоненты, принципы реализации // Вестник Шадринского государственного педагогического института. – 2016. – №1 (29). – С. 3-11
2. Бондаренко Н.Е., Журавель М.А. Здоровьесберегающие технологии обучения в профессиональной подготовке обучающихся учреждения НПО // Обучение и воспитание: методика и практика. – 2012. – №1. – С. 45-50.
3. Гальченко Н.А. Здоровьесберегающие технологии и их реализация в процессе обучения // Актуальные вопросы модернизации Российского образования: Материалы XVII Международной научно-практической конференции. – М.: Издательство: ООО «Издательство «Спутник+», 2014. – С. 77-82.
4. Павлов Ю.А. Формирование здоровьесберегающих компетенций будущих специалистов в процессе их профессиональной подготовки // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: педагогика, психология. – 2013. – №1 (12). – С. 170-174.
5. Смирнов Н.К. Здоровьесберегающие образовательные технологии и психология здоровья в школе. – М.: Аркти, 2006. – 320 с.

*© Должикова Христина Викторовна
старший преподаватель ФГБОУ ВО «Орловский государственный
университет экономики и торговли», г. Орел, РФ;
аспирант Управления подготовки кадров высшей квалификации
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева». г. Орел, РФ;
e-mail: hristinanovikovapochta@mail.ru*

Дрожжаков А.И.

ВНЕДРЕНИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ

В современных условиях профессионального образования необходимо и возможно влиять на отношение обучающихся к своему здоровью, используя специально создаваемую здоровьесберегающую среду профессиональной образовательной организации. В статье рассматриваются различные виды образовательных здоровьесберегающих технологий и подчёркивается важность их использования в российских вузах для сохранения здоровья студентов.

Ключевые слова: образовательный процесс, здоровьесберегающие технологии, вуз, обучающиеся, здоровьесберегающие образовательные технологии.

Drozhhakov A.I.

INTRODUCTION OF HEALTH-SAVING OF TECHNOLOGIES IN EDUCATIONAL PROCESS

Under modern conditions of professional training it is necessary and feasible to influence on the students attitude to their health using specially created health-saving environment of educational organization. In the article various kinds of health-saving educational technologies are considered and importance of their use in Russian high schools for preservation of the students health is underlined.

Keywords: educational process, health-saving technologies, high school, students, health-saving educational technologies.

В настоящее время развитие образования в России характеризуется большим количеством изменений инновационного характера. В современной стратегической документации отражена идея развития здорового образа жизни подрастающего поколения, которая основывается на содействии осмысленному отношению молодежи и к своему здоровью, и к здоровью близких. Особую актуальность данная идея приобретает в рамках системы высшего образования в связи с тем, что культура здоровья, потребность ведения здорового образа жизни формируются, в том числе, и в условиях российского вуза. Культура здоровья представляет собой не только компетентность в вопросах здоровья, которая достигается в результате обучения, но и реализацию на практике потребности ведения здорового образа жизни [5].

Здоровьесберегающие технологии формируются на основе личностно-ориентированного подхода. Реализуемые на основе личностно-развивающих ситуаций, данные технологии следует относить к тем жизненно необходимым факторам, благодаря которым обучающиеся учатся эффективно совместно жить и взаимодействовать. Здоровьесберегающие технологии представляют собой систему мер, которая включает взаимодействие и взаимосвязь всех факторов образовательной среды, нацеленных на сохранность здоровья учащихся на всех этапах развития и обучения [1].

Здоровьесберегающие технологии – это составляющая часть и отличительная особенность всей образовательной системы. Это совокупность всех применяемых методов, принципов и приемов обучения, которые, при дополнении традиционных технологий наделяют их признаками здоровьесбережения [2].

При внедрении в образовательный процесс здоровьесберегающих технологий, предполагающих совокупность психологических, педагогических и медицинских действий, которые направлены на защиту и обеспечение здоровья обучающихся, развитие у них ценностного отношения к своему здоровью, происходит формирование здоровьесберегающей

образовательной среды обучающегося [6]. К здоровьесберегающим технологиям относятся условия обучения студентов в вузе, а именно:

- рациональная организация учебного процесса (согласно возрастным, половым, индивидуальным особенностям и гигиеническим требованиям);
- соотношение учебной и физической нагрузки возрастным возможностям обучающегося;
- надлежащий, достаточный и рационально организованный двигательный режим.

Внедрение здоровьесберегающих образовательных технологий дает возможность формировать максимально возможные условия для сохранности, укрепления и развития эмоционального, духовного, интеллектуального, физического и личностного здоровья всех субъектов образования (и педагогов, и обучающихся) [6].

Раскрывая содержание здоровьесберегающих технологий, анализируя определенные элементы здоровьесберегающей деятельности, следует выделить, что на современном этапе усилия системы образования сконцентрированы на воздействии образовательных учреждений, на здоровье учащихся, их способностях сформировать эффективное обучение, воспитание и развитие без вреда для душевного и физического здоровья, предотвращении безнадзорности и развитии дополнительных образовательных услуг.

Основным подходом при моделировании здоровьесберегающего образовательного пространства следует выделять определение характерной специфики образовательного учреждения: вуз объединяет оздоровительную и образовательную деятельность обучающегося в целостный образовательный процесс посредством проведения физкультурных и медицинских оздоровительных действий, формирования учебного процесса с учетом здоровьесберегающих технологий.

Выделяют следующие виды здоровьесберегающих технологий в образовательной системе и применяемые к ним разные формы и методы работы:

1. Медико-гигиенические технологии (МГТ). Данный вид технологий подразумевает совместную деятельность педагогов и медработников. Также к медико-гигиеническим технологиям относят контроль и помощь в обеспечении необходимых условий гигиены в регламентационных рамках СанПиНов.

2. Физкультурно-оздоровительные технологии (ФОТ). Нацелены на физическое развитие обучающихся (например, тренировка силы, выносливость, быстрота, гибкость и пр.), т.е. те качества, которые отличают тренированного и здорового человека от физически слабого. Данные технологии реализуются на занятиях физической культурой, в спортивных секциях и пр.

3. Экологические здоровьесберегающие технологии (ЭЗТ). Ресурсы данного направления здоровьесбережения в настоящее время сильно недооцениваются и недостаточно задействуются. Тенденция данных технологий заключается в создании гармоничных с природой, экологически оптимальных жизненных условий.

4. Технологии обеспечения безопасности жизнедеятельности (ТОБЖ). Эти технологии осуществляют эксперты по вопросам охраны труда, защиты в чрезвычайных ситуациях, а именно: строители, архитекторы, специалисты ЖКХ, различных технических служб, пожарной инспекции и пр.

5. Здоровьесберегающие образовательные технологии (ЗОТ), в свою очередь, выделяются в три подгруппы:

- организационно-педагогические технологии (ОПТ), которые определяют систему учебного процесса, частично упорядоченную в СанПиНах, содействующих предупреждению переутомленного состояния, гиподинамии и иных причин поведенческого отклонения;
- психолого-педагогические технологии (ППТ), которые связаны с прямой работой преподавателя на занятиях, влиянием, которое он оказывает все время на обучающихся. К этим технологиям также относятся и психолого-педагогическое сопровождение всех компонентов образовательного процесса;
- учебно-воспитательные технологии (УВТ), включающие программы по обучению

грамотному уходу за своим здоровьем и развитию культуры здоровья обучающихся, мотивированию их к ведению здорового образа жизни, предупреждению вредных привычек, которые предусматривают, в том числе, ведение организационно-воспитательной работы с обучающимися после занятий.

Все рассмотренные здоровьесберегающие технологии следует применять комплексно и в системе, но практика складывается таким образом, что о единой базовой модели деятельности по сохранности и укреплению здоровья обучающихся в российских вузах на сегодняшний день можно говорить только как о веберовском «идеальном типе» (теоретической конструкции). На практике каждый российский вуз осуществляет свою собственную здоровьесберегающую политику и зачастую не всегда эффективную и добросовестную. Забота о здоровье обучающихся часто находится в зависимости от рейтингового места вуза, масштабов его финансирования и от того, как сильно внимательна к данной проблеме администрация определенного вуза.

Как показывает анализ научной документации, в разных российских вузах с различной интенсивностью в основном применяют 6 типов здоровьесберегающих технологий: 1) физкультурно-спортивные процедуры (занятия физкультурой, спортивные секции, ЛФК); 2) просветительско-педагогическая работа (ОБЖ, валеология, консультации по вопросам здоровья); 3) психологическая методология (психологические консультации, тренинги, релаксационные кабинеты); 4) медико-гигиеническая работа (медицинские осмотры, мониторинги, диспансеризация); 5) рекреационные мероприятия и рекреационная инфраструктура (дома и базы отдыха, льготные путевки, санатории); 6) техника обеспечения безопасности жизнедеятельности (гражданская оборона, инженерно-технические службы вузов, противопожарное оснащение) [3].

К главным видам здоровьесберегающих технологий, которые применяются для сохранности и укрепления здоровья обучающихся в российских вузах, относят физкультурно-спортивные мероприятия, технологии обеспечения безопасности жизнедеятельности и просветительско-педагогическую работу. Прочие виды контроля, охраны и сохранения здоровья обучающихся в вузах используются значительно реже.

В системе образования необходимо выделять следующие возможные уровни решения вопросов по проблемам реализации здоровьесберегающих технологий.

1. Уровень города, области, района, который объединяет несколько образовательных учреждений и предполагает утверждение компетентных стратегических решений и в соответствии с этим финансирование направлений и программ деятельности в данной области. Требуется надлежащее научное обеспечение разработки и осуществления принимаемых программ с учетом состояния здоровья обучающихся всего населения, которое проживает на этой территории. Ответственным лицом на данном уровне является руководство отдела образования.

2. Уровень вуза. Выбор пути берет начало с постановки целей, выделения проблем здоровья среди задач вуза, более внимательного отношения к данным проблемам, интенсивного внедрения в деятельность вуза здоровьесберегающих технологий и пр. Ответственность за все происходящие процессы должна нести администрация вуза совместно с педагогическим коллективом. Также необходимой является научная поддержка, которая основывается на данных о состоянии здоровья обучающихся. На уровне вуза с применением здоровьесберегающих технологий можно решить следующие задачи:

- создание оптимальных гигиенических, экологических и других условий для образовательного процесса;
- обеспечение организации образовательного процесса, предотвращающей формирование у учащихся дезадаптационных состояний: переутомления, гиподинамии, дистресса и т.п.;
- обеспечение школьников в период их пребывания в школе питанием, способствующим нормальной работе пищеварительной системы и обмену веществ в соответствии с современными медико-гигиеническими требованиями;

- включение в учебные планы школы всех классов занятий, позволяющих целенаправленно подготовить учащихся к деятельности по сохранению и укреплению своего здоровья, сформировать у них культуру здоровья, воспитать стремление к ведению здорового образа жизни;

- обеспечение подготовки (повышение квалификации, переподготовка) всего педагогического коллектива по вопросам здоровья, подготовки всех учителей и специалистов к внедрению в работу школы здоровьесберегающих образовательных технологий;

- обеспечение охраны здоровья педагогов и создание условий, позволяющих им грамотно укреплять свое здоровье;

- проведение мониторинга состояния здоровья учащихся;

- проведение тематической работы с родителями учащихся, направленной на формирование в их семьях здоровьесберегающих условий, здорового образа жизни, профилактики вредных привычек [4].

Опыт функционирования отечественной системы высшего образования показывает, что наиболее жизнеспособными оказываются те образовательные учреждения, которые проводят активную политику по внедрению новых технологий по сохранению и укреплению здоровья студентов и формированию у них мотивации здорового образа жизни. Управление качеством образования предполагает дальнейшее совершенствование уже существующих и разработку новых технологий, которые могли бы заложить основы физического и духовного здоровья учащихся высшей школы. В условиях перехода к преимущественно интенсивному типу развития экономики здоровьесберегающие образовательные технологии приобретают роль неотъемлемого фактора профессионального роста.

Таким образом, главная задача реализации здоровьесберегающих технологий заключается в организации образовательного пространства на всех уровнях, при котором качественное обучение, развитие, воспитание обучающихся не сопровождается нанесением ущерба их здоровью.

Список источников:

1. Бабанский Ю.К. Методические основы оптимизации учебно-воспитательного процесса. – М.: Владос, 2016. – 480 с.

2. Будаева Н.А. Здоровьесберегающий подход к организации обучения в начальной школе // Начальная школа плюс до и после. – 2017. – №3. – С. 32-36.

3. Ивахненко Г.А. Здоровьесберегающие технологии в российских вузах [Электронный ресурс] // Вестник Института социологии. – 2016. – №6. – URL: <https://www.vestnik-isras.ru/article/219> (дата обращения: 14.11.2019).

4. Манечкина Т.Ю. Здоровьесберегающие технологии [Электронный ресурс]. – URL: <https://nsportal.ru/shkola/obshchepedagogicheskie-tehnologii/library/2019/08/22/zdorovesberegayushchie-tehnologii> (дата обращения: 14.11.2019).

5. Новоселова Г.А., Фоменко Е.Г., Колькина Е.А. Здоровьесберегающие образовательные технологии в современном вузе [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. – 2019. – №5. – URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=29185> (дата обращения: 14.11.2019).

6. Тверская Н.В. Здоровьесберегающий подход в развитии успешности ученика // Образование в современной школе. – 2016. – № 2. – С. 1-8.

© Дрожжаков Александр Иванович
старший преподаватель; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орёл, РФ; e-mail: droggakov1964@mail.ru

Железнова Н.Е.

ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ К ЗАНЯТИЯМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ У СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Спорт и физическая культура занимают важное место в студенческой жизни. В статье рассмотрена проблема мотивации молодежи к занятиям физической культурой. Проанализированы мотивы к занятиям спортивно-оздоровительной деятельностью обучающихся первых курсов вузов г. Орла в сопоставлении с показателями достижения успеха. Представлена оценка уровня физической подготовленности обучающихся.

Ключевые слова: студенты, физическая культура, физическая подготовка, мотивы, образовательная среда, уровень подготовленности.

Zheleznova N.E.

FORMATION OF STUDENTS INCENTIVE TO PHYSICAL TRAINING AND SPORTS

Sports and physical training occupy an important place in the students' life. In the article the problem of motivating of youth for physical training is considered. Motives of sports activity of the first year students of Orel high schools in comparison to the success indicators are analyzed. The estimation of the physical fitness level of the students is presented.

Keywords: students, physical training, physical training, motives, educational environment, fitness level.

Формирование положительно устойчивой мотивации к занятиям физической культурой и спортом является предпосылкой воспитания личности учащегося. Мотивы физкультурно-спортивной деятельности не только побуждают человека заниматься, но также придают данному виду деятельности более личный, субъективный характер [6, 7]. У разных людей, которые занимаются одинаковыми видами спорта, зачастую преобладают разные мотивы, нередко прямо противоположные. Из этого следует, что мотивы по своему содержанию динамичны. В различные периоды жизнедеятельности они периодически меняются под влиянием различных факторов: обстоятельств, оценки личных действий, мнения иных людей, а также воспитательной работы [1, 7, 8].

Особую роль в формировании устойчивой мотивации к занятиям физкультурно-спортивной деятельностью на первом этапе играет осознание того, что молодые люди нечетко осознают потребности, которые являются основой мотивации [2, 4], что в них преобладают неопределённость и взаимозаменяемость разных способов их удовлетворения.

Как уже указывалось, мотивы на данном этапе обладают такой спецификой, как недостойная осознанность потребностей и неопределённость. Их содержание определяется тем, что занимающийся включается в новый стиль жизни, происходит адаптация к физическим нагрузкам и к отношениям в коллективе. Отдельными авторами исследований указывается, что: «характерной особенностью мотивации этого периода является незначительная осознанность потребностей, лежащих в основе этих мотивов, великое разнообразие и нестойкость способов их удовлетворения, а также готовность к их быстрому изменению» [1].

В связи с вышесказанным была поставлена цель в определении мотивов физкультурно-спортивной деятельности студентов вузов первых курсов.

Для определения мотивов физкультурно-спортивной деятельности студентов были использованы психодиагностические опросники (методики). Первым проводился опрос по методике А.В. Шаболтас «Мотивы занятий физкультурно-спортивной деятельностью». Методика позволяет выявить доминирующие цели занятий физкультурно-спортивной деятель-

ностью, включает в себя 10 мотивов-категорий, соответствующих определенным высказываниям, представленным в виде опросника и основанным на выборе одного из попарно предлагаемых суждений. Оценка каждого мотива-суждения выполняется 9 раз и появляется возможность ранжировать мотивы по степени их выраженности (в баллах). Максимальная сумма для одного мотива не превышает 27 баллов.

Следующая методика позволила определить мотивацию студентов на достижение и избегание неудач. Опросник «Мотивация успеха и боязнь неудач» (МУН) был предложен А.А. Реаном. Опрос проводился среди студентов 1-го года обучения орловских вузов. В опросе приняло участие 160 чел. (100 юношей и 60 девушек). Молодых людей опрашивали после 3 месяцев обучения в вузе. К этому моменту обучающиеся познакомились с образовательной средой, со своими однокурсниками, преподавателями.

В процессе изучения мотивов физкультурно-спортивной деятельности по методике А.В. Шаболтас выявлены доминирующие цели (личностные смыслы) занятий спортом. Полученные результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Выраженность мотивов к занятиям физкультурно-спортивной деятельностью (по А.В. Шаболтас), балл

Мотив	Девушки	Юноши
Эмоциональное удовольствие	8,1±0,7	12,2±0,6
Социальное самоутверждение	19,1±1,8	18,2±1,1
Физическое самоутверждение	9,8±0,9	11,3±0,6
Социально-эмоциональный	9,2±1,0	18,4±1,2
Социально моральный	8,4±0,5	11,1±0,8
Достижение успеха	14,3±0,5	16,1±1,4
Спортивно-познавательный	7,5±0,4	9,2±0,6
Рационально-волевой (рекреационный)	14,3±0,6	17,1±0,5
Подготовка к профессиональной деятельности	11,8±0,7	13,3±0,6
Гражданско-патриотический	11,0±0,4	11,2±0,6

Из таблицы 1 видно, что у девушек и юношей выраженные мотивы набрали наибольшее количество баллов. Интересно, что ярко выраженные мотивы набрали среднее число от максимального результата. Это указывает на слабую выраженность мотивов и возможность их смены.

Обобщая результаты опроса, можно сказать, что из ярко выраженных мотивов студентов выделяются социально-эмоциональный мотив и социальное самоутверждение. Менее выраженным как у юношей, так и у девушек является спортивно-познавательный мотив.

Оценив выраженность мотивов к занятиям физкультурно-спортивной деятельностью у молодых людей, встал вопрос об исследовании мотивации студентов на достижение успеха или боязни неудач. Как любая образовательная среда подразумевает в себе контроль, так любой обучающийся имеет свое отношение к данному этапу образования. В связи с этим проводился опрос об исследовании мотивации. Для исследования использовался опросник МУН, предложенный А.А. Реаном.

Толчком к активности в любой деятельности могут в равной степени стать и желание достичь успеха, и страх перед неудачей. Это контуры двух важных типов мотивации – мотивации успеха и мотивации боязни неудачи.

Мотивация успеха, несомненно, носит положительный характер. При такой мотивации действия человека направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных результатов. Личностная активность здесь зависит от потребности в достижении успеха.

Мотивация боязни неудачи менее продуктивна. При данном типе мотивации человек стремится, прежде всего, избежать порицания, наказания. Ожидание неприятных последствий – вот что определяет его деятельность. Еще ничего не сделав, человек уже боится возможного провала и думает о том, как его избежать, а не о том, как добиться успеха.

Полученные результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2 – Оценка мотивации успеха и боязни неудачи (по А.А. Реану)

Пол	Боязнь неудачи (1–7)	Ярко не выражен (8–13)	Надежда на успех (14–20)
Девушки	29	11	20
Юноши	48	17	35

Результаты опроса показали, что большая часть курсантов как девушек (29 чел.), так и юношей (48 чел.) боится неудач. Они готовы действовать только лишь в случае избегания получения негативной оценки. Среди опрошенных также были молодые люди, которые имеют мотивацию на достижение успеха, не боятся неудач во время обучения. Опрос выявил таких студентов в количестве 20 девушек и 35 юношей. Оставшаяся часть опрошенных (девушки – 11 чел., юноши – 17 чел.) указала на то, что их мотивы выражены неярко и отнести к группам с ярко выраженными мотивами нельзя. Такая тенденция связана с тем, что в вузах России большое внимание отводится дисциплине и порядку во время учебного процесса. Неисполнение различного рода обязанностей, негативные оценки и прочие замечания могут нести в себе различного рода наказания. Возможно, данные результаты имеют студенты первых годов обучения. В дальнейшем предполагается исследование мотивации и ее динамики на различных этапах обучения.

Таким образом, проведя опрос студентов 1-го года обучения, были выявлены ярко выраженные мотивы к занятиям физкультурно-спортивной деятельностью. У юношей и девушек – это социальное самоутверждение и социально-эмоциональный мотив. К слабо выраженным можно отнести спортивно-познавательный мотив.

Также исследование выявило, что большинство студентов боятся неудач. Лишь около 30% опрошенных мотивированы на достижение успеха, и 15% молодых людей имеют неопределенную позицию в образовательной среде.

Исследование мотивов обучающихся является одной из достаточно больших областей, которую необходимо изучать. При этом отдельный вопрос должен затрагивать изучение взаимообусловленности и зависимости мотивов от внешних факторов и внутренних установок обучающихся.

Список источников:

1. Гогунев Е.Н., Мартыанов Б.И. Психология физического воспитания и спорта: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.: Издат. центр «Академия», 2003. – 288 с.
2. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2016. – 512 с.
3. Кондаков В.Л., Дрогомерецкий В.В. Коррекция нарушений суставно-связочного аппарата студентов специальных медицинских групп средствами оздоровительного плавания // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. – 2011. – №12 (82). – С. 83-86.
4. Кузьмин М.А. Мотивация спортивной деятельности в различных видах спорта // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. – 2012. – №2 (84). – С. 84-89.
5. Малахова О.Ю. Роль рефлексивно-образовательной среды в профессионально-личностном самоопределении студента вуза // Образование и общество. – 2018. – Т.1. – № 90. – С. 87-91.
6. Полетаев В.В. Особенности здорового образа жизни современного студента // Оптимизация учебно-тренировочного процесса: тезисы докл. VI Всерос. науч.-практ. конф. – Нижний Новгород: ННГУ, 2017. – С. 109–111.
7. Стешенко В.В., Нагайцева И.Ф. Проблемы и условия формирования у студентов мотивационной направленности на здоровый образ жизни // Физическая культура и спорт учащейся молодежи в современных условиях: проблемы и перспективы развития: сборник науч. трудов VIII Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2019. – С. 172-174.
8. Яковлев Ю.В., Руденко Г.В., Митин А.Е. Повышение мотивации студентов технического вуза к занятиям физической культурой на основе гуманитарных технологий // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. – 2011. – №12 (82). – С. 211-215.

© Железнова Надежда Евгеньевна
преподаватель; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет
экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: nadezhdan2014@yandex.ru

Зубарева Т.В.

РОЛЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СТУДЕНТА

В данной статье рассмотрена роль физической культуры и спорта в процессе формирования здорового образа жизни для студентов в вузах Российской Федерации. Приведены данные опроса, который проводился среди студентов Орловского государственного университета экономики и торговли и который позволил выявить главные правила, способствующие благоприятному развитию здорового образа жизни среди обучающейся молодежи.

Ключевые слова: спорт, студент, физическая культура, здоровье, здоровый образ жизни.

Zubareva T.V.

ROLE OF PHYSICAL CULTURE IN FORMATION OF HEALTHY LIFE STYLE OF THE STUDENTS

In the article the role of physical culture and sports in the creation of healthy life style of the students in high schools of the Russian Federation is considered. The data of the survey which was carried out among the students of Orel State University of Economics and Trade are cited. The survey revealed the main rules promoting favorable development of healthy life style of the students.

Keywords: sports, student, physical culture, health, healthy life style.

Актуальность данной темы заключается в том, что поддержание и укрепление здоровья молодого поколения остается главным фактором в сохранении здоровья нации.

На современном этапе развития общества особое внимание уделяется здоровому образу жизни молодежи. Также большое значение отводится роли высшей школы как социальному институту, который формирует не только компетентного специалиста, но и полноценную личность с такими качествами, как физическое и нравственное здоровье, социальная активность, ответственность и высокие эстетические идеалы.

Спорт – часть физической культуры. Физическое развитие связано напрямую со здоровьем человека. Двигательная активность особенно важна для студентов, потому что долгие занятия в сидячем положении не позволяют насыщать мозг кислородом и способствуют накоплению разных заболеваний нервной и сердечно-сосудистой систем. Неудобная поза приводит к напряжению мышц, которое влечет за собой функциональные нарушения ряда систем организма. Спорт и физическая культура – это не только здоровый образ жизни. Это путь, на который вступает здравомыслящий человек, для того чтобы прожитая им жизнь была плодотворной, приносила радость ему самому и окружающим. Прогрессивный ритм жизни требует все большей физической активности и подготовленности. Все увеличивающиеся нагрузки, которые ложатся на наши плечи на протяжении всей жизни, требуют более высокого физического совершенства, которое должно достигаться с помощью занятий физической культурой [5].

Студент (от лат. *studens* – усердно работающий, занимающийся) – учащийся высшего, в некоторых странах и среднего учебного заведения. Недаром в последнее время высшие учебные заведения формируют в своем студенте не только компетентного специалиста, но и здоровую, полноценную личность с такими свойствами и качествами, как ориентация на здоровый образ жизни, социальная активность, эстетические нормы жизни и идеалы [7].

Определение физической культуры означает, сферу социальной деятельности, направленную на сохранение и укрепление здоровья, развитие психофизических способно-

стей человека в процессе осознанной двигательной активности.

Здоровье – состояние любого живого организма, при котором он в целом и все его органы способны полностью выполнять свои функции; отсутствие недуга, болезни.

Здоровой образ жизни, или ЗОЖ, можно определить как образ жизни человека, направленный на сохранение здоровья, профилактику болезней и укрепление человеческого организма в целом.

В свою очередь, хорошее здоровье – это важный компонент каждой жизни. Пропуск занятий и лекций по состоянию здоровья сильно отражается на уровне полученных знаний. Чтобы максимально использовать все блага в жизни и производить здоровое и крепкое потомство, безусловно, следует иметь отличное здоровье и полезные привычки. Именно поэтому нужно заниматься спортом, вести и поддерживать здоровый образ жизни и ухаживать за своим телом.

По определению Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), здоровье – это не только отсутствие болезней и физических дефектов, но и состояние полного физического и душевного социального благополучия.

Выделяют три формы здоровья: физическое, психическое и социальное.

1 форма: физическое здоровье – это состояние организма, при котором показатели основных физиологических систем находятся в пределах физиологических норм и своевременно изменяются при взаимодействии человека с внешней средой. Забота о физическом здоровье человека должна начинаться с доэмбрионального периода и продолжаться на протяжении всей жизни, в частности, на ранних этапах жизни и в критические периоды.

2 форма: психическое здоровье – это особенности, позволяющие человеку быть адекватным и успешно адаптироваться к внешней среде. Обычно сюда относят соответствие формируемых у человека субъективных образов объективной реальности, адекватность в восприятии себя, способность концентрировать внимание на предмете, способность к сохранению информации в памяти, критичность мышления.

3 форма: социальное здоровье – это определенный навык, который приходит с опытом. Человек учится развивать навыки для общения в обществе, а также уметь найти контакт с любым собеседником. Часто случается так, что из-за семейных проблем страдает сама личность, которая принимает в них участие. В результате этого человек замыкается в себе и изолирует себя от всех окружающих людей. В этом случае многие люди отдают предпочтение разнообразным социальным сетям, которые, по их мнению, способны заменить им реальную жизнь. При таком развитии событий социальное здоровье данной личности не поддается полноценному развитию [3].

Здоровье человека – важнейшая ценность в жизни. Его нельзя купить, его нужно беречь, развивать и улучшать.

Проблема здорового образа жизни в современном мире имеет как биологическую, так и социальную сторону важности. Современный уклад жизни требует здоровых, выносливых специалистов.

Увы, многие люди не придерживаются даже простых норм здорового образа жизни. Некоторые с возрастом начинают вести малоподвижный образ жизни, что, к сожалению, вызывает преждевременное старение; другие перенимают вредные привычки – начинают курить и принимать алкоголь, это значительно укорачивает их жизнь.

Для студентов особенно важно вести здоровый образ жизни, заниматься спортом и укреплять здоровье. Физические упражнения и занятия спортом повышают не только физическую, но и умственную активность, поднимают настроение и «боевой дух», улучшают работоспособность [1]. Спорт сопровождает человека на всех этапах взросления. В школах и в высших учебных заведениях физическое воспитание является обязательным предметом. Образовательная программа предлагает стандарты спортивных достижений, которые студент должен достичь на разных этапах своего развития. Для того чтобы успешно закончить год, нужно качественно выполнить все стандарты. Физическая культура предназначена для развития культуры тела во время обучения.

Физические нагрузки оказывают комплексное воздействие на организм:

1. Запускаются обменные процессы в тканях, сухожилиях и мышцах, что является профилактикой ревматизма, артроза, артрита.

2. Улучшается деятельность сердечно-сосудистой и дыхательных систем, наполняя организм кислородом и полезными веществами.

3. Упражнения активируют выработку гормонов, что способствует стабилизации работы обменных процессов

4. Стимулируют нейрорегуляторную функцию мозга.

Свободный отказ от вредных привычек, которые связаны с пьянством, курением, наркоманией, – это всё важное и абсолютно общеобязательное условие натурального и нормального образа жизни студента.

Общая активность с утра должна включать: утреннюю зарядку, ходьбу, физкультурные тренировки, работу на дачном участке и многое другое. Также для поддержания здоровья необходимо соблюдать все элементы здорового образа жизни (рис. 1). Невозможно определить конкретные нормы двигательной активности человека, по разным физиологическим особенностям у всех людей они разные. Однако некоторые ученые считают, что минимум в день взрослый человек должен проходить 8-12 тысяч шагов [2].



Рисунок 1 – Элементы здорового образа жизни

На занятиях физической культурой студенты не только тренируются, применяя упражнения и эстафеты, но и получают теоретические знания в области спорта, которые помогают им избежать различных перегрузок. Студенты разных специальностей, несмотря на различия в программах обучения, абсолютно все проходят лично-ориентированную физическую подготовку во всех вузах страны. Именно поэтому для всех учащихся должны быть построены графики индивидуальных нагрузок. Необходимо поощрять студентов за активную деятельность и занятия спортом. При правильной организации подхода студентов к занятиям физической культурой будет легче избежать негативного отношения к данному предмету. Студентам станет легче пройти адаптационный период, и со временем это поможет им сформировать понятие о здоровом образе жизни.

Устраивая свою жизнь, каждый человек устанавливает в ней порядок, применяя различные устойчивые компоненты. Определенный режим питания и сна, занятий физическими упражнениями и походов на учебу являются структурными компонентами такого порядка. Таким образом к данному порядку относится и распределение выходных дней, к примеру, один из них можно посвящать общению и прогулкам с друзьями и товарищами, другой – домашним заданиям и делам, а третий – занятиям спортом. Данные занятия помогают легче переживать стрессовые ситуации, улучшают сон и поднимают настроение. Ак-

тивное времяпрепровождение подарит дополнительную порцию энергии, даже если до этого чувствовалась усталость.

Здоровый образ жизни во многом зависит от поставленных ценностных ориентиров студента, мировоззрения, социального и нравственного опыта [6]. Общественные нормы, ценности здорового образа жизни принимаются студентами как значимые лично для него, но не всегда совпадают с ценностями, выработанными общественным сознанием. Так, в процессе накопления личностью социального опыта возможна дисгармония познавательных, психологических (формирование интеллектуальных, эмоциональных, волевых структур), социально-психологических (социальные ориентации, система ценностей), функциональных (навыки, заменил; привычки, нормы поведения, деятельность, отношения) процессов. Такая дисгармония может стать причиной формирования асоциальных качеств личности. Поэтому в вузе необходимо обеспечить сознательный выбор личностью общественных ценностей здорового образа жизни и формировать на их основе устойчивую, индивидуальную систему ценностных ориентаций, способную обеспечить саморегуляцию личности, мотивацию её поведения и деятельности [4].

В настоящее время наше государство уделяет большое внимание необходимости повышения роли физической культуры и спорта в формировании здорового образа жизни среди всех социальных групп российского общества, в том числе и среди студентов. Забота о развитии физической культуры и спорта является важнейшей составляющей социальной политики государства. Здоровый образ жизни в целом, физическая культура и спорт в частности становятся социальным феноменом, объединяющей силой и национальной идеей, способствующей развитию сильного государства и здорового общества. Также разрабатывается и реализовывается большое количество программ, которые нацелены на развитие молодежного спорта. Физическая культура и спорт способствуют улучшению качества жизни.

Решение этой проблемы в вузах РФ должно осуществляться по следующим трем направлениям:

- по линии более обоснованного, более уточненного, более целенаправленного ведения всего учебного процесса по физической культуре среди студенчества. Следовательно, каждое учебное занятие по физической культуре и спорту должно быть, в конечном счете, направлено на формирование и закрепление студентом норм и правил здорового образа жизни;

- по линии самого широкого развертывания массового студенческого самостоятельного физкультурно-спортивного движения;

- по линии более широкого участия студентов в Универсиадах, спартакиадах, Олимпиадах и т.д.

Для того чтобы определить, как студенты разных курсов Орловского государственного университета экономики и торговли относятся к занятиям по физической культуре, было проведено социологическое исследование (рис. 2). Исследование включало в себя такой метод сбора и анализа информации, как опрос студентов, ответы оценивались по пятибалльной шкале.

Проведя анализ опроса студентов, можно сделать вывод о том, что необходим ряд нововведений и мероприятий по устранению недостатков для создания устойчивой мотивации к занятиям физической культурой:

- ремонт имеющихся спортивных сооружений;
- постройка новых спортивных сооружений;
- музыкальное сопровождение занятий;
- привлечение студентов к волонтерской деятельности.

Опрос показал, что большинство студентов старших курсов предпочитают заниматься физическими упражнениями самостоятельно в свободное время. Причина заключается в том, что у многих студентов есть купленные абонементы в тренажерный зал и им нравится заниматься по индивидуальной программе.

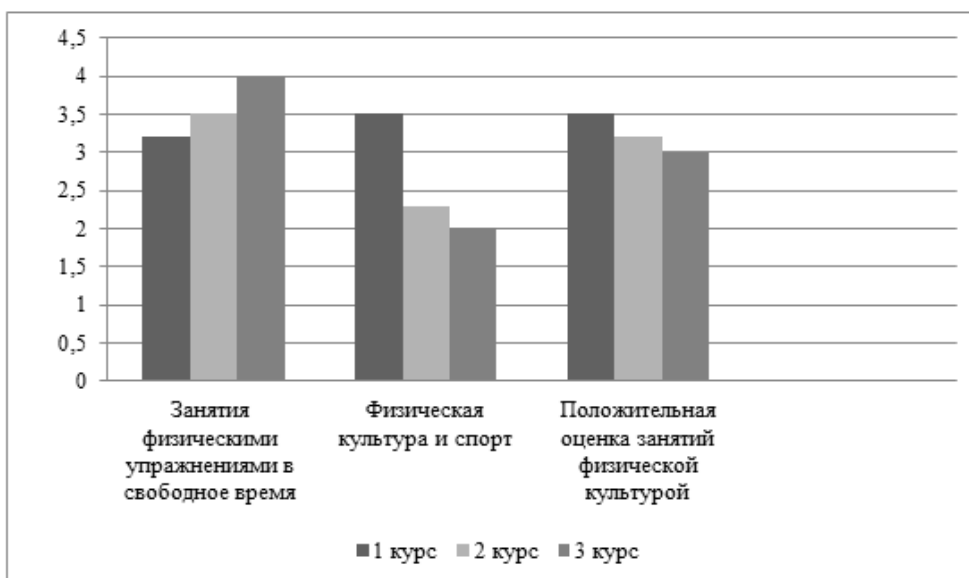


Рисунок 2 – Отношение студентов к занятию физической культурой

Важно приобщать студентов к занятиям физической культурой, развивать в них интерес к предмету для поддержания высокого уровня как физической, так и умственной активности. Чтобы правильно сформировать мотивацию к занятиям, нужно использовать как индивидуальный, так и групповой подход к физической подготовленности учащихся и правильно учитывать их возможности. Для того чтобы повысить интерес к занятию, необходимо применять соревновательную деятельность, игровые виды спорта, эстафеты. Также сюда входят спортивные секции, например, по волейболу, футболу, баскетболу, плаванию, легкой атлетике, занятия в тренажерном зале, тогда студенты с большим желанием будут заниматься физической культурой и спортом в стенах университета. Во внеучебное время привлекать студентов к различным спортивным мероприятиям, туристическим походам.

Следует отметить, что, помимо практических занятий, введены и теоретические, что способствует развитию познавательного интереса. Знания, которые полученные на таких занятиях, помогут получить ответы на интересующие вопросы, понять, что такое здоровый образ жизни, больше узнать о видах физических упражнений и в общем о спорте.

Физическое воспитание в университете – это сложный педагогический процесс, который направлен на формирование личности, способной самостоятельно организовывать и поддерживать здоровый образ жизни.

Использование перечисленных средств поможет сформировать у студентов привлекательный имидж физической культуры и мотивацию к занятиям спортом.

Физическая культура и спорт считаются актуальными и ценятся в нашем обществе достаточно высоко. В настоящее время, когда наша страна переживает серьезный социально-демографический кризис, когда смертность превышает рождаемость, проблемы формирования ЗОЖ россиян становятся сверхактуальными. Улучшение здоровья каждого человека ведет к улучшению здоровья общества в целом, повышению уровня жизни и культуры. Важно учитывать состояние здоровья и уровень физической подготовленности, для того чтобы двигательная активность приносила организму пользу. Физическое воспитание является одним из самых доступных и эффективных средств для поддержания здоровья.

Нельзя забывать, что физический потенциал вырабатывается в первые двадцать лет жизни. Чем лучше он организован, тем в дальнейшем организм взрослого человека будет адаптирован к неблагоприятным воздействиям внешней среды, к умственным и физическим нагрузкам. Необходимо весь тот огромный потенциал физической культуры и спорта «в полной мере использовать на благо процветания России. Это наименее затратные и наиболее эффективные средства развития морального и физического оздоровления нации».

Итак, из вышесказанного можно сделать вывод о важности такой дисциплины, как

физическая культура и спорт. Повышение уровня физического воспитания обучающихся стимулирует повышение и уровня образования в целом. Следовательно, этот предмет должен стоять наравне со всеми изучаемыми дисциплинами, так как формирует у студентов духовно-нравственные ценности, стремление быть активным, не отставать, быть ответственным, развивает трудолюбие и самоконтроль.

Список источников:

1. Гигиена физической культуры и спорта: учебник / Е.Е. Ачкасов, И.В. Быков, А.Н. Гансбургский и др. – 2-е изд., доп. – СПб: СпецЛит, 2013. – 256 с.
2. Земцов П.С. Физическая культура как средство формирования здорового образа жизни // Молодой ученый. – 2018. – № 41 (227). – С. 217-219.
3. Иванова С.С., Стафеева А.В. Содержательные аспекты физического, психического и социального здоровья и возможности формирования их гармоничного соотношения // Фундаментальные исследования. – 2014. – №11-12. – С. 2729-2733.
4. Максачук Е.П. Актуализация формирования спортивной культуры личности молодого поколения. – М.: Спутник, 2016. – 104 с.
5. Смагин Н.И. Физическая культура в жизни студента // Инновационные педагогические технологии: материалы I Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Казань: Бук, 2014. – С. 280-281.
6. Панина К.А. Физическое воспитание в системе всестороннего развития личности // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2017. – №8. – С. 279-282.
7. Хадиева Р.Т., Миронова Е.Д. Роль физической культуры в формировании здорового образа жизни у студентов // Образование и наука в современных условиях: материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 26 июня 2016 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №3 (8). – С. 175-178.

© *Зубарева Татьяна Викторовна*

старший преподаватель; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: antidepressant1990@mail.ru

УДК 796:51:378

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/159-163

Семенова Е.Е.

ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ

В статье представлены здоровьесберегающие технологии, реализуемые в образовательном пространстве вуза. Применительно к любым технологиям в образовательном пространстве здоровьесберегающие технологии являются их качественными характеристиками, показывающими, насколько решается задача сохранения здоровья субъектов образования. Необходима разработка программ исследований социально-психологических характеристик студентов, что позволит выделить актуальные проблемы учебно-воспитательного процесса.

Ключевые слова: физкультпауза, социально-экономическое развитие, здоровьесбережение, физическая активность, здоровьесберегающие технологии, укрепление здоровья.

Semenova E.E.

HEALTH-SAVING TECHNOLOGIES AS A MEANS OF EFFECTIVE EDUCATIONAL PROCESS IN HIGH SCHOOL

In the article health-saving technologies of educational space of high school are presented. As any technology in educational space health-saving technologies are qualitative characteristics demonstrating

how the problem of health preservation of the subjects of education is solved. It is necessary to work out the researches programs of social-psychological characteristics of the students that will allow to single out the actual problems of teaching and educational process.

Keywords: sports interval, social and economic development, health-saving, physical activity, health-saving technologies, health strengthening.

Многими исследованиями доказано, что здоровье зависит от самого человека и его образа жизни. Одной из причин ухудшения самочувствия является гиподинамия. Немецкий психолог Шелленбергер отмечает следующие причины недостаточной физической активности населения: недостаточная осведомленность о пользе занятий, отсутствие интереса к занятиям, предпочтение каких-либо других занятий в свободное время, лень, отсутствие информации о возможности занятий, проблема свободного времени, неверие в свои возможности.

Причиной резкого снижения двигательной активности явились достижения науки и техники. Человек оказался в условиях, существенно отличающихся от тех, в которых он находился тысячелетия в процессе эволюции. Считается, что современный человек – это деятельный бездельник. Деятельный, потому что вершит большие дела, а бездельник – потому что не затрачивает при этом большого количества энергии.

Снижение физической активности противоречит биологическим законам развития общества т.к. в течение многих веков человек формировал себя в физической работе. Физическая нагрузка являлась адекватной реакцией на стресс. Сейчас можно наблюдать, как современный человек сам ломает модель, созданную эволюцией. И результат в виде резкого снижения жизнеспособности не заставил себя долго ждать [1].

Известно, что даже временный статический стресс ухудшает микроциркуляцию и гемодинамику, а значит, ухудшает подвижность нервных процессов и регуляцию вегетативных функций, а также негативно влияет на психические функции. Особенно значимым является неблагоприятное влияние статического стресса на детей с нарушением осанки, вегетативной дистонией. У этой категории лиц даже незначительное статическое напряжение может вызвать изменения значений артериального и внутричерепного давления, сопровождающиеся головной болью, снижением настроения, аппетита и учебной активности.

Таким образом, физическая нагрузка на сегодняшний день носит статический характер и сочетается с повышенной информационной нагрузкой. Для негативного воздействия статической и психоэмоциональной нагрузки на здоровье и учебную деятельность обучающейся молодежи необходимо регулярное проведение двигательной активности. Организованная в кратковременные физкультпаузы и физкультминутки, она способна не только не ухудшить, но даже повысить качество учебного процесса. Исходя из состояния здоровья обучающихся, двигательная активность должна носить оздоровительный характер. Имеет смысл чередовать физическую активность в зависимости от времени суток и вида деятельности. Для обучающихся особенно важно вести здоровый образ жизни, заниматься спортом и укреплять здоровье. Физические упражнения и занятия спортом повышают не только физическую, но и умственную активность, поднимают настроение и «боевой дух», улучшают работоспособность. На сегодняшний день здоровье человека является одним из главных критериев оценки уровня жизни населения. Здоровье – это способность организма нормально выполнять свои функции, обеспечивающие индивидуальное выживание и воспроизводство, в условиях постоянно изменяющейся внешней среды. Большое значение приобретает деятельность по формированию культуры здоровья. Качественное современное образование нельзя оценивать отдельно от сохранения здоровья каждого обучающегося.

Качественное современное образование нельзя оценивать отдельно от сохранения здоровья каждого студента. В связи с отрицательной динамикой снижаются показатели здоровья молодых людей, получающих высшее образование, увеличивается значимость здоровьесберегающей деятельности. Основными факторами ухудшения здоровья современных студентов специалисты называют: усложнение образовательных программ; наличие стрес-

совых ситуаций, связанных с обучением; недостаток двигательной активности; отсутствие системы регулярного мониторинга состояния здоровья студентов; несоблюдение оптимального режима труда и отдыха; сложные социально-экономические условия.

Значение реализации здоровьесберегающих технологий в образовательном пространстве вуза трудно переоценить. Применительно к любым технологиям в образовательном пространстве здоровьесберегающие технологии являются их качественными характеристиками, которые показывают, насколько решается задача сохранения здоровья субъектов образования. Под технологией, как известно, понимается совокупность методов воздействия орудиями труда на различные свойства предмета труда. Качественная, эффективная реализация той или иной технологии как управляющее воздействие орудиями труда на различные свойства предмета труда сама по себе является здоровьесберегающей технологией, поскольку представляет собой гуманитарное средство воздействия на человека как главный ресурс результативности деятельности.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, приоритетный национальный проект «Здоровье» одной из основных задач в области демографической политики и политики народосбережения провозглашают совершенствование охраны здоровья населения средствами профилактики заболеваний, пропаганды и формирования здорового образа жизни у населения Российской Федерации.

В современных условиях, когда здоровые и практически здоровые люди составляют всего 7% населения России, сохранение и укрепление здоровья возможно лишь при условии формирования приоритета здоровья в системе социальных и духовных ценностей общества. Это возможно осуществить путем создания у населения социокультурной и экономической мотивации быть здоровым и обеспечения государством правовых, экономических, организационных и инфраструктурных условий для ведения здорового образа жизни [3].

С 1970-х гг. мероприятия по внедрению здорового образа жизни в странах Запада, спланированные и реализованные на государственном уровне, в комплексе с экологическими мерами по нейтрализации воздействия факторов риска привели к показательным результатам: снижение до 30% (и даже до 40%) смертности во многих странах (США, Японии, Финляндии, ФРГ, Канаде) от сердечно-сосудистых заболеваний. Самое простое определение здорового образа жизни можно свести к формуле: все, что в поведении, деятельности людей благотворно влияет на их здоровье. В данное понятие включаются все позитивные для здоровья стороны образа жизни как активной категории: трудовую, социальную, интеллектуальную, образовательную, физическую и, конечно, медицинскую активность. Поэтому проблему формирования здорового образа жизни в целом можно рассматривать как проблему формирования самосохранительного поведения на основе мотивации, развития потребности в здоровье.

Достижение истинного здоровья на физическом, психоэмоциональном, духовном уровнях затрагивает разного рода потребности человека от первичных (в двигательной активности) до потребностей высшего порядка (в самопознании, самоактуализации). Особенность места потребностей в процессе мотивации оздоровительной деятельности состоит в том, что они становятся тогда регулятором и побудителем поведения, когда человек осознает потребность в здоровье. Необходимо, чтобы поведение человека приобрело социально-активную направленность на сохранение здоровья. Один из аспектов этой проблемы – мотивация оздоровительной деятельности в образовательном пространстве.

Высшая школа заинтересована в сохранении и укреплении здоровья студентов и, таким образом, в предотвращении отчисления студентов из вуза, ухода в академический отпуск, а также в повышении эффективности образования и качества знаний. Специалисты разных профессий и разных уровней образования, обращаясь к методологии построения здоровьесберегающих технологий в образовании, классифицируя эти технологии и подходы в их разработке, в целом сходятся во мнении о принципах формирования здорового образа жизни в субъекте-объекте образовательного процесса. Это личностно-ориентированный подход; системная последовательность мероприятий по пропаганде здорового об-

раза жизни; преемственность (технология формирования здорового образа жизни субъектов образовательного процесса должна быть направлена на образовательные, учебно-оздоровительные аспекты деятельности) [4].

Прежде всего, необходимо учитывать, что внедрение и реализация здоровьесберегающих технологий происходят в определенных условиях: социально-политических (наличие государственной политики, социального заказа, общественного спроса в системе образования); правовых; материальных; санитарных; медико-профилактических; организационно-педагогических; кадровых. Анализ этих условий позволяет выделить из них наиболее и наименее действующие на уровне вуза.

Очевидно, что в сферу компетенции вуза входит создание материально-технических, санитарно-гигиенических, медико-профилактических, организационно-педагогических, кадровых условий для реализации технологий, направленных на сохранение здоровья субъектов образовательного пространства. Правила планирования профилактических мероприятий требуют учета особенностей различных половозрастных групп, учета специфических факторов, влияющих на формирование потребности вести здоровый образ жизни в различных группах и категориях населения. Так, результаты исследований проблемы сохранения и укрепления здоровья подростков и молодежи в учебных заведениях показывают, что образ жизни студенческой молодежи, являясь основным, во многом управляемым фактором, обуславливающим их здоровье, имеет негативные тенденции.

Здоровьесберегающие технологии, применяемые в образовательном пространстве вуза, – это медико-биологические, психологические, социальные и образовательно-педагогические, которые позволяют сформировать, укрепить, осознать потребность обучаемых и преподавателей в здоровье, чтобы они стали регулятором и побудителем здоровьесберегающего поведения в процессе мотивации оздоровительной деятельности.

Учитывая специфику и задачи обучения в вузах, основная проблемная здоровьесберегающая технология - это образовательно-педагогическая, генеральная цель которой определяется развитие и становление социально-адаптированной, здоровой личности, способной к активной преобразующей профессиональной деятельности.

Ученые выделили целенаправленные действия педагога в рамках учебно-педагогических технологий:

- информирование студента о здоровом образе жизни как профессионально-личностной ценности, раскрытие его значимости в профессиональной деятельности и актуализация потребностей;

- анализ, рефлексия, адекватная оценка студентом актуального образа жизни и актуализация эмоционально-ценностного отношения к здоровому образу жизни как профессиональной ценности;

- активизация здоровьесберегающей деятельности с учетом требований будущей профессии, поддержание студента в процессе обучения ЗОЖ, его организация и управление.

Итак, результатом образовательно-педагогической технологии является побуждение субъектов образовательного процесса в вузе к социально-активному поведению, направленному на сохранение здоровья, а ведущая роль в реализации этой технологии принадлежит педагогу. Существующая система образования преподавателей, к сожалению, не обеспечивает эффективного выполнения ими этой роли. В рамках профилактического направления деятельности Центра социально-психологической помощи Сибирского государственного технологического университета осуществляется повышение квалификации преподавателей по специально разработанным практико-ориентированным авторским программам дополнительного образования. Основой разработки таких программ являются исследования специалистами Центра социально-психологических характеристик студентов, что позволяет выделить актуальные для университета проблемы учебно-воспитательного процесса и дать эффективные инструменты их проработки [2].

Образовательные программы, реализуемые Центром, отвечают на вопрос преподавателей «Зачем мне в моей работе нужна здоровьесберегающая деятельность?» и способ-

ствуют актуализации их потребности в реализации здоровьесберегающих мероприятий в своей профессиональной деятельности. В целом деятельность Центра социально-психологической помощи служит гуманизации образования в вузе, способствует формированию и развитию социоориентированной личности и помогают сделать образовательный процесс соционаправленным, максимально учитывающим особенности личности обучающихся.

Центр социально-психологической помощи является инновационной структурой, задачи которой во многом направлены на сохранение здоровья студентов и профессорско-преподавательского состава университета. На наш взгляд, руководителям и организаторам высшего образования необходимо понимать, что для эффективной реализации биомедицинских, психологических, социальных и учебно-педагогических здоровьесберегающих технологий необходима организационно-координационная структура, призванная целенаправленно и системно на долгосрочной основе обеспечивать реализацию программ развития университета и укрепление всех составляющих здоровья субъектов образовательного пространства в вузах.

Список источников:

1. Андрианова Т.С. Здоровьесберегающее поведение // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2017. – №7. – С. 248-252.
2. Гринин А.В. Здоровье населения как экономическая категория // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2018. – №6). – С. 187-189.
3. Социально-экономическая эффективность результатов исследований молодых ученых в области образования: материалы Всероссийской научно-практической конференции / под ред. А.А. Орлова. – Изд. 2-е, стер. – Москва: Директ-Медиа, 2014. – 528 с.
4. Спирина М.Ю. Здоровьесбережение как принцип эффективного и образования // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2017. – №5. – С.251-254.

© Семенова Елена Евгеньевна

кандидат технических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: dobyelena@yandex.ru

УДК 796.011.1

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/163-166

Сорока В.В.

К ВОПРОСУ О РОЛИ СПОРТА И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В СТАНОВЛЕНИИ И РАЗВИТИИ ЛИЧНОСТИ

В данной статье рассмотрена роль спорта и физической культуры человека с самого его появления. Регулярные физические тренировки резко снижают заболеваемость населения, благотворно влияют на психику человека. Представлены формы и методы занятий физической культурой, способствующие гармоничному развитию и укреплению здоровья людей.

Ключевые слова: спорт, физическая культура, человек, культура, среда.

Soroka V.V.

TO THE QUESTION OF THE ROLE OF SPORTS AND PHYSICAL CULTURE IN PERSONALITY FORMATION AND DEVELOPMENT

In the article the role of sports and physical culture and influence of sports on mentality and environment will be considered. The of physical culture and usefulness of its methods today are also described.

Key words: sports, physical culture, person, culture, environment.

«Спорт» в переводе с французского языка «de sport» означает «игра или развлечение». Данное понятие было введено в оборот для организации игровых действий по определённым правилам, которые человек должен был соблюдать. Игры распределялись и составлялись в зависимости от физических или физиологических качеств человека, интеллектуальных способностей, а также их ремесленной или быденной деятельности.

По сути своей спорт включал в себя специфического рода физические или интеллектуальные активные действия, проводимые путём тренировок и разминок, совершаемые с целью и направленностью на подготовку к соревнованиям. Стремление к планомерному улучшению физического здоровья сочеталось с довольно частым, но малым по времени отдыхом, через данный путь спортсмены проходили к получению морального удовольствия, к усовершенствованию своего тела, а также и разума. Группы людей или отдельные личности пытались добиться успеха, славы в игровой практике. Но данный путь был предназначен лишь для совершенствования физико-психического саморазвития человека [1].

Парный, групповой спорт даёт миллионам разных людей совершенствовать свои физические качества и двигательные возможности, закаляя не только здоровье, но и преодолевая творческое, ментальное долголетие.

От систематических и планомерных физических упражнений вырабатываются нервные потоки и импульсы от работающих мышц и суставов в человеческом организме, приводя тем самым центральную нервную систему в активное действие на длительный промежуток времени, что улучшает её дальнейшую работу и положительно сказывается на ней. Данные занятия помогают активизировать главным образом работу органов, поддерживая человека в высокой и плодотворной работоспособности, давая ему ощутимый прилив сил и энергии [3].

Довольно многие упражнения способствуют профилактике и оздоровительному эффекту на психическое и физическое состояние человека, заставляя работать не только внутренние, но и опорно-двигательные органы и аппараты [2].

Сила, ловкость, гибкость и выносливость – главный атрибут физически развитого человека, который отдаётся своему главному в жизни занятию из-за правильных нравственных устоев. Высокий коэффициент повышения каждого из этих качеств укрепляет здоровье, но, к сожалению, не в одинаковой пропорции. Силу придаёт тяжелая атлетика, быстрым помогают оставаться забеги на короткие или длинные дистанции, применение акробатических упражнений в повседневной зарядке повысит и улучшит гибкость.

В настоящее время учёные с уверенностью могут сказать, что для оздоровления и улучшения организма и профилактики различных заболеваний помогают своевременные и планомерные тренировки, которые проходят около четырех или пяти раз в неделю. Первостепенную важность нужно уделять выносливости, преграды, которые мы встречаем всегда на своём пути в повседневной жизни в виде дальней ходьбы, высоких ступенек или легкой пробежки до только что подъехавшего автобуса [4].

Чтобы достичь высокого уровня выносливости, вы можете использовать упражнения циклического характера, то есть довольно длинные, равномерные, повторяющиеся нагрузки. Циклические упражнения включают бег, нордическую ходьбу, плавание, катание на лыжах, катание на велосипеде, а также, с некоторыми оговорками, такие виды спорта, как баскетбол, теннис, гандбол, футбол и т.д. [5].

Научные исследования и практика во многих странах мира убедительно доказали основное оздоровительное влияние скандинавской ходьбы на здоровье людей всех возрастов. Доказано, что движение улучшает кровоток во всех внутренних органах, включая мозг, что особенно ценно, поскольку оно обеспечивает энергетическую базу для улучшения регуляции мозга и умственной деятельности.

После систематических тренировок в состоянии нервной системы наблюдаются заметные положительные изменения. Улучшается зрение и слух, преобладает положительное эмоциональное состояние, увеличивается объём легких, значительно повышаются умственные способности и лучше запоминается полученная информация. Головные боли практи-

чески исчезают, улучшается сон, повышается умственная и физическая работоспособность. Все это связано с увеличением в мозге тканей специальных веществ-нейропептидов, составляющих биохимическую основу психической деятельности [6].

Частые занятия бегом положительно влияют на следующие физические способности человека:

- улучшают работу дыхательной системы. Во время физических нагрузок из-за возросшей потребности тканей и органов в кислороде дыхание становится более глубоким и интенсивным. Количество воздуха, проходящего через органы дыхания в минуту, увеличивается с 8 литров в состоянии покоя до 100 литров при беге, плавании, занятиях в тренажерном зале. Жизненная емкость легких также увеличивается;

- повышают иммунитет и улучшают состав крови. У регулярно обучаемых людей количество эритроцитов увеличивается с 5 миллионов на один кубический мм до 6 миллионов. Также увеличивается уровень лимфоцитов (белых кровяных клеток), задача которых состоит в нейтрализации вредных факторов, попадающих в организм. Это прямое доказательство того, что спорт укрепляет «оборонеспособность организма» – способность противостоять неблагоприятным условиям окружающей среды. Физически активные люди болевают реже, и если они подвергаются воздействию агрессии бактерий или вирусов, то справляются с этим гораздо быстрее;

- улучшают обмен веществ. Обученный организм лучше регулирует содержание сахара и других веществ в крови.

Одним из важных направлений физического воспитания является гимнастика. Гимнастика – это система специально отобранных физических упражнений и методических приемов, используемых для всестороннего физического развития, улучшения двигательных способностей и восстановления. Гимнастика получила широкое развитие и имеет множество разновидностей (спортивная гимнастика, фитнес-йога, пилатес, каланетика, растяжка и т.д.), которые в настоящее время широко используются в фитнес-клубах, но эти виды гимнастики также можно выполнять самостоятельно, дома.

Выбор индивидуальной программы физической активности необходим для того, чтобы упражнения доставляли удовольствие, чтобы сердце стало здоровым, а тело – сильным. Упражнения улучшают настроение, повышают мышечный тонус, поддерживают гибкость позвоночника и помогают предотвратить заболевание [7].

В раннем или позднем возрасте человек думает о том, какой вид спорта выбрать. Ведь иногда правильный выбор спорта может сыграть решающую роль в жизни человека, полностью изменив его. Привычный, сидячий образ жизни меняется на спортивный: периодические тренировочные сборы, соревнования, выступления, регулярные тренировки, приглашения жить в другой город и так далее.

Но прежде чем выбирать вид спорта, нужно знать, что он принципиально делится на два основных типа – профессиональный и любительский. В первом случае вы испытываете огромную физическую перегрузку, применяете, при необходимости, анаболические стероиды, ваш план тренировок расписывается каждую минуту, вы стремитесь к высшим достижениям, то есть выполняете звание мастера спорта и выше. Во втором случае вы делаете это для развлечения, не ставя перед собой грандиозных целей установить рекорд, вы делаете для здоровья.

Стоит отметить, что преимущества физического воспитания появятся только в том случае, если человек будет заниматься спортом регулярно, из месяца в месяц, из года в год. Поэтому не так важно, какое упражнение вы выберете, главное, чтобы оно доставляло удовольствие и не пропадало желание заниматься спортом.

Начните свой день с легкой пробежки. Посещайте бассейн три раза в неделю. Вы можете покататься на роликах или на велосипеде, потанцевать или заняться шейпингом, заняться аэробикой или фитнесом. Или вы можете просто устраивать ежедневные прогулки на свежем воздухе, главное – делать это регулярно.

В то же время исследования показывают, что наиболее стабильными и эффектив-

ными являются утренние занятия физкультурой. Сразу после сна человек чувствует себя отдохнувшим, его желудок не заполнен, а значит, сил и желания заниматься спортом гораздо больше.

А сколько нужно заниматься спортом? Этот вопрос индивидуален, но в среднем, если с помощью упражнений вы будете сжигать 1000-2000 ккал в неделю, этого будет вполне достаточно для поддержания здоровья вашего тела. Чтобы достичь таких результатов, вы можете, например, ходить со скоростью 5,5 км/ч в течение 30 минут в день или бегать со скоростью 10 км/ч в течение 20 минут каждый день.

Список источников:

1. Спорт [Электронный ресурс]. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82> (дата обращения: 4.04.20).
2. Гайл В.В. Краткая история физической культуры и спорта: Учебно-методическое пособие. – Екатеринбург: Уральский государственный технический университет – УПИ, 2016.
3. Лубышева Л.И. Социальная роль спорта в развитии общества и социализации личности / ТипФК. – 2017. – № 11, 12.
4. Хрестоматия по истории физической культуры и спорта. / Сост.: В.И. Столяров, Н.Н. Чесноков, Е.В. Стопникова. – Ч.1-2. – М.: Физическая культура, 2005.
5. О пользе физкультуре и спорта [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.aspc-edu.ru/student/sport/question.php> (дата обращения: 7.04.2020).
6. Спорт и здоровье: влияние физкультуры на организм человека [Электронный ресурс]. – URL: <https://builderbody.ru/vliyanie-fizkultury-i-sporta-na-organizm/> (дата обращения: 7.04.2020).
7. Лубышева Л.И. Социология физической культуры. – М.: «Академия», 2016. –240 с.

© **Сорока Василий Васильевич**

*преподаватель предметно-цикловой комиссии общеобразовательных дисциплин;
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»,
г. Орел, РФ; e-mail: vaseksoroka@mail.ru*

УДК 796:51:378

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/166-169

Сорока И.А.

ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО ОБУЧЕНИЯ

Факторы внешней среды во многом влияют на процесс обучения: чем хуже условия, окружающие обучающегося, тем труднее ему усваивать и обрабатывать информацию, полученную на занятиях. Эти внешние факторы могут влиять как на физическое, так и на его психологическое состояние обучающегося. Для того чтобы повысить продуктивность процесса обучения, был разработан комплекс мер, направленных на создание оптимальных условий для лучшего восприятия информации.

Ключевые слова: здоровье, здоровьесберегающие технологии, технологии, обучающиеся, обучение.

Soroka I.A.

HEALTH-SAVING TECHNOLOGIES AS A FACTOR OF SUCCESSFUL TRAINING

Environment factors influence the process in many respects: the worse the environment conditions of the student, the more difficult to acquire and process the information. These external factors can influence both physical condition of the student, and its psychological state. To improve the efficiency of learn-

ing process a complex of measures aimed at creation of optimum conditions for the best information perception has been developed.

Keywords: health, health saving technologies, technologies, students, education.

В процессе обучения лица подвержены воздействию различных факторов образовательной среды, причем не всегда благоприятных, что приводит к различным проблемам, мешающим процессу обучения: психо-эмоциональное напряжение, ухудшение физического состояния, проблемы со зрением. Для снижения риска возникновения этих нежелательных аспектов обучения в образовательную систему были внедрены здоровьесберегающие технологии.

Здоровьесберегающие технологии – это комплекс мер, призванных поддерживать здоровье ученика на всех этапах его обучения. Эти меры поддерживают как психо-эмоциональное состояние человека, так и физическое на должном уровне. Другими словами, здоровьесберегающие технологии подразумевают под собой использование различных методик и технологий, способствующих поддержанию оптимального состояния для обучения. Они могут включать в себя: цветотерапию, музыкотерапию, игротерапию, фитотерапию, песочную терапию, ароматерапию, физиотерапию, витаминотерапию, релаксацию, психогимнастику, воздушные ванны, дыхательную гимнастику, закаливание, профилактику плоскостопия, профилактику нарушения осанки, массаж.

По мнению А.В. Ковтуненко, здоровьесберегающие технологии в образовании – это многокомпонентное понятие, включающее как минимум 3 составляющие: 1) санитарно-гигиенические; 2) медико-профилактические; 3) педагогические технологии [3].

Зачастую здоровьесберегающие технологии путают с соблюдением базовых санитарных общепризнанных мер, однако их применение предполагает не попросту их выполнение, а применение разных методов с целью укрепления иммунитета.

Действительно, большую часть проблем, связанных с трудностями процесса обучения, возможно решить. Даже обыденные и, казалось бы, зависящие только от ученика аспекты, такие как расстройство внимания, неспособность выделить главное, стресс при ответе, долгое переживание из-за неудачи, становится возможным решить благодаря этим технологиям. Более того, диагностировав у обучающихся такие симптомы, педагоги должны принять меры по ликвидации подобного состояния.

Перечень симптомов, указывающих на необходимость внедрения подобных технологий:

- проблема с формулировкой мысли: обучающийся не может выделить главное;
- сильно переживает неудачи в течение урока;
- трудности с концентрацией внимания в начале урока после физкультуры, перемены, подвижной игры;
- при неожиданном вопросе учителя часто теряется, но, если дать время на обдумывание, может ответить хорошо;
- подолгу выполняет любые задания, постоянно отвлекаясь;
- требует к себе постоянного внимания со стороны учителя;
- постоянно отвлекается от выполнения задания;
- с трудом усаживается для выполнения домашнего задания;
- заметно не любит урок, томится, оживает только на переменах;
- не умеет прилагать усилия, если что-то не получается, прекращает работу, ищет какие-то оправдания;
- почти никогда не отвечает правильно, если вопрос поставлен нестандартно, если требуется проявить сообразительность;
- после объяснения учителя с трудом выполняет аналогичные задания; затрудняется применять ранее усвоенные понятия, не имеет навыков.

В данном перечне приведены только симптомы, связанные с психо-эмоциональным состоянием, но, помимо этого, стоит обращать внимание и на физическое состояние. Если

ученики часто и массово болеют или испытывают дискомфорт во время процесса обучения, необходимо принять меры по оптимизации внешней среды для комфортного существования в ней людей.

Таким образом, здоровьесберегающие технологии классифицируются по цели и направленности их использования:

Медико-профилактические технологии – комплекс мер, направленных на контроль за физическим состоянием обучающихся и поддержание его на необходимом уровне. Эти меры проводятся только под руководством медицинского персонала на специализированном оборудовании (обеспечение контроля за состоянием обучающихся и ведение сводки основных положений анализа; поиск мер для оптимизации состояния окружающей среды; составление плана улучшения состояния учащихся; составление меню питания, плана физического развития, подготовки организма к неблагоприятным условиям окружающей среды; организация профилактических мероприятий; организация контроля и помощь в обеспечении требований СанПиНов; организация здоровьесберегающей среды).

Физкультурно-оздоровительные технологии – комплекс мер, направленный на улучшение физической подготовки обучающихся и укрепление здоровья, повышение активности, поддержание организма в хорошем состоянии, соблюдение режима, посещение процедур, направленных на укрепление здоровья, профилактика основных заболеваний позвоночника и стопы, использование различных вспомогательных инструментов под присмотром квалифицированного персонала, выработка привычки соблюдения правил поддержания физического состояния. Все это должно осуществляться под присмотром специально обученных людей в специализированных для этого условиях (спортивный зал, бассейн, тренажерная комната, манеж и т.д.).

Технологии обеспечения социально-психологического благополучия ученика – комплекс мер, направленный на поддержание оптимального психологического состояния и адаптации учащегося к обществу. Особенность этих мер состоит в том, что они направлены на создание позитивного отношения обучающегося к процессу обучения, комфортного эмоционального состояния в ходе познания, установление благоприятных отношений между сверстниками и взрослыми в процессе общения, обеспечение нормального функционирования в обществе. Функционирование этих мер поддерживает психолог посредством различных тренингов, встреч и мероприятий, направленных на сплочение коллектива и обеспечение дружеских взаимоотношений между учащимися.

Технологии здоровьесбережения и здоровьесобогащения педагогов – отдельная группа технологий, которая, в отличие от других, анализирует и поддерживает состояние педагогов. Этот комплекс мер подразумевает развитие устойчивости физического состояния организма педагогов перед негативными факторами окружающей среды, а также обеспечение соблюдения основных норм здорового образа жизни.

Как видно из перечня, помимо поддержания здоровья, необходимы и технологии, способные диагностировать различные отклонения в состоянии учеников, а также персонал, следящий за тем или иным аспектом существования ученика в образовательной среде.

Помимо этого, необходима и забота о воспитателях и учителях, ведь от их состояния во многом зависит успешность процесса обучения.

Здоровьесберегающие образовательные технологии разделяют на три подгруппы: организационно-педагогические технологии, выявляющие цель и основу процесса обучения, которую регламентирует СанПиН, проведение программы по поддержанию психического состояния, предотвращения гиподинамии и других дезадаптационных состояний; психолого-педагогические технологии, подразумевающие поддержание комфортного психического состояния учеников непосредственно во время урока посредством воздействия, которое он оказывает на своих учеников; учебно-воспитательные технологии, которые включают программы по формированию у детей навыков поддержания здоровья на должном уровне и культуры здоровья учащихся, мотивации их к ведению здорового образа жизни,

предупреждению вредных привычек, предусматривающие также проведение организационно-воспитательной работы со школьниками после уроков, просвещение их родителей.

Отдельное место занимают еще две группы технологий, традиционно реализуемые вне школы, но в последнее время все чаще включаемые во внеурочную работу: социально адаптирующие и личностно-развивающие технологии (САЛРТ). Они включают технологии, обеспечивающие формирование и укрепление психологического здоровья учащихся, повышение ресурсов психологической адаптации личности. Сюда относятся разнообразные социально-психологические тренинги, программы социальной и семейной педагогики, к участию в которых целесообразно привлекать не только школьников, но и их родителей, а также педагогов; лечебно-оздоровительные технологии (ЛОТ) составляют самостоятельные медико-педагогические области знаний: лечебную педагогику и лечебную физкультуру, воздействие которых обеспечивает восстановление физического здоровья школьников.

Системный подход реализации здоровьесберегающих технологий в ОУ предполагает два важных условия решения этих проблем для достижения объединяющей их цели: сохранение и укрепление здоровья учащихся. Первое – взаимосвязь проблем и путей их решения. Второе – многоуровневая структура каждой из проблем, соответствующая характеру решаемых задач и распределению сфер ответственности [1].

Исходя из вышесказанного, помимо внедрения этих технологий непосредственно в образовательное заведение, необходимо их использование и за его пределами для достижения максимальной эффективности.

Таким образом, здоровьесберегающие технологии – это комплекс мер, призванных обеспечивать оптимальное состояние как учеников, так и учителей в процессе обучения и во внеурочное время с целью повышения эффективности этого процесса. Необходимость таких технологий доказана многочисленными трудностями, связанными с процессом обучения, и жалобами как учеников, так и родителей персоналу образовательного учреждения. Их внедрение позволит улучшить процесс обучения, дав возможность ученикам получить качественное образование, не подвергаясь негативным факторам, связанным с процессом обучения.

Список источников:

1. Белова Л.В. Здоровьесберегающие технологии в системе профессионального образования: учебное пособие. – Ставрополь: СКФУ, 2015. – 93 с.
2. Евсеев Ю.И. Физическая культура: учебное пособие. – 9-е изд., стер. – Ростов-н/Д: Феникс, 2016. – 448 с.
3. Ковтуненко А.В. Здоровьеформирующие и здоровьесберегающие технологии в учебно-воспитательном процессе образовательного учреждения // Актуальные проблемы и перспективы теории и практики физической культуры, спорта, туризма и двигательной рекреации в современном мире: материалы Всерос. науч.-практ. конф., 22-23 апр. 2016 г., Челябинск / под ред. С.А. Ярушина, В.Д. Иванова. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2016. – С. 125-129.
4. Чеснова Е.Л. Физическая культура: учебное пособие. – М.: Директ-Медиа, 2015. – 160 с.
5. Чуприна Е.В., Закирова М.Н. Здоровый образ жизни как один из аспектов безопасности жизнедеятельности: учебное пособие. – Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, 2016. – 216 с.
6. Организация работы с молодежью: учебное пособие / под ред. Е.П. Агапова, Л.С. Деточенко. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 738 с.
7. Физическая культура: учебное пособие / Е.С. Григорович, В.А. Переверзев, К.Ю. Романов и др.; под ред. Е.С. Григоровича, В.А. Переверзева. – 4-е изд., испр. – Минск: Высшая школа, 2014. – 352 с.

© *Сорока Ирина Алексеевна*
кандидат философских наук; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева», г. Орел, РФ; e-mail: shia_osu@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ИНЖЕНЕРИИ И ГИГИЕНЫ ПИТАНИЯ

УДК 637.072

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/170-174

Аллаярова Г.Р.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ВАРЕНОЙ КОЛБАСЫ «ДОКТОРСКАЯ»

В статье изучено качество вареной колбасы «Докторская» различных российских производителей. Из трех образцов вареной «Докторской» колбасы, произведенных по ГОСТ 23670-2019, лишь образец №1 соответствует требованиям стандарта. В образце колбасы №2 обнаружено превышение массовой доли нитрита натрия в 1,5 раза. В колбасе №3 выявлено несоответствие стандарту сразу по трем показателям: массовая доля белка, массовая доля хлористого натрия и массовая доля нитрита натрия.

Ключевые слова: колбасные изделия, массовая доля нитрита натрия, массовая доля белка, массовая доля хлористого натрия, органолептический анализ, дегустационная оценка.

Allayarova G.R.

QUALITY ESTIMATION OF DOKTORSKAYA (DOCTOR) COOKED SAUSAGE

In the article the quality of Doktorskaya (Doctor) cooked sausage of various Russian manufacturers is studied. Out of three samples of sausage produced in accordance with GOST (State Standard) 23670-2019, only sample № 1 corresponds to the standard requirements. In the sample № 2 there is 1,5 times excess of mass fraction of sodium nitrite. Sausage № 3 does not correspond to the standard according to three indicators: protein mass fraction, mass fraction of sodium chloride and mass fraction of sodium nitrite.

Keywords: sausage products, mass fraction of sodium nitrite, protein mass fraction, mass fraction of sodium chloride, organoleptic analysis, sampling estimation.

Вареные колбасные изделия занимают лидирующее положение на рынке мясных продуктов в России. Докторская колбаса является одним из самых популярных колбасных изделий. Благодаря высоким потребительским характеристикам и неизменному вкусу «Докторская» колбаса прочно завоевала доверие потребителей. «Докторская» колбаса была разработана ВНИИ мясной промышленности в 30-х годах прошлого века как диетический продукт. По оригинальному рецепту в ее составе была только говядина, свинина, яйца, молоко, соль и пряности. Тем не менее, как показывают многочисленные исследования, качество и безопасность этой продукции далеки от совершенства [1]. Регулярные проверки неоднократно выявляли серьезные нарушения, а ведь эту продукцию употребляют не только взрослые, но и дети.

Целью работы является оценка качества вареной колбасы «Докторская» различных российских производителей.

Для достижения цели были определены следующие задачи: провести оценку качества вареных колбас на соответствие нормативной документации по органолептическим, физико-химическим и микробиологическим показателям безопасности; провести дегустационную оценку анализируемых вареных колбас.

Материал и методы

Все закупленные для экспертизы колбасы носят название «Докторская» и изготовлены по ГОСТ 23670-2019 «Изделия колбасные вареные мясные. Технические условия». Исследования проведены в аккредитованном Испытательном центре Федерального бюд-

жетного учреждения науки «Уфимский научно-исследовательский институт медицины труда и экологии человека».

Колбаса исследовалась на соответствие показателей качества (органолептических, физико-химических) по ГОСТ 23670-2019 и безопасности на соответствие требованиям Технического регламента Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» ТР ТС 021/2011 и Технического регламента Таможенного союза «О безопасности мяса и мясной продукции» ТР ТС 034/2013 [2, 3].

Из органолептических показателей определяли: внешний вид, консистенцию, цвет и вид на разрезе, запах и вкус, форму и размер батончиков, отмечали наличие пороков и дефектов [2]. В состав комиссии для проведения дегустации вошли 5 обученных экспертов-дегустаторов мясной продукции. Оценку проводили по пятибалльной шкале, пробы были обезличены и закодированы, мнениями во время дегустации не обменивались.

Из физико-химических показателей определяли: массовую долю жира (по ГОСТ 23042), массовую долю белка (по ГОСТ 25011), массовую долю хлористого натрия (по ГОСТ 9957), массовую долю нитрита натрия (по ГОСТ 8558.1) и остаточную активность кислой фосфатазы (по ГОСТ 23231).

Из показателей безопасности определяли: токсичные элементы – свинец, кадмий (по МУК 4.1.986), мышьяк (по ГОСТ Р 51766), ртуть (по ГОСТ 34427); пестициды – ГХЦГ, ДДТ (по МУ 2142); радионуклид – Цезий-137 (МВИ ООО НТЦ «Радэк»); антибиотики – левомицетин (по МР № 4-18/1890), тетрациклиновую группу (по ГОСТ 31903).

Микробиологические исследования проводили на определение: КМАФАнМ (по ГОСТ 10444.15), БГКП (по ГОСТ 31747), сульфитредуцирующих клостридий (по ГОСТ 29185), *Staphylococcus aureus* (по ГОСТ 31746), *Listeria monocytogenes* (по ГОСТ 32031).

Для определения данных показателей использовали следующее оборудование: спектрофотометр «ПЭ-5400УФ», анализатор азота «UDK 159», спектрофотометр атомно-абсорбционный АА модель 240Z, спектрометр-радиометр МКГБ -01 «Радэк», анализатор ртути РА-915М, термостат электрический суховоздушный «ТС-1/80 СПУ».

Результаты и обсуждение

Результаты органолептического исследования колбас представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Органолептические показатели колбасы «Докторская»

Наименование показателя	Требования по ГОСТ 23670-2019	Фактическая характеристика		
		Образец колбасы		
		№1	№2	№3
Внешний вид	Батончики с чистой сухой поверхностью	Батончики с чистой сухой поверхностью	Батончики с чистой сухой поверхностью	Батончики с чистой сухой поверхностью
Консистенция	Упругая	Упругая, сочная, нежная	Упругая	Рыхлая, нежная
Цвет и вид на разрезе	Розовый или светло-розовый. Фарш равномерно перемешан	Фарш розового цвета, равномерно перемешан	Фарш светло-розового цвета, равномерно перемешан	Фарш бледно-розового цвета, равномерно перемешан, с наличием пустот и серых пятен
Запах и вкус	Свойственные данному виду продукта, без посторонних привкуса и запаха, с ароматом пряностей, в меру соленый	Свойственные данному виду продукта, без посторонних привкуса и запаха, с ароматом пряностей, в меру соленый	Свойственные данному виду продукта, без посторонних привкуса и запаха, с ароматом пряностей, в меру соленый	Запах свойственный данному виду продукта, без постороннего запаха. Вкус – пересоленный
Форма и размер батончиков	Прямые, изогнутые или овальные батончики длиной от 10 до 50 см	Прямые батончики длиной 16 см	Прямые батончики длиной 16 см	Прямые батончики длиной 13 см

По органолептическим показателям образец №3 соответствует требованиям ГОСТ 23670 только по внешнему виду, форме и размеру батонов. Консистенция данной колбасы оказалась рыхлой, вид на разрезе с наличием пустот и серых пятен, вкус пересоленный. Органолептические характеристики образцов №1 и №2 соответствовали требованиям стандарта. По итогам дегустационной оценки колбас, представленной в таблице 2, образец колбасы №1 получил более высокую балльную оценку за сенсорные характеристики – 4,9 балла, №2 – 4,7 балла, а минимальную оценку – 3,9 балла – получил образец колбасы №3.

Таблица 2 – Результаты дегустационной оценки колбас по пятибалльной системе

Образец колбасы	Показатели					Средняя оценка
	Внешний вид	Запах	Вкус	Цвет и вид на разрезе	Консистенция	
№1	5,0	5,0	5,0	4,6	5,0	4,9
№2	5,0	4,2	4,2	5,0	5,0	4,7
№3	5,0	4,0	3,6	3,0	3,8	3,9

Результаты физико-химических испытаний колбас представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Физико-химические показатели колбасы «Докторская»

Наименование показателя, единицы измерения	Нормы по ГОСТ 23670-2019	Фактические значения образцов колбас		
		№1	№2	№3
Массовая доля жира, %	не более 20,0	11,7±2,1	19,3±3,5	16,9±3,0
Массовая доля белка, %	не менее 12,0	12,36±1,85	12,33±1,85	10,82±1,62
Массовая доля хлористого натрия (поваренной соли), %	не более 2,1	2,0±0,2	1,8±0,2	2,3±0,3
Массовая доля нитрита натрия, %	не более 0,005	0,0046	0,0077	0,0075
Остаточная активность кислой фосфатазы, %	не более 0,006	0,0035±0,0004	0,0045±0,0005	0,0050±0,0006

Согласно полученным результатам, из всех исследованных колбасных изделий соответствует требованиям ГОСТ 23670 только образец №1. В образце колбасы №2 обнаружено превышение массовой доли нитрита натрия в 1,5 раза. Следует отметить, что в мясной промышленности нитриты применяются в качестве фиксатора окраски, чтобы придать ей розовый цвет и защитить продукт от токсина ботулизма, а также в роли консервантов и антиоксидантов [4]. Нитриты токсичны, при попадании в организм негативно воздействуют на центральную нервную систему и печень, раздражают кожу и слизистые оболочки [5]. В организме человека нитрит натрия преобразуется в нитрозоамины, обладающие канцерогенными, мутагенными, тератогенными и эмбриотоксическими свойствами [6].

В колбасе №3 выявлено несоответствие нормам ГОСТ 23670 сразу по трем показателям: массовая доля белка, массовая доля хлористого натрия и массовая доля нитрита натрия. При норме содержания белка не менее 12%, в образце колбасы №3 массовая доля белка равна 10,82%. Многие считают колбасные изделия полноценной заменой мясу, однако в большинстве колбас содержание белка меньше, чем в натуральном мясе, а содержание в колбасе пищевых добавок, в том числе нитритов, и добавленной соли создает дополнительные риски для здоровья потребителей. Однако любые мясные продукты потребитель рассматривает как источник полноценного животного белка. Поэтому количественное содержание белка – это один из главных показателей качества, свидетельствующий о том, сколько мяса использовано на изготовление данного продукта. По результатам органолептического анализа образец колбасы №3 был пересолен, что подтвердилось результатами анализа. Массовая доля хлористого натрия составляет 2,3%, при норме не более 2,0%.

Показатели безопасности представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели безопасности колбасы «Докторская»

Наименование показателя, единицы измерения	Допустимый уровень по ТР ТС 021/2011	Фактические значения образцов колбас		
		№1	№2	№3
Токсичные элементы, мг/кг:				
Свинец	не более 0,5	<0,02	<0,02	<0,02
Кадмий	не более 0,05	<0,01	<0,01	0,012
Мышьяк	не более 0,1	<0,01	<0,01	<0,01
Ртуть	не более 0,03	<0,0025	<0,0025	<0,0025
Пестициды, мг/кг:				
ГХЦГ	не более 0,1	<0,05	<0,05	<0,05
ДДТ	не более 0,1	<0,05	<0,05	<0,05
Радионуклид, Бк/кг:				
Цезий-137	не более 200	<2,3	<2,7	<2,7
Антибиотики, мг/кг:				
Левомецетин	не допускается	не обнаружено	не обнаружено	не обнаружено
Тетрациклиновая группа	не допускается	не обнаружено	не обнаружено	не обнаружено

Выполненные исследования показали, что данные образцы соответствуют требованиям безопасности. Это позволяет сделать вывод, что регулярный контроль качества заставляет производителей внимательнее относиться к безопасности своей продукции.

Результаты микробиологических исследований колбас приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Микробиологические показатели колбасы «Докторская»

Наименование показателя, единицы измерения	Допустимый уровень по ТР ТС 034/2013 и ТР ТС 21/2011	Фактические значения образцов колбас		
		№1	№2	№3
КМАФАнМ, КОЕ/1г	не более $1,0 \cdot 10^3$	$4,4 \cdot 10^2$	$3,5 \cdot 10^2$	$0,3 \cdot 10^3$
БГКП, КОЕ/1г	не допускаются в 1 г продукта	не обнаружены	не обнаружены	не обнаружены
Сульфитредуцирующие клостридии	не допускаются в 0,01 г продукта	не обнаружены	не обнаружены	не обнаружены
Stafilococcus aureus	не допускаются в 1 г продукта	не обнаружены	не обнаружены	не обнаружены
Патогенные микробы, в т.ч. сальмонеллы	не допускаются в 25 г продукта	не обнаружены	не обнаружены	не обнаружены
Listeria monocytogenes	не допускаются в 25 г продукта	не обнаружены	не обнаружены	не обнаружены

По данным результатам видно, что в пробах отсутствуют возбудители пищевых токсикоинфекций и токсикозов, а также другая патогенная микрофлора. Это свидетельствует о соблюдении технологических режимов термической обработки изделий, хорошем санитарном состоянии технологического оборудования и помещений колбасных цехов.

Вывод

Из трех образцов вареной «Докторской» колбасы, произведенных по ГОСТ 23670, лишь образец №1 соответствует требованиям стандарта. Надпись «ГОСТ» традиционно воспринимается как некая гарантия, вызывает доверие потребителя. Между тем, результаты работы показывают, что стабильного качества нет. Недобросовестные производители манипулируют маркировкой ГОСТ, и при этом продукция не соответствует заявленному стандарту.

Контроль качества продукции и независимая экспертиза являются эффективными инструментами поддержки добросовестных участников потребительского рынка и продвижения качественной продукции.

Список источников:

1. Ребезов М.Б. Экология и питание. Проблемы и пути решения // *Фундаментальные исследования*. – 2011. – №8-2. – С. 393-396.
2. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» [Электронный ресурс]. – URL: https://sudact.ru/law/reshenie-komissii-tamozhennogo-soiuz-a-ot-09122011-n_2/tr-ts-0212011/ (дата обращения: 14.04.2020).
3. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 034/2013 «О безопасности мяса и мясной продукции» [Электронный ресурс]. – URL: https://sudact.ru/law/reshenie-soveta-evraziiskoi-ekonomicheskoi-komissii-ot-09102013_1/tr-ts-0342013/ (дата обращения: 14.04.2020).
4. Веретов Л.А. Реальность и мифы о пищевых добавках. Красители, фиксаторы окраски и альтернативные добавки // *Контроль качества продукции*. – 2015. – №12. – С.36-42.
5. Николаев А.Г., Новицкая И.Б. Новые требования // *Контроль качества продукции*. – 2014. – №8. – С.24-26.
6. Бурова Т.Е., Блаженкова Ю.В. Оценка остаточного содержания нитрита натрия в фаршевых мясных изделиях // *Материалы IX Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию специальности «Технология и продукты здорового питания»*. – Саратов, 2015. – С. 64-70.

*© Аллаярова Гузель Римовна
кандидат биологических наук; ФБУН «Уфимский НИИ медицины
труда и экологии человека», г. Уфа, РФ; e-mail: Guzel-all@mail.ru*

ПОЛИАСПЕКТНЫЙ ПОДХОД К СОВРЕМЕННОМУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ ОБРАЗОВАНИЮ

УДК 378.18

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/175-181

Баранова А.С.

ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

В статье проанализированы различные аспекты организации самостоятельной работы студентов с целью подготовки к профессиональному самосовершенствованию. Рассмотрены возможности организации самостоятельной работы студентов в процессе изучения истории педагогики, педагогики, прохождения педагогической практики. Показано значение организации самостоятельной работы студентов в процессе аутодиагностики, саморегуляции, составления программы профессионального самоопределения и самосовершенствования.

Ключевые слова: самостоятельная работа студентов, студенты, профессиональное самосовершенствование, организация самостоятельной работы, саморегуляция.

Baranova A.S.

ORGANIZATION OF UNSUPERVISED WORK OF THE STUDENTS IN THE COURSE OF PROFESSIONAL SELF-PERFECTION TRAINING

In the article various organization aspects of unsupervised work of the students in order to get them ready for professional self-perfection are analyzed. The possibilities of unsupervised work of the students in the course of study of pedagogics history, pedagogics and pedagogic practical training are considered. The importance of organization of unsupervised work of the students in process of autodiagnosics, self-regulation and making up of professional self-determination and self-perfection program is demonstrated.

Keywords: unsupervised work of the students, students, professional self-perfection, organization of unsupervised work, self-regulation.

В современном обществе приоритетными направлениями повышения профессионального уровня педагога являются самообразование, самовоспитание и профессиональное самосовершенствование, которые носят ярко выраженный личностный, субъективный характер и дают большие возможности для индивидуализации, творческого и личностного самовыражения. В связи с этим в значительной степени возрастает роль и содержание организации самостоятельной работы студентов в процессе подготовки к профессиональному самосовершенствованию.

Специфика организации самостоятельной работы, её анализ, размышления о путях развития университетов были заложены в работах Я.А. Коменского, И.Г. Песталоцци, М.В. Ломоносова, Н.И. Пирогова, Д.И. Писарева, Н.Г. Чернышевского, С.И. Гессена. На лекциях, семинарских занятиях по истории педагогики в условиях дефицита аудиторных занятий студентам даются задания самостоятельно изучить работы выдающихся педагогов и проанализировать их взгляды на проблему повышения самостоятельности в процессе обучения и выработки самостоятельности мышления. Я.А. Коменский (1592-1670) предлагал, чтобы «каждый образованный человек рассуждал сам с собою, рассматривал все возможные случаи и выносил решения. Самостоятельная работа должна быть необходимой, чтобы человек был для себя и других и учителем и книгой». М.В. Ломоносов (1711-1765) высоко ценил самостоятельный поиск и самостоятельное изучение источников студентами, пред-

лагал студентам проводить самостоятельные исследования, формулировать гипотезы, делать теоретические обобщения, самостоятельно мыслить. Основой метода И.Г. Песталоцци (1746-1827) было «свободное самостоятельное стремление к полному развитию своих сил, которое считается основой самоусовершенствования». Н.И. Пирогов (1810-1881) призывал развивать у студентов самостоятельность путём приобщения их к науке, положительно оценивал сократовский способ обучения, который способствовал развитию активности студентов в научной деятельности, возбуждал критичность и самостоятельность мысли, интерес к науке, укреплял доверие и взаимопонимание между студентами и преподавателями. Д.И. Писарев очень ценил энергию, самодеятельность, чувство собственной самостоятельности. Он отмечал, что процветание университета всегда соответствует той степени самостоятельности, которая предоставляется студентам, деятельность самых талантливых профессоров не может заменить драгоценную самостоятельность студентов. Преимущество университета перед другими высшими учебными заведениями Д.И. Писарев видел в самостоятельных отношениях студентов к своим занятиям. С.И. Гессен (1870-1950) отмечал, что центр тяжести должен быть перенесён на самостоятельную работу учащихся, призывал самостоятельно прорабатывать использованный на лекции материал, самостоятельно исследовать прослушанное. Н.Г. Чернышевский (1828-1889) в своих работах исследовал антропологические основы самостоятельности человеческого познания [1]. Студентам даётся задание определить, в чём проявляется антропологический принцип самостоятельности человеческого познания, выявить характеристики человеческого познания, показать роль самостоятельности человеческого познания в процессе интеллектуального развития.

В процессе самостоятельной работы осуществляется поиск материалов, в которых представлены мысли отечественных и зарубежных педагогов о важности самостоятельного поиска и анализа учебной и научной информации. Мысли педагогов о необходимости самостоятельного мышления анализируются с точки зрения подготовки к профессиональному самосовершенствованию.

Процесс организации самостоятельной работы в процессе изучения педагогики, спецкурса «Профессиональное становление учителя» предполагает различные этапы, на каждом из которых решаются личностные проблемы исходя из уровня развития педагогических способностей, конкретных условий деятельности студентов. Выделяют несколько этапов процесса саморегуляции на личностном уровне: 1) самопознание личности; 2) принятие своей личности; 3) выбор цели и направления процесса саморегуляции; 4) выбор способов личностной саморегуляции; 5) получение обратной связи [2].

На этапе аутодиагностики (самопознания) личности студентами самостоятельно осуществляется анализ личностных качеств педагога, соотнесение их с личностными качествами конкретной личности студентов, выявление лучших личностных качеств с целью опоры на них. В процессе самостоятельной работы студентов большое значение придаётся личностным качествам – индивидуальным особенностям мышления, характера, темперамента, особым характеристикам мотивационно-потребностной сферы личности, её ценностных представлений и ориентаций, уровня развития коммуникативных, интеллектуальных способностей.

Ценным является изучение в процессе самостоятельной работы исследований Б.Г. Ананьева, предметом которых является возрастная изменчивость интеллектуальных функций взрослых (в возрасте от 18 до 40 лет). В результате студенты убеждаются, что оптимумы многих психических функций приходятся на периоды ранней и средней зрелости. Именно в эти периоды зафиксирована наибольшая пластичность и переключаемость в образовании сложных психомоторных и других навыков. Именно в этот период отмечается наибольшая скорость оперативной памяти и переключения внимания, а также решения вербально-логических задач. Данные исследования убеждают в необходимости в студенческие годы самостоятельно работать над развитием личностных качеств, что является важным фактором, способствующим повышению профессионального мастерства. Потребность студентов в профессиональном самосовершенствовании связана с установкой на дальней-

шее самостоятельное осознание личностных и профессиональных качеств, новых способов организации собственной педагогической деятельности.

В процессе самостоятельной работы студенты используют исследования смежных наук. Эти данные разрабатывает и использует педагогика профессионального обучения, психология профессиональной подготовки, а также акмеология, изучающая факторы, влияющие на повышение профессионального мастерства уже в самом начале профессиональной подготовки специалистов. В связи с этим проблема профессионального самоопределения является логически первой собственно акмеологической проблемой.

Студенты самостоятельно изучают работы А.А. Деркач и Н.В. Кузьминой, которые ввели особое понятие «профессионализм личности», в рамках раскрытия которого рассматриваются взаимоотношения личности и осуществляемой ею профессиональной деятельности. Б.Ф. Ломов утверждал, что психические свойства личности (личностные качества) определяются как системные, которые раскрываются в системе «индивид-общество». Студенты рассматривают динамику взаимоотношения личностных качеств как индивидуальных и самодостаточных и в то же время как вошедших в себя в онтогенезе посредством интериоризации присущие данному обществу интересы и ценности, которые приобретают для данного индивида личностный смысл, приводят примеры сочетания индивидуального и общественного в личностном развитии. Существует практика «руководства выбором призвания», особенностью которой является перенесение центра внимания на личностные факторы, влияющие на успешность профессиональной деятельности. Самостоятельная работа студентов предполагает анализ и осмысление различных точек зрения на проблему профессионального самосовершенствования. А.П. Ситников [3] анализирует роль антропотехнических средств повышения профессионального мастерства. При анализе различных антропотехник используется предложенное Б.Г. Ананьевым разделение психологической готовности к любой деятельности на три содержательных компонента: межличностный, инструментальный, гностический. Такое разделение охватывает профессиональные умения и профессионально важные личностные качества.

Профессиональное самосовершенствование связано с развитием умений и навыков самопознания. Наряду с требовательностью и критичностью необходимо также принятие своего профессионально-личностного «Я». Успешность второго этапа зависит от выработки своего педагогического кредо, наличия веры в правильности собственного профессионального пути. Необходимо воспитание чувства самооценности, неповторимости собственного индивидуального стиля педагогической деятельности. На этапе выбора цели и направления процесса саморегуляции необходимо самостоятельное определение мотивов профессионального самосовершенствования.

В процессе профессионального самосовершенствования необходимо овладение профессионально-педагогической компетентностью (ППК), которую Н.В. Кузьмина определяет как «совокупность умений педагога как субъекта педагогического воздействия особым образом структурировать научное и практическое знание в целях лучшего решения педагогических задач» [4]. Необходимо освоение знания основных компонентов ППК, связанных с профессиональной подготовкой в сфере культуры, в области преподаваемой дисциплины, методическая компетентность в области формирования физиологического и психологического здоровья учащихся, психологическая компетентность в области межличностного взаимодействия с учащимися, их родителями, коллегами, дифференциально-психологическая компетентность в области мотивов, направленности, способностей, индивидуально-типологических особенностей учащихся, аутопсихологическая компетентность. Наряду с этим необходимо знание достоинств и недостатков собственной личности и деятельности, компетентность в области своего здоровья и его сохранения, в области саморегуляции, что позволяет самостоятельно определить конкретные пути профессионального самосовершенствования педагога.

Самостоятельная работа со списком личных качеств и компонентов профессионально-педагогической компетентности предполагает: а) ознакомление с целью дальней-

шей работы с ними; б) диагностирование личностных качеств; в) ранжирование, расположение их по степени значимости именно для данного индивидуума; г) корректировка личностных качеств. Знание этих качеств и способов работы с ними помогает будущему учителю в профессиональном самоопределении, в составлении программы профессионального совершенствования.

Углубленное самостоятельное исследование личностных качеств с целью их дальнейшей корректировки можно произвести с помощью 16-ти факторного личностного опросника Р. Кэттела. Соотношение факторов личности и требуемых личностных качеств отражает динамику их развития в плане профессионального совершенствования. Переход от номинации личностных качеств к их конкретному содержанию помогает сконцентрировать внимание на положительных и избежать отрицательных в их конкретном проявлении.

Самостоятельное изучение современных антропотехнических методов предоставляет возможность в практическом плане ставить вопрос о развитии и совершенствовании профессионально важных личностных качеств в процессе профессиональной подготовки учителя.

Педагогическая деятельность относится к разряду стрессогенных, требующих от специалиста значительных психических и физических резервов, самообладания, саморегуляции. В процессе самостоятельной работы студенты знакомятся с различными видами саморегуляции: педагогическая саморегуляция, саморегуляция воспитания, саморегуляция внимания. Важное значение имеет педагогическая саморегуляция, которая представляет собой управление педагогом своими психическими процессами, состояниями, поведением и действиями. Саморегуляция восприятия тренирует психолого-педагогическую наблюдательность, зоркость, предупреждает перцептивные ошибки. В педагогической саморегуляции внимания различают самоуправление произвольным и непроизвольным вниманием.

Саморегуляция непроизвольного внимания зависит от психофизиологического состояния организма человека. В ситуациях переутомления, стресса, аффекта непроизвольное внимание становится плохо управляемым. Поэтому будущему педагогу важно самостоятельно овладеть методами сохранения и укрепления физического здоровья. Под физиологическим здоровьем понимается целостное состояние личности, которое характеризуется понятиями «положительное эмоциональное самочувствие», «эмоциональное благополучие», «внутренний душевный комфорт». Большое значение для укрепления психофизиологического здоровья имеют библиотерапия, эстетотерапия, музыкотерапия, арттерапия, аутотренинг, релаксация, положительное самовнушение, творческая деятельность педагога, требующие вдумчивого самостоятельного подхода к здоровью и профессиональной деятельности.

Профессиональное совершенствование педагога неразрывно связано с его личностным ростом. В процессе личностного роста происходит осознание творческого характера педагогической деятельности, а также овладение способами саморегуляции, позволяющими раскрыть резервы творчества педагога. В процессе самостоятельной работы студенты связывают проблему профессионального совершенствования с проблемами творчества. Раскрытие творческих способностей личности в процессе самосовершенствования осуществляется в связи с принципом природосообразности, заложенным в основу педагогической системы Я.А. Коменского на рубеже 16-17 вв. и принятым в качестве основного в современной Концепции воспитания детей и учащейся молодёжи в Республике Беларусь. Являясь оптимистичным и гуманным, этот принцип учитывает закономерности работы мозга, закон сохранения энергии, позволяет организму функционировать в соответствии с природой, является основой развития жизненных сил, способствует повышению эффективности обучения и обучающей способности педагогов. В этом смысле личностный рост – развитие природных особенностей человека в процессе формирования личности. В процессе саморегуляции личности происходит своеобразный подбор индивидуальных видов деятельности, наиболее подходящих для данной личности и успешно осуществляемых в создании собственного творческого продукта. Это ведёт к формированию индивидуального стиля творческой деятельности.

В период педагогической практики возрастает роль и значение самостоятельной работы студентов с целью подготовки к профессиональному самосовершенствованию. Большое значение в адаптированности будущих педагогов к профессиональной деятельности имеет укрепление связи теоретического курса педагогики с практикой. Однако после педагогической практики и в первоначальный период самостоятельной деятельности у некоторых студентов снижается уровень самооценки, уверенность в своих педагогических способностях. Они испытывают затруднения в выборе правильного педагогического решения, в применении полученных знаний на практике. Поэтому важно именно в период педагогической практики эффективно организовать самостоятельную работу студентов с целью предупредить возможные негативные явления в их будущей профессиональной деятельности, усилить позитивные моменты профессионального роста.

Одним из механизмов повышения адаптированности является позитивное восприятие будущим учителем самого себя и учащихся. В условиях реальной педагогической деятельности у студентов может возникнуть внутренний конфликт, для предупреждения и разрешения которого необходимо самостоятельно воспитывать уверенность в себе, в своих педагогических способностях, ориентироваться на собственный успех, успех своих коллег, учащихся, формировать позитивное мироощущение.

Решение этих задач осуществляется поэтапно. На первом этапе студенты могут самостоятельно провести диагностическое исследование, целью которого является выявление положительных личностных и профессиональных качеств: определяются особенности типа ВНД и тип темперамента; выявляется тип личности (художественный, мыслительный, средний); прогнозируется, в каких областях деятельности личность может проявить свои способности и пережить успех. Для решения последней задачи в списке качеств необходимо найти 3-4 положительных качества, которые более всего соответствуют «внутренней сущности» личности студента.

Студенты могут самостоятельно составить программу профессионального самоопределения и самосовершенствования, где отмечается позитивная сущность студента, черты личности, которые положительно воспринимаются им и окружающими, сильные стороны темперамента и др. Эта программа уточняется на втором этапе в ходе педагогической практики: фиксируются положительные изменения, которые уже произошли у студента и являются его достижениями, анализируются полезные педагогические открытия, собственный педагогический стиль. Задания исследовательского характера предусматривают изучение положительных качеств учащихся, зависимости их от положительных качеств учителя, фиксацию личностных и профессиональных качеств, которые высоко оценивают ученики, коллеги, родители. Изучение негативных качеств осуществляется наряду с изучением процесса формирования промежуточных качеств, ведущих к положительным изменениям (например, скупость – бережливость – щедрость).

Принятию себя в качестве положительной личности способствует педагогический тренинг, целью которого является укрепление позитивного образа Я, стимулирование творческого начала личности, разблокировка того негативного, что сдерживает процесс творчества, ведёт к углублению внутриличностного конфликта. Коррекция негативных качеств, провоцирующих конфликт и не способствующих профессиональному самосовершенствованию, имеет ступенчатый характер. Вначале предлагается найти позитивное качество в противовес негативному: не совсем приветлив, но умен; агрессивен, но работоспособен; категоричен, но держит слово. Для устранения негативных качеств предлагаются упражнения, которые студенты могут выполнить самостоятельно:

1. Для коррекции заниженной самооценки:

- я знаю, что нравлюсь людям (привести примеры, аргументы);
- меня любят люди (перечислить, за что любят, привести примеры);
- успех радостен и приятен (описать ситуацию успеха).

2. Для преодоления отчаяния:

- я вижу ценность жизни, её приятные моменты (убедительно рассказать);

- я предпочитаю жизнь, творчество, деятельность, как бы тяжело ни было (рассуждение);
- я достаточно силён умственно и физически (привести доказательства, смоделировать или описать ситуацию).

3. Для преодоления упрямства:

- я умею признавать свою неправоту (назвать случай, когда и как это произошло);
- я люблю давать и выслушивать умные советы (назвать, какие именно);
- искусство компромисса в моём понимании... (рассуждение);
- знание дела обезопасило меня (привести примеры).

Достаточно эффективны в решении рассматриваемой проблемы следующие упражнения: «Я – хороший», «Я – удачливый», «Я – счастливый человек», «Лучшее во мне».

Самостоятельный поиск эффективных способов профессионального самосовершенствования, развития положительной Я-концепции будущего специалиста осуществляется в ходе реализации уже имеющихся и самостоятельного составления собственных тренинговых коррекционных программ, на которых отрабатываются способы психологической защиты (вытеснение отрицательных эмоций положительными в процессе психологически грамотного общения, нахождение разнообразных выходов из трудных ситуаций). Анализируются и реализуются способы улучшения межличностного взаимодействия с учащимися, коллегами, родителями, осуществляется поиск индивидуальных психологических ресурсов личности, способов увеличения эмоциональной энергии, формирования умения адаптироваться к реальным жизненным ситуациям.

На сеансах саморегуляции студентам предлагается самостоятельно выявить оптимальное ресурсное состояние, восполнить душевное равновесие, вспомнить или представить ситуацию успеха, удачно использованный приём общения, педагогический приём, зафиксировать удачное проведение урока. Студенты осмысливают свои позитивные переживания (упражнение «Когда я удачлив»), интересные события в жизни (упражнение «Моё положение не так ужасно»). Это способствует созданию атмосферы успеха вокруг собственной педагогической деятельности и педагогической деятельности других. Важным представляется осознание способов её создания, расширение их арсенала. Самостоятельно созданная позитивная программа самовоспитания содержит разработанные студентами средства ориентации на успех в своей деятельности, в деятельности учащихся, коллег, родителей.

На третьем этапе (по окончании педагогической практики) в процессе рефлексии важно закрепить личностные достижения студентов. Анализ педагогических ситуаций, личностных качеств позволяет студентам продемонстрировать уровень реализации положительной Я-концепции. Реальность педагогических ситуаций, пережитых во время педагогической практики, позволяет выявить позитивные и ошибочные действия студентов. Осознание своего права на ошибку уменьшает напряжённость внутреннего конфликта, создаёт конструктивную направленность в его разрешении. Вместе с тем это способствует повышению ответственности за свою профессиональную деятельность: неверные действия педагога не должны деформировать личность учащихся.

Рефлексивный этап может проводиться в игровой форме: самостоятельная разработка лучшего проекта создания самого себя (конкурс и защита); самостоятельное создание банка данных по разрешению конфликтов с самим собой и с другими; проведение аукционов идей, блиц-проекта «Я и конфликт: пути решения»; присуждение призов и наград за лучший проект, связанный с предотвращением конфликтов; награждение за лучшее решение педагогических ситуаций; показ мини-спектакля «Сотворение мира и сотворение себя: сходство и различие».

Умелое регулирование внутриличностных и межличностных конфликтов в процессе педагогической практики повышает творческий потенциал личности, способствует оздоровлению личности и морально-психологического климата в процессе общения, уменьшает напряжённость и предотвращает межличностные конфликты.

Положительная Я-концепция будущего учителя препятствует развитию самоотрицания, нередко приводящего к отрицанию в целом прогрессивных идей в педагогике в результате неверия в их жизненность, применимость на практике. Учитель с позитивной Я-концепцией, позитивным восприятием себя способен к эффективной адаптации к изменившейся среде, к формированию новых способов поведения, направленных на гармонизацию отношений с окружающими.

Проблема организации самостоятельной работы студентов в процессе подготовки к профессиональному самосовершенствованию является полиаспектной, многофункциональной, комплексной, требует всестороннего анализа и качественной реализации.

Список источников:

1. Баранова А.С. Антропологические основы самостоятельности человеческого познания // Н.Г. Чернышевский. Статьи, исследования и материалы: сборник научных трудов / отв. ред. А.А. Гапоненков. – Саратов: Изд-во Сарат.ун-та, 2018. – Вып.21. – С. 40-48.
2. Гребенникова Э.А. Саморегуляция личности в индивидуальном стиле жизнедеятельности: автореф. дис. ... канд. психол. наук. – М., 1995. – 19 с.
3. Ситников А.П. Акмеологический тренинг: Теория. Методика. Психотехнология. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1996. – 428 с.
4. Кузьмина Н.В. Очерки психологии труда учителя. – Л., 1967.

© Баранова Алла Саввична

кандидат педагогических наук, доцент; УО «Минский государственный лингвистический университет», г. Минск, РБ; e-mail: albar55@mail.ru

УДК 377.131.11:004

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/181-184

Комиссарова Е.А.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Удаленное обучение – тренд последнего десятилетия. Дистанционное обучение стало очень популярной формой получения знаний в силу своего удобства и гибкости. Оно позволяет в современном мире занятых людей убрать основной барьер для получения образования – необходимость посещать занятия лично.

Ключевые слова: дистанционное обучение, удаленное обучение, СПО, информационные технологии в образовании.

Komissarova E.A.

SOME ASPECTS OF DISTANCE LEARNING ORGANIZATION IN THE SECONDARY VOCATIONAL TRAINING

Distance learning is a trend of the last decade. Distance learning has become a very popular form of getting knowledge owing to the convenience and flexibility. It allows to eliminate the basic barrier to education in the modern world of busy people – the necessity to attend classes in person.

Keywords: distance learning, secondary vocational training (SVT), information technologies in education.

Дистанционное обучение – обучение с применением интернет-технологий, позволяющее организовать на расстоянии взаимодействие между обучающимся и организацией,

осуществляющей образовательную деятельность, а также между обучающимися и преподавателями (мастерами производственного обучения). При этом основой получения дистанционного образования является не только самостоятельная работа обучающегося, но и организованный плотный контакт и взаимодействие с преподавателями в нужном объеме, необходимом для освоения компетенций, предусмотренных федеральным государственным стандартом среднего профессионального образования по соответствующей специальности.

Ранее дистанционное образование было индивидуальным и самостоятельно выбиралось обучающимся с учетом следующих его преимуществ:

- поступить в дистанционный колледж, техникум или отделение среднего профессионального образования часто можно круглогодично;

- формат учебы позволяет обучающимся совмещать ее с работой, так как они не привязаны к учебному плану, сформированному для всех обучающихся по данной специальности, каждый обучающийся занимается по индивидуальному плану, имеет куратора и развивается в личном темпе без давления;

- абитуриент выбирает ведущие образовательные организации, в том числе и в других, часто удаленных городах, в том числе и столице;

- стоимость обучения меньше, чем при очной форме получения образования, кроме того, часто образовательные организации имеют несколько уровней образования, и для выпускников, получивших дистанционное образование в определенном колледже, предусмотрены скидки на оплату обучения по программам бакалавриата или специалитета;

- удаленное, дистанционное образование возможно при любых жизненных обстоятельствах (материнство, служба, ограниченные возможности здоровья и др.).

При такой форме получения образования были и недостатки:

- для обучающегося необходима большая мотивация, так как поддержание нужного темпа обучения без контроля со стороны удается не всем;

- дистанционный способ обучения не развивает коммуникабельность, при индивидуальном дистанционном обучении личный контакт обучающихся друг с другом и с преподавателями сведен к минимуму, а может и совсем отсутствовать;

- недостаточное владение современными информационными технологиями, так как большинство тех, кто нуждается в такой методике, живут в отдаленных районах нашей страны, где нет широкополосного интернета, да и современная компьютерная техника доступна далеко не всем;

- дистанционное образование часто не обеспечивает достаточный уровень практических умений, так как самые современные информационные технологии все же не могут заменить будущим специалистам во многих сферах «живой практики».

Цифровые технологии уже изменили весь образовательный опыт в лучшую сторону: от средней школы до высшего образования. Трудно игнорировать многие преимущества, которые они приносят, в том числе, возможность удаленно получить высококачественное образование.

Сказать, как именно будет взаимодействовать система образования и рынок онлайн-образования после пандемии и окажется ли вынужденный переход в онлайн провалом, который после придется наверстать, эксперты затрудняются.

С одной стороны, онлайн-образование уже сейчас пользуется у россиян спросом. По одним оценкам, объем национального сегмента рынка онлайн-образования достигнет 53,5 млрд руб. к 2021 году. По другим – объем рынка в России растет на 20-25% в год и уже по итогам 2020 года может достичь 60 млрд руб.

С другой стороны, все, что касается онлайн-обучения для школьников и обучающихся, вызывает скепсис со стороны родителей – из-за недоверия с их стороны. Традиционное образование остается для обучающихся приоритетным, хотя отмечается, что наиболее эффективным является именно совмещение аудиторных и онлайн-занятий, при использовании на уроке онлайн-контента темп прироста знаний у обучающихся увеличивается в среднем в два раза.

В настоящее время в условиях пандемии коронавируса все образовательные организации среднего профессионального образования используют дистанционное обучение для всех обучающихся независимо от формы обучения, что выявило достаточное количество трудностей его организации.

Виртуальное обучение для многих обучающихся стало интересным, оно дало чувство нового, необычного, дающего больше личного времени и пространства. Но в то же время обучающиеся теряют чувство причастности к учебному коллективу, достаточно быстро ощущают недостаток ежедневных встреч со своими сверстниками. Дистанционные технологии, которые приводят обучающегося к чувству изоляции, также предоставляют инструменты для его **преодоления**. Многими цифровыми инструментами создается и поддерживается социальная среда для общения с друзьями и преподавателями не только для ежедневного общения, но и для построения сложной системы поддержки в обучении, для совместной работы над учебными задачами.

Обучающиеся российских отделений СПО университетов сейчас учатся дистанционно. Министерство науки и высшего образования формирует общую базу онлайн-курсов, которые предоставляют российские университеты своим обучающимся. Высшее образование в переходе к онлайн-обучению имеет заметное преимущество: многие вузы и до карантина проводили часть лекций дистанционно или прибегали к услугам онлайн-платформ. Вынужденный переход в онлайн выявил плюсы и минусы дистанционной системы обучения: главный плюс заключается в том, что для многих обучающихся экран гаджета снимает психологический блок, они охотнее начинают участвовать в обсуждении, минус – требование высокой самодисциплины от обучающихся.

Выбор форм и методов организации дистанционного обучения является достаточно сложным, так как на формат онлайн-занятий с живой трансляцией для обучающихся быстро и массово перейти не получается по многим причинам. Без методической помощи образовательной организации не многие преподаватели и обучающиеся сами осваивают работу с различными ресурсами. Кроме того, почти половина обучающихся использует трудности организации онлайн-уроков в связи с отсутствием возможностей как со стороны наличия компьютерной техники, так и быстрого интернета, достаточного для проведения онлайн-конференций. Кризисная ситуация, связанная с риском распространения коронавируса, для инфраструктуры электронного образования стала серьезным испытанием, так как естественно и удобно использовать онлайн-форматы по потребности, но очень трудно практически не иметь альтернативы.

В образовательных организациях, реализующих образовательные программы среднего профессионального образования, решение о выборе конкретных дистанционных образовательных технологий часто остается за преподавателем, связь с обучающимися поддерживают через удобные для них социальные сети и мессенджеры. Преподаватели и мастера производственного обучения используют в работе учебно-методические комплексы дисциплин, способствующие освоению учебных программ в соответствии с ФГОС. С помощью цифровых платформ «GoogleКласс», «Zoom.us», «Onlinetestpad.com», «FOXFORD», «DISCORD», «УЧИ.ру», образовательных ресурсов «Инфоурок», «Российской электронной школы resh.edu.ru», федерального портала «edu.ru» обучающимся высылаются электронные аналоги печатного издания, текстовые или веб-страницы, видео-уроки, ссылки на образовательные сайты, программные продукты, электронно-библиотечные системы, а также ведутся аудио-, видеоконференции.

Несмотря на сложившуюся ситуацию в стране, перед образовательными организациями стоит задача обеспечения выполнения учебного плана. В отличие от вузов, учебные планы колледжей, техникумов и отделений среднего профессионального образования в основном состоят из практической части, но возникли сложности с проведением лабораторных и практических работ. В самой сложной ситуации оказались дисциплины, которые просто необходимо проводить с использованием лабораторной базы, которую почти невозможно перевести в онлайн. По некоторым дисциплинам компьютерных симуляторов лабо-

раторий не существует, а те, что есть, зачастую не соответствуют уровню сложности программ. Если курс не может быть освоен онлайн, то для обучающихся, которые не завершают в текущем году освоение образовательной программы, такие дисциплины переносятся на следующий учебный год, а для обучающихся выпускных курсов – образовательные организации обязаны наладить освоение практических дисциплин в малых группах в разные смены с соблюдением мер безопасности в соответствии с рекомендациями Роспотребнадзора.

Очередной трудностью может стать необходимость организации проведения практик различных видов и государственной итоговой аттестации с применением дистанционных образовательных технологий.

Для обучающихся важным становится понимание того, что освоение образовательной программы с использованием дистанционных образовательных технологий не означает переход на самообразование или внеочередные каникулы. За ними сохраняются все обязанности, предусмотренные статьей 43 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации». В частности, посещение занятий проходит по расписанию в форме просмотра онлайн-курсов, вебинаров с преподавателем, в иных дистанционных форматах. Обучающийся должен продолжать готовиться к семинарам, выполнять домашние работы, проходить контрольные работы с одним отличием – в дистанционной форме. Обучающиеся обязаны проходить промежуточную аттестацию в сроки, предусмотренные учебным планом, с использованием дистанционных образовательных технологий, в форме, предусмотренной образовательной программой.

Дистанционное обучение предполагает максимальную активность обучающихся в процессе формирования профессиональных умений, так как они формируются только на опыте собственной деятельности, при этом темами в интерактивном взаимодействии будут выступать преподаватели и обучающиеся, а средствами реализации – электронная почта, телеконференции, диалоги в режиме реального времени и т.д. Дистанционное обучение, являясь одной из новейших инновационных технологий учебного процесса, стало неизбежной необходимостью, которую нельзя игнорировать. В совокупности интернет-среда является мощной образовательной базой. Использование дистанционного обучения в образовательных программах являлось проблематичным вопросом, так как живое личное общение между преподавателем и обучающимся в таких условиях отсутствует. Сегодня эта проблема решена с помощью современных инструментов для синхронной и асинхронной связи, которые совершенствуются с каждым днем для повышения интерактивности. Именно поэтому должны быть соответствующие технические возможности как информационной, так и коммуникационной инфраструктуры, которые в данный период не всегда соответствуют требованиям времени.

Список источников:

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» №273-ФЗ от 29 декабря 2012 года с изменениями 2020 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://zakon-ob-obrazovanii.ru/> (дата обращения: 12.04.2020).
2. Денисенко М.В. Дистанционное обучение в современных условиях // LXIX Международные научные чтения (памяти И.В. Курчатова): Сборник статей Международной научно-практической конференции (22 марта 2020 г., г. Москва) / отв. ред. А.А. Сукиасян. – Москва: ЕФИР, 2020. – С. 49-52.
3. Камышева А.В. Формирование профессиональных компетенций средствами дистанционного обучения // Научно-практические исследования. – 2020. – №1-4 (24). – С. 70-72.

© *Комиссарова Елена Александровна*
преподаватель; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет
экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: komisselena@mail.ru

Рожкова Н.В.

ЭТИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Современный этап развития высшего образования в России характеризуется возникновением и обострением ряда этических противоречий, осложняющих профессиональную деятельность научно-педагогических работников. Тем не менее, именно активный поиск выхода из сложившейся ситуации, способность разрешить обозначенные в статье противоречия можно считать условием развития профессиональной культуры педагога.

Ключевые слова: педагогическая культура, педагогическая этика, система ценностей.

Rozhkova N.V.

ETHIC CONTRADICTIONS AS A DEVELOPMENT FACTOR OF PROFESSIONAL PEDAGOGIC CULTURE

The present stage of higher education development in Russia is characterized by the appearance and an aggravation of some ethic contradictions which complicate the professional work of scientific and pedagogic workers. Nevertheless, it is active search of the way out of the situation and the ability to resolve the contradictions designated in the article may be considered the condition of the development of the teacher's professional culture.

Keywords: pedagogic culture, pedagogic ethics, values system.

Профессиональная педагогическая культура – сложное интегративное явление (и понятие), сложившееся в результате длительной социокультурной эволюции и имеющее общественно-исторический характер. XXI век внёс существенные поправки как в самосознание педагогических работников всех рангов и категорий, так и в общественное сознание, маркирующее все виды человеческой активности. Вознесённая на социальный пьедестал просвещенческой мировоззренческой парадигмой, профессия педагога к концу прошлого века перестала быть престижной, потеряла романтический ореол полезности и значимости, перешла в разряд относительно низкооплачиваемых. Среди основных причин понижения социального статуса педагога значительное место занимает выход социума на стадию информационного, что привело к вымыванию и деформации важнейшей функции, старательно исполнявшуюся педагогами в XVIII-XIX вв., – трансляционную, или функцию информирования, передачи знаний. Информационное общество не только предоставляет человеку возможности для самообразования, но и развивает различные технологии, позволяющие интенсифицировать процессы обучения, выстраивать индивидуальные графики учебной деятельности, выбирать альтернативные формы и т.д. В совокупности эти изменения приводят к утрате педагогами социальной почвы, которая суть востребованность и незаменимость для общества. По мнению М. Тегмарка [2], ландшафт человеческих компетенций существенно и необратимо меняется под напором бурно развивающихся информационных технологий. Следуя этой логике и здраво оценивая реальную ситуацию, нужно признать, что педагогическая профессия находится в зоне риска, но это риск для общества в целом, так как сциентистские установки и ценности могут быть реализованы лишь в социуме, где преобладают образованные люди.

В быстро меняющихся экономических и социокультурных условиях порой возникает иллюзия эфемерности любых этических ориентиров, что, в свою очередь, обостряет внутриличностные конфликты и усложняет социальные взаимодействия. Тем не менее,

важнейшей составляющей профессиональной педагогической культуры является педагогическая этика, определяющая векторы межличностного общения в профессиональной деятельности педагога независимо от его должности и специфики преподаваемых дисциплин. Именно этическая сторона педагогической деятельности на сегодняшний день представляет собой минное поле противоречий или ловушек, обзору и осмыслению которых посвящена данная статья.

Ловушка №1. Противоречие между формальным и реальным социальным статусом, оформленное в букве закона: «В Российской Федерации признается особый статус педагогических работников в обществе и создаются условия для осуществления ими профессиональной деятельности. Педагогическим работникам в Российской Федерации предоставляются права и свободы, меры социальной поддержки, направленные на обеспечение их высокого профессионального уровня, условий для эффективного выполнения профессиональных задач, повышение социальной значимости, престижа педагогического труда» [3]. Фактически особый статус выражается, прежде всего, в эксплуатации педагогов, т.е. в планомерном наделении их новыми обязанностями, не способствующими увеличению заработной платы. Что же касается престижа, то его показателем является неуклонное старение педагогического состава образовательных организаций разного типа.

Работники сферы образования оказались в крайне противоречивой ситуации: с одной стороны, педагогическая этика диктует необходимость формирования и применения такой важной её составляющей, как педагогический авторитет, с другой – низкий социальный статус педагога и соответствующее этому статусу отношение обучающихся значительно усложняют профессиональную деятельность педагогов. Лишившись априорного уважения общества как своеобразной компенсации за крайне энергозатратный и часто неблагодарный труд, педагогическое сообщество не лишилось самоуважения единомоментно, но сделало необходимые выводы, один из которых носит сугубо экономический характер. Так, общество сталкивается с разными латентными способами оплаты педагогической деятельности, и число этих способов неуклонно растёт, так как педагоги разных специальностей ищут возможности для укрепления собственного авторитета в соответствии с системой ценностей, доминирующих в социуме.

Ловушка №2. Работать или зарабатывать? Крайняя дифференциация оплаты педагогического труда, имеющая место и в рамках одного учебного заведения, и в учебных заведениях разных типов, и в учебных заведениях одного типа, отличающихся местоположением или ведомственной принадлежностью. Эта ситуация порождает не только неприязнь между коллегами, но и ненужную профессиональную миграцию. Стремление найти более высокооплачиваемое место работы дестабилизирует педагогический процесс, для которого крайне важна регулярность, стабильность и преемственность. Болезненный для значительной части педагогов вопрос оплаты их труда приобрёл дополнительную этическую остроту, так как сегодня успешность и значимость какой-либо деятельности ассоциируется не с её результативностью или полезностью, а именно с размером заработка. Чувство собственного достоинства важно для любого человека, оно проверяется на прочность разными социальными и индивидуальными испытаниями, одно из которых – размер оплаты труда. Верность профессии, следование призванию, самоотдача в глубоко коммерциализированном обществе бессмысленны и даже смешны, так как являются лишним измерением качества деятельности, не поддающимся финансовой оценке.

Ловушка №3. Реальное или виртуальное? Виртуализация педагогического труда имеет множество граней, в частности, это быстро развивающаяся электронная образовательная среда, применение и расширение которой совершенно не изучено, всевозможная документация, плодородная и размножаемая руководящими инстанциями, а также множество видов деятельности, которые незаметно стали для педагогов обязательными, хотя они и не имеют прямого отношения к процессу преподавания. Прежде всего, это разного рода курсы, отчётность и планирование всего на свете и т.д. В сложившейся ситуации процесс обучения не только оказывается поставленным в зависимость от «виртуальных» видов педагогической деятельности, но порой и вытесняется ими. Подготовка к учебным занятиям

стала для педагогов непозволительной роскошью, которую надо заслужить, отстоять, оградить от посягательств, совершить как подвиг. Таким образом, современный педагог оказался во временной ловушке, которую можно выразить дилеммой «Быть специалистом – быть хорошим работником». Это «казнить нельзя помиловать» дамкловым мечом висит над педагогами и грозит отсечь работоспособную часть молодёжи, приходящую в систему образования и часто не выдерживающую жёсткого рабочего ритма. Опыт великих педагогов говорит о том, что нам нужно свободное время для творчества, самообразования, релаксации и саморегуляции. Достаточно почитать статью В.А. Сухомлинского «О воспитании» [1], чтобы понять, что современная система российского образования игнорирует опыт советской педагогики и строится на антигуманных по отношению КО ВСЕМ участникам образовательной деятельности принципах. Чего стоят обязательные показатели научной, коммерческой и организационной деятельности для преподавателей вузов (даже писать об этом абсурдно, а уж участвовать...).

Ловушка №4. Традиции или инновации? Этот вопрос, обострившийся по причине неуклонного наращивания темпов социокультурного развития, актуален для современных педагогов. С одной стороны, педагогика как область научного знания накопила большой опыт традиционного обучения и воспитания, детерминированного социокультурным контекстом. Этот опыт в известной мере консервативен и одновременно этически обоснован. Традиционная парадигма образования, подвергнувшаяся серьёзной и во многом заслуженной критике, не может и не должна быть отвергнутой полностью. В противном случае доминировать в педагогической практике будут новомодные благоглупости вроде необходимости на каждом уроке в средней и начальной школе самими учащимися формулировать тему урока и цели образовательной деятельности, как и обязанности для каждого студента вести исследовательскую работу и выступать на научных конференциях.

Инновации как важнейшая составляющая любого вида деятельности являются индикатором вектора и темпов развития, но при условиях доминирования угрожают преемственности и сопровождающим её процессам трансляции социокультурного опыта. По большому счёту, именно педагог может отслеживать, насколько гармонично и разумно сочетаются традиции и инновации в ходе образовательной деятельности, но это только в том случае, если общество делегирует ему это право. Необходимость значительного кредита доверия в пользу педагогов со стороны общественности очевидна хотя бы потому, что без доверия как условия успешной коммуникации ни обучение, ни воспитание не будут эффективными.

Ловушка №5. Формальное или реальное? Не каждый из нас может с уверенностью сказать «Аз есмь», если для этого нет соответствующих документов – свидетельств, грамот, дипломов, подтверждающих квалификацию, а порой и призванных пустить пыль в глаза очередной проверке или инспекции. Проблема эта гораздо глубже, чем может показаться на первый взгляд. Современный социум проникнут «калькулирующей рациональностью» [4], производящей самые невероятные подсчёты и сурово наказывающий за невыполнение планов. Информационная среда (в том числе, образовательная) открывает новые возможности контроля за характером и отчасти качеством образовательной деятельности. Проблема состоит в том, что современное общество пытается измерить и зафиксировать принципиально неизмеримые свойства и объекты. Педагогики это касается не в последнюю очередь, так как к результатам педагогического труда следует относить не только средний балл или выигранные конкурсы, но и реальные навыки, знания и человеческие качества, развитые или сформированные в процессе обучения. Измеримые или относительно измеримые результаты труда педагогов более важны для общества, чем обилие наград, часто неизвестно за что, или отличные оценки в зачётных книжках, за которыми маячит пустота. Измеримые результаты педагогического труда важны, и не стоит сбрасывать их со счетов, но только в том случае, если они дополняют другие, основные, не выражаемые в цифрах, графиках или схемах.

Ловушка № 6. Этическое или прагматическое? Уплотнение графиков учебного процесса, сокращение часов на преподавание гуманитарных дисциплин, сокращение аудиторной работы ставят педагогов перед необходимостью нарабатывания определённых, конкретных навыков, сформированность которых жёстко контролируется различными прове-

ряющими органами. Прагматизация в сфере образования была инициирована вхождением в так называемый Болонский процесс. По существу, в вузах произошло механическое сокращение учебных курсов на 1/5 часть, что вызвало негласную борьбу между выпускающими кафедрами и педагогами, преподающими «второстепенные» дисциплины, направленные на формирование общей культуры выпускника вуза. Острый дефицит аудиторного времени, т.е. времени непосредственного контакта со студентами, привел и продолжает приводить к коммуникативным деформациям, к вымыванию этической составляющей из учебной деятельности. Воспитание определённых качеств личности, усвоение даже элементарных правил поведения требует регулярности, последовательности, т.е. временных затрат. Поэтому педагоги, оказавшись в условиях жёсткого лимита учебных занятий и ориентированности на конкретный результат учебной деятельности, вынужденно игнорируют или предельно сокращают выполнение воспитательных функций.

Ловушка № 7. Оригинальное или заимствованное? Одним из показателей высокого уровня профессиональной культуры педагога является наличие в его арсенале педагогического инструментария «собственного производства», т.е. авторских программ, курсов, методик, приёмов и много другого, что отличает педагога от коллег по цеху, демонстрирует уровень его креативности, является способом профессионального самовыражения и индикатором компетентности. Информационное пространство практически безгранично, и оно освобождает педагогов от необходимости постоянного творчества. Возможность заимствования, использования готовых материалов в условиях дефицита времени, на первый взгляд, облегчают работу учителей, преподавателей, воспитателей, но угрожают потерей педагогической индивидуальности, так как ослабляют и притупляют потребность в самостоятельном размышлении, осмыслении учебного и воспитательного материала.

Список ловушек, усложняющих работу современного педагога, можно было бы продолжить. Но стоит вспомнить известную притчу о лягушках, чтобы понять: выпрыгнуть из кувшина-ловушки смогла та, которая проявила достаточно желания жить.

Одним из непреложных законов развития общества является закон переоценки ценностей. Ни одна аксиологическая система, как бы совершенна она ни была, не может функционировать вечно, а в условиях современной цивилизации – даже долго. Опыт отката от одних ценностей в пользу других сопровождает всю историю человечества. Борьба с социальными химерами, противостояние псевдоценностям – неотъемлемая часть работы педагога, которая должна делаться вопреки неблагоприятной социально-психологической конъюнктуре. Индивидуальное решение этических проблем в пользу сущностного, истинного, неподдельного сыграет роль воды, которая точит камень. Если педагогическое сообщество через каждого своего представителя выберется из этих и других этических ловушек, сохранив достоинство и понимание своей социальной миссии, общество отреагирует пересмотром роли педагогического труда и ростом уважения к профессии, без которой невозможны ни прогресс, ни стабильность, ни процветание.

Список источников:

1. Сухомлинский В.А. О воспитании. – М.: Политическая литература, 1982. – 274 с.
2. Тегмарк М. Жизнь 3.0. Быть человеком в эпоху искусственного интеллекта [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.litmir.me/br/?b=639734&p=1/> (дата обращения: 07.04.2020).
3. Федеральный закон от 29.12.2012 №273-ФЗ (ред. от 01.03.2020) «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=346766&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.31900140344313266#03048684158500452/> (дата обращения: 07.04.2020).
4. Финогентов В.Н. Современные процессы в российских вузах: Иррациональность калькулирующей рациональности // Инновации в образовании: Материалы IX научно-практической конференции. – Орел: ОрелГАУ, 2017. – С. 119-123.

© Рожкова Наталья Васильевна

кандидат педагогических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет имени Н.В. Парахина»; г. Орёл, РФ, e-mail: more-nz@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА, БЕЗОПАСНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ И УСЛУГ

УДК 338.46

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/189-193

Барановская И.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ В СЕРВИСЕ

Предприятия малого бизнеса находятся на грани выживания, их выход на рынок сопровождается сильнейшей конкуренцией, изобилием предлагаемых услуг на региональном рынке. В статье рассматривается роль качества услуг в эффективности деятельности сервисного предприятия. Изучается влияние качества услуги на степень конкурентоспособности предприятия. Предлагаются приоритетные направления совершенствования системы управления качеством услуг в сервисе.

Ключевые слова: услуга, качество, сервис, потребитель, предприятие, рынок, всеобщий менеджмент качества.

Baranovskaya I.A.

PERFECTION OF SERVICES QUALITY CONTROL SYSTEM IN SERVICING

Small business is on the verge of a survival. Its entry in the market is accompanied by the strongest competition and abundance of suggested services in the regional market. In the article the role of services quality in the efficiency of the service enterprise activity is considered. Influence of service quality on the degree of the enterprise competitiveness is studied. Priority perfection directions of service quality control system in servicing are suggested.

Keywords: service; quality; servicing; consumer; enterprise; market; general quality management.

Современные рыночные тенденции сильно повлияли на развитие рынка страны и сформировали предпосылки для конкурентной борьбы предприятий большинства сфер деятельности, а в особенности предприятий сервиса. Колоссально изменились методы и формы оказываемых услуг, подвергаемые постоянному воздействию со стороны все большего количества предприятий-конкурентов, в совокупности задающих новые форматы развития предприятий крупного сектора экономики и малого бизнеса.

Роль предприятий, связанных с сервисной деятельностью, стабильно повышается с каждым годом, что создает большие проблемы для развития новых организаций, их формирования и занятия устойчивого положения на рынке. Расширяется роль крупных предприятий, которые уже успешно закрепились на рынке, изучают современные тенденции и расширяют виды и формы продвигаемых услуг. Предприятия малого бизнеса находятся на грани выживания, их выход на рынок сопровождается сильнейшей конкуренцией, изобилием предлагаемых услуг на региональном рынке. Именно поэтому проблема совершенствования системы управления качеством услуг в сервисе чрезвычайно важна в 2020 году.

Современные рыночные тенденции принуждают экономику предъявлять все более высокие и разнохарактерные требования к качеству реализуемых (оказываемых) услуг [1].

В современных условиях выживание любого предприятия на рынке, удержание устойчивого положения и эффективная реализация деятельности, приносящая прибыль, определяется степенью конкурентоспособности предприятия. Степень конкурентоспособ-

ности в основном измеряется двумя приоритетными показателями – уровнем качества и стоимостью услуг. При этом первый показатель становится все более весомым и приоритетным в современных рыночных отношениях. Это позволяет игрокам на рынке снижать издержки производства, повышая качество используемых ресурсов, снижая при этом количество предлагаемых услуг высокого качества по сравнению с услугами низкого качества. При этом стоимость конечной услуги высокого качества увеличивается, непреднамеренно при этом расширяя спектр ассортимента услуг высокого качества.

Современное общественное мировое настроение все больше выдвигает главенство качества услуги, оказываемой потребителям, так как производство и оказание услуг непосредственно влияют на все страны и планету в целом. Услуги низкого качества развивают глобальные проблемы экологического, социального, экономического факторов. Их дальнейшее увеличение приведет лишь к ускорению нанесения вреда экономикам и выживанию человечества в целом. Поэтому необходимо совершенствовать систему управления качеством услуг в сервисных предприятиях, при этом удовлетворяя потребности людей в полном объеме [2].

В результате изучения и анализа современной литературы по теории и практике управления качеством услуг предприятий сервиса были сделаны выводы о том, что повышение качества услуг на сервисном предприятии может быть достигнуто при условии создания и внедрения системы управления качеством оказываемых услуг. Такой системе для эффективного функционирования необходимо работать на основе учета, анализа и контроля всего спектра реализуемых услуг предприятия в сфере сервиса, так или иначе связанных с момента начала разработки и производства до ее конечного потребления и послегарантийного обслуживания. Несистемные и противоречащие друг другу мероприятия по улучшению качества услуг, реализуемые для единичных производственных процессов без связи с единой целой системой процесса, обречены в большинстве своем на провал [3].

Задачи совершенствования системы управления качеством услуг сервисного предприятия можно классифицировать на тактические и стратегические, а также комплексные, сочетающие в себе оба элемента [4].

В улучшении эффективности деятельности сервисного предприятия процесс реализуемых мероприятий рассматривается как элемент единой системы управления качеством оказываемых услуг. Всеобщий менеджмент качества TQM (Total Quality Management), нацеленный на качественное управление предприятием и достижение долговременного успеха путем удовлетворения потребностей людей и общества в целом, включает в себя базовый блок положений по непрерывному улучшению качества услуг путем удовлетворения запросов потребителей и выгодой для предприятия и общества в целом. При этом должна выстраиваться методичная работа по системе управления качеством на предприятии. Приоритетным направлением в этой работе выделяется качество реализуемых услуг. Данное направление по качеству остается главным на всех этапах деятельности предприятия сервиса: исследование, разработка, производство, сбыт, послепродажное обслуживание.

Главные принципы TQM можно разделить и охарактеризовать как:

- каждая услуга сервисного предприятия должна быть направлена на удовлетворение потребностей конкретных потребителей (предприятие должно выявлять и знать потребности своих клиентов) и иметь оптимальное качество, которое оценит потребитель, ведь это послужит формированием его лояльного отношения к предприятию в дальнейшем. Производство услуг низкого качества в долгосрочной перспективе приведет предприятие к банкротству, поэтому важно с самого начала осуществления деятельности по оказанию услуг грамотно планировать и организовывать процессы производства и оказания услуг;

- персонал должен регулярно проходить обучение по повышению производительности труда, получать соответствующие мотивационные надбавки за качественное исполнение квалифицированных навыков в деятельности с клиентами. Здесь важно грамотно донести до сотрудников, что чем выше качество оказанных ими услуг, тем больший финансовый эффект будет ими получен (система мотивации). Персонал должен понять, что постоянное

самосовершенствование профессиональной подготовки поможет им достичь высоких результатов в своей жизни и жизни целого предприятия;

- закрепление всех этапов деятельности предприятия за конкретными сотрудниками.

Таким образом будет достигнут эффективный постоянный мониторинг за качеством исполнения деятельности от момента разработки до послегарантийного обслуживания. Персонал будет повышать свои компетентностные навыки в выбранных областях деятельности предприятия;

- все процессы деятельности предприятия должны быть успешно интегрированы в единую сглаженную систему. Таким образом, получится единая плавно организованная система, обеспечивающая эффективное функционирование на всех структурных элементах (отделах) сервисного предприятия;

- предприятие должно иметь стратегию деятельности, которая будет разрабатываться на ежемесячной либо ежеквартальной основе. Стратегия должна быть реально выполнимой, чтобы можно было провести аналитику экономических показателей и оценить эффективность деятельности сервисного предприятия;

- предприятие должно постоянно работать над улучшением своей деятельности, стагнация в сервисной деятельности недопустима, так как рынок меняется с каждым днем и приносит новые технологии, требующие изучения и поэтапного внедрения для получения положительной экономической динамики и поддержания высокого уровня конкурентоспособности предприятия и его места на рынке;

- стратегия предприятия должна регулярно корректироваться, обязательно должен быть анализ предыдущей деятельности для оценки и устранения негативных аспектов, выявления позитивных и их дальнейшего совершенствования;

- между всеми звеньями (отделами) сервисного предприятия должно выстраиваться коммуникативное взаимодействие, так как качественно оказывать услуги в оторванном состоянии попросту невозможно. Весь персонал предприятия должен понимать, зачем и какие изменения в деятельности нужны для роста предприятия в целом [5].

Внедрение технологий TQM на сервисном предприятии можно разделить на виды:

- 1) Поэтапное внедрение. Предприятие принимает к функционированию несколько принципов TQM, в дальнейшем определяя положительные эффекты и создавая все больше элементов для деятельности постепенно.

- 2) Внедрение на основе теории. Предприятие сервиса изучает все существующие TQM-стратегии и выбирает наиболее оптимальную для своих услуг. Основываясь на теоретическом опыте ученых, предприятие реализует наиболее подходящую для своей деятельности стратегию и тем самым повышает плавность внедрения новых технологий.

- 3) Внедрение на основе опыта других предприятий. Данный вид внедрения доступен при детальном изучении деятельности другого предприятия, уже успешно внедрившего TQM-технологии и работающего по их принципам. Важно отметить, что при невозможности детального полного изучения деятельности однородных сервисных предприятий данный способ может нанести вред при копировании принципов TQM без тщательного изучения всех его элементов.

Для эффективного внедрения технологий TQM на сервисном предприятии важно рассмотреть распространенные ошибки для их пресечения:

- рассуждения и деятельность руководства не должны расходиться с убеждениями сотрудников, так как перестройка на TQM должна быть коллективной и плавной. Нельзя частично работать по новым технологиям, предприятие должно на всех своих звеньях внедрять эти технологии;

- сотрудники предприятия не должны противиться изменениям, иначе их не получится внедрить. Недостаточно просто проинформировать персонал, должна разработаться полноценная система мотивации, позволяющая всему коллективу принять новые технологии и работать по-новому;

- для внедрения TQM должен быть подготовлен фундамент: поэтапно проинформи-

рованы все звенья предприятия, достаточно полно разъяснены грядущие изменения. Все сотрудники должны сами хотеть стать частью нового этапа жизни предприятия;

- отсутствие оценки практических результатов TQM приведет к неправильной интерпретации общей стратегии. Руководство предприятия должно регулярно проводить аналитику фактически достигнутых результатов, корректировать вектор развития в соответствии с реальной ситуацией в регионе, а не с теорией [5].

Проблемы при разработке и реализации управления качеством услуг в сервисной организации характеризуются видом услуг и их характерными особенностями. При этом, как было выяснено ранее, рационально применение поэтапного подхода к процессу управления качеством предприятия. В связи с этим, целесообразно сформировать приоритетные направления совершенствования системы управления качеством услуг в сервисе:

1. Учет маркетинговых концепций при формировании сервисных услуг. В данном направлении следует использовать метод бенчмаркинга (сравнительный анализ эффективности одного предприятия в сравнении с показателями другого, более эффективного предприятия). Ключевое преимущество этого направления состоит в систематической деятельности предприятия, направленной на изучение лучших технологий в области качества оказываемых услуг и их дальнейшее внедрение на собственном предприятии. При реализации данного направления стоит учитывать, что сервисные предприятия имеют индивидуальный характер, свой имидж, стиль, поэтому следует проводить анализ технологии оказания однородных видов услуг и внедрять их на предприятии с использованием уникальных (собственных) технологий, формирующих имидж в глазах общественности и отличительные черты от конкурентов.

2. Ориентирование всей структуры предприятия сервиса на потребителя, его предпочтения, потребности. В данном направлении важно сформировать направленность и преимущества сервисного предприятия с дальнейшей работой по улучшению разработанных элементов. При работе в данном направлении важно учитывать такие моменты, как вежливое и информативное общение с потребителями, быстрое и качественное оказание услуг, невысокая стоимость среди конкурентов, разнообразие ассортимента предоставляемых услуг. В целом персонал предприятия сервиса должен знать потребности и желания клиентов и ориентировать свою деятельность главным образом на удовлетворение их потребностей, которые должны быть своевременно выявлены и сгруппированы по видам реализуемых услуг. В дальнейшем необходимо разработать комплексную систему, состоящую из показателей процессов, которые определяют уровень удовлетворенности клиентов, и соединить ее с системой мотивации персонала за проделанную работу.

3. Формирование системы обратной связи с потребителями услуг сервисного предприятия. Главная цель предприятия сервиса – завоевание доверия и формирование лояльности со стороны клиентов и потенциальных потребителей. В данном направлении персонал сервисного предприятия должен: поддерживать обратную связь с потребителями; проводить корректирующие мероприятия исходя из обратной связи от потребителей; проверять реализованные услуги на уровень качества и формировать систему оценки степени удовлетворенности потребителей.

4. Обеспечение сервисного предприятия качественными ресурсами для осуществления эффективной деятельности. Деятельность предприятия должна осуществляться с закупки соответствующего качества оборудования и материалов. Поставка и приобретение оборудования должны проходить входной контроль качества. На всех этапах разработки и реализации услуг должен контролироваться уровень качества оборудования и используемых материалов (ресурсов).

5. Поддержание сервисным предприятием высокого уровня качества оказываемых им услуг. В данном направлении предприятие сервисных услуг должно найти надежного поставщика, предоставляющего качественные ресурсы по оптимальной цене, осуществлять оптовые закупки. Большинство предприятий придерживается принципа приобретения ресурсов высокого качества по оптимально низкой цене. Балансируя оптимальной закупкой

и оказанием услуг высокого качества, можно достичь положительного маржинального эффекта для деятельности сервисного предприятия. Прибыль должна перекрывать все издержки в долгосрочной перспективе. Данное направление является очень важным, так как современный рынок перенасыщен разнообразными услугами, и при реализации услуг низкого качества предприятие сильно рискует уйти с рынка.

6. Своевременная адаптация производственно-технологической структуры сервисного предприятия к меняющимся рыночным условиям. Предприятие должно быть готово к перестройке своей структуры и решению возникающих задач для поддержания высокого уровня конкурентоспособности. Необходимо периодически оптимизировать деятельность работы предприятия, проводить мобилизованное обучение для сохранения эффективности экономической деятельности и поддержания предложения и спроса на оптимальном уровне. Для некоторых предприятий сервиса характерен сезонный характер реализуемых услуг, который необходимо оптимизировать для поддержания производственных мощностей на уровне спроса, не создавая избыточного изобилия предложений услуг.

Таким образом, были сформированы приоритетные направления совершенствования системы управления качеством услуг в сервисе. Разработанные направления позволят находить рациональные решения в области повышения качества деятельности сервисного предприятия. Рационально будет использовать их в совокупности с другими методами в области повышения качества услуг предприятия сервиса, так как рынок постоянно меняется и требует тщательного подхода к его регулярному исследованию и разработки новых алгоритмов эффективного управления качеством.

Список источников:

1. Жук С.С. Управление качеством человеческих ресурсов: теория и практика: монография. – М.: Дашков и К, 2015. – 232 с.
2. Кожухар В.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2015. – 200 с.
3. Леонов О.А., Темасова Г.Н., Вергазова Ю.Г. Управление качеством: учебник. – 4-е изд., стер. – СПб: Лань, 2020. – 180 с.
4. Панина З.И., Виноградова М.В. Организация и планирование деятельности предприятия сферы сервиса: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2017. – 244 с.
5. Путилов А.В., Черняховская Ю.В. Коммерциализация технологий и промышленные инновации: учебное пособие. – СПб: Лань, 2018. – 324 с.

© **Барановская Ирина Андреевна**

кандидат технических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева», г. Орел, РФ; e-mail: baranowskaia.ira@yandex.ru

УДК 338.46

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/193-197

Беланова Н.Н.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ УСЛУГ

Конкуренция является ключевой характеристикой функционирования рынка. Конкурентная позиция фирмы определяется ее конкурентоспособностью и конкурентными преимуществами. В статье автором исследуется конкурентоспособность фирмы, оказывающей услуги в сфере IT-технологий. На основе анализа факторов конкурентоспособности с использованием метода экспертных оценок, построения многоугольника конкурентоспособности и расчета уровня конкурентоспособности делается вывод о конкурентной позиции фирмы.

Ключевые слова: конкурентоспособность, многоугольник конкурентоспособности, уровень конкурентоспособности.

COMPETITIVENESS ESTIMATION OF SERVICE ORGANIZATION

Competition is the key characteristic of market functioning. The competitive position of the firm is defined by its competitiveness and competitive advantages. In the article the author investigates competitiveness of the firm rendering services in the sphere of IT technologies. With the use of the expertise method, making of competitiveness polygon and calculation of competitiveness level, the conclusion about the firm's competitive position is made on the basis of the analysis of competitiveness factors.

Keywords: competitiveness, competitiveness polygon, competitiveness level.

Конкурентоспособность в общем виде можно рассматривать как способность фирмы при взаимодействии с другими субъектами рыночной экономики создать наиболее привлекательные условия для организации деятельности, эффективного использования ресурсов и обеспечения устойчивого развития [3].

При анализе и оценке факторов конкурентоспособности организаций сферы услуг необходимо исследовать отличительные характеристики услуги, такие как неосязаемость, неотделимость от источника, непостоянство качества и неспособность к хранению. Они определяют значимость таких факторов, как качество услуг, профессионализм и опыт работников, скорость обработки заказа (запроса) [1].

Проведем исследование конкурентоспособности организаций, оказывающих услуги в сфере IT-технологий. Поэтому важно учесть специфику данного рынка, которая определяется высокой скоростью оборота капитала, преобладанием малых и средних предприятий в данном сегменте рынка, индивидуальностью и нестандартностью услуги, наличием асимметричной информации у производителя и потребителей [2].

Проведем анализ конкурентоспособности ООО «Гарант», оказывающей услуги в сфере IT-технологий. Это небольшая фирма, функционирующая на рынке 5 лет. Ее сильными сторонами являются широкий ассортимент предоставляемых услуг, индивидуальный подход к клиенту, известность фирмы среди клиентов. Слабые стороны – это отсутствие стратегического планирования, недостаточно высокий уровень обслуживания клиентов, отсутствие системы стимулирования, направленной на привлечение новых клиентов (есть только система поощрения постоянных клиентов, которая зависит от времени сотрудничества с фирмой).

Для анализа и оценки конкурентоспособности фирмы необходимо сравнить показатели нескольких фирм – основных конкурентов.

Ближайшими конкурентами ООО «Гарант» являются ООО «Базис», ООО «Пифагор», ООО «Форсайт». Проведем анализ конкурентоспособности ООО «Гарант» на основе оценки факторов конкурентоспособности и построения многоугольника конкурентоспособности.

В качестве сравниваемых показателей выберем показатели: качество услуг, цена, продвижение фирмы, время отклика на запрос клиента. Оценку проведем в баллах по пятибалльной шкале от «1» (плохой признак) до «5» (признак отлично выражен). Оценка проводится методом экспертных оценок с привлечением специалистов данной организации.

Таблица 1 – Оценка конкурентоспособности ООО «Гарант» и его прямых конкурентов

Факторы конкурентоспособности	ООО «Гарант»	ООО «Базис»	ООО «Пифагор»	ООО «Форсайт»
Качество услуг	4	5	3	3
Цена	5	4	4	3
Система продвижения	5	4	3	3
Время отклика на запрос клиента	3	5	5	4

Как видно, наибольшее количество баллов имеет ООО «Базис», ООО «Гарант» находится на втором месте.

Построим многоугольник конкурентоспособности ООО «Гарант» и его конкурентов.

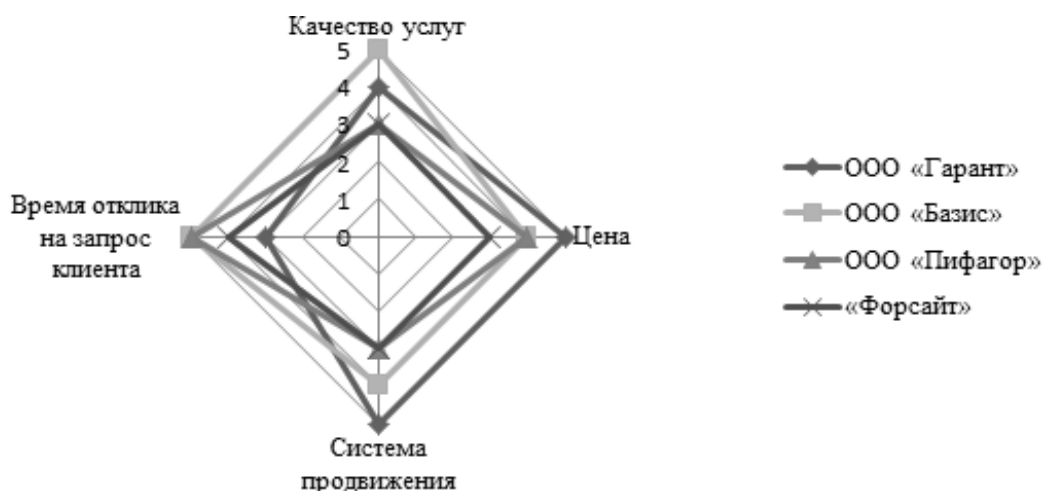


Рисунок 1 – Многоугольник конкурентоспособности ООО «Гарант» и его прямых конкурентов

Как видно из рисунка 1, лидирующие позиции по цене и системе продвижения занимает ООО «Гарант». По качеству предоставляемых услуг фирма проигрывает в конкурентной борьбе ООО «Базис». Фирма существенно теряет свои конкурентные позиции по показателю «время отклика на запрос клиента».

Важно не только оценить конкурентные преимущества каждой фирмы, но и провести сравнительный анализ, рассчитав уровень конкурентоспособности ($У_k$) на основе определения площади многоугольника конкурентоспособности (S_m) по каждой фирме и сопоставив его с площадью многоугольника «идеальной фирмы», обладающей максимальными баллами по факторам конкурентоспособности.

Площадь многоугольника конкурентоспособности S_m по каждой фирме рассчитывается путем суммирования площади треугольников, входящих в данный многоугольник (рис. 2):

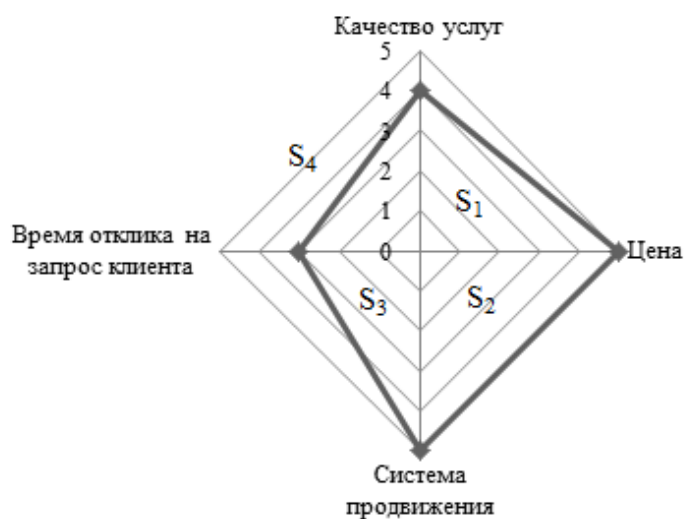


Рисунок 2 – Многоугольник конкурентоспособности ООО «Гарант»

$$S_m \text{ ООО «Гарант»} = S_1 + S_2 + S_3 + S_4, \quad (1)$$

где $S_{1...4}$ – площадь треугольников, входящих в многоугольник.

Рассчитаем площадь многоугольника конкурентоспособности по каждой фирме:

$$S_m \text{ ООО «Гарант»} = \frac{1}{2} \times 4 \times 5 + \frac{1}{2} \times 5 \times 5 + \frac{1}{2} \times 5 \times 3 + \frac{1}{2} \times 3 \times 4 = 36$$

$$S_m \text{ ООО «Базис»} = \frac{1}{2} \times 4 \times 5 + \frac{1}{2} \times 4 \times 4 + \frac{1}{2} \times 5 \times 4 + \frac{1}{2} \times 5 \times 5 = 40,5$$

$$S_m \text{ ООО «Пифагор»} = \frac{1}{2} \times 3 \times 4 + \frac{1}{2} \times 3 \times 4 + \frac{1}{2} \times 5 \times 3 + \frac{1}{2} \times 5 \times 3 = 27$$

$$S_m \text{ ООО «Форсайт»} = \frac{1}{2} \times 3 \times 3 + \frac{1}{2} \times 3 \times 3 + \frac{1}{2} \times 3 \times 4 + \frac{1}{2} \times 4 \times 3 = 21$$

Рассчитаем S_m идеальной фирмы:

$$S_m \text{ идеал.} = \frac{1}{2} \times 5 \times 5 + \frac{1}{2} \times 5 \times 5 + \frac{1}{2} \times 5 \times 5 + \frac{1}{2} \times 5 \times 5 = 50$$

Сравнительный уровень конкурентоспособности определяется путем сопоставления S_m каждой фирмы с S_m идеальной организации (у нее все факторы конкурентоспособности имеют максимальное значение).

$$Y_k = S_m / S_m \text{ идеал.} \quad (2)$$

Где S_m – площадь многоугольника фирмы,
 $S_m \text{ идеал}$ – площадь многоугольника идеальной фирмы

Рассчитаем уровень конкурентоспособности каждой фирмы:

$$Y_k \text{ ООО «Гарант»} = 36/50 = 0,72$$

$$Y_k \text{ ООО «Базис»} = 40,5/50 = 0,81$$

$$Y_k \text{ ООО «Пифагор»} = 27/50 = 0,54$$

$$Y_k \text{ ООО «Форсайт»} = 21/50 = 0,42$$

Для наглядности представим уровень конкурентоспособности в виде графика (рис. 3).

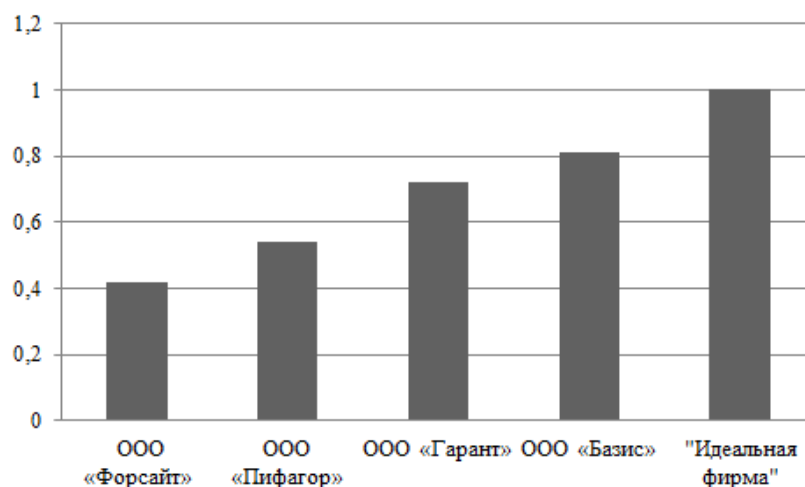


Рисунок 3 – Сравнительная конкурентоспособность организаций

Как видно из рисунка 3, ООО «Гарант» занимает второе конкурентное место, уступая ООО «Базис».

ООО «Базис» в качестве своего конкурентного преимущества использует быстроту выполнения заявок и обращений клиентов, так как имеет узкую специализацию, это позволяет быстро и качественно выполнять запросы клиентов. Среди недостатков данной фирмы можно отметить высокую цену услуг, а также отсутствие эффективной системы продвижения.

ООО «Пифагор» малоизвестен, однако конкурентные позиции фирма сохраняет за счет обеспечения быстрого отклика на запрос клиента и установления сравнительно низкой цены.

ООО «Гарант» мало внимания уделяет показателю «время отклика на запрос кли-

ента» за счет обработки большого количества данных, предприятие проигрывает ключевому конкуренту по качеству услуг (уровню сервиса и обслуживания клиентов). Усилив данные конкурентные преимущества, фирма будет способна занять лидирующие конкурентные позиции на рынке.

Список источников:

1. Волкова А.А., Горшкова Н.М. Особенности функционирования компаний сферы услуг: роль стратегического планирования при организации развития предприятий сферы услуг // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера и технологии. – 2015. – №1 (23). – С. 80-83.
2. Филимонов И.В. Конкуренция на рынке IT-технологий как детерминанта повышения значимости вопросов кадровой безопасности компании // Инновации и инвестиции. – 2018. – №8. – С. 129-131.
3. Якимавичуте Н.В. Систематика факторов конкурентоспособности малых предприятий сферы услуг // Вестник торгово-технологического института. – 2011. – №1 (4). – С. 176-182.

© **Беланова Наталья Николаевна**

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», г. Самара, РФ; e-mail: bnn371@yandex.ru

УДК 338.43(470)

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/197-202

Гончаров А.А.

ПРОБЛЕМЫ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Современный агропродовольственный рынок России действует в условиях экономической нестабильности и неопределённости. Несмотря на некоторые положительные моменты в функционировании данного рынка, связанные с антироссийскими экономическими санкциями, существуют и сложности, которые сдерживают их позитивное влияние. Это обуславливает актуальность рассмотрения проблем агропродовольственного рынка на современном этапе развития.

Ключевые слова: аграрная политика, импортозамещение, транснациональные компании, продовольственное эмбарго.

Goncharov A.A.

THE PROBLEMS OF AGROFOOD MARKET OF RUSSIA UNDER MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

Modern agrofood market in Russia operates under conditions of economic instability and uncertainty. Despite the certain positive moments in the market functioning connected with anti-russian economic sanctions, there are also certain moments which constrain their positive influence. It stipulates the urgency of consideration of agrofood market problems at the present development stage.

Keywords: agrarian policy, import substitution, transnational companies, food embargo.

Современные экономические проблемы на российском и мировом аграрном рынке, вызванные геополитической напряжённостью, требуют решительных мер по повышению продовольственной безопасности и независимости нашей страны. Решение этой проблемы сдерживается действием антироссийских санкций, которые на сегодняшний день и ближайшую перспективу ограничивают доступ крупнейших кредиторов отечественного сельского хозяйства: АО «Россельхозбанк» и ПАО «Сбербанк» – к зарубежным источникам капитала.

Существуют и другие факторы, замедляющие процесс повышения продовольственной безопасности России. На основе проведённого нами обобщения научных публикаций по данному вопросу [1, 7, 10, 19, 24], мы выделили следующие группы данных факторов.

1. Членство в ВТО, ЕАЭС, что значительно повышает открытость экономических границ нашей страны и снижает конкурентоспособность отечественных сельхозпроизводителей на внутреннем рынке. В условиях единой аграрной политики ЕАЭС конкурентоспособность сельхозпроизводителей стран-участниц данного экономического союза на внутреннем рынке будет определяться не объёмом господдержки, а природными, техническими и технологическими факторами [18].

2. Понижение конвертируемой стоимости рубля по отношению к мировым валютам. Российские товаропроизводители по-прежнему сильно зависят от зарубежного сырья, материалов и техники. Удорожание доллара США и единой европейской валюты создаёт проблему материально-технического обеспечения в отечественном сельском хозяйстве в ближайшее время. Следствием этого становится повышение цены отечественной сельхозпродукции, т.к. в процессе её производства в большей или меньшей степени применяется зарубежное сырьё. Формирование же и развитие отечественной базы материально-технического обеспечения сельского хозяйства займёт несколько лет.

3. В условиях действия российского продовольственного эмбарго, когда происходит постоянное наращивание производства сельхозпродукции, осуществляется восполнение незаполненных продовольственных сегментов импортной продукцией, проблема физической доступности продовольствия для жителей России практически решена.

4. Вовлечение российского сельского хозяйства в процессы глобализации мирового аграрного рынка за счёт интеграции отечественных сельхозпроизводителей в крупные международные компании, слияние и поглощение отечественных товаропроизводителей транснациональными компаниями (далее – ТНК). Эта ситуация носит глобальный характер и отражается на развитии международных экономических организаций, членом которых является Россия. Примером служит партнёрство Бразилии, России, Индии, Китая и Южно-Африканской Республики (БРИКС). Крупные ТНК, такие как «Пепси» (*PepsiCo*) и «Данон» (*Danone*), за счёт мощного финансирования международных банков всё сильнее проникают в АПК нашей страны. Более того, отечественный аграрный рынок с каждым годом приобретает признаки олигополии, когда отдельная отрасль сельского хозяйства контролируется небольшой группой крупных хозяйствующих субъектов. Наглядным тому примером служит молочная отрасль, где функционируют такие олигополии, как ГК «Моливест» (г. Воронеж) [5, с. 13].

Особый интерес для зарубежных ТНК представляет собой зерновой рынок России. Причиной является высокий потенциал нашей страны по сбору валовых сборов практически экологически чистого зерна. Следствием этого стало проникновение в данную отрасль сельского хозяйства ряда крупнейших зерновых ТНК, которые владеют более чем половиной отечественного рынка зерна. В их числе компании из США: «Каргилл» («*Cargill*») и «Бунге Лимитед» («*Bunge Ltd*»); «Гленкор» («*Glenkore*») из Швейцарии; «Луи Дрейфюс Коммодитис» («*Louis Dreyfus Commodities*») из Франции; «Олам Интернешенл» («*Olam International*») из Сингапура, «Бест Онли» («*Best Only*»), «Нобль» («*Noble*»).

Зарубежные компании с каждым годом всё активнее проникают и в отрасль животноводства России, чему есть объяснимые причины. В Швеции и Дании законодательно запрещена концентрация сельскохозяйственных земель у одного владельца, существуют ограничения и по поголовью на одну единицу площади. В частности, свиноводы Дании, которые являются мировыми лидерами по экспорту свинины, не могут владеть более чем 100 га земель, а сокращение издержек за счёт использования инновационных технологий практически уже исчерпано. Решением проблемы является интеграция с хозяйствующими субъектами, которые функционируют на рынке большой ёмкости, в частности, в России. Наглядным примером является компания «РБИ» (*RBPI (Russian Pork Investment Group)*) из Норвегии, которая управляет несколькими свиноводческими организациями в нашей

стране. Так, данная норвежская компания контролирует на территории России ЗАО «Правдинское свинопроизводство» (Калининградская область), ООО «ННПП» (Нижегородская область), ООО «Пензенский Агри Инвест» (Пензенская область). Активно интегрируются на российский рынок и представители Дании. Компания «Идаванг» (*Idavang A/S*) является учредителем «Рюрик Агро» в Ленинградской области и «Идаванг Остров» в Псковской области [21].

ТНК проникают и в сферу торговли продовольствием. Крупные торговые сети «Магнит», «Икс 5 Ретейл Групп» («*X5 Retail Group*»), «Лента», а также такие международные компании, как французский «Ашан», немецкий «Метро», «Дикси» с каждым годом приближают продовольственный рынок России к олигополии. Вследствие этого доступ отечественных сельхозпроизводителей на розничный продовольственный рынок становится сложнее. Исключение составляют крупные аграрные холдинги и сельскохозяйственные организации. Доступ местных крестьянско-фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей в сетевую розничную торговлю крайне затруднён.

Открытые экономические границы России создают дополнительные угрозы. Примером тому служит трансатлантическое торговое и инвестиционное партнёрство (далее – ТТИП) между США и странами Европейского союза. ТТИП снимает барьеры для выхода североамериканской сельхозпродукции и продовольствия низкого качества на европейский агропродовольственный рынок. Практическая реализация ТТИП потенциально формирует угрозу для развития сельского хозяйства России. В частности, в силу насыщения платёжеспособного спроса в Евросоюзе данная продукция из США путём реэкспорта через страны ЕАЭС начнёт поступать в Россию [14].

5. Непроработанный механизм аграрной политики России, в результате чего по-прежнему остаются проблемы с государственной поддержкой сельского хозяйства. Её уровень находится ниже официально разрешённых правилами ВТО размеров. Кроме того, сохраняется диспаритет цен между сельским хозяйством и промышленным сектором экономики, топливно-энергетическим комплексом.

6. Рост конкуренции на мировом аграрном рынке, что является следствием развития биотехнологий, генетически модифицированных организмов, монополизации рынка удобрений для ГМО-культур. Требуется наращивание объёмов производства сельхозпродукции на качественно новой основе с соблюдением всех экологических стандартов [12].

7. Биологическая специфика сельского хозяйства, вследствие чего восстановление и развитие отрасли после либеральных реформ 90-х годов прошлого века требует многих лет. По этой причине многие сегменты аграрного рынка России освободились от продукции тех стран, которые ввели антироссийские санкции. В ближайшие годы эти сегменты рынка не могут в полной мере быть восполнены отечественной продукцией. Как результат, российский аграрный рынок переключился на другие страны-импортёры.

8. Излишняя концентрация производства отдельных видов сельхозпродукции в крупных аграрных холдингах. Это ведёт к истощению почвенного плодородия, нарушению структуры сельского хозяйства, ухудшению экологической обстановки.

Перечисленные нами факторы создали в сельском хозяйстве ситуацию, которая выявила проблемы современной аграрной политики России. В первую очередь современный уровень развития отрасли является недостаточным для полноценного обеспечения продовольственной безопасности. Это обуславливает необходимость корректировки развития сельского хозяйства, которая должна быть направлена на обеспечение продовольственной безопасности. Во-вторых, возникают вопросы о том, что государство, ориентируясь на обеспечение продовольственной безопасности по всем товарным позициям, проводя политику импортозамещения, стимулирует рост производства отечественной сельхозпродукции по более высоким ценам, нежели у зарубежных поставщиков. В-третьих, проблема платёжеспособного спроса. В условиях подорожания зарубежной валюты, снижения реальных доходов населения повышается конкурентоспособность сельхозпродукции на внутреннем рынке. Однако, как показывает оценка эластичности параметров модели, предложенной

Организацией экономического сотрудничества и развития, рост покупательной способности населения влечёт за собой не рост производства сельхозпродукции, а увеличение импорта [2].

Необходимость реализации политики импортозамещения, направленной на достижение продовольственной безопасности и независимости, также обусловлена следующим фактором. Зарубежные компании в сфере материально-технического обеспечения сельского хозяйства России не только занимают большую долю рынка, но и ориентированы на её увеличение. Наглядным тому примером является компания «Сингента» (*Syngenta AG*), которая занимается производством патентованных ГМО-семян. В 2016 году её купила Китайская национальная химическая корпорация (*China National Chemical Corporation*). Новые владельцы намерены расширять своё присутствие на мировом аграрном рынке, и российский рынок является одним из приоритетных. По словам руководителя компании, Д.Э. Фирвальда (*J. Erik Fyrwald*), «Сингента» планирует увеличивать производство семян на территории России [23]. Данный пример актуализирует проводимую политику импортозамещения [25].

За время действия санкций отечественное сельское хозяйство вовсе не оказалось в проигрыше и не потеряло больше финансовых средств, чем аграрии из стран Евросоюза, как это зачастую отмечается в зарубежной научной периодике [27]. Следствием санкций стало формирование ряда негативных факторов, которые замедляют темпы развития отрасли. На основе проведённой нами систематизации научных трудов, посвящённых данному вопросу [6, 8, 9, 15, 17, 22, 26], санкции привели к следующим последствиям. Таковыми являются: уменьшение доступности кредитов; замедление потока инвестиций в сельское хозяйство и их удорожание из-за роста курса иностранной валюты; неравные условия ведения сельского хозяйства со странами Евросоюза; сокращение спроса по причине снижения реальных доходов населения; преобладающее развитие интегрированных холдингов с вытеснением малого бизнеса; формирование проблем в обеспечивающих сельское хозяйство отраслях, которые зависимы от зарубежных поставщиков. В то же время основа ведения сельского хозяйства – семенной и племенной фонд, как и вся материально-техническая база, на сегодняшний день характеризуется низким уровнем экономического развития. На проблемы с поголовьем скота и семенным фондом указывает и В.В. Путин [11]. Тем более что половина приобретаемого семенного материала, племенного скота и техники – зарубежного производства [4].

На основе проведённого обобщения научной литературы, в которой данные меры рассматриваются [3, 16, 20], мы можем провести группировку мероприятий, которые позволят повысить эффективность политики импортозамещения. К данным мероприятиям относятся:

1. Создание институциональных и финансово-экономических условий, которые будут способствовать программно-целевому развитию сельского хозяйства. Это достигается за счёт корректировки действующей денежно-кредитной политики Банка России, совершенствования российского законодательства в области поддержки сельского хозяйства.

2. Совершенствование политики закупок сельхозпродукции. Необходимо формирование условий, при которых сельхозпродукция должна реализовываться производителями в заранее оговоренных объёмах и по заранее установленным ценам.

3. Финансовая и правовая поддержка сельскохозяйственной кооперации. Реализация данной меры позволяет аккумулировать потенциал малых хозяйствующих субъектов сельского хозяйства.

4. Повышение господдержки научно-исследовательской деятельности в области сельского хозяйства. Реализация данной меры обеспечит отрасль отечественным семенным и племенным фондом, техникой и материалами.

5. Переход АПК страны с экспорта сырья на экспорт сельхозпродукции глубокой переработки с более высокой добавленной стоимостью.

Эффект реализации данных мер носит стратегический характер. Это объясняется

тем, что независимо от развития конъюнктуры на мировом рынке, сохранения или отмены санкций и продовольственного эмбарго сельское хозяйство получает мощную материально-техническую базу, выходит на новый уровень развития. Подтверждением наших слов служат слова авторитетного издания из США *The Economist* (Экономист), в котором говорится, что импортозамещение обладает долгосрочными эффектами [28]. На основании вышесказанного, мы можем утверждать, что в современных условиях достижение продовольственной безопасности, реализация политики импортозамещения сталкиваются с рядом проблем. Они связаны как с факторами внутреннего рынка, так и с международными экономическими и геополитическими факторами.

Список источников:

1. Алтухов А.И. Возможные риски и угрозы национальной продовольственной безопасности и независимости // АПК: экономика, управление. – 2016. – №5. – С. 4-15.
2. Барышников Н.Г., Самыгин Д.Ю. Возможности развития сельского хозяйства в условиях ВТО: региональный аспект // Экономика сельского хозяйства России. – 2014. – №4. – С. 27-33.
3. Голубев А.В. Импортозамещение на агропродовольственном рынке России: намерения и возможности // Вопросы экономики. – 2016. – №3. – С. 46-62.
4. Голубев А.В. Экономический обмен сельского хозяйства // Известия ТСХА. – 2016. – №2. – С. 57-68.
5. Еремеев В.И., Парфиненко Т.В., Корнеева Н.А., Жуков Н.И. Транснациональные компании в молочной промышленности России // АПК: экономика, управление. – 2016. – №8. – С. 72-78.
6. Импортозамещение в АПК России: проблемы и перспективы: монография. – М.: ФГБНУ «Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства» (ФГБНУ ВНИИЭСХ), 2015. – 447 с.
7. Кендюх Е.И. Обеспечение продовольственной безопасности страны на основе повышения конкурентоспособности АПК: теория, методология, практика (на материалах Республики Казахстан): автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05. – Новосибирск, 2014. – 51 с.
8. Кошелев В.М., Приемко В.В. Санкции и контрсанкции: некоторые результаты для стран Запада и России // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. – № 12. – С. 17-22.
9. Маслова В.В. Экономическое регулирование воспроизводства в АПК / В.В. Маслова, Н.А. Борхунов, Н.Ф. Зарук и др. // АПК: экономика, управление. – 2017. – №4. – С. 51-60.
10. Милосердов В.В. Экономические механизмы хозяйствования, обеспечивающие продовольственную безопасность страны // Агропродовольственная политика России. – 2017. – №12 (72). – С. 2-9.
11. Недетский разговор с Владимиром Путиным. Прямая трансляция 21.07.2017 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=ZnhkbbVn00w> (дата обращения: 07.02.2020).
12. Нечаев В.И., Михайлушкин П.В., Слепнева Т.Н. Долгосрочные вызовы развитию рынка «ФудНэт» в России и проблемы устойчивого роста аграрной сферы // АПК: экономика, управление. – 2016. – №10. – С. 60-66.
13. Папцов А.Г., Иванова С.В., Саратовский А.Д. Слияния и поглощения агропродовольственных компаний стран БРИКС // АПК: экономика, управление. – 2016. – №12. – С. 81-86.
14. Папцов А.Г., Глотова И.С. Трансатлантическое торгово-инвестиционное партнёрство: последствия для аграрного рынка и меры противодействия угрозам для России и государств ЕАЭС // Агропродовольственная политика России. – 2016. – №4 (52). – С. 2-7.
15. Петриков А.В. Продовольственная безопасность в условиях импортозамещения как стратегический элемент национальной безопасности РФ: векторы развития, приоритеты, перспективы // Научные труды ВЭО России. – 2016. – Т. 199. – С. 437-444.
16. Петриков А.В. Развитие экспорта продукции российского АПК: проблемы и решения // Никоновские чтения. – 2017. – №22. – С. 3-4.
17. Родионова О.А., Борхунов Н.А. Потребление, накопление и инвестиции в аграрном секторе // АПК: экономика, управление. – 2016. – №10. – С. 43-49.
18. Светлов Н.М. Методология моделирования агропродовольственной политики в условиях Евразийской интеграции // Известия ТСХА. – 2016. – №3. – С. 94-111.
19. Серков А.Ф. Макроэкономические предпосылки развития аграрного сектора экономики России / А.Ф. Серков, В.С. Чекалин, М.В. Харина и др. // АПК: экономика, управление. – 2017. – №12. – С. 4-12.
20. Структурно-инвестиционная политика в целях обеспечения экономического роста в России: монография / Под науч. ред. акад. В.В. Ивантера. – М.: Научный консультант, 2017. – 196 с.

21. Суровцев В.Н., Пономарев М.А. Девальвация рубля и конкурентоспособность свиноводства: возможности или риски? // Экономист. – 2014. – №3. – С. 85-92.
22. Телегина Ж.А. Основные направления реструктуризации системы финансового обеспечения воспроизводственного процесса в АПК в условиях экономических санкций // Агропродовольственная политика России. – 2017. – №2 (62). – С. 11-15.
23. Терентьева А., Скрынник И. Мы не собираемся продвигать ГМО в России // Ведомости. – 2017. – 15 августа.
24. Ткач А.В., Хаммадеева Л.К. Слагаемые системы продовольственного обеспечения // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. – №4. – С. 8-12.
25. Указ Президента РФ от 06.08.2014 №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102356998&intelsearch=%F3%EA%E0%E7+%EF%F0%E5%E7%E8%E4%E5%ED%F2%E0+06.08.2014+%B9560> (дата обращения: 07.02.2020).
26. Ушачёв И.Г., Маслова В.В., Чекалин В.С. Экономические проблемы импортозамещения в условиях научно-технологического развития АПК России // АПК: экономика, управление. – 2017. – №11. – С. 4-11.
27. Boulanger P., Dudu H., Ferrari E. and Philippidis G. Russian Roulette at the Trade Table: A Specific Factors CGE Analysis of an Agri-food Import Ban. Journal of Agricultural Economics. 2016. Vol. 67. №2. P. 272-291. [Электронный ресурс]. – URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1477-9552.12156/pdf> (дата обращения: 07.07.2020).
28. The Big Mac index: After the Dips [Электронный ресурс] // The Economist, 2016, January 9. – URL: <https://www.economist.com/news/finance-and-economics/21685489-big-currency-devaluations-are-not-boosting-exports-much-they-used-after> (дата обращения: 07.02.2020).

© **Гончаров Антон Александрович**
преподаватель предметно-цикловой комиссии специальных и профессиональных дисциплин; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орёл, РФ; e-mail: goncharov-anthon@yandex.ru

УДК 637.141.8:658.8

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/202-206

Демина Е.Н.

ИЗУЧЕНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ И МОТИВАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРИ ВЫБОРЕ МОЛОЧНЫХ КОКТЕЙЛЕЙ

В работе представлена характеристика ассортимента молочных коктейлей в торговой сети г. Орла, изучены потребительские предпочтения при выборе данных продуктов. В результате проведенного исследования выявлены производители молочных коктейлей и их ценовой диапазон, определены основные мотивы, побуждающие к потреблению молочных коктейлей, рассмотрены способы изменения рынка и улучшения качества молочных напитков отечественного производства.

Ключевые слова: молочные коктейли, потребительские предпочтения, ассортимент.

Demina E.N.

STUDYING OF CONSUMERS' PREFERENCES AND MOTIVATIONS WHILE CHOOSING MILK SHAKES

In the work the characteristic of milk shake assortment in Orel distribution network is presented. Consumer preferences while choosing the products are studied. As a result of the research carried out, milk shake manufacturers and their price range are revealed. The basic motives inducing to consume milk shakes are defined. Ways of the market change and improvement of milk drinks quality by domestic producers are considered.

Keywords: milk shakes, consumer preferences, assortment.

Удовлетворение потребностей покупателей обеспечивается выпуском предприятиями конкурентоспособной продукции. Качество продукции определяется степенью соответствия свойств товара, удовлетворяющих потребности покупателей. Определяющую роль в формировании качества продукции играют показатели потребительских предпочтений, причем, с точки зрения потребителя, значимость каждого показателя в формировании общего качества продукции различна [1]. При анализе потребительских предпочтений определяется целевая аудитория услуги или товара, цель приобретения товара, платежеспособность покупателей. Маркетинговые исследования потребительских предпочтений позволяют выявить основные факторы, влияющие на активность покупателей, определить перспективы развития рынка.

С целью определения предпочтений потребителей при выборе молочных коктейлей были проведены маркетинговые исследования в магазинах г. Орла с использованием метода анкетирования. Была разработана анкета, включающая вопросы в соответствии с основными задачами исследования:

- изучение ассортимента молочных коктейлей, представленных в магазинах г. Орла;
- выявление предпочтений покупателей среди представленных производителей;
- определение наиболее значимых мотивов, побуждающих к покупке молочных коктейлей;
- изучение способов изменения рынка и улучшения качества молочных напитков.

Ассортимент молочных коктейлей был изучен на примере крупных магазинов г. Орла: ТЦ «Европа», гипермаркет «Лента», ТЦ «Атолл». В ходе проведения исследования были использованы общепринятые методы получения информации: опрос населения в отделе молочных продуктов и на выходе из магазинов. Всего было опрошено 80 респондентов, распределение которых по половозрастному признаку представлено на рисунке 1.

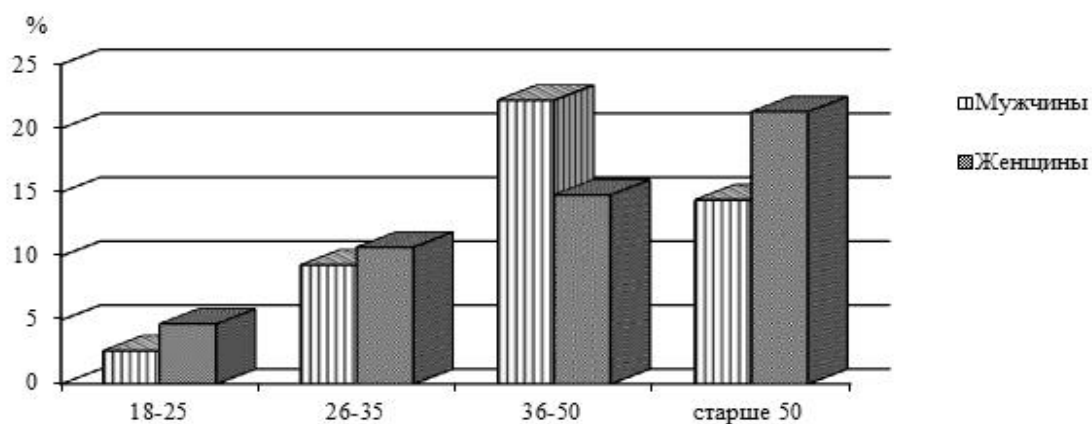


Рисунок 1 – Распределение респондентов по полу и возрасту, %

Из общего числа опрошенных большую часть составили мужчины в возрасте 36-50 лет и женщины старше 50 лет. При определении частоты приобретения молочных коктейлей установили, что 63% респондентов осуществляют покупку 1 раз в месяц, 29% – 1 раз в неделю и 8% – ежедневно. При этом 58% опрошенных приобретают молочные коктейли для детей или внуков, 37% – для себя, 5% – для взрослых членов семьи. Основные критерии, на которые обращают внимание потребители при совершении покупки, – это цена (52% опрошенных), торговая марка и производитель (39%) и вкусовые качества молочных коктейлей (9%). Покупатели, имеющие детей, отметили, что важным аспектом при выборе напитков является красочная упаковка и проводимая в средствах массовой информации рекламная кампания по продвижению продукта. Чаще всего дети предпочитают молочные коктейли в упаковке 0,2 л в комплекте с трубочкой.

Отмечено, что в торговой сети г. Орла молочные коктейли представлены в значи-

тельным ассортиментом. Среди них такие торговые марки, как «Чудо» («Вимм-Билль-Данн», Россия), «Даннисимо» («Danone», Россия, Беларусь), «Белый город» (ООО «Пармалат МК», Россия), «Сладкая жизнь» (ГП «Молочный гостинец», Беларусь), «Молочная речка» (ОАО «Милком», Россия), Parmalat (Белгородский МК, Россия). Также торговые сети реализуют молочные коктейли, предназначенные для детского питания с 12 месяцев: «Агуша» (ООО «Лебедянский»), «Фрутоняня» (АО «Прогресс»), «Простоквашино» («Danone», Россия), «Смешарики» («Danone», Россия), «Авишка» («Авида», Россия), «Ам-Ам» (ОАО «Брянский гормолзавод», Россия) [2].

На рисунке 2 представлены ценовые характеристики ассортимента молочных коктейлей объемом 0,2 л, пользующихся у потребителей наибольшим спросом. При составлении диаграммы были учтены средние цены, действительные в магазинах г. Орла на момент проводимого исследования. Для упаковки молочного коктейля производители используют асептическую упаковку тетра-пак или пластиковую бутылку.

Было выявлено, что меньшим спросом у покупателей пользуются молочные коктейли в упаковке емкостью 0,5 и 0,95 л. Наличие в магазинах продуктов данного вида упаковки невелико. Покупательский спрос в этом случае ограничивает в основном более высокая стоимость по сравнению с обычным питьевым молоком. В торговых центрах «Европа» и «Атолл» ассортимент коктейлей в упаковке большой емкости представлен продуктами торговой марки «Белый город» 0,5 л (59 руб. за упаковку) и «Чудо» 0,95 л (130 руб.), в гипермаркете «Лента» – «Чудо» для взбивания 0,95 л (119,5 руб. за упаковку), «Большая кружка» 0,95 л (105,3 руб.) и «Белый город» 0,5 л по цене 57,8 руб. за одну штуку.

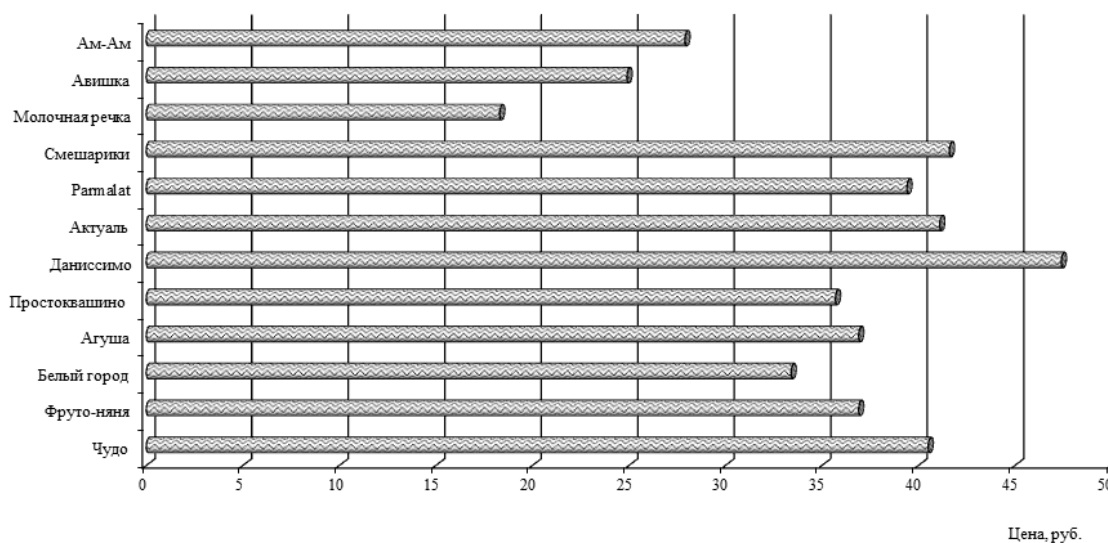


Рисунок 2 – Ассортимент молочных коктейлей

Среди молочных коктейлей различных торговых марок востребованы напитки с шоколадом (37%), ванилином (28%), фруктово-ягодными добавками (35%). Среди фруктово-ягодных наполнителей популярными являются клубника, банан, малина и черника. Однако потребители не возражают попробовать другие вкусовые добавки, такие как «латте», «бабл-гам», «кокосовое пралине». Рассматриваемые коктейли вырабатывают из коровьего молока с массовой долей жира 1,5-2,5%. Кроме того, в их состав входят сухие молочные продукты, сахар, вкусоароматические добавки, загустители, стабилизаторы и красители. Необходимо отметить, что наличие в составе коктейля большого количества пищевых добавок способствует отказу покупателей приобретать данный вид продукта [3].

Опрос потребителей показал, что, несмотря на достаточно большой ассортимент молочных коктейлей в торговой сети г. Орла, покупателей не всегда устраивает качество молочных коктейлей и цена представленной продукции. По мнению опрашиваемых, недоста-

точно полно представлен ассортимент обогащенных молочных коктейлей, содержащих натуральные ингредиенты. Респондентами были предложены способы изменения рынка и улучшения качества молочных напитков отечественного производства (рис. 3).

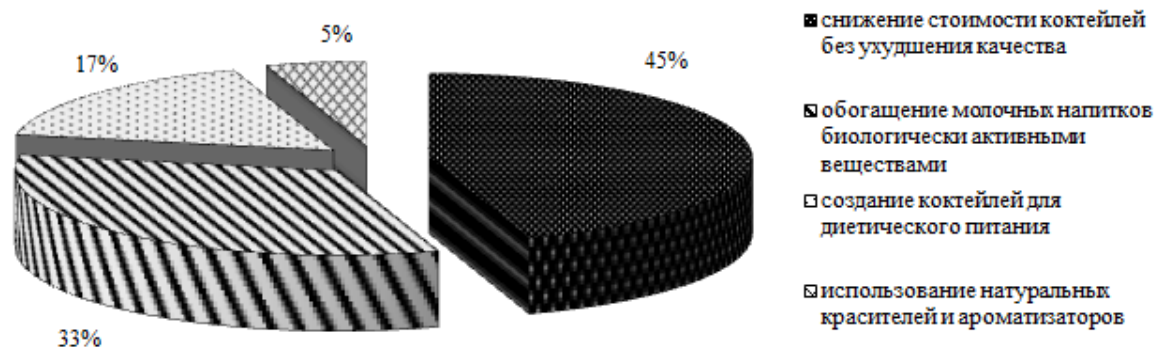


Рисунок 3 – Результаты опроса

Анализ полученных данных позволяет сделать вывод, что большая часть респондентов предполагает снизить стоимость коктейлей, чтобы увеличить спрос на них. При этом качество напитков должно быть высоким. 33% опрошенных предложили расширить ассортимент молочных коктейлей путем обогащения их биологически активными веществами (витаминами и микроэлементами). 17% респондентов выразили желание приобретать молочные коктейли для диетического питания, например, без сахара и с повышенным содержанием белка. Остальные предположили, что использование натуральных красителей и ароматизаторов в составе молочных напитков позволит улучшить их качество и увеличить спрос.

В результате проведенного анализа потребительских мотиваций и предпочтений установлено, что молочные напитки пользуются спросом у покупателей. Ассортимент коктейлей, представленный в магазинах г. Орла, позволяет удовлетворить различные потребности, обусловленные вкусовыми предпочтениями и покупательской способностью. Исследование, проводимое в крупных гипермаркетах, позволило установить наличие 35 видов молочных коктейлей в ТЦ «Европа», 31 – в ТЦ «Атолл» и 18 наименований в гипермаркете «Лента». Ценовой диапазон данного сегмента рынка достаточно широкий и зависит от торговой марки, объема упаковки и проводимых в магазине маркетинговых акций, увеличивающих спрос на молочные коктейли.

Анализ представленных данных позволяет сделать вывод, что рассматриваемые молочные напитки являются доступными по цене и могут быть использованы в качестве десерта в дополнение к основному рациону питания взрослых и детей [2]. Однако не всегда покупателей удовлетворяет качество приобретаемых коктейлей. Потребители сформулировали способы изменения рынка и улучшения качества представленной продукции. Основными направлениями в расширении ассортимента, по мнению покупателей, являются: снижение стоимости коктейлей, обогащение молочных напитков биологически активными веществами, создание коктейлей для диетического питания, использование натуральных красителей и ароматизаторов в составе. Таким образом, перспективы развития ассортимента молочных коктейлей связаны с появлением низкокалорийных продуктов с содержанием натуральных вкусоароматических ингредиентов растительного происхождения.

Список источников:

1. Борчаева М.Ш. Динамика развития и анализ потребительских предпочтений на рынке продуктов питания // Научное обозрение. Экономические науки. – 2016. – №6. – С. 32-36.
2. Демина Е.Н., Сафронова О.В., Багрова Д.А. Исследование ассортимента ультрапастеризованных молочных коктейлей // Потребительский рынок: качество и безопасность товаров и услуг:

Материалы X Международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию Орловского государственного университета имени И. С. Тургенева (21 – 22 ноября 2019 года, Орел). – Орел: ОГУ им. И. С. Тургенева, 2019. – С. 48-52.

3. Рынок молока и молочных продуктов. Отношение потребителей к составу молочных продуктов [Электронный ресурс]. – URL: <https://scanmarket.ru/markets-detail/milk-market#start7> (дата обращения: 12.04.2020).

© *Демина Екатерина Николаевна*
кандидат технических наук, доцент кафедры технологии продуктов питания
и организации ресторанного дела; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет
имени И.С. Тургенева», г. Орел, РФ; e-mail: deminakate@rambler.ru

УДК 339.1(470.319)

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/206-211

Докукина А.И.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Потребительский рынок товаров и услуг представляет совокупность отношений, которые возникают между продавцами и покупателями по поводу спроса, предложения и продажи товаров и услуг индивидуального потребления. Основной характеристикой потребительского рынка товаров и услуг является объем личного или конечного потребления.

Ключевые слова: потребительский рынок, товары, услуги, регион, розничная торговля, оборот, общественное питание, платные услуги, цены, анализ, тенденции.

Dokukina A.I.

CONSUMER MARKET OF COMMODITY AND SERVICES IN OREL REGION

The consumer market of goods and services is a set of relations between sellers and buyers concerning demand, supply and sales of goods and services for individual consumption. The basic characteristic of the consumer market of goods and services is the volume of personal or final consumption.

Keywords: consumer market, goods, services, region, retail trade, turnover, public catering, paid services, prices, analysis, tendencies.

Эффективное развитие потребительского рынка товаров и услуг является залогом эффективного развития как экономики отдельно взятого муниципального образования, так и государства в целом. Это обусловлено тем, что, с одной стороны, потребительский рынок является механизмом обеспечения потребностей населения в услугах торговли, общественного питания, бытового обслуживания, с другой стороны, является механизмом обеспечения экономической занятости населения. Уровень развития потребительского рынка оказывает ключевое влияние на уровень цен, определяет ассортимент товаров и услуг, является индикатором уровня жизни населения региона. Выявление основных тенденций развития потребительского рынка и регулирование развития отношений с целью обеспечения стабильного функционирования данного сегмента экономики являются приоритетными задачами государственной политики.

В настоящее время потребительский рынок Орловской области можно охарактеризовать как рынок, который насыщен товарами и услугами, представлен развитой сетью объектов торговли и общественного питания.

Ведущую роль в удовлетворении покупательского спроса в Орловской области играют организации торговли и индивидуальные предприниматели, которые осуществляют

деятельность в стационарной торговой сети [2].

Важнейшей составной частью потребительского рынка является сфера розничной торговли, так как данный сегмент рынка вследствие оперативного реагирования на изменение социальных факторов выступает в роли значимого индикатора социально-экономического развития регионов. В 2019 году потребительский рынок Орловской области имел положительную динамику, в том числе по обороту розничной торговли – 100,6%, данный показатель получен в сумме 138,6 млрд руб. (рис. 1).

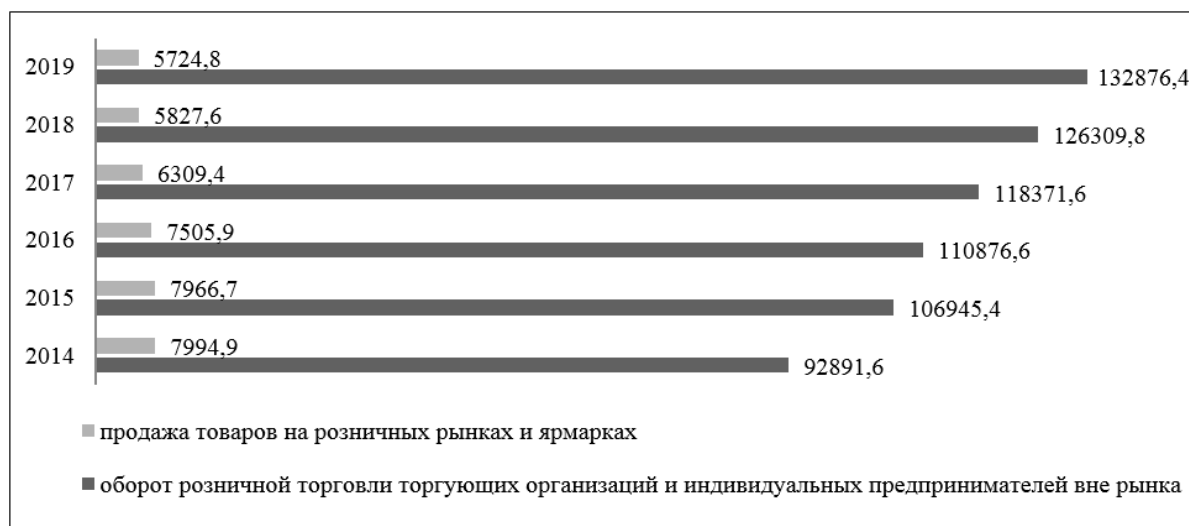


Рисунок 1 – Структура оборота розничной торговли Орловской области за 2019 год

Незначительный рост оборота розничной торговли обеспечили торгующие организации и индивидуальные предприниматели, которые вели деятельность вне рынка, где темп роста составил 100,9%. В сегменте рынка было сформировано 95,9% оборота розничной торговли.

В развитии сегмента розничной торговли большую роль играют сетевые компании, на долю которых приходится в 2019 году 34% оборота розничной торговли. Наибольшими темпами роста на рынке в регионе отмечены: Орловский филиал АО «Тандер» (Магнит), территориально обособленное структурное подразделение (ТОСП) (Пятерочка), ООО «Европа», ООО «Торгсервис 71» (Светофор), ТОСП ООО «Альфа Владимир», ТОСП ООО «Альфа Рязань», ТОСП ООО «Бета – М» (Красное & Белое) и др. Сетевая торговля способствует развитию конкуренции и стимулирует производителей повышать качество продаваемых товаров.

За 2019 год было открыто 2 магазина «Магнит у дома», 3 магазина ООО «Зайди-Маркет», 1 магазин «Пятерочка» (ООО «Агроторг»), 2 магазина по продаже продуктов для здорового питания «ВкусВилл», 1 магазин «Доброцен».

По состоянию на 01.01.2020 г. на территории города Орла зарегистрировано 62 функционирующих торговых центров и комплексов. В 2019 году были введены в эксплуатацию Торговый центр «Горки» (Кромское шоссе, 5г/2), ТЦ «Европа» (Маринченко, 9а), был закрыт торговый комплекс ООО «ОРСТЭК».

За 2019 год абсолютный прирост торговых площадей составил 6,9 тыс. кв.м, или 1,4%.

Лидерами розничных продаж продовольственных товаров на территории Орловской области являются: Компания X5 Retail Group (торговые сети «Пятерочка», «Перекресток») присутствует практически во всех муниципальных районах Орловской области, а также городах Орел, Ливны, Мценск; АО «Тандер» (торговая сеть «Магнит») присутствует в 15 муниципальных районах и городах Орел, Ливны, Мценск.

Кроме того, следует отметить, что в Орловской области увеличивается присутствие торговой сети «Красное & Белое». Магазины данной торговой сети (около 100 ед.) открыты

на территории 8 муниципальных образований Орловской области. Из них в 2018 году реализация продовольственных товаров осуществлялась в 70 торговых объектах. Доля торговой сети «Красное & Белое» составляет менее 10%.

В городе Орле по состоянию на 01.01.2020 г. в 2,5 раза превышен норматив обеспеченности населения площадью торговых объектов. Так, торговая площадь организаций стационарной розничной торговой сети составляет 514,9 тыс. кв.м, или 1652,3 кв.м на 1000 человек населения города.

Развитие ярмарочной торговли и увеличение товарного предложения производителями Орловской области, в том числе гражданами, которые ведут фермерское (крестьянское) хозяйство, занимаются садоводством и огородничеством, является важным приоритетным направлением развития потребительского рынка товаров и услуг региона. В настоящее время на территории Орловской области работает 68 ярмарочных площадок на 8025 торговых мест, где с минимальной наценкой реализуется продукция предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, потребительской кооперации, продукты питания и сельхозпродукция. Доля розничных рынков и ярмарок в обороте розничной торговли Орловской области составляет 4,1%, или 5,7 млрд руб., темп роста оборота в сопоставимых ценах к уровню 2018 года 94,2%.

С целью исследования межрегиональной дифференциации уровней потребительских цен на социально значимые продукты питания по наименьшей средней розничной цене на основе данных Росстата Департамент промышленности и торговли Орловской области разработал рейтинг субъектов Центрального федерального округа, в который входят 18 субъектов ЦФО. На основании результатов проведенного исследования было установлено, что Орловская область занимает 1 месте по наименьшей средней розничной цене на картофель, 2 месте - по наименьшей средней розничной цене на хлеб и булочные изделия из пшеничной муки, а также 4 месте - по наименьшим ценам на хлеб из ржаной и ржано-пшеничной муки, пшено и лук репчатый [3].

Стоимость набора социально значимых продовольственных товаров первой необходимости составляет порядка 3465 руб. Динамика розничных цен в 2019 году представлена на рисунке 2.

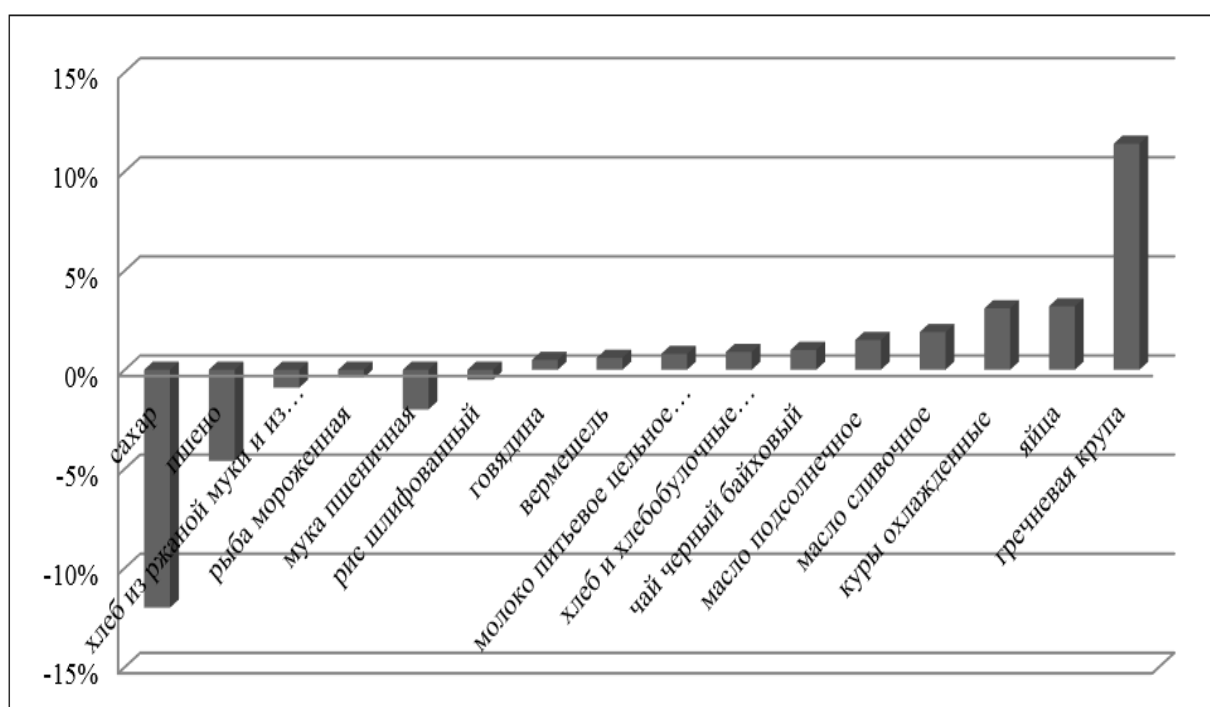


Рисунок 2 – Динамика розничных цен в 2019 году

Отмечается снижение средних розничных цен на сахар на 12,1%, пшено – 4,6%, свинину – 1,2%, хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной – 0,9%, рыбу мороженую – 0,4%, муку пшеничную – 2%, рис шлифованный – 0,5%. Не изменилась цена на баранину.

Незначительный рост средних розничных цен отмечен на говядину – на 0,5%, вермишель – на 0,6%, молоко питьевое цельное пастеризованное – на 0,8%, хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки – на 0,9%, чай черный байховый – на 1%, масло подсолнечное – на 1,5%, масло сливочное – на 1,9%, кур охлажденных – на 3,1%, яйца – на 3,2%. Больше всего выросла в цене гречневая крупа – на 11,4%.

По плодоовощной группе товаров произошло снижение средних розничных цен на морковь – на 32,2%, картофель – на 21,7%, капусту белокочанную – на 20,1%, лук репчатый – на 17,7%, яблоки – на 10,7%.

С организациями торговли достигнуто соглашение по применению минимальных экономически обоснованных торговых надбавок на социально значимые продукты питания и обозначению таких товаров стикерами оранжевого цвета «Социальная корзина». В настоящее время данный проект поддержан организациями торговли в городе Орле: ООО «Мир вкуса» (ТЦ Атолл) и ООО «Европа» (супермаркеты и гипермаркеты «Европа»), организациями потребительской кооперации в муниципальных районах области. Органами местного самоуправления ведется работа по распространению данной практики в других торговых объектах региона.

В 2019 году 45,8% оборота розничной торговли составляют пищевые продукты, включая напитки и табачные изделия (темп роста в сопоставимых ценах 100,4%), доля непродовольственных товаров составляет 54,2% (темп роста в сопоставимых ценах 100,7%).

Наибольший удельный вес в структуре розничной продажи пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия, занимает мясо и мясопродукты (8%), алкогольные напитки (6%) [3].

Наибольшие доли в обороте розничной торговли непродовольственными товарами занимали: бензин (12%), лекарственные средства (7%), легковые автомобили (6%).

В Орловской области наблюдается рост сектора онлайн-торговли с 0,3% в 2015 году до 0,4% в 2019 году. Так, в городе Орле значительно расширились торговые сети интернет-магазинов «Wildberries».

В Орловской области в секторе торговли и общественного питания работают 47,7 тыс. жителей, на долю торговли и общественного питания приходится 19,2% объема налогов и сборов по региону. В городе Орле за 2019 год наблюдается сокращение численности занятых в сфере торговли и общественного питания на 2,6% (-660 человек), общая численность работающих в данной сфере в областном центре на 01.01.2020 г. составляет 24767 человек.

Основными факторами, сдерживающими развитие розничной торговли в Орловской области, являются: растущая конкуренция, недостаточный платежеспособный спрос, высокий уровень налогов, недостаток финансовых ресурсов.

Оборот общественного питания по Орловской области за 2019 год вырос на 0,9% и составляет 4284,8 млн руб.

На территории Орловской области функционирует 42 ресторана, в том числе 37 ресторанов на 5439 посадочных мест в городе Орле, 3 ресторана в городе Ливны, 1 ресторан в городе Мценске, 1 ресторан в п. Покровское.

В Орловской области работает 200 кафе, 68 баров на 1463 места, 8 кофеен на 316 мест, 108 столовых на 11134 места, 80 закусочных на 1598 мест, 96 буфетов на 1468 мест, 26 магазинов кулинарии на 38 мест, 24 предприятия быстрого обслуживания на 977 мест [4].

С конца 2000-х годов в Орловской области началось стремительное развитие сети быстрого питания, так называемый фаст-фуд или закусочные. В частности, появилась сеть суши-маркетов и пиццерии. В 2019 году активно развивались предприятия быстрого обслужива-

живания, такие как «KFC» (+2 ед.), «Золотая Хлебница» (+3 ед.), «Самая вкусная шаурма» (+4 ед.), пиццерия «Две печи» и др. Темп роста количества данных предприятий составляет 200%. Сети быстрого питания представляют собой хорошо структурированные предприятия, большинство из которых с целью сокращения издержек производства и удержания конкурентной позиции на рынке общественного питания Орловской области имеет собственную производственную базу [4].

За период 2019 года был осуществлен ввод в эксплуатацию крупных предприятий общественного питания, таких как ресторан «Шари Вари» на 170 посадочных мест, кафе-бар «HARATS PAB» на 70 мест, два предприятия быстрого обслуживания «KFC» на 81 и 70 посадочных мест и другие.

В областном центре норматив обеспеченности населения посадочными местами на предприятиях общественного питания превышен более чем в 1,5 раза. Так, на долю посадочных мест на предприятиях общественного питания общедоступной сети приходится 63,0% (18845 мест), на 1000 человек населения города приходится более 60,5 посадочных мест [5].

В 2019 году населению Орловской области было оказано платных услуг на сумму 34629,9 млн руб., темп роста относительно 2018 года – 101,1%, в том числе было оказано за 2019 год бытовых услуг на сумму 4932,8 руб., темп роста относительно 2018 года – 104,7%.

В структуре платных услуг населению основную долю занимают жилищно-коммунальные услуги – 35,9%, на долю телекоммуникационных услуг приходится 15,7%, на долю бытовых услуг – 14,8%, на долю транспортных услуг приходится 9,4%, на долю прочих услуг – 10,4%, на долю услуг в сфере образования приходится 7,6%, на долю медицинских услуг – 6,2% (рисунок 3).

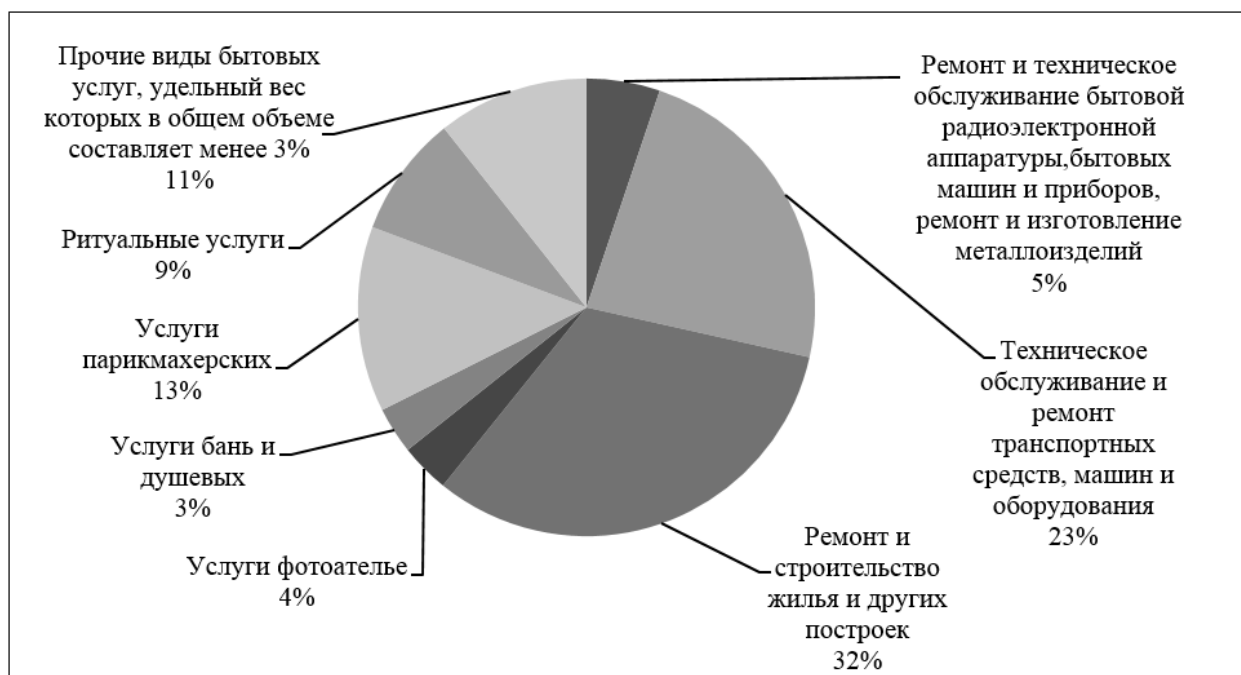


Рисунок 3 – Структура платных услуг населению Орловской области за 2019 год

Основными бытовыми услугами, которые оказываются на территории Орловской области, являются: пошив и ремонт одежды, головных уборов, обуви; ремонт сложной бытовой техники, часов, оказание парикмахерских и фотоуслуг; изготовление и установка окон, дверей и лоджий из ПВХ и алюминия; изготовление металлоизделий, мебели; ритуальные услуги; услуги автомастерских и автомоек и др. Наибольший удельный вес в структуре бытовых услуг Орловской области занимают услуги по ремонту и строительству жи-

ля и других построек (32%), услуги технического обслуживания и ремонт автотранспортных средств, машин и оборудования (23%) и услуги парикмахерских (12,8%).

Подводя итоги, можно сделать абсолютно очевидный вывод: потребительский рынок товаров и услуг Орловской области имеет тенденции устойчивого развития, играет важную роль в социально-экономическом развитии региона. Потребительский рынок обеспечивает рабочие места и создает условия для осуществления деятельности большей части субъектов малого предпринимательства. Торговля и общественное питание входят в число ведущих отраслей экономики Орловской области, которые являются значительным источником поступления денежных средств и выполняют важнейшую функцию, формируя социальный климат в обществе. Розничная торговая сеть Орловской области представлена большим количеством разных типов торговых объектов: гипер- и супермаркеты, специализированные и неспециализированные магазины, аптеки, палатки, киоски, павильоны, принадлежащие организациям и индивидуальным предпринимателям. Увеличение оборота предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания свидетельствует о конкурентоспособной среде на рынке и развитом деловом климате. Ценовая ситуация на территории Орловской области оценивается как стабильная, соответствующая общероссийской тенденции. Потребительский рынок характеризуется товарной насыщенностью в объемах и ассортименте, соответствующих покупательскому спросу населения, при этом существует проблема избытка торговых площадей предприятий розничной торговли и общественного питания.

Список источников:

1. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ (в редакции от 27.12.2019 №509-ФЗ) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/ (дата обращения: 14.02.2020).
2. Борбодоев М.М., Раимжанов Н.К. Потребительский рынок: развитие и тенденции в современных условиях // Наука, новые технологии и инновации. – 2017. – №4. – С. 87-89.
3. Оперативные данные Орелстат «О состоянии розничной торговли в Орловской области в 2019 году» [Электронный ресурс]. – URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/98778703/?page=1%3D&lang=ru> (дата обращения: 14.02.2020).
4. Статистические сведения о состоянии сферы торговли и услуг в Орловской области [Электронный ресурс]. – URL: https://orel.gks.ru/torgovlya_i_uslugi (дата обращения: 14.02.2020).
5. Аналитическая информация о развитии торговой сети, общественного питания и платных услуг города Орла за 2019 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.orel-adm.ru/ru/activity/torgovlya-i-potrebitelskiy-rynok-v-tsifrah/> (дата обращения: 14.02.2020).

© Докукина Алина Игоревна

главный специалист-эксперт; Управление Федеральной антимонопольной службы по Орловской области, г. Орел, РФ; e-mail: to57-dokukina@fas.gov.ru

УДК 347.7

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/211-216

Кирьянов А.Н.

КОНТРОЛЬ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ТОРГОВЛЕ (НА ПРИМЕРАХ ОРЛОВСКОГО УФАС РОССИИ)

Контроль в сфере торговли и общественного питания за предоставление услуг заключается в надзоре за выполнением законов и установленных правил в области защиты прав потребителей; в надзоре за соблюдением требований законодательных актов, регулирующих отношения между государством и коммерческой структурой, включая федеральные и региональные правила торговли, налоговое, антимонопольное, таможенное, санитарно-эпидемиологическое, противопожарное и другое законодательство.

Ключевые слова: потребительский рынок, товары, услуги, регион, регулирование, тенденции, контроль, Орловское УФАС России.

Kiryanov A.N.

CONTROL OVER THE TRADE LEGISLATION OBSERVANCE (ON THE EXAMPLES OF OREL FAS DEPARTMENT OF RUSSIA)

Control over trade and public catering sphere and granting of services means supervision of laws and rules execution. First of all in the field it refers to protection of consumers; in supervision of the requirements observance of the acts regulating the relations between the state and commercial structure, including federal and regional rules of trade, tax, antimonopoly, customs, sanitary-and-epidemiologic, fire-prevention and other legislation.

Keywords: consumer market, goods, services, region, regulation, tendencies, control, Orel FAS Department of Russia.

Формы и методы государственного регулирования потребительского рынка товаров и услуг в Орловской области определены общегосударственной экономической политикой и региональной экономической политикой, учитывающей особенности развития Орловской области. Выявление основных тенденций развития потребительского рынка и регулирование развития отношений с целью обеспечения стабильного функционирования данного сегмента экономики являются приоритетными задачами государственной политики.

В настоящее время потребительский рынок Орловской области можно охарактеризовать как рынок, который насыщен товарами и услугами, представлен развитой сетью объектов торговли и общественного питания.

Основы торговой деятельности в Российской Федерации законодательно закреплены Федеральным законом от 28.12.2009 №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» (в редакции от 25.12.2018 №488-ФЗ), Федеральным законом «О защите конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ (в редакции от 27.12.2019 №509-ФЗ).

Одним из основных направлений деятельности органов исполнительной государственной власти в процессе регулирования потребительского рынка товаров и услуг является содействие развитию конкуренции на территории Орловской области. В целях обеспечения применения единых подходов к развитию конкуренции на территории Орловской области постановлением Правительства Орловской области от 18 марта 2015 года №117 было нормативно закреплено решение о внедрении в Орловской области Стандарта развития конкуренции в субъектах РФ, утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 сентября 2015 года №1738-р.

В целях обеспечения взаимодействия органов исполнительной государственной власти, органов местного самоуправления, общественных организаций и государственных образовательных организаций, субъектов предпринимательской деятельности при выработке комплекса мер по реализации государственной политики в сфере внутренней торговли на территории Орловской области, способствующей развитию потребительского рынка, Постановлением правительства Орловской области №74 от 09 марта 2011 года был создан Межведомственный координационный совет по вопросам развития торговой деятельности на территории Орловской области.

Межведомственный координационный совет проводит работу по созданию условий, способствующих эффективной реализации в сфере государственного регулирования торговой деятельности и развития торговли государственной политики и законодательства Российской Федерации, законов и нормативных правовых актов Орловской области, в том числе электронной торговли, на территории региона.

Его деятельность направлена на поддержание стабильности функционирования потребительского рынка Орловской области, создание условий территориальной и ценовой

доступности товаров и услуг для населения, соответствующих стандартам качества и безопасности.

Деятельность межведомственного координационного совета направлена на формирование конкурентной среды на потребительском рынке Орловской области, построение эффективной товаропроводящей системы и поддержку торговли товарами российских, в том числе региональных, товаропроизводителей.

Межведомственный координационный совет совместно с Департаментом промышленности и торговли Орловской области во взаимодействии с органами местного самоуправления проводит работу по повышению эффективности управления в области торговой деятельности и содействия ее развитию на региональном и муниципальном уровнях.

Важным направлением регулирования потребительского рынка товаров и услуг Орловской области является разработка стратегия сдерживания необоснованного роста оптовых и розничных цен на социально значимые продовольственные товары первой необходимости. В целях реализации данного направления на социально значимые продукты питания проводится ежемесячный мониторинг розничных цен, также проводится мониторинг наличия в объектах торговли продовольственных товаров различных форматов, реализуются мероприятия, направленные на развитие объектов фирменной торговой сети товаропроизводителей Орловской области, таких как «Орловский каравай» ООО ТД «Орловский каравай», «Свежее мясо» ООО «Макстер» (ООО «Знаменский СГЦ»), магазины Орловского облпотребсоюза, сеть павильонов «Родное село» (АО «Агропромышленный комплекс «Орловская Нива») и другие.

Актуальным инструментом стабилизации ценовой ситуации на потребительском рынке Орловской области является создание и продвижение российских региональных брендов. В качестве положительного примера реализации данного направления регулирования можно привести «Мценские колбасы» ООО «Мценский мясоперерабатывающий комбинат», зефир «Алеша Орлович» ООО «Орловская кондитерская фабрика», ветчина «Орловская», выпускаемая ООО «Знаменский СГЦ», пряник «Орловский сувенир» АО «Орловский хлебокомбинат», «Орловский гостинец».

Межведомственным координационным советом совместно с Департаментом промышленности и торговли Орловской области в целях стабилизации ценовой ситуации с организациями торговли достигнуто соглашение по применению минимальных экономически обоснованных торговых надбавок на социально значимые продукты питания и обозначению таких товаров стикерами оранжевого цвета в рамках проекта «Социальная корзина». В настоящее время этот проект поддержали торговые сети в Орле и организации потребительской кооперации в муниципальных районах области.

Следующим направлением регулирования потребительского рынка товаров и услуг Орловской области является создание условий доступности маломобильных групп населения объектов и услуг торговли и общественного питания. Отметим, что соответствующий мониторинг в настоящее время проводится Минпромторгом России ежеквартально в разрезе субъектов страны и муниципальных образований.

Надзор и контроль за соблюдением законодательства о защите конкуренции и торговли на территории Орловской области осуществляется Управлением Федеральной антимонопольной службы по Орловской области. Структура представлена на рисунке 1.

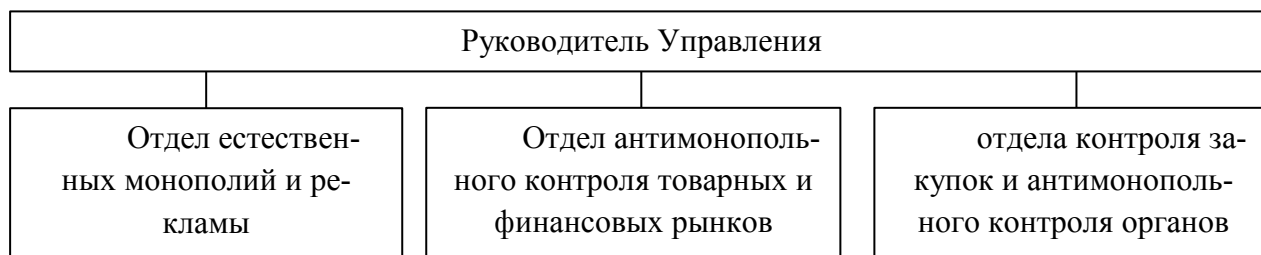


Рисунок 1 – Структура Управления Федеральной антимонопольной службы по Орловской области

Межведомственным координационным советом совместно с Департаментом промышленности и торговли Орловской области осуществляется межведомственное взаимодействие с Управлением Федеральной антимонопольной службы по Орловской области. Информация о фактах повышения розничных цен более чем на 30% на социально значимые продовольственные товары оперативно направляется в УФАС по Орловской области для принятия мер в соответствии с действующим законодательством.

Орловским УФАС России ежегодно отслеживается доля торговых сетей в разрезе муниципальных образований на предмет соблюдения данными торговыми сетями требований Федерального закона от 28.12.2009 №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» (в редакции от 25.12.2018 №488-ФЗ).

Согласно части 1 статьи 14 Закона, хозяйствующий субъект, который осуществляет розничную торговлю продовольственными товарами посредством организации торговой сети (за исключением сельскохозяйственного потребительского кооператива, организации потребительской кооперации) и доля которого превышает двадцать пять процентов объема всех реализованных продовольственных товаров в денежном выражении за предыдущий финансовый год в границах субъекта Российской Федерации, в границах муниципального района, городского округа, не вправе приобретать или арендовать в границах соответствующего административно-территориального образования дополнительную площадь торговых объектов для осуществления торговой деятельности по любым основаниям, в том числе в результате введения в эксплуатацию торговых объектов, участия в торгах, проводимых в целях их приобретения [1].

Орловским УФАС России установлено, что в Болховском, Верховском, Глазуновском, Дмитровском, Знаменском, Краснотурковском, Кромском, Новодеревеньковском, Новосильском, Орловском, Свердловском, Сосковском, Троснянском, Урицком, Шаблыкинском муниципальных районах, а также в городах Ливны и Мценск отдельные торговые сети имеют долю более 25%.

Указанные данные получены Орловским УФАС России по результатам обзора состояния конкуренции на рынке розничной торговли продовольственными товарами Орловской области по итогам 2018 года.

Лидерами розничных продаж продовольственных товаров на территории Орловской области являются: Компания X5 Retail Group (торговые сети «Пятерочка», «Перекресток») присутствует практически во всех муниципальных районах Орловской области, а также городах Орел, Ливны, Мценск; АО «Гандер» (торговая сеть «Магнит») присутствует в 15 муниципальных районах и городах Орел, Ливны, Мценск. Количество муниципальных образований Орловской области, на потребительском рынке которых торговые сети имеют долю более 25%, представлено на рисунке 2.

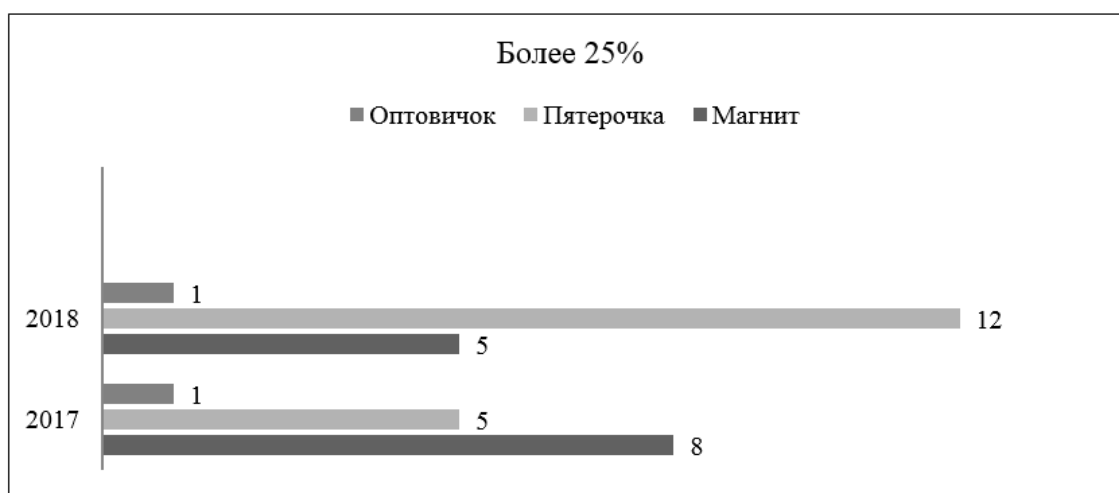


Рисунок 2 – Муниципальные образования Орловской области, на потребительском рынке которых торговые сети имеют долю более 25%

В 2017 году порог в 25% в 8 муниципальных образованиях превышало АО «Гандер» (торговая сеть «Магнит»), в 5 муниципальных образованиях – Компания X5 Retail Group (торговые сети «Пятерочка», «Перекресток»), в 1 муниципальном образовании – ООО «Оптовичок». В 2018 году долю более 25% на рынке розничной торговли продовольственными товарами в 12 муниципальных образованиях занимает Компания X5 Retail Group, в 5 муниципальных районах – АО «Гандер». Не изменилось положение региональной торговой сети. Доля ООО «Оптовичок» в пределах 1 муниципального образования по-прежнему превышает 25%.

В связи с превышением установленного Законом о торговле порога данные хозяйствующие субъекты не вправе открывать дополнительные торговые объекты в муниципальных образованиях, в которых доля их присутствия на рынке уже достаточно велика. В адрес указанных торговых сетей были направлены уведомления с информацией о том, что в дальнейшем данные торговые сети не в праве приобретать или арендовать дополнительные торговые площади в муниципальных образованиях и городском округе в которых доля в общем товарообороте продовольственных товаров составляет более 25%.

Кроме того, следует отметить, что в Орловской области увеличивается присутствие торговой сети «Красное & Белое». Магазины данной торговой сети (около 100 ед.) открыты на территории 8 муниципальных образований Орловской области. Из них реализация продовольственных товаров осуществлялась в 70 торговых объектах. Доля торговой сети «Красное & Белое» составляет менее 10%.

Расчет доли согласно части 1 статьи 14 Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» производится в рамках каждой торговой сети отдельно, закон не учитывает совокупного объема сетевых магазинов, вследствие чего большая часть доли потребительского рынка Орловской области занята крупными ретейлерами.

Местным предпринимателям приходится выживать в условиях жесткого соперничества с крупными торговыми сетями. В настоящее время на территории региона существует проблема сбыта товаров местных производителей, существует проблема организации каналов сбыта продукции пищевой и перерабатывающей промышленности через сетевые магазины. Так, в адрес Орловского УФАС России поступают обращения предпринимателей города Ливны, осуществляющих розничную реализацию продовольственных товаров, администрации города Ливны по вопросу открытия федеральными торговыми сетями на территории города Ливны значительного количества торговых объектов, что ведет к вытеснению субъектов малого и среднего бизнеса с данного товарного рынка. Доля федеральных торговых сетей на потребительском рынке города Ливны за 2018 год представлена рисунке 3.

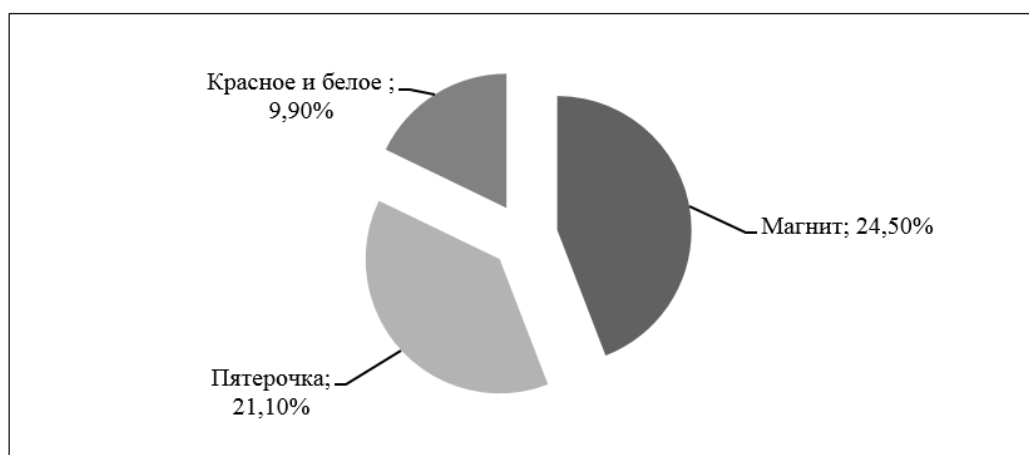


Рисунок 3 – Доля федеральных торговых сетей на потребительском рынке города Ливны за 2018 год

Открытие на территории города торговых объектов федеральных торговых сетей приводит к вытеснению с рынка мелких предпринимателей, так как крупные торговые сети забирают значительную долю денежной массы, что приводит к закрытию торговых предприятий, принадлежащих малому и среднему бизнесу. По мнению предпринимателей, действующее законодательство о торговле дает торговым сетям возможность для давления на малый бизнес в муниципальных образованиях Орловской области, в связи с чем необходимо внесение поправок в ст. 14 Федерального закона от 28.12.2009 №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (в редакции от 25.12.2018 №488-ФЗ) о снижении доли присутствия в муниципальных образованиях федеральных торговых сетей до 13-14%.

Следующим предложением будет являться признание статуса доминирования торговой сети в пределах муниципального образования в случае, когда в денежном выражении объем реализованных продовольственных товаров за предыдущий финансовый год превышает 35% от общего розничного объема продажи продовольственных товаров.

Далее предлагаем ввести в федеральный закон понятие коллективного доминирования торговых сетей, установить ограничения по размеру совокупной доли торговых сетей, осуществляющих розничную торговлю на территории одного муниципального образования, например, до 50% на рынке продажи продовольственных товаров или до 70% на товарном рынке.

Еще одним предложением является внесение поправки, которая будет обязывать доминирующие на рынке торговые сети заключать договоры на поставку товаров с местными производителями - субъектами малого и среднего предпринимательства, доля присутствия товаров местного производства на полках ретейлеров должна составлять не менее 15%. Внесение данной поправки позволит оказать поддержку российским товаропроизводителям, при этом будут соблюдены права и законные интересы торговых сетей, сформирован баланс интересов.

Таким образом, регулирование потребительского рынка товаров и услуг в Орловской области направлено на создание условий для здоровой конкуренции и предупреждение монополизации рынка. Антимонопольная политика региона направлена на развитие экономики путем создания условий роста конкурентоспособности отечественных производителей и экономики в целом. Антимонопольное регулирование в РФ на современном этапе переживает развитие в части законодотворческих инициатив и повышения эффективности деятельности антимонопольного органа с целью решения имеющихся проблем. Необходимо выработать предложения по совершенствованию законодательства в части совершенствования статьи 14 Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

Список источников:

1. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ (в редакции от 27.12.2019 №509-ФЗ) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/ (дата обращения: 14.02.2020).

2. Постановление Правительства РФ от 30.06.2004 №331 (ред. от 17.02.2020) «Об утверждении Положения о Федеральной антимонопольной службе» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48611/cf7e30cac4604645d077eaf67f06db4e6000ba32/ (дата обращения: 14.02.2020).

3. Аналитическая информация о развитии торговой сети, общественного питания и платных услуг города Орла за 2019 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.orel-adm.ru/ru/activity/torgovlya-i-potrebitelskiy-rynok-v-tsifrakh/> (дата обращения: 14.02.2020).

4. Информационный портал Управления Федеральной антимонопольной службы по Орловской области [Электронный ресурс]. – URL: <https://orel.fas.gov.ru/> (дата обращения: 14.02.2020).

© **Кирьянов Андрей Николаевич**
руководитель; Управление Федеральной антимонопольной службы
по Орловской области, г. Орел, РФ; e-mail: to57-Kiryaynov@fas.gov.ru

Линькова Е.Г.

РАЗМЕЩЕНИЕ И ВЫКЛАДКА ТОВАРОВ В ТОРГОВОМ ЗАЛЕ, ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ

В управлении процессами торговли, а значит, в управлении потребительским рынком товаров и услуг в целом, важную роль играет организация размещения товаров в торговом зале, распределение установочной и демонстрационной площадей между отдельными группами товаров.

Ключевые слова: размещение товаров, выкладка товаров, мерчандайзинг.

Linkova E.G.

PLACING AND THE LAYING OUT OF THE GOODS IN THE SALES AREA AND THEIR INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF THE CONSUMER MARKET OF COMMODITY AND SERVICES

Both in management of trade processes, and in management of consumer market of goods and services as a whole, the organisation of placing of the goods in the sales areas and distribution of the locating and demonstration areas between separate groups of the goods plays an important role.

Keywords: placing of the goods, laying out of the goods, merchandizing.

В настоящее время мерчандайзинг – это реально действующее условие успеха в напряженной борьбе за рынки, победителями в которой станут торговые предприятия, владеющие принципами мерчандайзинга и внедряющие его. Принципы мерчандайзинга обеспечивают формирование устойчивого маркетинга взаимоотношений, который влияет на все остальные элементы, составляющие торговый бизнес.

Размещением оборудования, отделов, секций, товаров и т.п. по правилам мерчандайзинга и обеспечением необходимого информационного сопровождения (рекламой, информационными указателями, доступной и понятной маркировкой товара и т.п.) достигается активизация, целенаправленная концентрация и рациональное распределение внимания и прочих познавательных ресурсов покупателей.

Особое значение в продажах имеет ассортимент и его выкладка, поскольку мерчандайзинговый подход исходит из широты и глубины ассортимента, структуры потребностей, взаимосвязи между покупками, ролей и статусов групп и видов товаров. Балансом между этими составляющими торгового бизнеса, а также правильным распределением внимания посетителей торговой точки относительно каждого отдела (секции), товара или марки обеспечивается возможность сделать вывод о том, что ассортимент товаров является достаточно полным. Основное значение в направлениях мерчандайзинга отдается выкладке товаров. На полках супермаркетов и гипермаркетов располагается огромное количество товаров, потому клиенту сложно сориентироваться в многообразии продукции. Производители пользуются правилами выкладки товаров, чтобы увеличить объемы сбыта. Выкладка товара – это способ презентовать товар так, чтобы привлечь внимание клиента, а также убедить его совершить целевое действие. Выкладка товаров представляет собой особый инструмент достижения целей мерчандайзинга. Практика показывает, что отдельными точками пространства торгового зала магазина продажи стимулируются неодинаково. Следовательно, товары и их марки получают конкурентные преимущества в зависимости от того, какое место они занимают на стене, прилавке, стеллаже и иных конструкциях зала, предназначенных для позиционирования.

Выкладку иногда называют «молчаливым продавцом». Выкладка является сложным

процессом, связанным с таким расположением и укладкой определенного наименования продукта для того, чтобы выигрышно показать его потребителю. При этом профессионалы учитывают ряд факторов, основными из которых могут являться: частота, с которой покупатели приобретают товары отдельных групп; габариты (размеры) товаров; время, затрачиваемое покупателями на осмотр и отбор товаров; а также количество разновидностей товаров, которые предлагаются покупателям в рамках отдельных групп.

Грамотная расстановка товаров - это искусство, стратегию которого необходимо просчитать и обдумать заранее. Выкладка, которая удачно разработана и поддерживается в порядке, всегда способствует приобретению товара покупателями.

Рациональное размещение товаров в торговом зале оказывают влияние также и на эффективность работы торговых предприятий и качество обслуживания. Оно способствует:

- правильному планированию покупательских потоков;
- сокращению времени на отборку товаров;
- увеличению пропускной способности магазина;
- уменьшению затрат труда персонала при пополнении запасов товара на торговых площадях.

Поэтому размещение товаров в торговых залах магазинов осуществляется с учетом основных требований, при выполнении которых необходимо:

- создать условия для комфортного пребывания покупателей в магазине;
- предоставить покупателям необходимую информацию и широкий круг услуг;
- оптимально использовать торговые площади магазина;
- обеспечить сохранность материальных ценностей;
- организовать рациональные товарные потоки и расчетные операции с покупателями.

Рациональным размещением продукции специалисты стимулируют покупательский поток и значительно экономят время, затрачиваемое на обслуживание посетителей. Постоянные посетители не тратят время на поиск необходимого товара, так как знают место его постоянного расположения.

Определяющий фактор при распределении установочной и демонстрационной площади торгового зала – частота приобретения отдельных групп товаров. Чем более высокой является частота приобретения товаров определенной группы, тем большую установочную и демонстрационную площадь (а соответственно, и площадь торгового зала) необходимо выделить для их размещения. Таким принципом размещения товаров обеспечивается более равномерное пополнение товарных запасов в торговом зале и более рациональное использование торговой площади. Для этого определяется частота приобретения покупателями товаров отдельных групп при учете сезонных особенностей спроса (при этом учитывается товарная специализация магазина, избранная предприятием для осуществления торговой деятельности).

Одним из важных факторов, влияющих на тот размер площади торгового зала, который отводится для размещения отдельного товара, является количество времени покупателей, затраченное на осмотр и отбор товара. Для предотвращения излишнего скопления покупателей на отдельных участках торгового зала, для товаров, требующих значительных затрат времени для их осмотра и отбора, отводится большая площадь.

Серьезное влияние на распределение площадей торговых залов между отдельными группами товаров оказывается широтой ассортимента. Чем большее число разновидностей, которое предлагается покупателям для выбора в рамках отдельной группы, тем большей при других одинаковых условиях должна быть площадь торгового зала, которую необходимо отвести для их размещения.

Габариты товаров также оказывают влияние на размер площади, отводимой для размещения отдельных товаров. Для крупногабаритных товаров при прочих равных условиях необходимо отводить большую площадь торгового зала.

Учитывая рассмотренные факторы и особенности формирования группового ассор-

тимента товаров в рамках избранной формы его предназначения, специалисты осуществляют распределение площади торгового зала в разрезе отдельных групп товаров.

При осуществлении размещения товаров в первую очередь должен обеспечиваться выбор наиболее эффективных приемов их выкладки. Магазины самообслуживания применяют следующие основные приемы выкладки товаров: навалом, штабелем, расположением в ряд, подвешиванием, стопками и другие.

Самым часто используемым приемом является выкладка товаров навалом. Такая выкладка удобна и для покупателей, и для персонала – при ее осуществлении затрачивается меньше труда на выкладку и обеспечивается более эффективное использование демонстрационной площади оборудования. Особенно удобна в использовании выкладка товаров навалом с использованием контейнеров, корзин, на полках-горках, прилавков-витрин и т.п. Однако использовать такую выкладку целесообразно не для всех товаров.

Зарубежные торговые предприятия для выкладки товаров непродовольственной группы навалом используют столы с высокими бортами (особенно для организации продажи уцененных товаров как в упаковке, так и без нее). Покупатели свободно выбирают нужные им товары, а после осмотра не требуется уложить товар строго на прежнее место. Кроме того, такая выкладка не требует постоянного наблюдения со стороны торгового персонала, но при ее использовании немного снижается коэффициент демонстрационной площади.

Выкладка товаров на оборудовании требует соблюдения принципа, что товар не является декорацией, поэтому не рекомендуется составление из товаров пирамид и других фигурных сооружений, так как это может доставлять неудобства для покупателей при отборе товара.

Целями использования выкладки для всех торговых марок является:

- добиться того, чтобы товар стал любимым для потребителя;
- увеличить объема продаж;
- составить конкуренцию для одноименных товаров других производителей;
- увеличить воздействие товара на потребителя;
- заслужить признание благодаря идеальному представлению изделий.

Заметный товар чаще всего привлекает покупателя и становится его выбором. Особое значение имеет полка, на которой расставлены продукты. Многочисленными исследованиями доказано, что размещение товара на средних полках, расположенных на уровне глаз покупателя, способствует максимальным продажам. В своей работе мерчендайзеры называют такие полки «золотыми», именно эти полки и предпочитают использовать специалисты при выкладке товаров своего бренда. Полки, которые находятся выше уровня глаз, имеют показатели продаж ниже, чем средние, и называют их «серебряными». Соответственно, самые нижние полки имеют самые низкие показатели продаж, они занимают последнее место по выигрышности размещения товаров.

Наиболее удобной и привлекательной для покупателя зоной выбора товаров является зона полок, которые расположены на высоте 110-160 см от уровня пола. Менее удобными зонами при выборе товаров являются зоны, которые расположены на высоте 80-110 см (для нижних полок) и 160-180 см (для верхних полок) от уровня пола. Выкладку отдельных товаров производят, учитывая именно такое зонирование полок оборудования. Товары на оборудовании должны быть размещены таким образом, чтобы товар занимал максимум пространства между горизонтальными поверхностями полок, таким образом используя полностью демонстрационную площадь.

В мерчендайзинге используется ряд общих обязательных правил.

- ближе к покупателю располагают товары, у которых срок реализации ближе к завершению, чем у дальних. Продукты более позднего срока действия ставят дальше, в глубину полки. Таким принципом обеспечивается отсутствие остатков просроченных товаров. Кроме того, товар с истекающим сроком годности часто реализовывают, применяя дополнительные акции, презентации, дегустации и т.д.;

- продукты должны быть расположены лицевой стороной к покупателю и просматриваться целиком, не загораживать друг друга. Хорошим обзором обеспечивается увеличение заметности и заострение внимания покупателей;

- ценники должны содержать достоверную и легко читаемую информацию, быть эстетичными и полностью соответствовать товару. Плюсом может являться наличие каталога с продукцией и ценами, где покупатель может самостоятельно отыскать интересующую его информацию (например, о составе, достоинствах продукта);

- если покупатель желает взять товар в руки, то не должно быть никаких лишних преград, доступный и удобный путь потребителя к товару – еще одно правило.

- совершенным внешним видом изделий, максимальной опрятностью формируется впечатление о товарах, производителях и о торговом предприятии, продающем этот товар, в целом. Витрины, стеллажи, полки и прочее торговое оборудование должно содержаться в чистоте и порядке;

- для привлечения внимания и лучшего восприятия можно сопроводить выкладку художественным оформлением, рекламоносителями;

- продукция не должна менять место своего расположения часто.

Даже самое ограниченное пространство в торговом зале нужно использовать эффективно, и для этого не следует строить сложные композиции, которые будут занимать большую площадь.

Кроме всего вышеизложенного, размещение товаров в торговом зале магазина следует осуществлять с учетом следующих требований:

- размещая товары в торговом зале, необходимо обеспечить соблюдение правил товарного соседства;

- каждая товарная группа должна иметь постоянную зону размещения;

- товары, которые подготавливают к размещению в торговом зале магазина, располагают ближе к зоне выполнения подготовительных операций;

- крупногабаритные товары размещаются ближе к зоне расчета или выходу из торгового зала;

- товары, которые требуют длительного ознакомления с ними покупателей, должны быть расположены в глубине торгового зала для того, чтобы не создавали помехи движению покупательских потоков, этот же принцип соблюдается при размещении товаров, пользующихся частым спросом;

- товары, которые обладают высокой оборачиваемостью, необходимо расположить ближе к источнику пополнения;

- однородные товары лучше размещать концентрированно.

Рациональное размещение товаров в торговом зале позволяет правильно спланировать покупательские потоки, сократить время на отборку товаров, увеличить пропускную способность магазина, уменьшить затраты труда персонала магазина при пополнении товарных запасов в торговом зале. Правильная выкладка товаров позволяет эффективно использовать оборудование, улучшает условия осмотра и выбора товаров покупателями, сокращает затраты труда торгового персонала на пополнение запасов в торговом зале.

Грамотным подходом к осуществлению выкладки товара на торговом оборудовании и к распределению ее на торговых площадях в значительной мере обеспечивается увеличение количества покупок и более полное удовлетворение запросов покупателей. Размещение и выкладка являются важными средствами стимулирования сбыта, обеспечивают максимальные продажи и работают на поддержание товара на потребительском рынке.

Список источников:

1. Парамонова Т.Н. Значение мерчендайзинга в торговом бизнесе [Электронный ресурс]. – URL: http://www.elitarium.ru/merchendajzing_torgovyj_biznes/ (дата обращения: 12.04.2020).

2. Парамонова Т.Н. Мерчендайзинговый подход к выкладке товаров [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.elitarium.ru/vykladka-tovarov-merchendajzing-prilavok-magazin-prodazhi-pokupatel-factory-pribyl-jeffektivnost/> (дата обращения: 12.04.2020).

3. Чкалова О.В. Организация размещения и выкладки товаров как составная часть управления торговым предприятием [Электронный ресурс] // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №3. – URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2001/3/1444.html> (дата обращения: 12.04.2020).

© *Линькова Елена Григорьевна*
преподаватель; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет
экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: lena.linkova.60@mail.ru

УДК 664.762

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/221-225

Полынкova Н.Э.

ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА КРУПЫ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

В статье изучены особенности производства крупы. Приведены исследования ученых по разработке функциональных пищевых продуктов с использованием различных видов круп. Включение крупы в состав функциональных пищевых продуктов позволяет получить новые изделия для непосредственного употребления в пищу в качестве дополнительного источника клетчатки, пищевых волокон, белка, минеральных веществ и витаминов.

Ключевые слова: зерно, крупа, производство, функциональные продукты, минеральные вещества, витамины.

Polynkova N.E.

FEATURES OF GROATS MANUFACTURE AND ITS USE IN THE WORKING OUT OF FUNCTIONAL FOODSTUFF

In the article the features of groats manufacture are studied. The researches of the scientists on the working out of groats functional foodstuff are presented. It is noted that addition of groats to functional foodstuff allows to get new products for immediate use serving as additional source of fiber, mineral substances and vitamins.

Keywords: grain, groats, manufacture, functional products, mineral substances, vitamins.

Крупа – это важный продукт питания, обладающий высокой пищевой ценностью. В крупе содержатся незаменимые аминокислоты, витамины и минеральные соли. Крупы широко используются в кулинарии для приготовления разнообразных первых и вторых блюд, а в пищевой промышленности – для производства консервов и пищевых концентратов.

Химический состав крупы зависит от вида зерна и технологии производства. В крупах содержится от 60 до 85% углеводов. В основном углеводы – это крахмал и небольшое количество сахаров и клетчатки. От количества и свойств крахмала зависит консистенция каш из крупы и увеличение объема круп при варке. Наибольшим содержанием крахмала отличаются крупы из риса, кукурузы и пшеницы.

Содержание белков в крупах в среднем составляет от 7 до 13%. В основном белки крупы полноценные и легкоусваиваемые. Крупы из бобовых содержат больше всего белка. Жиров в крупах немного, около 1-2%, в крупах из овса – 5,8-6,2%. Крупы также содержат витамины и минеральные вещества. Энергетическая ценность 100 г крупы 322-356 ккал, или 1347-1489 кДж [1].

Ассортимент круп, предлагаемых потребителям, весьма разнообразен. Длительное время для получения круп из различных злаковых культур применяли шелушение, дробление и шлифование. Эти крупы требовали значительных затрат времени на приготовление.

Усовершенствование технологии производства, создание нового оборудования позволили вырабатывать более полноценные продукты питания из зерна.

Важным для формирования качества крупяных изделий является качество сырья и процесс производства крупы, от соблюдения которого зависят потребительские свойства готовой продукции.

Основная задача переработки зерна в крупу – максимальное удаление внешних покровов. Зерно с удаленной оболочкой легче и быстрее приготовить для употребления в пищу. Качество крупы определяется технологией переработки зерна.

В процессе производства формируется качество и ассортимент крупы. Традиционную технологию получения крупы можно разделить на два этапа: подготовка зерна к переработке и получение крупы.

В процессе подготовки зерна к переработке проводят его очистку от минеральных и органических примесей, семян сорных растений, мелких и дефектных семян основной культуры.

Для получения высококачественной крупы и увеличения ее выхода могут использовать гидротермическую обработку зерна, включающую в себя увлажнение и пропаривание в течение 3-5 минут, затем высушивание до влажности 12-14% [1]. В результате чего происходит частичная клейстеризация крахмала. Цветковые пленки овса, риса и плодовые оболочки гречихи, пшеницы, кукурузы становятся более эластичными, а ядро более прочным, что облегчает шелушение зерна и обеспечивает увеличение выхода недробленной крупы. На рисунке 1 представлена технологическая схема производства крупы.

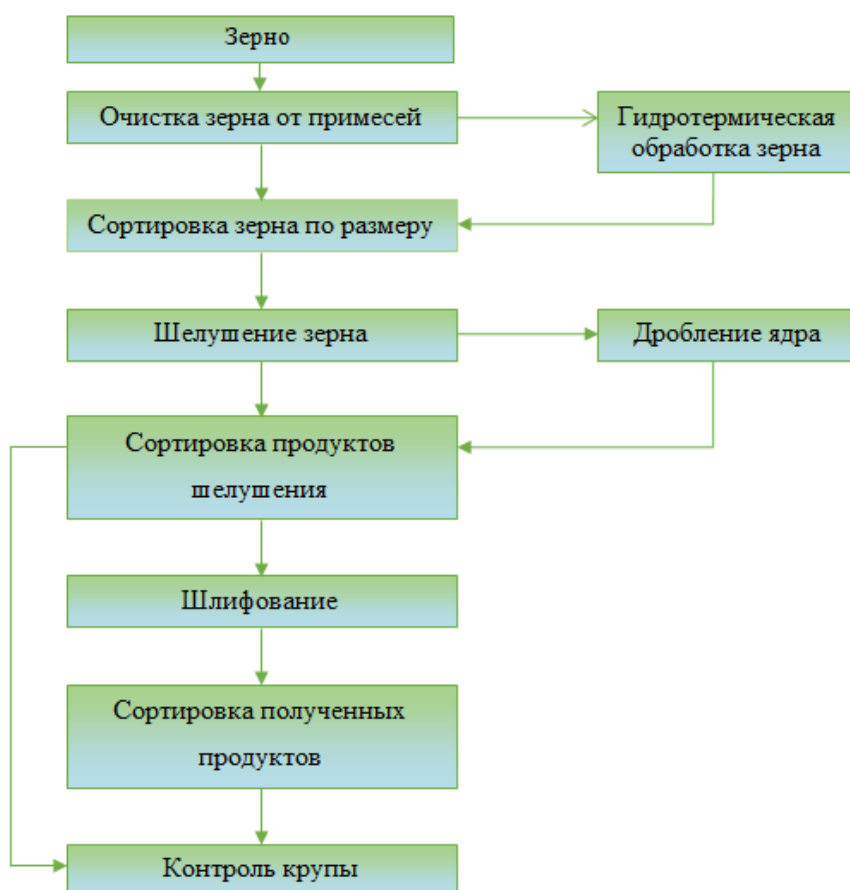


Рисунок 1 – Технологическая схема производства крупы

Гидротермическая переработка не только улучшает процесс переработки зерна, но и часто приводит к улучшению цвета, изменению вида крупы, повышению потребительских качеств, а также стойкости при хранении. На приготовление каши из крупы, полученной после такой обработки зерна, затрачивается меньше времени. Для получения крупы с более

высоким содержанием витаминов и минеральных веществ используют гидротермическую переработку при переработке следующих зерновых культур: пшеницы, гречихи, овса, кукурузы, гороха и риса.

Сортировка зерна по размеру производится для того, чтобы было большее количество целой крупы и отделить шелушенные и нешелушенные зерна.

При шелушении удаляются грубые цветковые пленки (для пленчатых), плодовые оболочки (для голозерных) или семенные (для гороха). В результате уменьшается количество неусвояемых веществ – клетчатки и пентозанов.

Процесс шелушения должен обеспечивать максимально полное отделение оболочек и цветковых пленок при минимальном дроблении ядра. В результате шелушения зерна в шелушильных машинах получают смесь, состоящую из шелушенного зерна или ядра, освобожденного от наружных пленок и оболочек. Этот продукт превращается в крупу после отделения от полностью или частично нешелушенного зерна, оболочек и цветковых пленок, дробленного ядра, мучки, для чего проводят просеивание. Выделенные нешелушенные зерна направляют на повторное шелушение, а шелушенное ядро – на шлифование.

В процессе шлифования с поверхности целого ядра удаляются оставшиеся плодовые, а также частично семенные оболочки и зародыш. При выработке дробленой крупы из пшеницы, ячменя и кукурузы шлифование проводят для придания крупе шаровидной или овальной формы. Шлифуют ядро либо на специальных шлифовальных машинах, либо используют для этой цели некоторые шелушильные машины. При шлифовании удаляется часть эндосперма. В результате изменяется химический состав круп: уменьшается содержание клетчатки, белка и жира, а содержание крахмала увеличивается, повышается усвояемость крупы, улучшаются вкусовые свойства.

В настоящее время уделяется большое внимание производству и разработке пищевых продуктов для функционального питания. Функциональные продукты питания создаются путем снижения в традиционных продуктах вредных для здоровья компонентов и обогащения их функциональными пищевыми ингредиентами. Проведены исследования по получению функциональных продуктов с использованием различных видов круп.

С.В. Егорова и др. разработан патент на производство зерновых хлопьев быстрого приготовления из безглютенового сырья, обогащенных растительными добавками. Для того чтобы получить зерновой компонент, крупу очищали от различных загрязнений: пыли, нешелушенного зерна, частично дробленого зерна и ферромагнитной примеси [2]. Затем крупу увлажняли до достижения влажности 28-30% и вводили функциональные ингредиенты и вкусовые добавки при следующем соотношении компонентов, мас. %: кукурузная крупа – 92,09; молочный белок – 5,90; Melissa – 0,32; душица – 0,44; зизифора – 0,38; соль – 0,87. Смесь крупы с дополнительными добавками обрабатывали в СВЧ-поле с частотой 2450 МГц со скоростью нагрева зерна 0,4-0,8°C/с, постоянно перемешивая до конечной температуры продукта 60-65°C. Производили плющение смеси и высушивали до влажности 10,0-11,5% потоком нагретого воздуха с температурой $t=90-110^{\circ}\text{C}$. Полученные функциональные хлопья быстрого приготовления обладают улучшенным составом, повышенным качеством и предназначены для расширения ассортимента безглютеновых зерновых продуктов.

Т.Г. Ковальчук предложен состав хлебцев рисовых хрустящих, содержащий крупу рисовую первого сорта, воду и вкусоароматическую добавку, состоящую из концентрированного фруктового и/или овощного сока или смесь фруктовых и/или овощных соков и концентрированного ягодного и/или фруктового пюре или смесь ягодных и/или фруктовых пюре [4]. Способ производства данного продукта включает подготовку рисовой крупы путем очищения ее от примесей и последующего увлажнения водой; экструдирование готовой рисовой крупы с одновременной выпечкой и брикетированием; нанесение на поверхность хлебцев вкусоароматической добавки с двух сторон с последующей сушкой. Изобретение позволяет получить новый, отличающийся вкусовыми качествами продукт диетического и функционального питания, предназначенный для непосредственного

употребления в пищу в качестве дополнительного источника пищевых волокон для детей возрастом от одного года.

Известен способ производства чипсов цельнозерновых [3]. Состав чипсов цельнозерновых содержит крупу рисовую, крупу кукурузную, воду, масло подсолнечное или масло оливковое, экстракт розмарина и натуральные приправы при следующем соотношении компонентов. Данный способ производства чипсов цельнозерновых очищения от примесей рисовой и кукурузной крупы и увлажнения водой, экструдирование готовой смеси круп с одновременной выпечкой и брикетированием с двойным прессованием. После чего поверхность чипсов напыляют вкусоароматической добавкой, состоящей из масла подсолнечного или оливкового, экстракта розмарина и натуральных приправ. Данное изобретение позволяет получить новый закусочный продукт, предназначенный для непосредственного употребления в пищу в качестве дополнительного источника клетчатки, минеральных веществ и витаминов.

Предложен способ производства продукта, обогащенного белком, который включает, просеивание исходных продуктов, увлажнение, выдерживание в бункере, экструдирование [5]. В качестве сырья использовали смесь следующих ингредиентов: цельное зерно пшеницы, цельное зерно ржи, крупу рисовую, крупу гречневую, зернобобовые и хлопья овсяные пророщенные. Зернобобовые могут быть выбраны из чечевицы, гороха, нута или фасоли. Полученную смесь увлажняли до 13,5-19,5%, экструдировали путем формирования брикета на зернопроцессорах при температуре 210-280°C в течение 5-10 секунд. Данное изобретение позволяет обогатить продукт белком до содержания уровня белка 125-170 г/кг в готовом продукте, улучшить вкус и внешний вид готового продукта.

В.М. Кириллина и др. разработали функциональный пищевой продукт растительного состава, содержащий следующее соотношение исходных компонентов, г: крупа гречневая – 300,0; морковь сушеная – 100,0; лук-порей сушеный – 100,0; стебель сельдерея сушеный – 100,0; томаты сушеные молотые – 100,0; листья кориандра сушеные – 10,0; петрушка сушеная – 30,0; базилик сушеный – 30,0; соль йодированная – 16,0 [6]. Продукт, в котором 100 грамм сухого продукта удовлетворяют суточную потребность организма в фосфоре, калии, железе, меди, марганце, витамине К (на 80-100 %); суточную потребность организма в йоде, кальции, магнии, витаминах А, В1, В2, В3, С (40-70 %); суточную потребность организма в цинке, селене, витаминах В6, Е (25-35 %). Функциональный пищевой продукт обладает высокой калорийностью, повышенным содержанием витаминов, макро- и микроэлементов, восполняет их дефицит у жителей северных регионов России, способствует восстановлению организма при высоких энергозатратах лиц, занимающихся тяжелым физическим трудом или спортивной деятельностью, в условиях северных регионов.

Таким образом, процесс производства крупы является важным, от соблюдения которого зависят потребительские свойства крупы. Установлено, что включение крупы в состав функциональных пищевых продуктов позволяет получить новые изделия для непосредственного употребления в пищу в качестве дополнительного источника клетчатки, пищевых волокон, белка, минеральных веществ и витаминов.

Список источников:

1. Кульнева Н.Г. Общие принципы обработки пищевого сырья: учебное пособие. – СПб: Троицкий мост, 2019. – 125 с.
2. Патент РФ №2653069, А23L 7/117, А23L 33/105. Производство зерновых хлопьев быстрого приготовления из безглютенового сырья, обогащенных растительными добавками. – Оpubл. 07.05.2018. – Бюл. №13.
3. Патент РФ №2696897, А23L 7/139. Чипсы цельнозерновые и способ их производства. – Оpubл. 11.10.2019. – Бюл. №29.
4. Патент РФ №2702862, А21D 13/047, А23L 1/161. Хлебцы рисовые хрустящие для питания детей и способ их производства. – Оpubл. 11.10.2019. – Бюл. №29.
5. Патент РФ №2704288 Российская Федерация, А23L 7/139. Способ производства обогащенного белком продукта и получаемый продукт. – Оpubл. 25.10.2019. – Бюл. №30.

© *Полынькова Нармина Эльзаминовна*
старший преподаватель; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: narmina1106@mail.ru

УДК 665.325.3

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/225-230

Шелепина Н.В.

ОСОБЕННОСТИ ИДЕНТИФИКАЦИИ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ НА ОСНОВЕ ПРОДУКТОВ ПЕРЕРАБОТКИ ЗЕРНА БОБОВЫХ КУЛЬТУР

На основании анализа литературных источников и действующих нормативных документов проведена идентификация функциональных пищевых продуктов на основе продуктов переработки зерна бобовых культур по маркировке, массе нетто (объему), физико-химическим показателям, показателям пищевой и биологической ценности.

Ключевые слова: функциональные пищевые продукты, критерии идентификации, маркировка, показатели пищевой и биологической ценности.

Shelepina N.V.

FEATURES OF FUNCTIONAL FOODSTUFF IDENTIFICATION ON THE BASIS OF LEGUMES PROCESSINGS PRODUCTS

On the basis of the literature and normative documents analysis, identification of functional foodstuff on the basis of legume processing products is carried out according to marking, net weight (volume), physical and chemical indicators and indicators of food and biological value.

Keywords: functional foodstuff, identification criteria, marking, indicators of food and biological value.

Одной из эффективных мер, направленных на сохранение и укрепление здоровья населения, профилактику заболеваний, обусловленных неполноценным и несбалансированным питанием, является наращивание производства функциональных пищевых продуктов. Однако в настоящее время существует ряд факторов, сдерживающих развитие в нашей стране данного сегмента рынка, в том числе несовершенство нормативно-правовой базы, присутствие фальсификации, некорректное позиционирование и др. [2, 3]. Совершенствование технологий производства, расширение ассортимента функциональных пищевых продуктов с использованием разнообразных функциональных пищевых ингредиентов определяют необходимость контролировать не только параметры безопасности и качества, но и идентификационные признаки продукции.

Одним из перспективных источников функциональных пищевых ингредиентов являются зернобобовые культуры, в составе зерна которых содержится ряд компонентов, обладающих физиологической активностью с установленной суточной потребностью.

Анализ литературных источников показал отсутствие исследований, направленных на разработку критериев идентификации функциональных пищевых продуктов на основе продуктов переработки зерна бобовых культур.

В связи с этим нами на основании анализа литературных источников и действующих

нормативных документов был определен перечень показателей для идентификации функциональных пищевых продуктов на основе продуктов переработки зерна бобовых культур и проведена идентификация шести наименований функциональных продуктов на основе продуктов переработки зерна бобовых культур, реализуемых в ООО «Лента», г. Орел.

В качестве объектов исследования были выбраны: напиток соевый оригинальный ALPRO, напиток безалкогольный из растительного сырья «Молоко соевое» «Здоровое меню», котлеты гороховые быстрого приготовления с асафетидой «Вкусное дело», сухая овощная смесь фарш «VEGAN» чечевичная, макаронные изделия из муки красной чечевицы Пенне Barilla, макаронные изделия из нутовой муки Казаречче Barilla.

Идентификацию проводили по следующим группам показателей: маркировка, масса нетто (объем), физико-химические показатели, показатели пищевой и биологической ценности.

Маркировку исследуемых продуктов оценивали на соответствие требованиям ТР ТС 022/2011, ГОСТ Р 51074, ГОСТ Р 54060, ГОСТ Р 55577.

Маркировка, согласно ТР ТС 022/2011, на упаковке всех исследуемых образцов нанесена на русском языке. В маркировке макаронных изделий Barilla (Италия) и соевого напитка ALPRO (Бельгия) присутствует также информация на языках стран Европейского союза.

Согласно техническому регламенту, на этикетке исследуемых пищевых продуктов вся обязательная информация представлена в полном объеме. Информация о документах, в соответствии с которыми изготовлены исследуемые объекты экспертизы, представлена на потребительской упаковке котлет гороховых быстрого приготовления с асафетидой «Вкусное дело» и напитка безалкогольного из растительного сырья «Молоко соевое» «Здоровое меню». Однако все продукты имеют на упаковке знак соответствия требованиям ТР ТС.

Согласно ГОСТ Р 51074 информация о пищевой ценности продукта, включая содержание функциональных пищевых ингредиентов, должна быть представлена в расчете на 100 г (100 см³) или на одну порцию продукта.

В информации о пищевой ценности напитка соевого оригинального ALPRO, помимо содержания основных питательных веществ, указано содержание пищевых волокон, кальция, витаминов В₂, В₁₂ и D.

В информации о пищевой ценности макаронных изделий присутствует информация о содержании в порции продукта (56 г), помимо основных питательных веществ, полиненасыщенных жирных кислот, пищевых волокон, натрия.

Заявлением об эффективности функционального пищевого продукта также является маркировка. В ней должна содержаться информация о научно обоснованных и подтвержденных функциональных свойствах, которые снижают риск развития заболеваний, связанных с питанием, предотвращают дефицит или восполняют имеющийся в организме человека дефицит питательных веществ, сохраняют и улучшают здоровье за счет наличия в его составе функциональных пищевых ингредиентов [1, 4].

В маркировке объектов исследования также представлена дополнительная информация. В частности, на этикетке напитка соевого ALPRO указано следующее: «источник растительного белка, низкое содержание сахара, без лактозы». На этикетке напитка «Здоровое меню» указано: «источник высококачественного белка, содержит необходимую организму растительную клетчатку, источник кальция». На потребительской упаковке макаронных изделий Barilla указано: «высокое содержание белка, не содержит глютена». В маркировке котлет гороховых быстрого приготовления с асафетидой «Вкусное дело» указано, что «горох полезен благодаря высокому содержанию белка, витаминов, макро- и микроэлементов, обладая высокой питательностью, является отличным источником энергии». Сухая овощная смесь фарш «VEGAN» чечевичная «рекомендуется к употреблению веганам и людям, соблюдающим пост, как дополнительный источник белка, не содержит сахара, консервантов, химических ароматизаторов и красителей».

Нами был проведен анализ маркировки, представленной на потребительской таре

исследуемых пищевых продуктов, на предмет нарушений (согласно ГОСТ Р 54060), характерных для функциональных пищевых продуктов. Установлено, что в маркировке всех выбранных для идентификации образцов пищевых продуктов отсутствует дополнительная маркировка, указывающая на принадлежность к функциональным продуктам. На потребительской упаковке пищевых концентратов отсутствуют сведения о порции продукта и количестве содержащихся в ней функциональных пищевых ингредиентов.

В ГОСТ Р 55577 приведены условия для использования «Информации» об отличительных признаках функциональных пищевых продуктов, обоснованных с точки зрения доказательной медицины. Нами было проанализировано информационное обеспечение исследуемых образцов пищевых продуктов на предмет наличия такой «Информации». Установлено, что макаронные изделия имеют высокое содержание белка. Напитки соевые являются источником белка, витаминов и минералов с низким содержанием сахаров. Пищевые концентраты представляют собой натуральные продукты. Таким образом, в маркировке всех исследуемых пищевых продуктов присутствует «Информация», отвечающая требованиям к «Информации» об отличительных признаках функциональных пищевых продуктов. Однако она требует подтверждения в связи с тем, что использоваться такая «Информация» в большинстве случаев может только при условии, если содержание питательных веществ составляет определенный процент от суточной потребности в этих веществах на 100 г или 100 см³ продукта или в порции продукта.

Исследование массы нетто образцов пищевых продуктов показало, что у всех исследуемых наименований фактическая масса нетто (объем) отличается от той, которая указана в маркировке. Наибольшее отклонение по данному показателю установлено для напитков соевых. Согласно ГОСТ 8.579 предел допускаемых отрицательных отклонений от номинального количества нетто до 1000 мл должен составлять не более 15 мл; до 100 г включительно должен составлять не более 1,0 г, свыше 100 до 500 г – не более 2,0 г. Все исследуемые образцы по массе нетто и объему соответствовали требованиям стандарта.

На основании анализа литературных источников, действующих нормативных документов и информации на потребительской упаковке исследуемых пищевых продуктов нами были выбраны показатели для проведения идентификации.

Напитки соевые исследовали по содержанию белка, жира, сахаров, пищевых волокон, кальция, витамина В₁ (рис. 1, табл. 1).

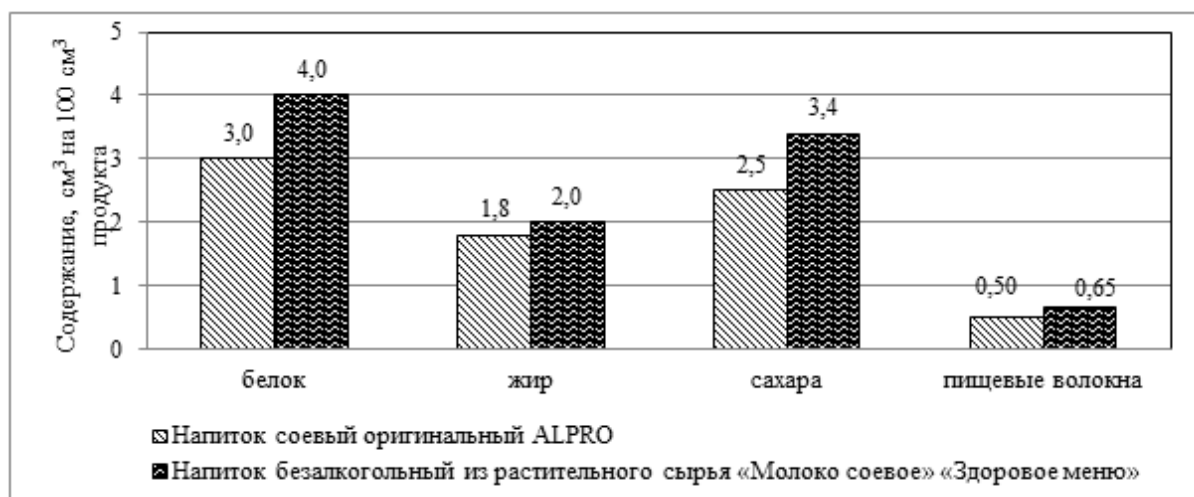


Рисунок 1 – Содержание белка, жира и пищевых волокон в напитках соевых

Установлено, что напиток безалкогольный из растительного сырья «Молоко соевое» «Здоровое меню» можно считать источником белка в соответствии с условиями при использовании «Информации» по ГОСТ Р 55577, так как содержание белка в этом продукте составляет 5,3% от суточной потребности в белке.

Напиток соевый оригинальный ALPRO нельзя назвать источником белка, так как содержание этого компонента в 100 см³ продукта составило менее 5% от суточной потребности в белке. Вместе с тем, на упаковке этого продукта присутствует информация «Источник растительного белка», т.е. имеет место информационная фальсификация.

Также напиток безалкогольный из растительного сырья «Молоко соевое» «Здоровое меню» не может быть отнесен к продуктам с низким содержанием сахаров, так как содержание этого компонента в продукте составило 3,4 г на 100 см³, что на 0,9 г выше, чем это допускается требованиями «Информации» для продуктов с низким содержанием сахаров.

Содержание пищевых волокон в исследуемых продуктах составило 1,67-2,16% от средней суточной потребности в этих компонентах, что значительно ниже уровня, необходимого для того, чтобы продукты можно было считать функциональными по содержанию данного ингредиента.

Содержание кальция в соевых напитках варьировало от 415,0 до 430,0 мг на 100 см³ продукта, что составило 41,5-43,0% от рекомендуемого уровня суточного потребления. Содержание витамина В₁ в 100 г исследуемых продуктов составило 25,0-35,0% от суточной потребности. Таким образом, растительные напитки являются источником кальция и витамина В₁, и по данным показателям соответствуют критериям, позволяющим отнести их к натуральным функциональным пищевым продуктам согласно ГОСТ Р 52349.

Так как соя является зернобобовой культурой, наиболее часто подвергающейся генетической модификации, то в качестве критерия идентификации напитков соевых можно дополнительно рекомендовать определение ингредиентов, полученных генетической модификацией, с использованием ГОСТ Р 53244.

Таблица 1 – Содержание кальция и витамина В₁ в напитках соевых

Наименование пищевого продукта	Кальций			Витамин В ₁		
	содержание, мг на 100 см ³ продукта	рекомендуемый уровень суточного потребления, мг	% от рекомендуемого уровня суточного потребления	содержание, мг на 100 см ³ продукта	рекомендуемый уровень суточного потребления, мг	% от рекомендуемого уровня суточного потребления
Напиток соевый оригинальный ALPRO	415,0±0,5	1000,0	41,5	0,50±0,01	2,0	25,0
Напиток безалкогольный из растительного сырья «Молоко соевое» «Здоровое меню»	430,0±0,4	1000,0	43,0	0,70±0,01	2,0	35,0

В котлетах гороховых быстрого приготовления с асафетидой «Вкусное дело» и сухой овощной смеси фарш «VEGAN» чечевичная определяли содержание белка, жира, витамина В₁, кальция, калия, магния и натрия (табл. 2).

Установлено, что концентраты пищевые являются источником белка. Его содержание составило 23,6 (котлеты гороховые) – 22,7% (овощная смесь чечевичная) от средней суточной потребности. По содержанию жира данные пищевые продукты соответствуют требованиям «Информации» для продуктов с низким содержанием жира.

Содержание витамина В₁ в концентратах пищевых составило 21,4 (котлеты гороховые) – 17,8% (фарш чечевичный) от рекомендуемого уровня суточного потребления, что позволяет отнести данные пищевые продукты к категории натуральных функциональных пищевых продуктов.

Содержание калия в концентратах пищевых составило 398,8-421,0 мг на 100 г. Количество кальция, магния и натрия было ниже 15% от суточной потребности в этих элементах.

Таблица 2 – Содержание белка, витамина В1 и минеральных элементов в концентратах пищевых

Наименование пищевого продукта	Содержание						
	г на 100 г продукта		мг на 100 г продукта				
	белка	жира	вита- мина В ₁	каль- ция	калия	магния	натрия
Котлеты гороховые быстрого приготовления с асафетидой «Вкусное дело»	17,7±0,1	1,1±0,2	0,30 ±0,01	21,0± 0,2	398,8 ±0,2	28,5 ±0,1	7,8 ±0,1
Сухая овощная смесь фарш «VEGAN» чечевичная	17,0±0,1	2,0±0,1	0,25 ±0,02	23,5± 0,4	421,0 ±0,4	25,1 ±0,2	3,9 ±0,1

Макаронные изделия оценивали по содержанию белка, жира, пищевых волокон, глютена и наличию искусственных пищевых красителей.

Исследуемые макаронные изделия имели высокое содержание белка, что соответствует условиям при использовании «Информации» по ГОСТ Р 55577, обеспечивая более 20% энергетической ценности данных продуктов (рис. 2).

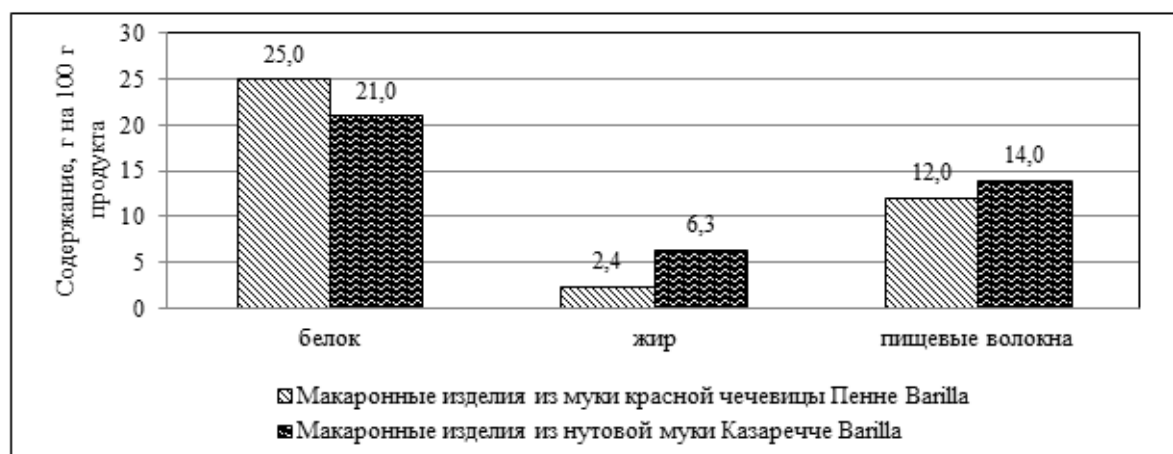


Рисунок 2 – Содержание белка, жира и пищевых волокон в макаронных изделиях

Содержание жира составило 2,4 (макаронные изделия из муки красной чечевицы) и 6,3 г на 100 г продукта (макаронные изделия из нутовой муки). Согласно ГОСТ Р 55577, макароны из муки красной чечевицы соответствуют требованиям «Информации» для продуктов с низким содержанием жира. Содержание пищевых волокон в порции макаронных изделий составило 40,0-46,7% от суточной потребности в этом функциональном ингредиенте, что, согласно требованиям к «Информации» об отличительных признаках функциональных пищевых продуктов, соответствует «Информации» о том, что пищевой продукт имеет высокое содержание пищевых волокон. Однако в маркировке макаронных изделий это не было отражено.

В соответствии с требованиями стандарта Codex Stan 118* Codex Standard for «gluten-free» foods и ALINORM 08/31/26*, подготовленного Комитетом Кодекса Алиментариус по питанию и пищевым продуктам для специальных диет CCNFSD, безглютеновые продукты питания не должны содержать более чем 20 мг/кг глютена и должны маркироваться как «безглютеновые» («gluten-free»). При этом содержание глютена напрямую зависит от содержания глиадина в изделиях.

Несмотря на то, что на потребительской упаковке исследуемых образцов макаронных изделий указано: «не содержит глютена», нами была проведена их идентификация по данному компоненту. Установлено, что в макаронных изделиях Varilla глютен отсутствует.

Они изготовлены из муки чечевицы и нута, белки которых не содержат глиадиновой фракции. Искусственные пищевые красители в составе исследуемых образцов макаронных изделий также не были обнаружены. Макароны из муки красной чечевицы имели розово-красный оттенок, что было обусловлено сортовыми особенностями чечевицы, используемой для получения основного компонента этих макаронных изделий – муки.

Таким образом, на основании проведенных нами исследований все образцы пищевых продуктов могут быть отнесены к функциональным пищевым продуктам. Однако изучение информации на потребительской упаковке свидетельствует о том, что маркировка не всех продуктов в полной мере отражает сведения о фактическом содержании в них физиологически функциональных пищевых ингредиентов; в отношении отдельных видов информации о пищевой ценности в маркировке напитков соевых имеет место информационная фальсификация.

Список источников:

1. ГОСТ Р 52349-2005. Продукты пищевые. Продукты пищевые функциональные. Термины и определения. – Введ. 2006-06-01. – М.: Стандартиформ, 2006. – 11 с.
2. Карагодин В.П., Лизунов М.М. Функциональные пищевые продукты – фальсификация или некорректное позиционирование? // Товаровед продовольственных товаров. – 2010. – №2. – С. 25-26.
3. Солдатова Н. Функциональные пищевые продукты должны органично войти в жизнь россиян [Электронный ресурс]. – URL: <http://ruitc.ru/news/funktsionalnye-pishchevye-produkty-dolzhny-organichno-voyti-v-zhizn-rossiyan/> (дата обращения: 25.01.2020).
4. Шелепина Н.В. Особенности информационной идентификации функциональных пищевых продуктов [Электронный ресурс] // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. – 2019. – №11 (38). – URL: Alley-science.ru (дата обращения: 12.03.2020).

© Шелепина Наталья Владимировна

*доктор сельскохозяйственных наук, главный научный сотрудник, профессор;
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»,
г. Орел, РФ; e-mail: shel-nv@yandex.ru*

УДК 339.1

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/230-232

Щекотихина Л.А.

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современный потребительский рынок действует в достаточно неблагоприятных финансово-экономических условиях, что обусловлено рядом макроэкономических факторов. В сложившейся ситуации повышается актуальность дополнительной проработки вопросов по способам организации коммерческой деятельности. Выявленные особенности могут носить теоретический и прикладной характер для практического внедрения в сферу торговли.

Ключевые слова: рынок, магазин, покупатели, товар, коммерческая деятельность, торговая организация.

Schekotikhina L.A.

ORGANIZATION OF COMMERCIAL ACTIVITY UNDER MODERN CONDITIONS

Modern consumer market operates under adverse enough financial and economic conditions that is caused by a number of macroeconomic factors. The urgency of additional study of the questions of com-

mercial activity organization is increasing now. The revealed features can have both theoretical, and applied character for practical introduction in trade.

Keywords: market, shop, buyers, goods, commercial activity, trading organization.

Проблемы организации коммерческой деятельности в сфере торговли проработаны в большом количестве научных публикаций, среди которых нам следует назвать следующие [1, 2, 3, 4], однако современная ситуация на рынке потребительских товаров настоятельно требует уточнения ряда положений.

Ключевым звеном в организации коммерческой деятельности является продажа товаров. Именно данный индикатор наглядным образом отображает, насколько грамотно и успешно руководством торговой организации были осуществлены предшествующие компоненты коммерческой деятельности (закупка, хранение и т.п.). В более детальном варианте вся организация коммерческой деятельности, а именно: оценка и последующий анализ платежеспособного спроса; формирование и управление товарным ассортиментом; контроль за объемом товарных запасов; рекламные кампании – должна носить взаимосвязанный и сбалансированный характер.

Одним из успешных механизмов, которые обеспечивает достижение данной цели, является проведение исследований рынка, которые должны носить системный и регулярный характер. Одной из первостепенных задач при проведении торговой организацией исследований рынка является идентификация своей рыночной ниши. Несмотря на всю кажущуюся простоту при решении данной задачи, в практических условиях это выполнить не так и просто. Причиной является крайне высокий уровень насыщенности товарного предложения на рынке, который, помимо прочего, характеризуется и максимальной дифференциацией товаров. Таким образом, выявить свою собственную нишу на рынке не так и просто. Как показывает мировой опыт, в ближайшем будущем успех будет на стороне тех торговых организаций (магазинов), которые будут узкоспециализированными либо будут ориентироваться на узкую нишу рынка (небольшую группу покупателей с определенным набором схожих характеристик).

Следующим шагом со стороны руководства торговой организации является проведение непосредственных действий, связанных с организацией коммерческой деятельности. В частности, руководство магазина должно уже на этом этапе решить вопросы относительно формирования собственной торговой матрицы, определить и обосновать свою ценовую политику, сбалансировать качество поставляемой продукции и цены на нее (в условиях тенденции к сокращению реального платежеспособного спроса населения – это немаловажный вопрос). Уже на этом первоначальном этапе необходимо проработать вопросы и относительно комплекса продвижения предлагаемой продукции. Руководство торговой организации (магазина) должно четко обосновать средства и методы продвижения продукции. Естественно, изначально все упирается в финансовые возможности торговой организации (магазина). Но на наш взгляд, это еще не краеугольная проблема. Наличие большого объема финансовых ресурсов не гарантирует эффективности проведения продвижения. Поэтому руководство торгового предприятия (магазина) при организации коммерческой деятельности в рамках продвижения товаров должно четко ответить на следующие вопросы:

1. Кто является нашим реальным покупателем? Именно на основе ответа на данный вопрос можно будет иметь конкретное представление о том, что интересует данного покупателя, что им движет в процессе подготовки к покупке товара и совершении покупки (иначе говоря – его психологический портрет).

2. Какие подходы используются в продвижении основными конкурентами? Слепое копирование уже существующих подходов не является эффективным решением. Руководство торговой организации (магазина) должно четко сформировать свой уникальный подход.

Кроме того, при организации рекламной кампании как составляющего элемента продвижения надо учитывать и этические аспекты, т.к. в современном обществе к этому направлению все больше внимания.

Следующим шагом при организации коммерческой деятельности является управление персоналом. Несмотря на то, что в современных условиях на рынке труда наблюдается даже определенный избыток кадров с подобной профессиональной подготовкой, их именно профессиональный уровень далек от совершенства. В определенной степени проблему формируют и сами торговые организации (магазины). При названном нами выше избытке трудовых ресурсов, ориентированных на сферу торговли, руководству подобных заведений не слишком выгодно заниматься дополнительным профессиональным обучением новых работников, привитию им профессиональных навыков. Наиболее экономичным вариантом является увольнение сотрудника и поиск нового работника. Проблема подбора персонала в торговую организацию (магазин) обостряется еще и тем, что в сектор торговли высокими темпами внедряются новые технологии. Это приводит к повышению требований к знаниям и умениям работников торговли, их умению владеть новой инновационной техникой. Согласно действующему законодательству РФ, нет и не может быть дискриминации относительно возраста к претендентам на работу в сфере торговли. Как и показывает практика, зачастую работники старшего возраста являются более исполнительными и эффективными в рабочем процессе. Однако современные требования рынка ставят на передний план перед руководством торговых организаций (магазинов) вопрос непрерывного обучения персонала.

Таким образом, в заключение мы можем констатировать следующее: при всей важности и необходимости всех элементов организации коммерческой деятельности ключевое внимание должно уделяться в настоящее время работникам торговли, т.к. именно от них зависит эффективность работы той или иной торговой организации (магазина).

Список источников:

1. Атяшев М.О. Совершенствование коммерческой деятельности организаций торговли в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры // Инновационная наука. – 2016. – №4-1. – С. 33-34.
2. Козлова А.А. Коммерческая деятельность и функции маркетинга в торговле // Актуальные проблемы экономики современной России. – 2016. – №3. – С. 355-360.
3. Тарасова Е.Е., Матузенко Е.В., Наплекова Ю.А. Инновации в коммерческой деятельности // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2018. – №2 (69). – С. 198-209.
4. Толчинская М.Н. Перспективы развития коммерческой деятельности предприятий розничной торговли // Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – №2. – С. 69-73.

© Щекотихина Любовь Александровна

*председатель предметно-цикловой комиссии специальных и профессиональных дисциплин;
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»,
г. Орёл, РФ; e-mail: lyubovshekotihina@yandex.ru*

НАУЧНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В РАКУРСЕ КОНЦЕПЦИЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ИНФОРМАТИЗАЦИИ

УДК 657.01

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/233-234

Гребнева М.Е.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА

Вопросы актуализации и необходимости развития бухгалтерского учета в условиях ускорения прогресса и развития цифровой экономики имеют важное значение и обуславливают повышенный интерес к трансформации учетного процесса и работы бухгалтера. Определение значимости и модернизация роли бухгалтерского учета на фоне автоматизации большинства процессов в современной экономике позволяет уточнить интересы пользователей учетной информации, расширить представление о перспективах развития учетной работы.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, инновации, прогресс, нейронные сети, автоматизация учета.

Grebneva M.E.

TRANSFORMATION PROBLEMS AND PROSPECTS OF ACCOUNTING

Questions of actualization and necessity to develop book keeping under conditions of progress acceleration and digital economy development are of great value and stipulate heightened interest to transformation of accounting and bookkeeper's work. Defining the importance and modernization of the role of book keeping against automation of the majority of processes in modern economy allows to specify interests of the users of accounting information and to expand the idea of the development prospects of accounting.

Keywords: book keeping, innovations, progress, neural network, automation of accounting.

В условиях развития цифровизации постоянно возрастает и точность учета. Так, если еще десять лет назад идея использования нейронных сетей была далека от воплощения, то сегодня она постепенно становится одной из наиболее перспективных в обеспечении качественного и быстрого процесса учета. На практике применение нейронных сетей в системах ИС позволяет сортировать банковские выписки по статьям учета и видам проводимых операций, а системы уравнений дают возможность расчета себестоимости производства даже на крупных производствах.

Многие исследователи проводят анализ и прогнозирование развития прогресса, некоторые составляют списки тех профессий, из которых вскоре исчезнет человеческий труд. Так, во многие из таких прогнозов включается и профессия бухгалтера на основании повсеместной интеллектуализации автоматических средств учета. Искусственный интеллект, по мнению исследователей, может позволить вести учет без участия человека [1].

При этом более глубокий взгляд на проблему дает возможность оценить и творческий потенциал бухгалтерской отрасли. В основной части бухгалтерский учет включает большой объем рутинной работы, с которой машина справится и быстрее, и точнее. Однако остается еще область анализа тех аспектов деятельности, которые не относятся чисто к техническому сопровождению. Здесь можно сказать, что любая область, будь то исключительно искусство или механистическая деятельность, всегда несет на себе отпечаток своего назначения для человека, общества. А это означает, что всегда будут оставаться определенные тонкости и аспекты, с которыми сможет справиться только сам человек.

Инновационные подходы в любой области порождают в обществе многочисленные

споры, дискуссии и обсуждения. В области бухгалтерского учета обсуждение также является важной составляющей процесса развития. Всемирный конгресс бухгалтеров, в рамках которого объединились участники из более чем 130 стран, является одной из дискуссионных площадок по обсуждению изменений, происходящих в социально-экономической системе общества, а значит, затрагивают и область бухгалтерского учета [2].

В условиях глобализации стандартизация становится важной составляющей, обеспечивающей эффективное взаимодействие между участниками. Экономика, ранее разделенная на мировую и национальную, сегодня превращается в мировую как основу и национальную как часть мировой [3]. Практически уже не существует области экономики, которая не была бы связана с глобальными процессами и направлениями. Феномен разделения труда, который исторически привел к возникновению городов, сегодня способствует появлению стандартов мультикультурности и единого общества. В этом отношении международные стандарты, которые сегодня являются основой приведения национальных стандартов бухгалтерской отчетности к единому виду, в будущем станут также и основой появления феномена мирового бухгалтерского учета по аналогии с мировой экономикой.

Несомненно, что развитие инновационной, интеллектуальной основы бухгалтерского учета также окажет влияние на стандарты нормативного регулирования, в которых будут отражаться различные аспекты применения технических средств, в частности, искусственного интеллекта и нейронных сетей. При этом человек как потребитель бухгалтерского учета в условиях его совершенствования получает новую роль в его обеспечении. Так, на сегодняшний день основой бухгалтерского учета по-прежнему являются данные первичной документации. Бухгалтер составляет баланс, который по существу не имеет большого количества отличий от баланса организации, скажем, начала XX века, однако при этом меняется сам подход – в глобальном смысле. Компьютеризация не только ускорила и усовершенствовала рутинные процессы к учету, но и позволила человеку стать своего рода автором учетной политики организации. Сегодня для бухгалтера главными вопросами являются не вопросы следования методологии учета, а вопросы ее создания – для осуществления учета теперь требуется в большей степени понимание его сути и основы, нежели рутинных действий. Все это происходит благодаря интеллектуализации процесса учета. В этом отношении рано говорить о тенденции исчезновения самой профессии бухгалтера и передачи функции учета машине.

Таким образом, можно сформулировать ответ на вопрос о тенденциях развития бухгалтерского учета в XXI веке. Основной перспективой станет переход бухгалтерского дела в отрасль творческих профессий, так как, несмотря на избавление от трудозатратных рутинных процессов, уже сегодня становятся востребованными специалисты, владеющие навыками программирования и дизайна ИС систем и ее аналогов. Бухгалтер выступает в большей степени управленцем, он должен уметь выбрать наиболее подходящие для организации форматы и методы ведения учета, ориентируясь на общемировые стандарты.

Список источников:

1. Коптев В.В. Искусственный интеллект в помощь бухгалтерскому учету // Экономика, управление и финансы в XXI веке: факты, тенденции, прогнозы: Материалы международной научно-практической конференции. – Курск: Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП, 2019. – С. 69-72.
2. Кучерявая А.А. Влияние компьютеризации на функционирование бухгалтерского учета: изменения и проблемы // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – 2019. – №6 (25). – С. 169-172.
3. Овчинникова О.А., Михайль К. Нормативно-законодательное регулирование отражения объектов бухгалтерского учета в российской и международной практике // Устойчивое развитие науки и образования. – 2017. – №7. – С. 112-119.

© Гребнева Марина Евгеньевна
кандидат сельскохозяйственных наук, доцент; ФГБОУ ВО «Курский
государственный университет», г. Курск, РФ; e-mail: mgrebneva@mail.ru

Деминова С.В.

МЕТОДЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ И ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Бюджетирование можно представить как бизнес-процесс или комплексную задачу управления, которая связывает производственные и финансовые аспекты деятельности организации. Данный процесс позволяет осуществлять планирование финансовых показателей, сопоставлять текущую информацию с финансовыми планами, контролировать доходы и расходы хозяйствующего субъекта в сложившихся экономических условиях.

Ключевые слова: бюджетирование, финансовое планирование, финансовые показатели, методы, экономический анализ.

Deminova S.V.

BUDGETING AND FINANCIAL PLANNING METHODS IN THE ORGANIZATION

It is possible to present budgeting as a business process or a complex management problem which connects industrial and financial aspects of the organization activity. The process allows to carry out planning of financial indicators, to compare the current information with the financial plans, to control incomes and expenses of a managing subject under current economic conditions.

Keywords: budgeting, financial planning, financial indicators, methods, economic analysis.

Бюджетирование представляет собой составление комплексного плана функционирования и развития хозяйствующего субъекта в стоимостном выражении для обеспечения бесперебойной успешной работы. По нашему мнению, в качестве информационной основы для составления бюджетов необходимо построение учетно-аналитической системы организации, которая позволяет сформировать учетно-аналитическое обеспечение управления бизнес-процессами на основе использования методик учета, анализа и аудита [4].

В свою очередь, Н.В. Парушина указывает, что деятельность любой фирмы регулируется рядом нормативных документов, которые принимаются на федеральном, региональном и местном уровнях управления. А результаты деятельности представляются и раскрываются в отчетах, аналитических записках, обзорах и составляются на основе обобщения данных бухгалтерского учета, которые являются основой бюджетирования [8].

Бюджетирование тесно связано с процессом финансового планирования. Планирование финансовых показателей возможно с помощью различных методов: экономического анализа, нормативного, денежных потоков, многовариантности расчетов, балансового, математического моделирования и других методов.

Метод экономического анализа используется с целью определения основных закономерностей и тенденций в движении финансовых показателей как в натуральном, так и в стоимостном выражении, внутренних резервов предприятия. Сущность данного метода заключается в анализе фактических уровней финансовых показателей и составлении прогноза на будущий период на основании результатов проведенного анализа. Условием применения данного метода финансового планирования является ситуация, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы и когда взаимосвязь между показателями устанавливается на основе изучения их динамики.

В рамках проведения горизонтального анализа сравниваются плановые и фактические показатели за один период времени или плановые показатели за текущий год и год, выбранный в качестве отчетного. В рамках проведения вертикального анализа осуществля-

ется определение структуры плана, доли отдельных показателей и их влияние на конечные результаты. Для трендового анализа характерно сравнение плановых или отчетных показателей за ряд лет и дальнейшее построение прогноза на их основе. Факторный анализ предполагает выявление влияния отдельных факторов на изменение финансовых показателей.

Несомненно, каждый метод финансового планирования имеет как преимущества, так и недостатки. Преимуществом расчетно-аналитического метода является его широкое распространение для планирования уровня прибыли и доходов, прогнозирования динамики активов и пассивов. Недостатком является то, что в ситуации недозагруженности активов предприятия использование данного метода усилит степень недозагрузки, а это может привести к серьезным ошибкам уже в конечном финансовом плане.

По мнению Е.И. Шохина, суть нормативного метода состоит в том, что плановые показатели рассчитываются на основе установленных прогрессивных норм и финансово-бюджетных нормативов, которые являются качественной основой для финансового планирования с соблюдением режима экономии [6].

Нормы и технико-экономические нормативы бывают самыми разнообразными, но все они призваны определять потребность в финансовых ресурсах и источниках их образования. В соответствии с этим выделяют федеральные нормы и нормативы, такие как ставки федеральных налогов и сборов, нормы амортизационных отчислений исходя из амортизационных групп основных средств, ставки рефинансирования для коммерческих банков, тарифов взносов во внебюджетные фонды, минимального размера уставного капитала для компаний различных организационно-правовых форм, нормы чистой прибыли и т.д.

Также существуют региональные и местные нормы и нормативы, которые устанавливаются на уровне субъектов Федерации и муниципальных образований. К ним относятся налоги и сборы регионального и местного значения. Следующим уровнем в иерархии норм и нормативов являются нормативы, принятые в конкретных организациях с целью эффективного осуществления текущей деятельности, эффективных инвестиционных мероприятий и контроля. К преимуществам нормативного метода можно отнести возможность рассчитать отклонения между фактическим и нормативным уровнем показателя и на основе полученных результатов разработать мероприятия по решению выявленных проблем. К недостаткам можно отнести то, что в результате постоянных изменений внешних условий среды регулируемые нормативы изменяются и возникает необходимость корректировки нормативов внутри самой организации.

В.В. Бочаров утверждает, что балансовый метод заключается в том, что благодаря существованию условий баланса имеющиеся в наличии финансовые ресурсы приводят в соответствие с фактическими потребностями в них [1]. Планируемые поступления финансовых ресурсов увязываются посредством построения баланса с направлениями их использования с учетом остатков на начало и конец планируемого периода. Данный метод удобен для применения при планировании распределения прибыли и формировании фондов накопления и потребления. К достоинствам балансового метода финансового планирования можно отнести обоснованность и реалистичность, так как необходимы обоснованные элементы доходов и расходов для ведения их учета. В качестве недостатков следует назвать влияние изменения рыночных оценок капитала, конъюнктуры и динамики инфляции.

П.Н. Брусов [2] характеризует метод денежных потоков как инструмент для прогнозирования размеров и сроков поступления необходимых финансовых ресурсов. Теория прогноза денежных потоков основывается на ожидании поступления средств на определенную дату и планировании всех издержек и расходов. Признавая сходство между балансовым методом и методом денежных потоков, необходимо отметить, что автор дает более подробную информацию.

План денежного потока имеет три составные части, к которым относятся: денежные потоки от операционной (текущей) деятельности предприятия, инвестиционной и финансовой деятельности.

Денежные потоки от операционной деятельности включают притоки и оттоки де-

нежных средств, связанные с реализацией товаров, работ и услуг. Во второй части отражены денежные притоки и оттоки в связи с покупкой и продажей основных средств и нематериальных активов. Денежные потоки от финансовой деятельности касаются движения денежных средств по кредитам, займам, эмиссии долговых инструментов.

Данный метод финансового планирования подразделяется на два вида в зависимости от способа построения денежного потока, который может быть прямым и косвенным. Первый способ предполагает определение суммы предполагаемой выручки и вычитания из нее всех денежных затрат. Однако такой способ имеет существенный недостаток в той части, что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения денежных средств на счетах предприятия. При использовании косвенного метода данный недостаток устраняется, поскольку положительный или отрицательный финансовый результат, полученный по данным бухгалтерского учета, преобразовывается с помощью ряда корректировок в величину изменения денежных средств за период.

Метод многовариантности расчетов или метод оптимизации плановых решений состоит в разработке альтернативных вариантов плановых расчетов, для того чтобы выбрать из них оптимальный. Сложность его применения заключается в том, чтобы правильно выбрать критерий оптимальности. Это может быть минимум приведенных или текущих затрат, времени на оборот капитала, потерь финансовых ресурсов или максимум приведенной прибыли, вложения капитала при наибольшей отдаче от него, дохода на один рубль вложенного капитала, рентабельности капитала. Преимуществом метода оптимизации плановых решений является его многовариантность при составлении различных смет, а недостатком является то, что использование данного метода дает большие отклонения фактических показателей от запланированных.

Т.И. Григорьева считает [3], что метод экономико-математического моделирования призван давать количественную оценку взаимосвязям между финансовыми показателями и факторами, влияющими на их числовое значение. Данная взаимосвязь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой точное описание экономических процессов с помощью математических символов и приемов (уравнений, неравенств, графиков, таблиц и др.). Данный метод широко применяется в планировании показателей, основанных на регрессионной связи. Его преимуществом является то, что экономико-математическая модель дает возможность определить зависимость среднего значения финансового показателя от одного или от совокупности факторов. Но существует и недостаток из-за небольшого периода исследования, который не дает возможности выявить общие закономерности.

Метод экономико-математического моделирования имеет сложную структуру и состоит из нескольких этапов. На первом этапе анализируются и оцениваются отчетные данные о величине финансовых показателей за предплановый период, изучается динамика этих показателей, определяются факторы, которые могли оказать влияние на изменение динамики. Затем строится экономико-математическая модель плановых финансовых показателей и определяется их прогноз. В конце проводится экспертная оценка возможностей изменения планируемых показателей и принимается окончательное плановое решение.

В свою очередь, методы бюджетирования можно описать следующим образом. Метод «снизу-вверх» представляет собой сбор и постепенную передачу информации от исполнителей к менеджерам нижнего уровня и далее к руководству компании. Данный метод может быть преимущественным в том случае, если в организации существует четко отлаженная система учета и контроля в силу наибольшей простоты, так как искать баланс чаще всего более затратно, чем обеспечить точный расчет и придерживаться выработанного плана.

При этом метод бюджетирования «снизу-вверх» имеет существенный недостаток, который выражается в том, что при согласовании бюджетов появляются высокие транзакционные издержки потери времени и сил, а руководство не имеет доступа к «первичной» информации. В процессе передачи от одного уровня другому показатели могут изменяться,

что искажает исходную информацию. Когда показатели «доходят» до высшего уровня, то претерпевают существенные корректировки, и при отсутствии достаточной аргументации таких изменений руководители сталкиваются с недовольством подчиненных. В долгосрочном периоде такая ситуация приводит к небрежному составлению планов менеджерами нижнего звена или сознательно завышенных цифр в первоначальных бюджетах, что, безусловно, характеризует снижение доверия и внимания менеджеров к бюджетному процессу [12].

З.К. Раджабова отмечает, что метод «сверху-вниз» отличается тем, что руководство компании определяет цели и задачи, в частности, плановые показатели по прибыли, затем эти показатели детализируются и передаются на уровень планов подразделений [9]. Сложность применения данного метода заключается в том, что руководство компании должно обладать высокой компетенцией в вопросах деятельности своей организации и способностью сформировать реалистичный прогноз хотя бы на ближайший планируемый период.

Явное преимущество метода бюджетирования «сверху-вниз» состоит в согласованности бюджетов отдельных подразделений и в возможности определения контрольных показателей по продажам, расходам для оценки эффективности работы центров ответственности. В качестве недостатков применения данного метода можно выделить то, что не учитывается мнение самих исполнителей при составлении, а руководство зачастую не обладает полной информацией, необходимой для бюджетирования, следовательно, его нельзя считать полностью реалистичным.

К. Зусманович в своей работе выделяет комбинированный метод, который объединяет два предыдущих метода. Сначала осуществляется предварительное планирование по основным целям и составление общих планов на уровне установленных руководством компании стратегически ориентированных бюджетных показателей. На более низких уровнях происходит конкретизация этих планов – разработка бюджетов подразделений на основе заданных стратегических данных и с учетом фактических показателей прошлых периодов. Затем включается обратный ход, планирование производится снизу вверх. Этот процесс может осуществляться многократно, в результате чего выбираются наилучшие решения и устраняются несоответствия между отдельными целями плана. Детально проработанный бюджет, который прошел несколько этапов «сверху-вниз» и «снизу-вверх», позволяет управлять ресурсами компании с максимальной эффективностью [5].

А.А. Сергеев утверждает, что для использования любого из вышеназванных методов бюджетирования на первом этапе необходимо построение финансовой структуры организации, которая позволит распределить ответственность и полномочия между руководителями и специалистами организации по управлению доходами и расходами, активами, обязательствами и капиталом предприятия [10].

Благодаря существованию такой структуры становится возможным применение вышеназванных методов бюджетирования. Основными составляющими финансовой структуры выступают центры финансовой ответственности. По мнению И.Н. Черных, при выделении центров финансовой ответственности в рамках предприятия следует определить центр доходов, затрат, прибыли и инвестиций.

Центр доходов – это центр ответственности, на руководителя которого в рамках выделенного бюджета возложена обязанность по максимизации дохода от продаж, фактически для центра дохода формируется план продаж.

Центр затрат – это совокупность подразделений, которые для выполнения своих функций потребляют различные ресурсы, для этого центра формируется производственная программа и бюджет производства.

Центр прибыли – центр ответственности, на руководителя которого возложена обязанность за контролем сумм полученной прибыли.

Центр инвестиций – подразделение или целое предприятие, призванное отвечать за эффективность инвестиционной деятельности [11].

А.И. Кучеренко указывает, что, кроме перечисленных выше центров финансовой ответственности, в целях определения информационного обеспечения процесса бюджетирова-

ния следует выделять центры финансового учета, к которым относятся подразделения, выполняющие определенный набор функций, при этом они способны оказывать непосредственное воздействие на эффективность данных функций или направлений деятельности [7].

Помимо указанных, существует ещё несколько методов бюджетирования в организации [13]. Так, бюджетирование может осуществляться постатейно – это такой подход, который предусматривает четкое определение суммы по каждой статье расходов без возможности внесения каких-либо корректировок. То есть если в организации возникла экономия в какой-то части расходов, то она не может направить освободившиеся денежные средства на покрытие убытков по другой статье расхода.

Следующим подходом является бюджетирование с временным периодом, когда остаток средств, который не был израсходован, переносится на следующий период. Он является широко распространенным среди предприятий, так как при использовании становится возможным осуществлять мониторинг деятельности менеджеров компании и величину расходов ресурсов. Но бюджетирование с временным периодом имеет и существенный недостаток в силу наличия человеческого фактора. В конце периода подразделения, относящиеся к центрам затрат, начинают неоправданно расходовать остаток бюджета из-за опасения сокращения бюджета в следующем временном периоде.

Также существует статичный метод бюджетирования, который является слабо эффективным в силу того, что статьи бюджета не зависят от объемов производства, составляются до начала планируемого периода и пересмотру не подлежат. В противовес ему выступает гибкий метод бюджетирования, при котором показатели регулярно пересматриваются в течение планируемого периода, с учетом развития ситуации на рынке корректируются с целью избежать проблем в будущем.

Помимо указанных выше, существует сквозной метод бюджетирования, который включает в себя разработку бюджета на год с пересмотром его в конце каждого месяца путем исключения этого месяца и добавления бюджетных оценок на месяц, следующий за окончанием первоначального бюджетного периода. Эффективен такой метод в том случае, если рыночная конъюнктура и другие условия функционирования предприятия быстро меняются.

Следовательно, в процессе финансового планирования необходимо руководствоваться базовыми принципами единства, участия, непрерывности, гибкости и эффективности и некоторыми другими, а при разработке бюджетов необходимо учитывать принцип непрерывного составления и корректировки бюджетов, интегрированного и последовательного бюджетирования, принцип нормативности, принципы сквозного и скользящего бюджетирования, принцип декомпозиции, директивности бюджетов, целевого характера бюджетных лимитов, осмотрительности, бюджетирования по методу начисления, а также некоторых других. Осуществлять планирование финансовых показателей можно с помощью метода экономического анализа, нормативного, денежных потоков, многовариантности расчетов, балансового, математического моделирования. При осуществлении бюджетирования в основном используются: бюджетирование «снизу-вверх», «сверху-вниз», а также комбинированный метод.

Список источников:

1. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. – СПб: Питер, 2018. – 432 с.
2. Брусов В.Н., Филатова М.В. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Инвестиции. – М.: Кнорус, 2018. – 463 с.
3. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз. – 3-е изд., перераб. И доп. – М: Юрайт, 2016. – 462 с.
4. Деминова С.В., Сучкова Н.А. Процесс формирования учетно-аналитического обеспечения систем управления бизнесом // Интеграция и гармонизация учёта, анализа и аудита в условиях цифровой экономики: сборник научных трудов международного экономического форума «Бакановские чтения» (Орел, 22-23 ноября 2018 г.) / под общ. Ред. Н.А. Лытневой. – Орел: ОрелГУЭТ, 2019. – С. 54-58.
5. Зусманович К. Основы теории бюджетирования // Библиотека GAAP. –2015. – № 2. – С. 8-12.

6. Корпоративные финансы: Учебник / Под ред. Шохина Е.И. – М: КноРус, 2018. – 768 с.
7. Кучеренко А. И. Бюджетирование как метод финансового планирования деятельности организации // Справочник экономиста. – 2016. – №3. – С. 34-43.
8. Парушина Н.В. Информационное обеспечение и система показателей в механизме управления финансовой устойчивостью субъектов предпринимательства // Актуальные направления развития учёта, анализа и аудита в управлении экономическими субъектами в условиях неопределённости: Международный экономический форум «Бакановские чтения» (Орел, 29 ноября 2017 г.): сборник научных трудов / под общ. Ред. Н.А. Лытневой. – Орел: ОрелГУЭТ, 2018. – С. 16-21.
9. Раджабова З.К. К вопросу повышения эффективности финансового планирования в условиях предприятия // Фундаментальные исследования. – 2018. – №6-1. – С. 176-179.
10. Сергеев А.А. Экономические основы бизнес-планирования: учебное пособие. – М: КноРус, 2008. – 175 с.
11. Черных И.Н. Организация учета затрат по центрам ответственности: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010. – 160 с.
12. Cox, P. The Master Budget Project: Detailed Analysis // Strategic Finance, Access Section. – 2010. – P. 62-63.
13. Taylor, A. How strategic Budgeting Can Control Cost While Improving Performance // Journal of Corporate Accounting & Finance. – 2009. – №20. – P. 69-76.

© **Деминова Светлана Викторовна**
кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: dyominovas@mail.ru

УДК 657.471.1:657.6

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/240-244

Сучкова Н.А.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

В настоящее время особую значимость приобретают особенности развития и совершенствования учета, экономического анализа и аудита расчетных операций, служащих информационной основой для принятия управленческих решений в бизнесе. Стимулирование роста продаж продукции в таком аспекте становится первоочередной задачей финансового руководства компании. Одна из ключевых ролей в этом деле отведена такой категории, как дебиторская и кредиторская задолженность поставщиков и покупателей.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, поставщики, покупатели, бухгалтерский учет, экономический анализ, аудит.

Suchkova N.A.

THEORETIC-METHODICAL BASES OF ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT OF SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS AND BUYERS

The aspects of development and perfection of accounting, economic analysis and audit of the settlement are of special importance now. They form information basis for administrative decision making in business. Stimulation of sales growth of production in this aspect becomes the primary task of the company's financial management. Such categories as accounts receivable and accounts payable of, first of all, suppliers and buyers play one of the key roles in this business.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, suppliers, buyers, book keeping, economic analysis, audit.

В современных условиях задолженность поставщиков и покупателей обычно является последствием существования денежных расчетов между компаниями. В этой ситуации

обычно присутствует временной лаг между моментом платежа и временем передачи права на собственность, со времени передачи платежных документов и моментом их действительной оплаты.

Результативность управления работой компании всецело зависит от возможности руководства в срок получать достаточно точную, полную, детальную, объективную финансово-экономическую информацию. Подобная ситуация возможна в случае корректного ведения бухгалтерского учета, анализа и аудита расчетов с поставщиками и покупателями.

Теоретические и прикладные аспекты организации учета, анализа и аудита расчетов с поставщиками и покупателями изложены в исследованиях И.Т. Абдукаримова, М.В. Беспалова, В.В. Бочарова, М.В. Мельник, В.Ф. Паляя, М.Л. Пятова, Г.В. Савицкой, В.Ю. Сутягина, Т.М. Рогуленко, А.М. Фридмана, А.Д. Шеремета и др.

В разной степени изучению вопросов учета и контроля расчетов с поставщиками и покупателями и их анализу посвящены работы зарубежных экономистов Х. Андерсон, Э.А. Аренса, М. Беккера, К. Друри, Дж. Лоббека.

Актуальность изучения вопросов расчетов с поставщиками и подрядчиками заключается в том, что в настоящее время расчеты с контрагентами выступают существенной экономической составляющей. Скорость оборота денежных средств и денежных эквивалентов влияет на ситуацию с кредиторской и дебиторской задолженностью компании, воздействующей на ее экономическую активность.

В современных условиях хозяйствования деятельность экономических субъектов включает определенную долю риска и неопределенности. Подобная ситуация диктует необходимость проведения оценки надежности, платежеспособности, финансовой состоятельности своих партнеров. Оценка размера, качества и состояния дебиторской и кредиторской задолженности влияет на финансовое состояние компании. Грамотное управление дебиторской и кредиторской задолженностью позволяет обеспечивать рост реализации продукции, с одной стороны, и сделать его источником дополнительной прибыли – с другой.

Потребность оценки величины дебиторской и кредиторской задолженности, за исключением вариантов с судебным и внесудебным урегулированием обоюдных требований компаний, появляется при осуществлении оценки финансового положения компании, оценке рыночной стоимости бизнеса, переуступке права требования. На формирование рыночной стоимости компании оказывает влияние величина дебиторской задолженности и кредиторской задолженности, поскольку они выступают составными частями денежных отношений [3, 4].

В процессе проведения финансово-хозяйственной деятельности коммерческие фирмы постоянно вынуждают к вступлению в разнообразные расчетно-денежные взаимоотношения. Так, многие компании оплачивают выставленные поставщиками счета за приобретенные товары ими (оказанные услуги, выполненные работы). Покупатели же, наоборот, оплачивая закупленные товары, выполненные работы или же услуги, формируют входящий поток реальных денег. Помимо всего перечисленного, расчетные и денежные операции могут возникнуть при осуществлении операций перечисления процентов по кредитам банков, уплаты налогов в бюджет, выплаты зарплаты и т.д. В наиболее общем случае проведению расчетов предшествует возникновение обязательств или каких-либо прав, названных дебиторской либо кредиторской задолженностью.

Организации и различные лица, имеющие задолженность перед какой-либо компанией, называют дебиторами. Покупатели и заказчики выступают основной категорией дебиторов коммерческой организации. Соответственно, расчеты с покупателями и заказчиками появляются в финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации при осуществлении погашения дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность может появиться как при предоставлении отсрочки платежа заказчику (покупателю), так и при перечислении поставщикам и подрядчикам аванса. В первом варианте задолженность является денежной суммой, подлежащей уплате. Во втором случае задолженность представляет собой работы, услуги, товары, которые контрагенты должны будут поставить организации. Дебиторская задолженность может возникнуть на основании подписанных договоров, законов, деликта.

Дебиторская задолженность представляет собой категорию, используемую в разно-

образных сферах, что привело к различной трактовке термина с разных точек зрения. На взгляд Е.С. Аникиной [1], выделяют бухгалтерский, экономический и юридический подходы к понятию дебиторской задолженности:

- бухгалтерская позиция концентрирует свое внимание на источниках возникновения и порядке формирования задолженности;
- экономическая точка зрения рассматривает дебиторскую задолженность как элемент краткосрочного кредитования;
- определение дебиторской задолженности с юридической точки зрения фокусируется на правоотношениях, возникающих между сторонами.

На величину дебиторской задолженности влияют следующие факторы:

- объем продаж и доля в них реализации на условиях последующей оплаты;
- условия расчетов с покупателями и заказчиками;
- политика управления дебиторской задолженностью;
- платежная дисциплина покупателей;
- качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов.

Одним из аспектов управления выступает классификация дебиторской задолженности, позволяющая установить ее экономическую природу (табл. 1).

Таблица 1 – Признаки и классификационные группы дебиторской задолженности

Классификационный признак	Группы классификации	Цель использования
1. Состав (источники возникновения)	- покупатели и заказчики; - авансы выданные; - векселя к получению; - задолженность дочерних и зависимых обществ; - задолженность участников (учредителей); - прочие дебиторы	Учет в целях составления бухгалтерской отчетности; разработка кредитной политики
2. Срок погашения	- краткосрочная; - долгосрочная	
3. Надежность возврата	- нормальная (надежная); - просроченная: а) сомнительная; б) безнадежная	Контроль за сроком погашения и возврата; оценка влияния уровня дебиторской задолженности
4. Вид деятельности компании	- коммерческая; - некоммерческая	Выбор метода управления дебиторской задолженностью
5. Степень обеспеченности гарантиями	- обеспеченная; - необеспеченная	Анализ риска непогашения

В процессе хозяйственной деятельности наряду с дебиторской задолженностью возникает кредиторская задолженность.

Толковый словарь дает следующее определение: «Кредиторская задолженность – это счета, которые должны оплачиваться в ходе обычной работы предприятия» [8].

Согласно современному экономическому словарю Б.А. Райзберга, кредиторская задолженность – это временно привлеченные предприятием, организацией, учреждением денежные средства, подлежащие возврату кредиторам в установленные сроки [6].

Однако данные определения не отражают экономической сущности рассматриваемого понятия. Наиболее корректным, по нашему мнению, будет являться следующее определение: «Кредиторская задолженность – это задолженность организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда» [6].

Кредиторская задолженность имеет двойственную юридическую природу:

- как часть имущества она принадлежит предприятию на праве владения или на праве собственности относительно полученных заимообразно денег или вещей;
- как объект обязательственных правоотношений, кредиторская задолженность представляет собой долги предприятия перед кредиторами, которые имеют право требования на нее.

Сумма кредиторской задолженности находится в прямой зависимости в первую очередь от объема производства и реализации продукции [7]. С ростом объема производства и реализации продукции возрастают расходы предприятия, начисляемые в составе кредиторской задолженности и, соответственно, увеличивается ее общая сумма, и наоборот.

На величину кредиторской задолженности предприятия влияют следующие важнейшие факторы [5]:

- общий объем покупок;
- объем покупок на условиях последующей оплаты;
- условия договоров с контрагентами;
- условия расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- степень насыщенности рынка данной продукцией;
- политика управления кредиторской задолженностью;
- качество анализа кредиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов, принятая на предприятии система расчетов.

Современное развитие отечественной экономики неразрывно связано с предоставлением полной хозяйственной самостоятельности предприятиям в выборе ими при осуществлении предпринимательской деятельности рынков сбыта продукции, товаров, услуг, а следовательно, партнеров по бизнесу, в том числе будущих дебиторов. Поэтому дебиторская и кредиторская задолженность как реальный актив играет важную роль в сфере предпринимательской деятельности.

Основой повышения качества в использовании денежных средств, улучшения расчетов с поставщиками и покупателями выступает правильная организация бухгалтерского учета, анализа и аудита этого раздела расчетных операций.

Поставщики – это организации, поставляющие по договору (заказу) материальные ценности, выполняющие различные виды работ и оказывающие услуги [2].

К покупателям и заказчикам относят тех юридических и физических лиц, которые приобретают, используют, заказывают товары, услуги и работы организации или имеют такое намерение.

Расчетные операции с поставщиками и покупателями, осуществляемые в большинстве организаций, включают в себя:

- расходы по приобретению товарно-материальных ценностей для собственных нужд потребления или для последующей перепродажи;
- расходы на оплату оказанных сторонними организациями услуг;
- оказание другим компаниям услуг.

К основным функциям учета расчетных операций относят оценку, контроль и представление информации для управленческих задач.

Цель бухгалтерского учета расчетных операций с поставщиками и покупателями состоит в обеспечении необходимой информацией для принятия обоснованных управленческих решений участников хозяйственных связей, а также контролирующих деятельность хозяйствующих субъектов органов.

Следуя поставленной цели, к задачам бухгалтерского учета расчетных операций с поставщиками и покупателями относят:

- правильную организацию, законное и своевременное осуществление расчетов с поставщиками и покупателями по выбранной форме расчетов;
- контроль соблюдения установленных в договорах наличной и безналичной форм расчетов;

- исключение просроченной задолженности путем своевременной выверки расчетных операций с поставщиками и покупателями;
- обеспечение своевременного погашения кредиторской задолженности и взыскания дебиторской задолженности.

Цель аудита расчетных операций с поставщиками и покупателями состоит в установлении соответствия методики учета, применяемой в подвергшейся аудиту организации, действующим на территории РФ нормативным актам.

К задачам аудита расчетных операций с поставщиками и покупателями относят:

- определение правильности сумм задолженности поставщикам и покупателям;
- установление соответствия списания сумм задолженности поставщикам и покупателям;
- проверку реальности просроченной задолженности поставщикам и покупателям;
- нахождение сумм задолженности поставщикам и покупателям, у которой вышел срок позывной давности и установление соответствия ее списания;
- определение правильности учета сумм задолженности поставщикам и покупателям в соответствии с принятым методом определения выручки и видов реализации.

Экономический анализ расчетов с поставщиками и покупателями, имея целью разработку и аргументацию управленческих решений, предваряет их.

Следуя поставленной цели, к задачам экономического анализа расчетных операций с поставщиками и покупателями относят:

- проверку степени выполнимости договорных обязательств и своевременности осуществления расчетов;
- оценку изменений в структуре, динамике и расчет результативности расчетных операций с поставщиками и покупателями;
- установление и оценку влияния факторов на структуру, динамику и результативность расчетных операций с поставщиками и покупателями;
- выявление и количественное измерение резервов роста платежеспособности компании и усиления расчетной дисциплины;
- оценку показателей деловой активности дебиторской и кредиторской задолженности.

Список источников:

1. Аникина Е.С. Теоретические аспекты дебиторской задолженности, её сущность и классификация // Молодой ученый. – 2019. – №2. – С. 193-196.
2. Валинуров Т.Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – №31 (373). – С. 13-23.
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая). Федеральный закон от 30.11.1994 №51-ФЗ (редакция, действующая с 16 декабря 2019 года) [Электронный ресурс]. – URL: <https://fzrf.su/kodeks/gk-1/> (дата обращения: 20.03.2020).
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая). Федеральный закон от 26.01.1996 №14-ФЗ (редакция, действующая с 18 марта 2019 года) [Электронный ресурс]. – URL: <https://fzrf.su/kodeks/gk-2/> (дата обращения: 20.03.2020).
5. Парушина Н.В., Сучкова Н.А., Деминова С.В. Экономико-математическое моделирование в оценке эффективности использования трудовых ресурсов организации // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – №3 (25). – С. 135-141.
6. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 512 с.
7. Сучкова Н.А., Деминова С.В. Применение ретроспективного подхода в прогнозировании эффективности деятельности организаций // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – №4 (22). – С. 71-75.
8. Финансы. Толковый словарь / Б. Батлер, Б. Джонсон, Г. Сидуэл [и др.] / под общ. Ред. И.М. Осадчей. – М: Весь мир, 2017. – 765 с.

© Сучкова Наталья Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г.Орел, РФ; e-mail: na-suchkova@rambler.ru

Туктамышева Л.М.

**МОДИФИКАЦИИ АДАПТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ,
ОСНОВАННЫХ НА ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНОМ СГЛАЖИВАНИИ,
И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

Принятие управленческих решений основано на анализе и прогнозировании основных показателей деятельности бизнеса. В условиях постоянных изменений внешней среды ведения бизнеса и вариативности поступающей информации обосновано применение специализированных математико-статистических моделей, позволяющих адаптироваться к изменяющимся условиям и получать высокоточные прогнозы. В статье рассмотрен ряд специфичных моделей, основанных на экспоненциальном сглаживании, и даны рекомендации по их применению.

Ключевые слова: модели прогнозирования, экспоненциальное сглаживание, адаптация.

Tuktamisheva L.M.

**MODIFICATIONS OF ADAPTIVE FORECASTING MODELS
BASED ON EXPONENTIAL SMOOTHING AND THEIR USE
IN ADMINISTRATIVE DECISION MAKING**

Administrative decision making is based on the analysis and forecasting of the basic indicators of business activity. Under conditions of constant changes of business environment and changeability of the arriving information the use of specialized mathematical-statistical models is proved. It allows to adapt for changing conditions and to receive high-precision forecasts. In the article a number of the specific models based on exponential smoothing is considered, and recommendations about their use are given.

Keywords: forecasting models, exponential smoothing, adaptation.

Адаптивные модели с экспоненциальным сглаживанием завоевали популярность благодаря простоте построения и использования в краткосрочном прогнозировании. На основе этих моделей можно получать прогнозы ежедневных, еженедельных и ежемесячных продаж, прибыли, числа клиентов, числа сделок и других показателей, характеризующих деятельность бизнеса.

Выбор модели экспоненциального сглаживания зависит от компонентного состава временного ряда и вида тренда или сезонной составляющей.

Общий вид модели содержит средний сглаженный уровень f , а также сглаженную сезонную составляющую при ее наличии. Наиболее часто в специальной литературе встречаются модели простого экспоненциального сглаживания Хольта, Уинтерса и Тейла-Вейджа. Перечисленные модели реализованы в пакетах прикладных программ Statistica, Eviews, SPSS [1, с. 136].

Следует отметить, что существуют различные модификации адаптивных экспоненциальных моделей [2].

В работе Hyndman Rob J., Khandakar Yeasmin [3, с. 4] представлены 15 вариантов методов экспоненциального сглаживания. Сведем различные варианты методов экспоненциального сглаживания в общую таблицу (табл. 1).

Таблица 1 – Модификации моделей экспоненциального сглаживания

Тренд	Сезонная компонента		
	Отсутствие сезонности	Аддитивная сезонность	Мультипликативная сезонность
Отсутствие тренда	Модель Брауна (простое экспоненциальное сглаживание)	Простое сезонное экспоненциальное сглаживание	Модель Уинтерса без тренда
Аддитивный рост (тренд)	Двухпараметрическая модель Хольта	Модель Тейла-Вейджа	Модель Уинтерса с аддитивным трендом
Аддитивный демпфированный тренд	Модель с аддитивным демпфированным трендом	Хольта-Уинтерса с аддитивной сезонностью и демпфированным трендом	Хольта-Уинтерса с мультипликативной сезонностью и демпфированным трендом
Мультипликативный рост (тренд)	Адаптивная полиномиальная модель 2 порядка	Модель Тейла-Вейджа с мультипликативным трендом	Модель Уинтерса с мультипликативным трендом
Мультипликативный демпфированный тренд	Модель с мультипликативным демпфированным трендом	Хольта-Уинтерса с аддитивной сезонностью и мультипликативным демпфированным трендом	Хольта-Уинтерса с мультипликативной сезонностью и демпфированным мультипликативным трендом

Рассмотрим ряд модификаций моделей экспоненциального сглаживания.

1) Простое экспоненциальное сглаживание с дрейфом:

$$f_t = \alpha * \eta_t + (1 - \alpha) * f_{t-1} + a_1, \quad (1)$$

где a_1 – величина дрейфа, рассчитывается по всему ряду данных как величина среднего прироста.

Можно показать, что речь идет о случае адаптации среднего уровня без адаптации параметра тренда:

$$f_t = \alpha \sum_{i=0}^{t-1} \beta^i y_{t-i} + a_1(t-1) \quad (2)$$

Прогнозная модель:

$$\hat{y}_{N+L} = \hat{f}_{N+L} + a_1 * L, \quad (3)$$

где L – период упреждения.

Модель такого вида следует использовать при прогнозировании показателей деятельности бизнеса, не подверженных периодическим колебаниям и имеющих тенденцию роста или снижения с изменениями в среднем значении. Например, введение новых точек продаж приводит к росту среднего объема выручки компании. Использование обычных моделей прогнозирования без эффекта адаптации приведет к появлению систематической ошибки, а использование адаптивных моделей без дрейфа снизит качество прогноза.

2) Простое экспоненциальное сглаживание по первым приростам:

$$f_t = \alpha * \Delta \eta_t + (1 - \alpha) * f_{t-1}, \quad (4)$$

где $\Delta \eta_t$ – первый прирост. Соответственно, адаптируются приросты.

Прогнозная модель:

$$\hat{y}_{N+L} = \hat{y}_{N+L-1} + \hat{f}_{N+L} \quad (5)$$

Модель такого вида следует использовать при прогнозировании показателей деятельности бизнеса, не подверженных периодическим колебаниям и имеющих тенденцию роста или снижения с изменениями в приростах, вызванных несистематическими факторами.

3) Простое сезонное экспоненциальное сглаживание:

$$f_t^S = \alpha * \eta_t + (1 - \alpha) * f_{t-k}^S \quad (6)$$

где k – период сезонной волны (равно 4 для квартальных данных и 12 для помесечных данных).

Прогнозная модель:

$$\hat{y}_{N+L} = \hat{f}_{N+L-k} \quad (7)$$

Модель такого вида следует использовать при прогнозировании показателей деятельности бизнеса, подверженных периодическим колебаниям. Например, дневные данные по продажам, как правило, содержат периодичность, связанную с ростом объемов продаж в выходные дни.

4) Сезонная адаптивная модель с «затухающим трендом» или демпфированным трендом:

Аддитивная модель

$$\begin{aligned} \hat{y}_{N+L} &= f_N + \sum_{i=1}^L \varphi^i b_N + g_{N-k+L} \\ f_t &= f_{t-1} + \varphi \cdot b_{t-1} + \alpha z_t \\ b_t &= \varphi b_{t-1} + \beta z_t \\ g_t &= g_{t-k} + \gamma z_t, \end{aligned} \quad (8)$$

где $z_t = y_t - \hat{y}_t$ – коррекция ошибок.

$0 < \alpha, \beta, \gamma, \varphi < 1$; $t=k, k+1, \dots, N$ [4].

Здесь за счет того, что параметр тренда b умножается на величину φ , находящуюся в пределах от 0 до 1 и возводимую все в большую степень, параметр тренда замедляет свой рост.

Модель такого вида следует использовать при прогнозировании показателей деятельности бизнеса, подверженных периодическим колебаниям и имеющих тенденцию затухающего роста или снижения. Например, объем выручки магазина подвержен периодичности, и в долгосрочном периоде рост будет затухающим, что связано с пропускной способностью касс и площадью магазина.

5) Мультипликативная модель с «затухающим трендом» или демпфированным трендом:

$$\begin{aligned} \hat{y}_{N+L} &= (f_N + \sum_{i=1}^L \varphi^i b_N) * m_{N-k+L} \\ f_t &= f_{t-1} + \varphi \cdot b_{t-1} + \alpha z_t / m_{t-k} \\ b_t &= \varphi b_{t-1} + \beta z_t / m_{t-k} \\ m_t &= m_{t-k} + \gamma z_t / (f_{t-1} + \varphi b_{t-1}). \end{aligned} \quad (9)$$

где $z_t = \frac{y_t - \hat{y}_t}{\hat{y}_t}$ – коррекция ошибок.
 $0 < \alpha, \beta, \gamma, \varphi < 1$; $t=k, k+1, \dots, N$.

Модель такого вида следует использовать при прогнозировании показателей деятельности бизнеса, подверженных периодическим колебаниям и имеющих тенденцию ускоренного роста или снижения. Отличие от модели четвертого типа в том, что периодичность здесь является мультипликативной, что означает изменения в размахе силы колебаний периодичности.

Практика показала, что использование затухающего тренда позволяет повысить точность прогнозов по сравнению с обычными моделями Тейла-Вейджа и Уинтерса [5, 6].

Модели с демпфированным трендом реализованы в ППП Statistica. Для частных случаев моделей с экспоненциальным сглаживанием удобно использовать пакет R [3].

Рассмотренные модели нашли широкое применение в краткосрочном прогнозировании социально-экономических процессов и явлений [1, 6].

Дополнительное преимущество адаптивных моделей, основанных на экспоненциальном сглаживании, состоит в том, что параметры модели определяются путем перебора на основе достижения заданного уровня точности. Параметры адаптивных моделей не поддаются экономической интерпретации, а основная их ценность состоит в получении краткосрочного прогноза. Поступающая постоянно свежая информация вводится в модель без переоценки ее параметров. При необходимости повышения качества прогноза параметры модели могут быть пересмотрены, например, для помесечных данных модель следует пересмотреть через один год, для дневных данных – через два-три месяца.

Список источников:

1. Туктамышева Л.М., Ленерт А.Г. Модели прогнозирования уровня безработицы в Российской Федерации // Математика, статистика и информационные технологии в экономике, управлении и образовании: сб. тр. III Междунар. науч.-практ. конф., 4 июня 2014 г., Тверь. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2014. – С. 136-141.
2. Светульников И.С., Светульников С.Г. Методы социально-экономического прогнозирования в 2 т. Т. 2 модели и методы : учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 447 с.
3. Hyndman Rob J., Khandakar Yeasmin. Automatic Time Series Forecasting: The forecast Package for R // Journal of Statistical Software. – 2008. – Vol. 27 (3). – P. 1-22.
4. Gardner Everette S., McKenzie Ed. Seasonal Exponential Smoothing with Damped Trends // Management Science. – 1989. – Vol. 35. – №3. – P. 372-376.
5. Makridakis S., Hibon M. The M3 - competition: Results, conclusions and implications // International Journal of Forecasting. – 2000. – Vol. 16. – P. 451-476.
6. Стебунова О.И., Туктамышева Л.М. Адаптивные модели прогноза стоимости минимального набора продуктов питания (по данным Московской области) // Экономика и менеджмент систем управления. – 2019. – №1 (31). – С. 66-73.

© **Туктамышева Лилия Мухаммадиевна**
кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург, РФ; e-mail: lmtuktamishева@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

УДК 94(470)''16/18''

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/249-255

Абдуллина И.А.

РОССИЙСКИЕ КОЛОНИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЯХ В 1840-Х - ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 1860-Х ГГ.

Русская Америка – уникальное территориальное явление, которое до настоящего времени будоражит умы и фантазии многих современных исследователей. 1840-е - 1860-е гг. – период мирного сотрудничества США и России, когда в условиях давления на дипломатическом уровне сильной Англии американское и русское правительства успешно противостояли акциям британской короны, попутно выйдя на очень высокий уровень доверия.

Ключевые слова: русская Америка, колонии, российско-американские отношения.

Abdullina I.A.

RUSSIAN COLONIES IN INTERNATIONAL RELATIONS IN 1840S – THE FIRST HALF OF 1860S

Russian America is a unique territory. The 1840s - 1860s were a period of peaceful cooperation between the United States and Russia. The American and Russian governments successfully opposed England, and trusted each other.

Keywords: Russian America, colonies, Russian-American relations.

Российско-американские отношения в Новом Свете на протяжении XIX столетия протекали мирно и согласованно. Правительство как в США, так и в Российской империи практически не вмешивалось в торгово-экономические связи своих компаний, а также в освоение ими новых североамериканских территорий.

Русская Америка – уникальное территориальное явление, которое до настоящего времени будоражит умы и фантазии многих современных исследователей. Колонии, созданные Российской империей, даже в постпродажный период, продолжали действовать и развиваться. Пик развития североамериканских территорий пришелся на 1840-е - первую половину 1860-х гг.

Начало 1840-х гг. стало важным рубежом в истории российских колоний в Новом Свете. В 1840 г. в аренду английской Компании Гудзонова залива была передана значительная полоса материкового берега юго-восточной Аляски, в 1841 г. продана крепость Росс в Калифорнии, а в 1842 г. заканчивался срок 20-летних привилегий Российско-американской компании (РАК), дарованных императором в 1821 г.

Заинтересованное в продлении монопольных привилегий Главное правление РАК предприняло ряд шагов для создания положительного имиджа в глазах царского правительства, т.к. компанию традиционно обвиняли в жестоком угнетении коренного населения колоний. РАК постаралась опровергнуть эти негативные представления путем публикации в 1840 г. широко известной трехтомной работы священника-миссионера И.Е. Вениаминова, около 15 лет проживавшего в Уналашке и в Ново-Архангельске [1]. Издание этого солидного труда обошлось компании в немалую сумму – 857 руб. сер. [2]. Но цель оправдывала затраты – жизнь алеутов под контролем РАК была изображена Вениаминовым вполне сносно. Неслучайно он вопрошал на страницах своей книги: «Теперь спрашивается: хорошо

ли нынешнее управление алеутами и хорошо ли их состояние? Отвечаю: хорошо. Потому что алеуты, кроме служения компании пользуются совершенною свободою, а служение их бывает временное и всегда за плату... и всякая другая перемена их управления для них будет вредна и даже гибельна». Правда, автор все же осторожно указывал на необходимость увеличения платы туземцам за добываемую ими пушнину, снабжения их полезными вещами, а не «безделушками», и обеспечения им свободного доступа к конторским книгам РАК для контроля за правильностью ведения расчетов [3].

Издание многотомного труда И.Е. Вениаминова, похоже, сыграло положительную роль в продлении привилегий компании на новый срок. Правительство в этом вопросе выступило практически единодушно. 5 марта 1842 г. император подписал указ о продолжении существования РАК еще на 20 лет «с теми правами и преимуществами, которые были присвоены ей в 1821 г.» [4].

Одновременно правительство предложило Главному правлению РАК разработать новый устав. Новый устав существенно дополнял и детализировал некоторые аспекты. Особый интерес для данной работы представляют статьи и параграфы о новом сословии колониальных граждан (§ 227-235), о правах и обязанностях тоенов среди зависимых от РАК «инородцев» (§ 252-259) и даже раздел о ликвидации при необходимости самой Российско-американской компании (глава VI. «О закрытии компании») [5]. Плохо обстояли дела с судебной властью в колониях. Особенно нужно подчеркнуть § 149, который ставил жителей Русской Америки фактически в бесправное положение. Согласно этому параграфу, русские, креолы и «инородцы» могли обжаловать действия начальства в Правительственном Сенате только в течение 6 месяцев по прибытии из колоний в метрополию. Но поскольку туземцы и креолы почти никогда не покидали колоний, то реально они были лишены права подать жалобу или предъявить иск администрации Русской Америки. В этом плане положение русских рабочих-контрактников было немногим лучше, так как согласно заключенному с РАК соглашению они могли покинуть колонии только через 7 лет после истечения срока контракта. В целом можно прийти к выводу, что Устав РАК предоставлял широчайшее поле для беззакония и произвола.

1 июня 1840 г. колониальную администрацию возглавил А.К. Этолин. Начало его правления как раз и было заложено недавно заключенным взаимовыгодным соглашением между РАК и КГЗ (Компания Гудзонова залива), двух мощных пушных компаний. Хотя заключенное ранее согласие и сняло значительную часть противоречий между компаниями, оно не смогло ликвидировать их полностью. Скрытое противоборство проявилось в «географическом соперничестве» в северных районах материка. Обе компании стремились проникнуть на новые, неизведанные территории и приступить к освоению их пушных ресурсов. К активной экспансии в северо-западном направлении КГЗ подталкивало истощение пушных ресурсов бассейна р. Колумбия и массовое проникновение в эту область американских трапперов и поселенцев. В свою очередь, РАК также активизировала свои исследования Североамериканского материка. Именно правление Этолина было отмечено организацией многочисленных исследовательских экспедиций в глубинные районы Аляски. Было намечено два основных направления исследования: верховье реки Коппер и бассейн Юкона.

На новых территориях строились торговые посты, намечались более удобные пути доставки товаров и припасов во внутренние части материка Америки. Экспедитор Л.А. Загоскин в своих записях отмечал, что торговля с русскими заметно улучшила быт туземцев севера [6]. Всего через десять лет после основания Михайловского редута они совершенно оставили каменные топоры, ножи и костяные иглы, заменив их металлическими как более прочными и удобными. Некоторые туземцы, особенно богатые торговцы, быстро осваивали предметы европейской культуры. Загоскин описал жилище одного из них по имени Кантеньук из племени инкаликов, который имел не только русские котлы, кружки, ножи и топоры, но и скамейки, стулья и даже своеобразную люстру из таловых обручей с шестью лампами-жирниками. Сам Кантеньук был одет в рубаху, штаны и картуз, приобретенные в

русских факториях. А у индейцев танаина в верховьях Кускоквима появились кремневые ружья, которые они, в свою очередь, получили от кенайцев, проникших сюда из Николаевского редута [6].

Положительным аспектом российской колонизации было и то, что, осваивая новые территории, русские всячески стремились примирить часто враждовавших между собой туземцев, так как война сильно мешала торговле. Не менее успешно в 1840-х гг. развивались взаимоотношения с независимыми индейцами Юго-Восточной Аляски – тлинкитами и хайда-кайгани. Для усиления влияния «на независимых инородцев» ГП РАК ратовало за учреждение в колониях должности «главного колошенского таёна» (т.е. вождя). Эта должность была санкционирована императором 6 декабря 1842 г. В звание главного тоена был возведен лояльный к русским крещеный тлинкитский вождь Михаил Кухкан [7]. Однако это не привело к желаемым результатам, так как авторитет Кухкана среди местных тлинкитов был невелик, а индейцы других общин вообще не признавали его власти [7].

Определенному сближению между русскими и тлинкитами содействовала миссионерская деятельность епископа И.Е. Вениаминова. Он приложил немало сил для укрепления христианской веры на Аляске. Именно по его инициативе был основан целый ряд миссий (Нушагакская, Квихпакская и Кенайская), строились храмы, часовни, шло обучение детей местных жителей.

Российско-американская компания не забывала и о природе своих земель, и, конечно, о личной выгоде. Система природоохранных мер способствовала стабильности в добыче пушнины. В первую очередь РАК практиковала метод «запусков». Чтобы усилить природоохранные меры, директора РАК предписывали колониальному начальству следить, чтобы туземцы не охотились на беременных самок и прекратить выплаты за шкурки молодых неполовозрелых животных, которые компания вынуждена была продавать почти за бесценок. Эта же система оказалась особенно эффективной при добыче морских котиков.

Но не все было так хорошо, как кажется. Зависимое туземное население колоний требовало немало внимания главного правителя. 1840-1850-е гг. для туземцев ознаменованы частыми эпидемиями и голодом. Причиной их необычайно высокой смертности, по мнению руководства РАК, был слабый контроль со стороны начальства колоний и сам образ жизни туземцев. Для усиления надзора было решено переселить всех островных жителей на «большую землю». Чтобы привязать туземцев к новым местам жительства, им раздавали немного скота и семена овощей для занятия огородничеством. Кроме того, путем развития новых отраслей хозяйства колониальное начальство пыталось смягчить новую угрозу голода среди местного населения, возникшую в результате их чрезмерной концентрации в общих селениях и резкого обеднения флоры и фауны в округе. Для самой же колонии выселение туземцев было выгодно, так как содействовало размножению пушного зверя в оставленных ими районах Кадьяка, что сулило в будущем увеличение доходов РАК.

Однако издержки на содержание колоний неудержимо росли. Это привело к сокращению фонда заработной платы путем сокращения служащих компании. На жаловании компании осталось всего 949 человек, из них 613 – выходцев из России и креолов, 237 туземцев и 99 туземок работниц [8]. Около 25 престарелых служащих РАК, многие с довольно многочисленными семействами, отправились на новые места жительства. Часть пожилых, но одиноких стариков и инвалидов – выходцев из метрополии – также пожелала остаться в колониях, получая небольшие пенсии от РАК. Однако право на такие пенсии имели только те из русских, кто прослужил компании не менее 15 лет «с постоянным усердием и при безупречном поведении», что значительно сужало круг получателей. Для креолов срок выслуги пенсии приравнивался к 20 годам. Остальных стариков, не способных к работам, компания высылала в Россию, выплатив им единовременное пособие, тем самым обрекая их на нищенское существование. Все это привело к обострению отношений между русскими и тлинкитами в начале 1850-х гг. Тогда тлинкиты собирались даже захватить столицу Русской Америки – Ново-Архангельск. Начались систематические столкновения с негативно настроенными местными жителями.

Но, несмотря на все вышесказанное, наиболее суровым испытанием для российских колоний и самой России стала Крымская война.

Уже к концу 1853 г. было ясно, что русско-турецкая война может перерасти в войну с Великобританией и Францией. В связи с этим угроза для колоний в Америке становилась наиболее актуальной проблемой. Одновременно ГП РАК предприняло шаги на дипломатическом фронте для заключения договора с Компанией Гудзонова залива о нейтралитете колоний в ходе предстоящей войны. Россию, оставшуюся в одиночестве против сильных противников, естественно, не могла не интересовать позиция США в грядущем конфликте. От слов и действий американцев зависело многое, поэтому нет ничего странного, что российское министерство иностранных дел заранее озаботилось сбором информации о возможном поведении США. Однако никакой враждебности к России американское правительство не испытывало, и едва ли нужно было опасаться возможного военного вмешательства США.

Но взаимоотношения США и России летом 1854 г. завершились все же более продуктивным итогом, какой можно было предполагать. После прибытия в Санкт-Петербург нового американского посланника Т. Сеймура на встрече его с русским царем в разговоре всплыл относительно новый вопрос, который требовал скорейшего разрешения [9]. Это был вопрос о морском нейтралитете. Основные принципы морского нейтралитета можно свести к двум главным положениям: «флаг покрывает товар», т.е. на нейтральном корабле груз в любом случае должен считаться нейтральным, и нейтральный груз на корабле одной из воюющих сторон не подлежит конфискации.

Позиция США была достаточно агрессивной. Государственный секретарь США заявил, что в случае отказа Франции и Англии от признания принципов морского нейтралитета соответствующий договор будет заключен только с одной Россией. У. Марси знал, что делал. Англия действительно не желала обострять еще больше отношения с США, тем более не желала большего сближения американцев с русскими, поэтому англичане согласились признать морской нейтралитет, правда, только на время Крымской войны. Россия же готова была принять предложение США без всяких оговорок, тем более что оно отвечало ее интересам. Крымская война с неизбежностью вызвала сокращение объемов торговли с одним из главных международных партнеров, а теперь врагом, Англией, и Россия стремилась компенсировать эти потери расширением торговли с другими странами – в первую очередь с США. И уже 31 октября 1854 г. договор о морском нейтралитете был заключен.

В связи с Крымской войной российско-американские отношения приобрели особое значение при заключении Парижского мирного договора. Противостоять совокупной мощи европейских держав русская дипломатия не могла в одиночестве. Но рассчитывать на США в качестве реального противовеса было бы слишком наивно. Война закончилась, и вступать в открытую конфронтацию с европейскими странами, поддерживая Россию, американское правительство не собиралось. Была и иная причина некоторого разочарования США, причина более тонкая. Внимательный русский посланник в Вашингтоне Э.А. Стебль писал в Санкт-Петербург, что американское правительство «смотрит с некоторым сожалением на окончание борьбы, которая ставила Англию в определенную зависимость от него, вселяла уверенность, что эта держава выполнит все требования американцев, которые, надо признать, не всегда были справедливы» [10]. Это весьма емкая и точная оценка.

Что же касается российских колоний на северо-западе, то, несмотря на войну и объявленную союзниками блокаду, русские колонии почти не испытывали в то время недостатка в продовольствии и товарах. Снабжение всем необходимым осуществлялась посредством купленных в США судов под американским флагом – барка «Нахимов» и винтового парохода «Император Александр II». Формально они принадлежали гражданам США, а их капитаны и часть команды были американцами. Пароход совершал рейсы по разным отделам колоний и даже ходил в Аян для доставки туда накопившихся мехов [11].

Российские колонии понесли убытки во время Крымской войны. РАК подсчитала убыль на сумму 132 820 руб. 20 коп. – сумма в масштабах деятельности компании не очень значительная и сопоставима с ее отчислениями в страховой капитал в 10-летний срок. И уж

тем более невелика была эта сумма в сравнении с теми потерями, которые могли быть в случае втягивания российских колоний в военные действия против сил союзников на Тихом океане. Также нельзя не отметить весьма интересный факт: именно в годы войны доходы компании начали расти. Так, в 1853 г. доходы РАК составляли 670474 руб. сер., а в 1855 г. – 832748 руб. сер., а в 1856 г. – даже 972118 руб. сер. [13]. Крымская война положительно повлияла на торговые обороты РАК. Практически все залежалые товары, хранившиеся уже несколько лет на складах Ново-Архангельска, были раскуплены служащими компании. Русская Америка благополучно пережила суровые годы войны.

После Крымской войны продолжало существовать сотрудничество США и России. Несмотря на некоторую разницу позиций по отдельным вопросам, Россия желала не потерять США как своего естественного союзника. Русская дипломатия с большим пониманием и даже сочувственно отнеслась к отказу США подписать Парижскую декларацию, регламентирующую принципы ведения морской войны и, среди прочего, запрещающую каперство. Это сигнализировало о том, что Россия весьма дорожила своими отношениями с США и рассматривала их как дружественное государство.

Интересно, что через несколько лет дружеская помощь понадобилась уже самим Штатам. В апреле 1861 года на территории США вспыхнула Гражданская война. Еще до начала гражданской войны национальный вопрос стал причиной многообразных форм борьбы и в переносном и в прямом смысле слова. Европейские державы пристально следили за развитием ситуации в Северной Америке в начале 1860-х гг. Для европейских правительств в напряженной конфронтации Севера и Юга заключался реальный шанс на ослабление своего опасного противника, США. Англичане были прямо заинтересованы в падении мощи США, вплоть до распада ее на два отдельных государства. Именно по этой причине южане рассчитывали на военную и финансовую поддержку англичан. В этой связи для северян имела принципиальное значение позиция России.

С начала Гражданской войны русское правительство заняло благожелательную позицию по отношению к северянам, что являлось продолжением дружественных отношений США и России, установившихся ранее. При этом русское правительство было способно принять любое компромиссное соглашение между Севером и Югом и даже было готово к этому подтолкнуть американцев. Россия даже не отвергала возможности уступок со стороны северных штатов южанам. Министр иностранных дел А.М. Горчаков писал по этому поводу, что для «нас нет ни Севера, ни Юга, а есть федеральный Союз, на расстройство которого мы смотрим с сожалением» [14]. Для русской дипломатии это была очень двусмысленная ситуация. Санкт-Петербург желал скорейшего завершения противостояния Севера и Юга, потому что единые Штаты выступали как естественный противовес притязаниям англичан. С другой стороны, русская дипломатия не могла однозначно принять революционные методы борьбы Севера, не сотворив предварительно массу неприятных параллелей с положением в собственной стране. Тем не менее, США рассматривались Россией как союзник в решении дальневосточных и даже европейских вопросов, союзник в борьбе с Англией.

Американцы, в свою очередь, также видели в Россию свою союзницу, прежде всего, в борьбе против Англии и Франции. Действия России имели большое значение для хода Гражданской войны. Серьезным событием во взаимоотношениях США и России в эти годы стала отправка морской экспедиции в Северную Америку. В 1863 г. две эскадры – одна через Атлантический океан к Восточному побережью США, другая через Тихий океан к Сан-Франциско – были отправлены в Северную Америку. Посылка была проведена по инициативе Морского министерства для атак на коммуникации Англии и Франции в случае обострения с ними отношений и начала новой войны. Единственная страна, чье мнение по вопросу присутствия русской эскадры у берегов Америки было испрошено, были как раз США. При отправлении кораблей из Санкт-Петербурга в Вашингтон была отправлена особая депеша, в которой спрашивалось мнение правительственных кругов США по этому поводу. Ответ не заставил себя ждать. Морской министр США Уиллис отвечал, что «присут-

ствие в наших водах эскадры, принадлежащей флоту его величества, может быть источником только радости и счастья для наших соотечественников» [14].

Американская общественность была настроена благожелательно по отношению к русским морякам, и матросы с офицерами получали теплый прием во всех городах США, где они сходили на берег. Большой роли, конечно, эскадра не сыграла. Когда миновала опасность новой конфронтации России с европейскими державами, что совпало с массированным наступлением северян по всему фронту, русские корабли были отозваны обратно. Необходимость в их присутствии отпала.

Таким образом, в годы Гражданской войны в США именно Россия была единственной из мировых держав того времени, кто не вынашивал планов агрессии в той или иной форме против воюющих друг с другом американцев. Русское правительство демонстративно оставалось в стороне от конфликта, но явно имело склонность к контактам с демократическим Севером, прежде всего, в пику Англии, поддержавшей южан.

В этот период в Российских колониях на Северо-Западе дела шли удовлетворительно. РАК несла большие убытки. По-прежнему были тщетными попытки наладить в столь суровом климате зерновое хозяйство и развить огородничество. Колонии требовали все больших расходов. Выросли расходы на содержание бюрократического аппарата компании: за 10 лет на 27 тыс. руб. сер. Пушной промысел был неустойчивым, оборот капитала стал медленным, что порождало отсутствие свободных денег. Капиталистическое развитие России с начала 1860-х гг. поставило вопрос об отмене всех привилегий и льгот, в т. ч. и для РАК. Этот вопрос встал перед компанией особенно остро, так срок ее собственных монопольных привилегий истекал в 1862 г.

Итак, 1850-е гг. стали трудным этапом истории русских колоний на Северо-Западе. Экономическое положение РАК стало внушать серьезную тревогу за ее будущее. Именно в эти годы возникли первые проекты продажи российских владений в Новом Свете.

А в первой половине 1860-х гг. Соединенные Штаты были больше заняты собственными внутренними проблемами, нежели внешнеполитическими.

Таким образом, можно сделать вывод, что такие значимые события на международной арене не могли не повлиять и на обстановку на Тихоокеанском Севере. Россия в очередной раз убедилась, что на таком далеком расстоянии практически невозможно контролировать территории и принимать быстрые решения (новостей приходится ждать несколько месяцев), также нельзя не учитывать финансовые трудности содержания колоний. США же, напротив, укрепили свои позиции на Тихоокеанском Севере и усилили свое влияние, т.к. Англия в этом регионе его фактически потеряла.

Список источников:

1. Слепцов А.П. Святитель Иннокентий (Вениаминов) – исследователь народов Дальнего Востока [Электронный ресурс]. – URL: <http://rusk.ru/st.php?idar=19758> (дата обращения: 23.03.2020).
2. Митрополит Иннокентий (Вениаминов - Попов) 1797-1879 [Электронный ресурс] // Русская Православная церковь в Соединенных Штатах Америки. – URL: http://www.ruschurchusa.org/ru/9/20/40/46/print_page (дата обращения: 23.03.2020).
3. Вениаминов И.Е. Записки об островах Уналашкинского отдела [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.prlib.ru/item/678067> (дата обращения: 17.01.2020).
4. Отчет Российско-американской компании Главного правления за два года, во 1 января 1842 года (Цит. по: Гринев А.В. (рец.) Болховитинов Н.Н. Русско-американские отношения и продажа Аляски (1834-1867) // История СССР. – 1991. – Т. III. – С. 205-208.
5. Гринев А.В. Русские промышленники на Аляске в конце XVIII в. Начало деятельности А.А. Баранова [Электронный ресурс]. – URL: http://militera.lib.ru/explo/ira/1_05.html (дата обращения: 19.03.2020).
6. Загоскин Л.А. Путешествия и исследования лейтенанта Лаврентия Загоскина в Русской Америке в 1842-1844гг. / Общ. ред. М.Б. Черненко, Г.А. Аграната, Е.В. Бломквист. – М., 1956. – С. 448-449.
7. Гринев А.В. Индейцы тлинкиты в период Русской Америки (1741-1867). – Новосибирск, 1991. – С. 320-325.

8. Тихменев П.А. Историческое обозрение образования Российско-Американской компании и действий ее до настоящего времени. – СПб: Тип. Э. Веймара, 1861. – Ч.2. – С. 191-192.
9. Пономарев В.Н. Политика и дипломатия в годы войны (1853-1855 гг.) [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.akra-city.ru/istoriya-vneshney-politiki-rossii/2-politika-i-diplomatiya-v-godivoini-1853-1855-gg.html>.
10. Пономарев В.Н. Крымская война и русско-американские отношения. – М., 1993. – С. 157.
11. Доклад комитета об устройстве русских американских колоний. 1863 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.prlib.ru/item/679538> (дата обращения: 01.04.2020).
12. Завалишин Д.И. Российско-американская компания. – 1865. – С. 98.
13. Киняпина Н.С. Внешняя политика России второй половины XIX века. – М., 1974. – С. 78.
14. Абдуллина И.А. Особенности российско-американских отношений в первой половине XIX века // Актуальные аспекты фундаментальных и прикладных исследований. – 2019. – №10. – С. 246-251.

© *Абдуллина Ирина Александровна*
ассистент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет
экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: abdullina.irina.a@ya.ru

УДК 81'25:811.111

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/255-262

Бондарева Н.А.

**ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕКСТОВ
ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ АДЕКВАТНОЙ ЭКВИВАЛЕНТНОСТИ
(НА ПРИМЕРЕ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА)**

Экономические тексты из специализированных изданий имеют свои особенности, которые необходимо учитывать при переводе. Изучением таких особенностей занимается специальная теория перевода. Переводчик должен ориентироваться в современной экономике вообще и иметь ясное представление как об общих тенденциях ее развития, так и о том сегменте экономики, с которым связан текст, подлежащий переводу. Иначе взаимопонимание, столь важное для сегодняшней экономики, может быть нарушено.

Ключевые слова: глобализация, экономический текст, языковая деятельность, вербализация, коммуникация, языковые особенности, стилистический прием.

Bondareva N.A.

**TRANSLATION FEATURES OF ECONOMIC TEXTS
TO BE ADEQUATELY EQUIVALENT WITH THE ORIGINAL
(ON THE EXAMPLE OF ENGLISH)**

Economic texts in specialized editions have the features which are necessary to consider while translating. There is a special translation theory which studies such features. The translator should be aware of modern economy in general and have a clear idea both about the general tendencies of its development, and about the segment of economy which the text subject to translation deals with. Otherwise mutual understanding which is so important for today's economy can be broken.

Keywords: globalization, economic text, language activity, verbalization, communication, language features, stylistic reception.

Современная жизнь характеризуется быстрым развитием науки и техники, следствием чего является быстрый и повсеместный обмен специальной информацией. Специалисты в различных сферах науки и экономики должны неустанно следить за всем новым,

что появляется в области науки и техники по всему миру. В случае введения в эксплуатацию технологий и знаний они должны уметь ими воспользоваться. Развивающиеся международные связи, обширный многосторонний поток информации обозначают необходимость в точном, конкретном и правильном переводе специальных текстов.

В настоящее время существует необходимость в выделении перевода экономических текстов не только как особого вида переводческой деятельности и специальной теории, исследующей этот вид деятельности, а также присвоении экономическому переводу особого прикладного статуса. С точки зрения лингвистики, характерные особенности экономической литературы распространяются на ее стилистику, грамматику и лексику.

Перевод экономической литературы таит в себе множество трудностей. В английском и русском языках имеются присущие только им грамматические явления, которые вызывают затруднения при переводе текстов как с русского языка на английский, так и наоборот.

Язык экономической литературы несомненно отличается от литературного и разговорного языка. Он осложняется наличием развёрнутых сложных предложений с инфинитивными и причастными оборотами, атрибутивными сочетаниями, распространенными определениями и вводными конструкциями. Кроме того, быстрый темп развития многих областей науки и техники вызывает образование большого количества новых специальных понятий и соответствующих терминов.

Чтобы переводить специальные тексты, нужно знать: язык, с которого переводишь; язык, на который переводишь; предмет, о котором говорится в оригинале.

Следует отметить, что широкое и интенсивное развитие научного стиля привело к формированию в его рамках многочисленных жанров, таких как статья, монография, учебник, патентное описание (описание изобретения), реферат, аннотация, документация, каталог, справочник, спецификация, инструкция, реклама (имеющая признаки и публицистического стиля). Каждому жанру присущи свои индивидуально-стилевые черты, однако они не нарушают единство научного стиля, наследуя его общие признаки и особенности.

Круг деятельности, охватываемой понятием «перевод», очень широк. Переводятся с одного языка на другой стихи, художественная проза, публицистика, научные и научно-популярные книги из различных областей знания, дипломатические документы, деловые бумаги, статьи, статьи и выступления политических деятелей, речи ораторов, газетная информация, беседы лиц, разговаривающих на разных языках и вынужденных прибегать к помощи устного посредника – «толмача», дублируются кинофильмы.

Слово «перевод» принадлежит к числу общеизвестных и общепонятных, но и оно, как обозначение специального вида человеческой деятельности и ее результата, требует уточнения и терминологического определения.

Миньяр-Белоручев Р.К. определяет перевод как вид речевой деятельности, удваивающий компоненты коммуникации, целью которого является передачи сообщения в тех случаях, когда коды, которыми пользуются источник и получатель не совпадают.

Швейцер А.Д. трактует перевод как важное вспомогательное средство, которое обеспечивает выполнение языком его функции общения, когда люди выражают свои мысли на разных языках. Перевод – это акт межъязыковой коммуникации.

Комиссаров В.Н. рассматривает перевод как крупномасштабный естественный эксперимент по сопоставлению языковых и речевых единиц в двух языках в реальных актах межъязыковой коммуникации, и его изучение позволяет обнаружить в каждом из этих языков немаловажные особенности, которые могут оставаться не выявленными в рамках «одноязычных» исследований.

Переводческие концепции зарубежных исследователей, в частности Лейпцигской школы, развивались в тесном сотрудничестве с советскими переводчиками и во многом созвучны с их работами. Немецкий лингвист О. Каде определяет перевод как важнейшую часть двуязычной коммуникации, участники которой владеют разными языковыми кодами. В процессе такой коммуникации переводчик выполняет тройную функцию: получателя сообщения на ИЯ, перекодированного звена и отправителя сообщения на ПЯ.

А. Нойберт говорит о переводе как о процессе межъязыковой межкультурной коммуникации, при котором на основе целенаправленного переводческого анализа исходного текста создается вторичный переводящий текст, заменяющий исходный в новой языковой и культурной среде. Иначе перевод означает расширение круга воспринимающих сообщений, его задачей является при этом сохранение характера воздействия (прагматического отношения), для чего могут потребоваться изменения в самом сообщении.

В данной работе мы придерживаемся, точки зрения Федорова А.В., который обозначает перевод:

262) процесс, совершающийся в форме психического акта и состоящий в том, что речевое произведение (текст или устное высказывание), возникшее на одном – исходном – языке (ИЯ), пересоздается на другом – переводящем – языке (ПЯ); 2) результат этого процесса, т.е. новое речевое произведение (текст или устное высказывание) на ПЯ1.

При всем своеобразии требований, предъявляемых переводчику тем или иным видом переводного материала, при всей разнице в степени одаренности и творческой инициативы, в объеме и характере сведений необходимых в том или ином случае, для всех видов этой деятельности общими являются два положения:

цель перевода – как можно ближе познакомить читателя (или слушателя), не знающего ИЯ, с данным текстом (или содержанием устной речи);

перевести – значить выразить верно и полно средствами одного языка то, что уже выражено ранее средствами другого языка. (В верности и полноте передачи – отличие собственного перевода от переделки, от переделки или сокращенного изложения, от всякого рода так называемых «адаптаций»).

Общая характеристика перевода, определяющая перевод как соотнесенное функционирование двух языковых систем, и вытекающие из этого определения выводы распространяются на любой акт перевода.

Реальная переводческая деятельность осуществляется переводчиками в различных условиях; переводимые тексты весьма разнообразны по тематике, языку, жанровой принадлежности; переводы выполняются в письменной или устной форме, к переводчикам предъявляются неодинаковые требования в отношении точности и полноты перевода и т.д. Отдельные виды перевода

требуют от переводчика особых знаний и умений.

Все эти различия, какими бы значительными они ни казались, не меняют сущности переводческого процесса, его общелингвистической основы. Любой вид перевода остается, прежде всего, переводом со всеми его особенностями, определяемыми соотношением языков. Эти особенности вызывают необходимость научной классификации видов переводческой деятельности (видов перевода) и детального изучения специфики каждого вида.

Перевод официально-деловых текстов – полностью ориентирован на передачу содержания, т.е. носит информативный характер. Форма текстов в большинстве случаев стереотипна. В европейских языках высока культура и стандартизация письменной переписки. В современном русском языке гораздо меньше устоявшихся речевых штампов. Поэтому при переводе иногда приходится прибегать к дословному изложению. Прием дословного перевода нередко используется при переводе нормативно-правовых документов, где каждое слово значимо и недопустимо вольное толкование (пример – перевод международных законодательных актов, договоров).

Основной чертой языка деловой корреспонденции и языка техники является точное и четкое изложение материала при почти полном отсутствии эмоциональных элементов; в них практически исключена возможность произвольного толкования существа вопроса. Поэтому основными требованиями, которым должен отвечать хороший деловой перевод, являются:

точность – все положения, трактуемые в оригинале, должны быть изложены в переводе; сжатость – все положения оригинала должны быть изложены сжато и лаконично;

ясность – сжатость и лаконичность языка перевода не должны мешать изложению лексики, ее пониманию;

литературность – текст перевода должен удовлетворять общепринятым нормам литературного языка, без употребления синтаксических конструкций языка оригинала.

Перевод заголовка, если он раскрывает сущность вопроса, должен быть близок к оригиналу, если же он отличается краткостью или носит рекламный характер, переводчик вносит в него краткую аннотацию для дальнейшего использования его в информационных целях. Все сокращения, встречающиеся в тексте оригинала, должны быть расшифрованы в соответствии с общепринятыми и специальными сокращениями. Сокращения, не поддающиеся расшифровке, остаются на языке оригинала.

В тексте перевода остаются в оригинальном написании:

- слова и предложения не на языке оригинала;
- сокращенные наименования марок изделий и приборов;
- названия иностранных печатных изданий.

В тексте перевода переводятся:

- названия частей и отделов учреждений и организаций;
- названия должностей, званий, ученых степеней, титулов;
- собственные имена и названия в соответствии с установившейся практикой.

В тексте перевода транскрибируются:

- иностранные фамилии, собственные имена и названия с учетом традиционного написания известных фамилий;

- артикли и предлоги в иностранных фамилиях;
- наименования иностранных фирм, компаний, акционерных обществ, корпораций, концернов, монополий, промышленных объединений;
- союзы и предлоги в названиях фирм;
- фирменные названия машин, приборов, химических веществ, изделий, материалов.

В тексте перевода заменяются русскими эквивалентами:

- научно-технические термины;
- географические названия.

В тексте перевода сохраняется национальное своеобразие специфических слов и выражений, связанных с особенностями быта и общественной жизни, историей, географическими и климатическими условиями.

Перевод сложной терминологической группы представляет собой ряд логически обусловленных операций, выполняемых в следующей последовательности:

идентификация терминологической группы, заключающаяся в выявлении ключевого слова и определении границ слева и справа, т.е. крайне левого (последнего уточняющего) определения и крайне правого (предложного) определения;

перевод ключевого слова как первичного значащего элемента группы. При переводе ключевое слово переходит с характерного для английского языка крайне правого положения на левое или крайне левое положение, характерное для структуры русских терминологических групп;

перевод ключевого слова совместно с первым уточняющим, т.е. наиболее близким к базовому слову левым определением (ЛО1). Если базовым словом группы является широкий термин «система», то для совместного перевода к нему надо поставить вопрос «Какая система?» Ответом будет «Система управления»;

перевод уточненного значения ключевого слова совместно со вторым уточняющим левым определением (ЛО2). Для этого ставится вопрос «Система управления чем?» Ответом будет «Система управления самолетом»;

перевод дважды уточненного значения ключевого слова совместно с третьим уточняющим определением (ЛО3) и т.д.

Таким образом, перевод английской терминологической группы производится в по-

рядке ее строительства, т.е. справа налево. Перевод входящих в состав группы простых терминов должен быть адекватным и соответствовать принятым среди специалистов отрасли значениям.

Текст – это внутренне организованная последовательность отрезков письменного произведения или записанной либо звучащей речи, относительно законченной по своему содержанию и строению.

Перед началом работы переводчик с помощью анализа текста должен установить, какой из видов текста ему предстоит переводить. Точно также и при оценке перевода, прежде всего, необходимо получить ясное представление о том, к какому типу текстов относится оригинал, чтобы избежать опасности оценки перевода по неверным критериям. Типология текстов, отвечающая требованиям процесса перевода и распространяющаяся на все типы текстов, встречающихся в практике, является непреложной предпосылкой объективной оценки переводов. Существует ряд попыток разработать такую типологию текстов, которая позволяла бы сделать выводы о принципах перевода или о выборе специальных методов перевода. В этом проявляется понимание того, что методы перевода определяются не только кругом читателей и специальным назначением перевода.

Классификация текстов Латышева Л.К. в целом сходна с обычной основной дифференциацией прагматических (ориентированных на содержание) и художественных (ориентированных на форму) текстов.

Попытки классифицировать встречающееся в практике многообразие текстов в рамках четырех типов текстов должны исходить из того, что каждый тип текстов в зависимости от роли главных вышеизложенных признаков сам может подразделяться на значительное число видов текстов. В то время как тип текста, в значительной мере, определяет выбор метода и степень важности того, что подлежит сохранению при переводе, вид текста определяет, какие внутриязыковые закономерности должны, прежде всего, учитываться переводчиком. К типу текстов, ориентированных на содержание, могут быть отнесены: сообщения и комментарии прессы, репортажи, коммерческая и деловая корреспонденция, спецификации товаров, инструкции по эксплуатации технических приборов, патентные описания, грамоты, официальные документы, учебная и специальная литература всех видов, исследования, отчеты, трактаты, специальные тексты гуманитарных, естественных и технических наук. Различие текстов, ориентированных на содержание и ориентированных на форму, предполагает наличие у текстов, ориентированных на содержание, конкретной формы. Не может существовать языковой формы без содержания. Следовательно, и в текстах, ориентированных на содержание, следует учитывать, что, поскольку форма и содержание нераздельно связаны друг с другом, способ выражения мысли в языке является не менее важным, чем ее предметное содержание. Лишь правильно сформулированные тексты действительно отражают описываемый в них предмет. В этом смысле односторонний функционально-стилистический подход к языку невозможен как к средству коммуникации, приспособленному к изложению того или иного содержания высказывания.

В отношении официальных документов и технических материалов – текстов информационного характера – можно сказать, что у них вполне определенная форма, и даже нередко весьма строгие предписания относительно формы, соблюдение которых необходимо, чтобы документ был принят. Характеристиками официально-делового стиля являются:

- высокая регламентированность речи (определенный запас средств выражения и способов их построения);
- официальность (строгость изложения; слова употребляются обычно в своих прямых значениях, образность, как правило, отсутствует, тропы очень редки);
- безличность (официально-деловая речь избегает конкретного и личного).

Если говорить о речевых жанрах, о структуре официально-делового стиля, то он подразделяется на две разновидности, два подстиля: официально-документальный и обиходно-деловой.

В первом можно выделить язык дипломатии (дипломатические акты) и язык законов, а во втором – служебную переписку, деловые бумаги.

В жизни любой организации или предприятия деловой стиль речи занимает важное место. Обмен информацией, выдвижение и разработка рабочих идей, контроль и координация деятельности сотрудников, подведение итогов и оценка достигнутого – вот лишь некоторые стороны деятельности организации, которые связаны с проведением совещаний и деловых бесед разного рода. Между собой их сближают такие моменты, как ориентация на интересы работы, спланированность, некоторый формализм языка, то есть все то, что придает деловой характер этим речевым взаимодействиям. Вместе с тем деловые беседы, деловые совещания и телефонные разговоры можно рассматривать как самостоятельные виды деловой коммуникации. Они отличаются друг от друга не только целями, ради которых проводятся, формой контакта, но и числом участников, что предопределяет социально-психологические особенности их организации и проведения.

Итак, официально-деловая речь - один из важнейших стилей русского литературного языка, играющего большую роль в жизни общества. Он строг, официален и по-своему выразителен.

Характерными особенностями научно-технического стиля являются его информативность (содержательность), логичность (строгая последовательность, четкая связь между основной идеей и деталями), точность и объективность и вытекающие из этих особенностей ясность и понятность. Отдельные тексты, принадлежащие к данному стилю, могут обладать указанными чертами в большей или меньшей степени. Однако у всех таких текстов обнаруживается преимущественное использование языковых средств, которые способствуют удовлетворению потребностей данной сферы общения.

В рамках каждого функционального стиля можно выделить некоторые языковые особенности, влияние которых на ход и результат процесса перевода весьма значительно. Например, в научно-техническом стиле это лексико-грамматические особенности научно-технических материалов и, в первую очередь, ведущая роль терминологии и специальной лексики. Процесс дальнейшего развития сложного термина отражает этапы последующей разработки или модификации конкретной бортовой системы, агрегата или технологического процесса их изготовления.

Совокупность переводных текстов какого-либо языка составляет особую разновидность этого языка, пересекающую его функциональные стили и иные разновидности. Ориентированность на оригинал неизбежно модифицирует характер использования языковых средств, приводит к развитию языковой нормы. Контакт двух языков в процессе перевода неизбежно ведет к более широкому использованию аналогичных форм, к относительному уподоблению языковых средств. Многие слова, словосочетания, способы описания ситуации оказываются сначала характерными для языка переводов, и лишь потом частично проникают и в язык оригинальных произведений или становятся в нем столь же узальными. Следовательно, норму переводческой речи можно определить, как требование соблюдать правила нормы исходного языка с учетом узальных особенностей переводных текстов на этом языке. Эти особенности реализуются переводчиками интуитивно в их практической деятельности.

Раскрывая специфику отдельного подвида перевода, специальная теория перевода рассматривает ряд факторов, которые должны учитываться при описании конкретного типа перевода. Во-первых, сама по себе принадлежность оригинала к особому функциональному стилю может оказывать влияние на характер переводческого процесса и требовать от переводчика применения особых методов и приемов. Во-вторых, ориентированность на подобный оригинал может предопределить стилистические характеристики текста перевода, а, следовательно, и необходимость выбора таких языковых средств, которые характеризуют аналогичный функциональный стиль уже в переводимом языке. И в результате взаимодействия этих двух факторов могут обнаруживаться собственно переводческие особенности, связанные как с общими чертами и различиями между языковыми признаками аналогичных

функциональных стилей в исходном и переводимом языках, так и с особыми условиями и задачами переводческого процесса этого типа.

В процессе перевода устанавливаются определенные отношения между двумя текстами на разных языках (текстом оригинала и текстом перевода). Сопоставляя переводимые тексты, можно раскрыть внутренний механизм перевода, выявить эквивалентные единицы, а также обнаружить изменения формы и содержания, происходящие при замене единицы оригинала эквивалентной ей единицей текста перевода. При этом возможно и сравнение двух или нескольких переводов одного и того же оригинала. Сопоставительный анализ переводов дает возможность выяснить, как преодолеваются типовые трудности перевода, связанные со спецификой каждого из языков, а также какие элементы оригинала остаются переданными в переводе. В результате получается описание "переводческих фактов", дающее картину реального процесса.

В рамках каждого функционального стиля выделяются некоторые языковые особенности, влияние которых на ход и результат процесса перевода весьма значительно. В данной работе рассматриваются особенности информативного перевода на примерах специальных текстов по ИТ и деловой переписки.

В теоретическом отношении выделение отдельных видов перевода (в зависимости от типа текстов) связано с разработкой специальных теорий перевода, раскрывающих специфику каждого вида или подвида перевода. В практическом плане классификация видов перевода дает основу для специализации переводчиков на определенных типах переводческой деятельности. В зависимости от значимости их специфических черт различные виды перевода требуют более или менее детального теоретического анализа. В настоящее время разработан ряд специальных теорий перевода. Среди специальных теорий, связанных с жанрово-стилистической классификацией переводов, наибольшее внимание исследователей привлекают проблемы перевода официально-деловых и научно-технических материалов, которые представляют большой теоретический и практический интерес.

Иными словами, специальная теория перевода изучает воздействие на процесс перевода жанрово-стилистических особенностей оригинального текста.

Экономический дискурс представляет комплексное явление. Он отличается от научного дискурса и представляет разные виды – это и деловые сферы экономики, и разговор обывателя на экономическую тему, а также газетно-журнальные статьи и т.д. Под экономическим дискурсом понимается такой тип дискурса, в ходе развертывания которого осуществляется процесс речепроизводства на основе определенных экономических идей. Как мы уже говорили ранее, в нашей работе мы придерживаемся того мнения, что экономический дискурс существует, прежде всего, в экономических текстах, статьях, интернет-публикациях, а участниками такого типа дискурса могут выступать как бизнесмены, руководители предприятий, студенты экономических специальностей вузов ученые, занимающиеся исследованием экономики, так непрофессионалы, интересующиеся экономическими сводками, новостями и т.д.

На основании существования экономического дискурса существует и специальная теория экономического перевода, который является особой сферой, выходящей за рамки научного текста.

Также в своей работе, рассматривая понятия адекватности и эквивалентности текста, мы пришли к заключению, что адекватность текста, под которой подразумевается передача содержания с ориентацией на получателя, является целью переводчика.

Мы остановились на особенностях, наиболее часто встречающихся в статьях. Среди грамматических особенностей при переводе с английского языка на русский мы отмечаем изменение порядка слов, перевод заголовков, изменение грамматических конструкций и структуры предложения, замену частей речи и другие.

Лексические особенности перевода, характерные для подобного рода текстов, – это, прежде всего, специализированная лексика, термины и профессиональные жаргонизмы, а

также общепринятая лексика, но употребляемая в значениях, не свойственных неспецифическому стилю.

Отметили мы и стилистические особенности, такие как использование метафор и фразеологических оборотов для придания эмоциональной яркости языку и другие.

Список источников:

1. Алимов В.В. Теория перевода. Перевод в сфере профессиональной коммуникации: Учебное пособие. – М.: КомКнига, 2006. – 160 с.
2. Брандес М.П., Провоторов В.И. Предпереводческий анализ текста. – М.: НВИ-Тезаурус, 2001. – 224 с.
3. Бархударов Л.С. Язык и перевод. – М., 1975. – 354 с.
4. Виноградов В.С. Перевод: Общие и лексические вопросы. – М.: Высшая школа, 1971. – 240 с.
5. Володина М.Н. Когнитивно-информационная природа термина и терминологическая номинация: автореф. дис. ... докт. филол. наук. – М., 1998. – 345 с.
6. Вопросы теории перевода в зарубежной лингвистике: Сб. ст. / Под ред. В.Н. Комиссарова. – М., 1978. – С. 59.
7. Гальперин И.Р. Текст как объект лингвистического исследования. – М.: Аспект-Пресс, 2005. – 178 с.
8. Ерогова А.М. Теория и практика перевода экономических текстов с английского языка на русский. – М.: Просвещение, 1986. – 122 с.
9. Паршин А.Н. Теория и практика перевода. – М.: Русский язык, 2000. – 161 с.
10. Седов К.Ф. Человек в жанровом пространстве повседневной. – М.: Лабиринт, 2007. – С. 7-38.
11. Сложеникина Ю.В. Терминологическая вариативность: Семантика, форма, функция – Изд. 2-е, испр. – М.: Издательство ЛКИ, 2010. – 288 с.
12. Тюленев С.В. Теория перевода. – М.: Гардарики, 2004. – 336 с.

© *Бондарева Наталья Алексеевна*

*кандидат филологических наук, доцент, заведующая кафедрой иностранных языков
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»,
г. Орел, РФ; e-mail: ilin26@yandex.ru*

УДК 94(47).042

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/262-265

Еремеев А.Е.

**ИСТОРИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМАТИКА
ГЕОПОЛИТИЧЕСКОГО ВЫБОРА МОСКВЫ
В КОНЦЕПЦИИ МОНАХА ФИЛОФЕЯ «МОСКВА – ТРЕТИЙ РИМ»**

В данной работе рассматривается вопрос о роли монаха Филофея в создании концепции «Москва – третий Рим». Анализируются исторические особенности возвышения Москвы и принятия ею роли защитника православной веры.

Ключевые слова: «Москва – третий Рим», Филофей, Флорентийская уния, цезарепанизм.

Eremeev A.E.

**HISTORICAL-SOCIOLOGICAL PROBLEMATICS OF GEOPOLITICAL CHOICE
OF MOSCOW IN THE CONCEPT OF MONK PHILOTHEUS
“MOSCOW - THE THIRD ROME”**

In the work the question on the role of monk Philotheus in the creation of the concept “Moscow - the third Rome” is considered. Historical features of Moscow rise and playing by it the role of the defender of orthodox faith are analyzed

Keywords: «Moscow - the third Rome», Philotheus, Laetentur Caeli, Caesaropapism.

На протяжении многовековой истории России политической элите неоднократно приходилось делать решительный выбор, определяя, по какому пути пойдет наша страна, кто будет ее союзниками, к какой цели ей следует стремиться и во имя каких идеалов. Успех достижения поставленных целей всегда существенно зависел не только от возможности элиты проанализировать текущую геополитическую обстановку и принять решение, исходя из холодного расчета, но и, прежде всего, от согласования своих амбиций с представлениями, желаниями и идеалами русского народа.

В XV веке, спустя несколько столетий после судьбоносного выбора веры, перед Москвой встал вопрос об усилении притязаний на роль крупного политического игрока, выразителя интересов православных народов. В данных исторических реалиях монах псковского Спасо-Елеазаровского монастыря Филофей создал одну из главных доктрин Московского государства, во многом определившую направление внутренней и внешней политики России вплоть до революций 1917 года и вошедшую в историю под названием «Москва – третий Рим». Сведения о Филофее крайне скудны, известно только, что жил он во время правления Московского великого князя Василия III и характеризовался как весьма авторитетный человек своего времени, признанный борец с несправедливостью и обличитель неправд. О себе отзывался со скромностью: «Яз человек сельской и невежа в премудрости, не в Афинах родился, ни у мудрых философ учился, ни с мудрыми философы в беседе не бывал» [3, с. 33]. Эти слова, с одной стороны, могут расцениваться как проявление скромности, с другой стороны, дают повод некоторым исследователям отнести признание к собственной невежественности и усомниться в том, что он был способен создать столь значимое для нашей страны произведение.

Мы склонны рассматривать монаха Филофея как действительного автора доктрины «Москва – третий Рим». «Текстологический анализ самого распространенного произведения «Филофеева цикла» – «Послание на звездочетцев» – позволяет установить время его происхождения (около 1523 г.)» [1, с. 79]. Однако не стоит это понимать как некий гениальный провидческий акт творения, который настолько глубоко проник в сердца и души русского народа, что стал путеводной звездой, озаряющей весь имперский ориентированный путь царской России. Монах Филофей, будучи, несмотря на его скромность, бесспорно, одним из образованнейших людей своего времени, лишь в письменной форме обозначил и без того существовавшие в обществе умонастроения, придав им чуть более строгие очертания. Другими словами, последующая политика Московского государства во многом определялась значимыми политическими событиями того периода и реакцией на них политической элиты Москвы, в духовно-культурном плане совпадающей с чаяниями народа, а не успешной пропагандистской деятельностью монаха Филофея.

Здесь следует упомянуть два архиважных для истории России события XV века. В 1438-1439 гг. в городе Ферраре проходил XVII Вселенский собор, созданный Папой Евгением IV и получивший название Ферраро-Флорентийский собор. Вселенский собор представляет собой сбор высших иерархов христианской церкви для обсуждения и принятия важнейших церковных решений. На соборе присутствовало свыше 700 высокопоставленных церковных иерархов восточной и западной христианских церквей, среди которых стоит упомянуть Константинопольского Патриарха Иосифа II, полномочных представителей Патриархов Александрийского, Антиохийского и Иерусалимского, Митрополита Киевского и всея Руси Исидора, а также Византийского императора Иоанна VIII Палеолога. По итогам данного собора был подписан орос (Флорентийская уния), важнейшей составляющей которого явилось признание главенства Папы Римского во Вселенской Церкви.

Подписание данной унии происходило при весьма непростых обстоятельствах: Византийская империя вела тяжелую оборонительную войну с молодым и сильным исламским

государством Османской империей, находясь под угрозой уничтожения и отчаянно нуждаясь в военной помощи со стороны братьев по вере. Также непросто обстоит дело и с самим процессом подписания ороса. По воспоминаниям участника данного собора Софрония Сиропула, в будущем ставшего Константинопольским Патриархом, многие участники собора не были знакомы с содержанием подписываемого ими документа: «Греки знали, что орос подписан императором, подписали и они. Знали и латиняне, что он подписан греками и папой, подписали и они. При этом большинство даже не знало, что в нём написано» [2, с. 300]. По прошествии нескольких лет многие участники собора, представлявшие интересы восточной христианской церкви, стали указывать на тот факт, что вынуждены были подписать данный орос, находясь под сильным давлением со стороны латинского духовенства. Представлявший нашу страну Митрополит Киевский и всея Руси Исидор по возвращении на родину был арестован, бежал и продолжил деятельность в лоне Римской католической церкви в сане кардинала. Тем не менее, подписание флорентийской унии существенно подорвало позиции восточнохристианской церкви и ослабило авторитет Византийской империи. Многим начало представляться сомнительным, что некогда великая империя и защитница «истинного христианства» способна не то что являться оплотом истинной веры и защитницей православных всего мира, но и даже уберечь себя от неминуемой гибели.

Вторым событием, потрясшим весь мир и оказавшим сильнейшее влияние на дальнейшую судьбу Московского государства, явилось падение Константинополя в 1453 году. После продолжительной осады, сопровождавшейся непрерывными артиллерийскими обстрелами, город был взят осаждавшими его турками. Император Константин XI пал в бою с мечом в руках, защищая город. По преданиям, почти все защитники города, кто не сумел спастись, прорвали окружение и пали в бою. Мехмед II пощадил лишь тех, что укрылись в соборе Святой Софии. Падение Константинополя означало конец великой Византийской империи, что православными по всему миру воспринялось как Божья кара за грехи и утрату истиной веры. Их взоры постепенно стали обращать в сторону Московского государства, которое постоянно укреплялось и расширяло свои границы. Складывалось представление, что Византия погибла, утратив веру, а Русь ее хранит и возвышается. Именно в такой геополитической обстановке монах Филофей формулировал свои представления о роли и месте Русского православного государства и Московского государя как единого во всей поднебесной христианского царя, оформляя их в посланиях государю Василию III и фактически управляющему Псковом дьяку Мисюрю–Минехину.

Всю теорию Филофея емко можно выразить в словах «Два Рима пало, третий стоит, а четвертому не бывать». Идея о том, что всемирное главенство теперь переходит от Царьграда к Москве, доказывалась Филофеем различными способами, однако, прежде всего, он указывает на династическую преемственность русских князей и византийских императоров, тем самым подтверждая законное право и обязанность последних следовать традициям своих предков, защищать интересы православной церкви и православных христиан всего мира. Монах Филофей совершенно неслучайно касается вопроса династической преемственности, ведь для мировоззренческой системы людей традиционных обществ ключевым обоснованием законности притязаний на занятие желаемого социального положения всегда выступала апелляция к происхождению. Родословная во многом предопределяла равно как будущие возможности, так и необходимость выполнять соответствующие обязанности. Причем подобного рода ограничения воспринимались как само собой разумеющиеся, а следовательно, абсолютно справедливые. Стать царем и принять на себя все соответствующие обязанности можно только по праву рождения. Интересно, что царь представлялся не только как глава государства, но и, прежде всего, как глава христианской церкви и всего христианского мира. Подобного рода система отношений между светской и религиозной властью будет в дальнейшем именоваться цезарепапизмом. Данный термин католическая историография использовала в основном для обозначения соответствующей системы отношений в Византии, однако он в равной мере применим и к Российской империи, которая многое унаследовала от своей великой предшественницы.

Быть главой православных и защитником веры означало не только необходимость выполнять соответствующие ритуальные действия, придерживаться определенной системы ценностей, но и проводить соответствующую внутреннюю и внешнюю политику. Неслучайно вернуть Царьград и, прежде всего, Собор Святой Софии в лоно христианского мира стало несбыточной мечтой и устремлениями всех последующих русских Царей. К интеллектуальной истории России к теории Филофея обращались многие историки, философы, публицисты, среди которых были как апологеты, так и непримиримые критики. Однако даже сегодня, по прошествии многих столетий, с учетом огромного количества судьбоносных событий в истории нашей страны многие православные народы по традиции продолжают смотреть на Российскую Федерацию, с надеждой взирая как на защитницу своих интересов.

Список источников:

1. Гольдберг А.Л. Три «послания Филофея»: (опыт текстологического анализа) // Труды отдела древнерусской литературы, т. XXIX. – Л., 1974. – С. 68-97.
2. Малинин В.Н. Старец Елеазарова монастыря Филофей и его послания: Ист.-лит. исследование В. Малинина. – Киев: Тип. Киево-Печерск. Успенск. лавры, 1901. – 1029 с.
3. Сильвестр Сиропул Воспоминания о Ферраро-Флорентийском соборе (1438-1439). В 12 частях. – СПб.: Издательство Олега Абышко, Университетская книга, 2010. – 352 с.

© *Еремеев Александр Евгеньевич*

кандидат социологических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А.Г и Н.Г. Столетовых», г. Владимир, РФ; e-mail: eremeev_ae@mail.ru

УДК 81'367.622

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/265-268

Зайцева Н.Н.

К ВОПРОСУ О СУФФИКСАЛЬНОМ СЛОВООБРАЗОВАНИИ ИМЕН СУЩЕСТВИТЕЛЬНЫХ ОБЩЕГО РОДА

Существительные общего рода – это активно употребляющийся в речи класс слов, который обладает определёнными особенностями, присущими только им. Одной из важных особенностей является словообразование подобных лексем. В работе рассмотрены словообразовательные признаки имён существительных общего рода, которые определяют их оценочную семантику.

Ключевые слова: имя существительное общего рода, словообразование, суффиксация.

Zaitseva N.N.

TO THE QUESTION ON SUFFIXAL WORD-FORMATION OF THE COMMON GENDER NOUNS

Common gender nouns are a class of words actively used in speech which possesses certain features inherent only by it. One of the important features is word-formation of such lexemes. In the work word-formation features of common gender nouns which define their evaluative semantics are considered.

Keywords: common gender nouns, word-formation, suffixation.

Значение существительного как отдельной части речи определяется многими учеными как «предметность», «субстанциональность», хотя на самом деле имена существительные обозначают не только предметы, но и действия (ходьба, бег), состояния (сон, болезнь), процессы (рисование, крашение), свойства и качества предметов (красота, белизна)

и отношения между предметами (подлинность, тождество).

Среди имен существительных особый интерес представляют существительные общего рода, которые служат качественной характеристикой лица, называя людей по характерному для них признаку, действию или свойству. Имена существительные общего рода «относятся к предикативной лексике, а это означает, что основная их функция – характеристика и оценивание» [3, с. 52]. Традиционно считается, что эти слова часто выражают отрицательную экспрессивную оценку. По мнению В.В. Виноградова, «совмещение мужского и женского рода у таких существительных оправдывается их резкой экспрессивностью, они носят резкий отпечаток фамильярного и даже вульгарного стиля» [1, с. 71].

Однако следует учесть, что небольшая часть существительных общего рода не обладает оценочным элементом и носит нейтральный общеупотребительный характер, например: коллега, тёзка, староста.

Тем не менее, употребительность существительных общего рода, несмотря на незначительное количество зафиксированных словарями лексем, необычайно широка. Чтобы кратко и образно выразить отношение к кому-либо или чему-либо, носители языка прибегают к подобным словам, а значит, использование существительных общего рода характерно в основном для устной разговорной речи либо для диалога в художественной литературе.

Как правило, основным средством для выражения оценочного значения в существительных общего рода является лексическое значение, однако не менее важным элементом выступают словообразовательные аффиксы и контекст. К разговорным словообразовательным средствам относится суффиксация как один из наиболее продуктивных способов создания существительных общего рода. Благодаря суффиксации как средству конденсации многослойных наименований грубоватая оценочность данных слов несколько смягчается, но при этом сохраняется экспрессивная воздействующая функция.

Разговорно-просторечный характер имеют единицы общего рода, созданные при помощи нулевой суффиксации от глаголов: «Самый главный *придира* из всей комиссии...» (С.В. Самаро. Капитан Валар. Смертник номер один); «– А ты все та же – бессменный староста курса! – смеялся Володя. – Такая же *придира* и *неуступа*» (Г.Е. Николаева. Битва в пути).

Эмоционально-экспрессивные характеристики свойственны именам существительным общего рода, образованным с помощью суффикса -л(а), -л(о): «Колька Морозов, конечно, думает об отметках, он, поди, даже вымаливает пятерки у Божией Матери (он первый ученик и *зубрила*)» (А.Л. Мясников. Я лечил Сталина: из секретных архивов СССР); «А этот Володька был, есть и будет подлецом первой марки: *подлипало* и *прихлебало!*» (В.С. Розов. В добрый час!).

Эти лексемы образованы от разговорных слов оценочного характера и имеют резко отрицательную окраску. Подобная окраска присутствует у глагольных существительных общего рода, образованных при помощи суффикса -к(а) (задавака, кривляка, гуляка, бояка и др.), однако производящие глаголы, напротив, имеют нейтральную окраску: «А посему мог сохранять естественность там, где другой на его месте выглядел бы фигляром и *кривлякой*» (Ю.П. Вяземский. Шут); «Так надо было взять этого *писаку* за жабры и допросить по полной программе... Вдруг он прав – чем чёрт не шутит?» (А.М. Галкин. Обжалованию не подлежит).

Стилистическая окраска таких существительных противоположна нейтральным, а именно: писатель – писака, читатель – читака.

Экспрессивная характеристика добавляется к существительному, если оно образовано от основ глаголов, прилагательных и существительных при помощи суффикса -аг(а) (-яг(а)): «– Эка женщина дородная, а? И ведь умница была, *работяга*, а вот – загуляла, закружилась!» (М. Горький. Лето); «А городок ничего себе, *симпатия*...» (А.Н. Арбузов. Нас где-то ждут).

Такие существительные носят фамильярную окраску или ироническую: «Ничего, перебьёшься, *скромняга* нерешительный» (Н.Г. Лукьянова. Принцев на всех не хватит), а иногда и неодобрительную: «– Вы рассуждаете как стопроцентный *деляга*, – крикнул он. – План зимнего лова имеет для нас огромное, принципиальное политическое значение» (А.Б. Чаковский. У нас уже утро).

Имена прилагательные очень часто выступают в качестве производящего слова при создании существительных общего рода. Это значит, что внутри группы слов развивается своё словообразование. Так, от слова «жадный» мы имеем словообразовательный ряд имен существительных общего рода: жадина – жадина-говядина – жадюга.

В первом случае «жадина» образовано при помощи суффикса -ин(а): «В жизни не видела такой *жадины*, как ты: вот уже по меньшей мере четверть часа, как ты ни с кем ею не поделилась, и это нечестно» (С. Кулидж. Что Кейти делала потом).

Второе существительное «жадина-говядина» есть не что иное, как уже сложное слово, образованное при помощи рифмованного сложения, или гендиадиса – окказионального способа словообразования: «Развалятся на капоте припаркованной машины, будут сверлить взглядом, мол, *жадина-говядина*, мог бы угостить... Лохматые создания верны ему» (Э. Сафарли. Легенды Босфора). Надо отметить, что «гендиадисы-существительные общего рода... используются в детских дразнилках, выражая при этом чаще отрицательную оценку [2, с. 208].

С помощью суффикса -юг(а) образовано эмоционально-экспрессивное существительное общего рода «жадюга»: «Помещики и капиталисты – кровопийцы и *жадюги*, а банкиры и купцы – воры» (С. Надькин. В огнях трех революций). Присоединяясь к нейтральному существительному, этот суффикс придает им фамильярную, даже неодобрительную окраску с экспрессией осуждения.

Как видим из предыдущих примеров, такой суффикс, как -уг(а), -юг(а), способствует выражению резко отрицательной оценки с экспрессией осуждения, нередко усиливающейся за счет семантики существительного: «Нашёлся один *подлюга*, который стал копать под меня, искать компромат, интриговать» (К.В. Буренина. Маска счастья); «Ишь тянетса, ласкается, *хитрюга!*» (Ч.Т. Айтматов. Прощай, Гульсары!).

Следует отметить, что иногда словообразование внутри группы слов общего рода, образованных от имен прилагательных, способствует появлению лексем не только с отрицательной коннотацией. Так, от прилагательного «бедный» создан словообразовательный ряд «бедняга – бедняжка – бежняжечка». Во всех случаях имеет место работа суффиксации, в каждом последующем случае усиливающая степень сочувствия: «Голодные маляры едва не били его, обзывали жуликом, кровопийцей, Иудой-христопродавцем, а он, *бедняга*, вздыхал, в отчаянии воздевал к небу руки и то и дело ходил к госпоже Чепраковой за деньгами» (А.П. Чехов. Моя жизнь); «– Ах, ах, – твердил он сквозь слезы, – ах, бедная... *бедняжка*... я лю... я любил ее... ах, ах!» (И.С. Тургенев. Несчастливая); «Столь много тягот и бедствий я, *бедняжечка*, перенесла, такие непосильные страдания выпали на мою долю, и я не вынесу, если ещё и у вас не встречу понимания» (Е.А. Сухова. Пятьсот оттенков фентези. Оттенок техногенный).

Менее продуктивны некоторые суффиксы, принимающие участие в создании существительных общего рода, также выражающие неодобрение. Например, от прилагательных были образованы следующие существительные: злюка, подлюка, гадюка. Основное словообразовательное средство - суффиксы -ук (а), -юк(а): «Простите меня, я была неправа, я была *злюкой*» (Е.Н. Светлова. Женские тайны на кончике языка); «Ах, баба... *гадюка* ядовитая...» (М. Горький. На дне).

Также от прилагательных при помощи суффикса -ул(я) образованы следующие существительные: грязнуля, чистюля, капризуля. Они тоже наделены неким сниженным смысловым оттенком, но не таким резким, как в предыдущих примерах: «Если хочешь, бери рахат-лукум, угощайся, только руки о ковёр не вытирай, *грязнуля* базарный!» (К. Булычев. Опасные сказки); «Этот городок словно возник из мечты моей мамы – невероятной *чистюли* и аккуратистки» (Е.А. Неволлина. Наследница тьмы).

Непродуктивный суффикс -он(я) – основное словообразовательное средство при создании существительного общего рода «тихоня» от прилагательного «тихий». Данное существительное, хотя и содержит в себе некую интенцию жалости, тем не менее, все равно имеет отрицательную оценку: «Ваши *тихонями* прикидываются, а такие вот *тихони* – что протухшие яйца: снаружи чисто и гладко, а внутри – нос заткни» (Ч.Т. Айтматов. Джамия).

Суффикс -уш(а) отмечен в существительном общего рода, образованном от прила-

гательного, «дорогуша»: «Ты, *дорогуша*, валишься как снег на голову» (О. Лисенкова. Когда умолкает кукушка). И в отглагольных существительных «вруша», «крикуша»: «Ну ничего, меня на сайте хорошо знают, наверняка выведут *врушу* на чистую воду» (И. Пфлаумер. Сети обмана); (– Ах! Мавра Саввишна сюда идет! – Какая? Что сварливая? – Да, *крикуша!*)» (А.С. Грибоедов. Своя семья, или Замужняя невеста). Данные лексемы содержат отрицательную характеристику лиц.

Такие существительные, как «неумеха», «пройдоха», образованные при помощи суффиксов -ёх(а), -ох(а), имеющие значение характерной склонности к чему-либо (или ее отсутствию), безусловно, носят эмоционально-экспрессивный характер и содержат в себе экспрессию осуждения, неодобрения: «Папа в быту всегда был *неумехой*» (А.Ю. Анисимов. Краски любви); «Мне рекомендовали вас как величайшего *пройдоху*» (К. Браун. Пропадшая нимфа).

Существительные с суффиксом -ыщ(ка) имеют разговорный характер и экспрессивное уменьшительно-пренебрежительное значение: «Только твой красивый, рослый, а мой, сама видишь, лысый *коротышка...*» (С.В. Алешина. Сладкие разборки); «В пору нашей юности мода на высоких *худышек* набирала обороты» (М.С. Серова. Остров мечты).

Таким образом, имена существительные общего рода отличаются особой экспрессией и обладают широкими возможностями в выражении оценочных значений. Как показывает исследование, большая часть подобных лексем имеет отрицательную, иногда негативную оценку с элементами пренебрежения. Существительные с положительной коннотацией редки, некоторые из них указывают на выдающиеся качества человека. В роли дополнительного средства выражения экспрессии в этих словах выступает контекст и суффиксация как продуктивный способ словообразования.

Список источников:

1. Виноградов В.В. Русский язык (Грамматическое учение о слове) / Под ред. Г.А. Золотовой. – 4-е изд. – М.: Рус. яз., 2001. – 720 с.
2. Зайцева Н.Н. Частеречная принадлежность гендиадисных единиц // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. – 2008. – №12. – С. 205-212.
3. Павлова Т.С. Оценочность существительных общего рода и средства ее выражения // Вестник МГОУ. – 2010. – №5. – С. 52-58.
4. Павлова Т.С. Функционирование существительных общего рода в художественном тексте // Известия Пензенского государственного педагогического университета имени В.Г. Белинского. – 2011. – №23. – С. 205-207.

© *Зайцева Наталья Николаевна*
старший преподаватель; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет
экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: natasha5103469@yandex.ru

УДК 316.7:008

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/268-272

Замуруева Н.А.

ОСОБЕННОСТИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В СООБЩЕСТВО УНИВЕРСИТЕТА

Образование за рубежом в настоящее время является показателем социальной мобильности, социального статуса, центром реализации политики страны в международных отношениях. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, количество студентов за рубежом значительно увеличилось за последние 15 лет. Высокие результаты государственной политики в этой области во многом зависят от создания условий для полноценного межкультурного общения, быстрой и легкой социальной адаптации. Все это, в свою очередь, ведет к необходимости изучить данные процессы с научной точки зрения.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, интеграция, адаптация.

FEATURES OF INTERCULTURAL COMMUNICATION AND INTEGRATION OF FOREIGN STUDENTS INTO THE UNIVERSITY COMMUNITY*

Nowadays education abroad is an indicator of social mobility, social status, center for implementing the policy of the country in international relations. According to the Organization for economic cooperation and development, the number of students abroad has increased significantly over the past 15 years. High results of state policy in this area largely depend on creating conditions for full-fledged intercultural communication, rapid and easy social adaptation. All this, in turn, leads to the need to study these processes from a scientific point of view.

Keywords: intercultural communication, integration, adaptation.

В современном мире интенсивно развиваются межгосударственные образовательные контакты, увеличивается количество молодых людей, желающих получить образование за пределами своей страны. Успех обучения студентов, уровень их профессиональной подготовки в значительной степени зависят от интеграции иностранных студентов в социально-культурную жизнь принимающей страны, в связи с чем актуализируется проблема адаптации иностранных студентов к условиям обучения в высших учебных заведениях России. Международный характер современного образования выражается в росте академической мобильности студентов.

Орловский государственный университет экономики и торговли не является исключением, и сегодня мы можем констатировать факт значительного увеличения числа иностранных студентов.

Согласно самообследованию 2019 года, общая численность обучающихся в университете составляет 4107 человек, в том числе по программам среднего профессионального образования – 422 обучающегося (из них 99,1% – по договорам об оказании платных образовательных услуг), по программам высшего образования бакалавриат, магистратура, программам подготовки кадров высшей квалификации – 3685 человек (из них 79,1% по договорам об оказании платных образовательных услуг).

По данным миграционной службы университета, на очной, очно-заочной и заочной формах обучается 1444 иностранных гражданина: очная и очно-заочная форма (1 курс – 164; 2 курс – 385; 3 курс – 145; 4 курс – 58), заочная форма (1 курс – 76; 2 курс – 364; 3 курс – 177; 4 курс – 40; 5 курс – 35).

Большую часть иностранных граждан в Орловском государственном университете экономики и торговли составляют граждане Туркменистана (более 80%). Кроме того, в университете обучаются представители Азербайджана, Украины, Узбекистана, Молдовы, Туниса, Мали, Кот-д'Ивуара, Йемена, Судана, Гвинеи Бисау и Конго.

Процесс адаптации иностранных студентов к новой социокультурной среде является сложным. Реализация и развитие личного потенциала, адаптация к новой социокультурной среде многих первокурсников достигается исключительно изменениями стереотипов и поведения, но остается внутреннее отчуждение от социальной среды, в которой они должны жить и учиться. Изучение личностных и социально-культурных особенностей адаптации иностранных студентов к жизни и учебе в России позволяет установить методы оптимизации национальной системы высшего образования, которая была разработана для поддержки международного престижа России на высоком уровне в области науки, культуры и образования. Кроме того, анализ социальной адаптации иностранных студентов и разработанные на этой основе практические рекомендации обеспечивают более высокую конкурентоспособность российских вузов в сфере международных образовательных услуг.

Иностранные студенты ОрелГУЭТ являются представителями совершенно разных

* Перевод метаданных приведён в авторской редакции.

культур, традиций, правил поведения и ценностей, приехали к нам из других климатических зон. Кроме того, каждый из них обладает индивидуальными психологическими особенностями. Несмотря на опыт, уже полученный на родине, условия жизни и обучения в России необычны для иностранного студента. Иностранные студенты должны привыкнуть к другому климату, условиям жизни, новой системе образования, новому языку общения, характеру учебных групп и потоков и т.д. Успешная интеграция иностранцев в студенческое сообщество способствует быстрому вовлечению студентов в процесс обучения и повышению качества профессионального образования.

В настоящее время проблемы адаптации иностранцев к новой среде охватываются с позиций философии, культуры, социальной психологии, этнопсихологии и педагогики. Мировая социологическая наука начала заниматься этим вопросом в конце 19 века. Учеными были выделены следующие типы адаптации:

1) иностранный студент в процессе вхождения в новую социально-культурную среду принимает в полном объеме обычаи, традиции, нормы, ценности;

2) происходит частичное восприятие новой социокультурной среды, которое проявляется в принятии «обязательных правил общества», но при этом сохраняются основные этнические черты;

3) происходит отказ от принятия культурных норм и ценностей, характерных для большинства представителей социальной среды.

Изучение адаптации иностранных студентов приводит к выделению трех основных типов адаптации: физиологической, психологической и социальной.

Под физиологической адаптацией следует понимать совокупность физиологических реакций, лежащих в основе адаптации организма к изменениям окружающих условий.

Психологическая адаптация определяется активной деятельностью индивида. Индикаторами психологической адаптации являются положительные эмоции в общении с окружающими, удовлетворительное благополучие и чувство комфорта.

Социальная адаптация – это своего рода взаимодействие между индивидом или социальной группой и социальной средой. В процессе адаптации иностранных студентов к требованиям педагогического процесса выявляются три категории причин, определяющих уровень адаптации: объективные, т.е. образовательные и жизненные условия в изоляции от семьи и Родины (например, новые формы обучения и контроля преподавания, новые сотрудники, новое учреждение и т.д.); объективно-субъективные (плохие способности, самостоятельность и самоконтроль, и т.д.); субъективные (нежелание, робость и т.д.). Если сравнить иностранных студентов со студентами, которые являются гражданами нашего государства, то видно, что они имеют сходные и отличительные черты. Например, принадлежность к определенной социальной группе; принадлежность к возрастной группе; трудности адаптации к новым видам умственной деятельности и новым формам образовательного процесса – конференциям, семинарам и т.д.

При составлении классификации проблем, с которыми сталкиваются иностранные студенты, следует отметить, что одна из основных проблем русских студентов, касающихся профессионального образования, почти не актуальна для иностранных студентов. Конечно, некоторые иностранные студенты корректируют свое решение в процессе изучения русского языка и совершенствуют свои знания с учетом особенностей образовательных программ и специальностей, предлагаемых университетом, но, как правило, сфера интересов принципиально не меняется. Изначально по прибытии в страну основные проблемы иностранных студентов заключаются в регистрации миграционных движений, в расселении и в знакомстве с системой общественного транспорта. Эти проблемы являются универсальными для иностранных и других студентов.

Особое внимание уделяется тому факту, что социокультурная адаптация иностранных студентов к повседневной жизни в российском обществе является необходимым условием интеграции в образовательный процесс и не сопровождается внутренним духовным единством с русской культурой. Внешнее поведение адаптеров определяется социальными

стандартами, действующими в принимающей культуре, и нормами их национальной культуры. Для решения этой проблемы в нашем университете постоянно организуются встречи с представителями разных вероисповеданий, на которых идет процесс определения взаимодействия между религиозными взглядами и видением современного мира.

Исходя из вышесказанного, конкретные проблемы международных студентов в ОГУЭТ можно классифицировать следующим образом:

1. Языковые проблемы при овладении базовыми знаниями и базовыми навыками:
 - 1.1. Проблема практического изучения русского языка.
 - 1.2. Проблема овладения специализированной лексикой.
 - 1.3. Проблема понимания речи преподавателя.
2. Этнические и культурные проблемы межличностного взаимодействия и взаимодействия с социальной средой:
 - 2.1. Проблема межкультурной коммуникации, повседневного общения с русскими и другими иностранцами.
 - 2.2. Проблема доступа к информации на родном языке.
 - 2.3. Проблема питания.
3. Безопасность и качество жизни:
 - 3.1. Проблема легализации и подтверждения государства (оформления и выдачи визы, проблемы, связанные с заполнением различных анкет, деклараций и других документов на русском языке).
4. Финансовые проблемы.

Чтобы преодолеть данные проблемы, иностранные студенты должны развивать следующие личностные черты:

1. Независимость: возможность самим определять свои цели и решать свои проблемы;
2. Ответственность: способность отвечать за поступки и действия, а также их последствия;
3. Способность и готовность к сотрудничеству и участию в совместной деятельности;
- 4) способность к интроспекции: способность объективно анализировать свои действия и поступки;
5. Эмоциональная стабильность.

Присутствие этих социально значимых для иностранных студентов характеристик будет способствовать процессу социализации в российском университете и успешной интеграции студентов.

Формирование указанных выше качеств иностранных студентов в ОГУЭТ реализуется не только в образовательном процессе.

Воспитательная деятельность вуза реализуется на всех уровнях: возглавляет данную деятельность проректор по научной и информационной политике; активная работа проводится советом обучающихся, центром культуры и досуга и спортивным клубом; факультеты, кафедры и студенческие группы также задействованы в воспитательной работе университета. Одним из приоритетов молодежной политики вуза является воспитание гармонично развитой и социально ответственной личности на основе духовно-нравственных ценностей народов разных стран, исторических и национально-культурных традиций.

Список источников:

1. Адаптация первокурсников: проблемы и тенденции / Л.Н. Боронина, Ю.Р. Вишневецкий, Я.В. Дидковская [и др.] // Университетское управление: практика и анализ. – 2001. – №4 (19). – С. 178.
2. Италиазова А., Еремина Н.К. Проблема адаптации иностранных студентов в российских вузах // Межкультурная коммуникация в современном мире: материалы II межвуз. науч.-практ. конф. иностран. студентов / под ред. Ю.А. Шурыгиной. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2013. – С. 56-58.
3. Ибрагимова Д.М. Формирование социальной адаптации иностранных студентов в Российском вузе // Межкультурная коммуникация в современном мире: материалы II межвуз. науч.-практ. конф. иностран. студентов / под ред. Ю.А. Шурыгиной. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2013. – С. 52-56.

4. Тихонова Е.Г. Особенности адаптации иностранных студентов в вузе региона // Регионология. – 2010. – №2 (71). – С. 149-155.

© *Замуруева Наталья Анатольевна*
кандидат педагогических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: nat3011@yandex.ru

УДК 101.1

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/272-276

Инюшина И.А.

ТРАДИЦИОННЫЕ ФУНКЦИИ ФИЛОСОФИИ В НОВОЙ ОПТИКЕ

Последние десятилетия философия стала пониматься как абстрактная система знаний, не имеющая выхода в практику. В связи с таким искажением сущности философии ее традиционные функции (критическая, мировоззренческая, интегративная, познавательная и др.) потеряли свою значимость для культуры и общества. Возвращение к идеям Античности и Ренессанса позволяет по-новому взглянуть на значение философии в процессе формирования личности и конструирования ею социокультурной реальности.

Ключевые слова: философия, функции философии, духовные упражнения, философское консультирование, полимат.

Inyushina I.A.

TRADITIONAL FUNCTIONS OF PHILOSOPHY FROM THE NEW POINT OF VIEW

In last decades philosophy was understood as the abstract system of knowledge which do not have any attitude to practice. Because of such distortion of the essence of philosophy its traditional functions (critical, world outlook, integrative, informative, and etc.) have lost their importance for culture and society. Return to the ideas of Antiquity and the Renaissance allows looking at the importance of philosophy in the course of personality formation and designing of socio-cultural-reality by it in a new way.

Keywords: philosophy, philosophy functions, spiritual exercises, philosophical consultation, polymath.

В настоящее время все более популярными становятся концепции культуры и образования, основанные на модернизации идеалов Античности и Возрождения, позволяющие через обращение к незаслуженно забытым образовательным технологиям по-новому взглянуть на процесс обучения в целом и обучения философии в частности. Актуальность этих концепций нетрудно объяснить в условиях современного восприятия философии в качестве слишком общей и абстрактной учебной дисциплины, категориальный аппарат которой перенасыщен сложностью и непривычностью. Философия выглядит оторванной от практики устаревшей наукой, чему во многом способствовали последние десятилетия. Н. Сперанская отмечает, что «философия давно перестала быть образом жизни, способом бытия, превратившись в область исследований, в отстраненный анализ, в «философскую речь»; она больше не мыслит первоосновы, она больше не занимается преобразованием мышления, формированием ума и души, внутренним преображением человека» [8]. Под философской речью со времен стоиков понимали преподавание теории логики, этики и физики, входивших в философию. Но это была не философия в собственном смысле, а специальное знание, не являвшееся искусством осмысления себя и мира и воплощения результатов этого осмысления в повседневной жизни. Провозглашая необходимость возврата к греческой модели философствования, Н. Сперанская напоминает о таких авторах, как Ф. Ницше, П. Адо,

П. Кингсли, в своем творчестве показавших, как философия формирует личность. Если же философия на самом деле имеет практические основания и цели, то задачей преподавателей и современных исследователей должен стать поворот мышления современного человека, изменение его видения сущности философского знания. Если посмотреть на философию как на науку, находящуюся в теснейшей связи с реальной жизнью, то изучение ее способно открыть горизонт возможностей для современной личности.

В XX в. понимание философии в качестве образа жизни дискутировалось и обосновывалось в среде европейских мыслителей, среди которых, прежде всего, следует назвать французского философа и филолога П. Адо и философа М. Фуко. В своих работах «Философия как способ жить» и «Духовные упражнения и античная философия» П. Адо изложил взгляд на философию как на систему духовных упражнений, имеющую практическое и экзистенциальное измерение. Философия с его точки зрения – это волевая личностная практика, способствующая изменению бытия, прежде всего, с позиции человеческого видения явлений и процессов действительности [1]. Этическая составляющая и интеллектуальные аспекты (определение, разделение, рассуждение, чтение, исследование, риторическое усиление) в этих упражнениях имеют важное значение, но до конца не определяют их сущность. П. Адо особо подчеркнул, что выбор им слова «духовный» применительно к философским упражнениям «действительно позволяет понять, что эти упражнения являются творчеством не только мысли, но всей психики индивида» [1, с. 22]. Философия, а также теория и концепция мыслителей являются лишь способом говорить о проблемах мира и человека, формируют технический язык, но не отражают природу философии как совокупности постоянных усилий личности.

В качестве примеров реализации философии как системы духовных упражнений П. Адо называет, прежде всего, творчество античных мудрецов Марка Аврелия и Сократа, французского историка периода Нового времени Ж. Мишле, который «всю свою жизнь, вслед за Марком Аврелием» проводил «в упражнениях «гармонизации» в самом себе», а также более современных мыслителей, среди которых Л. Витгенштейн, автор «Логико-философского трактата» [1, с. 18]. Рассуждая об идеях американского философа и публициста XIX века Генри Д. Торо, также вписывающихся в концепцию философии как образа жизни, П. Адо пишет, что «философствовать, это значит разрешать некоторые из проблем жизни, и не только теоретически, но и практически» [1, с. 311].

Ввиду сложности ведения духовной практики еще во времена Античности распространенным стало утверждение, что философии нельзя научить, можно лишь наставлять к философскому образу жизни. Тем не менее, в процессе этого наставления расширяется кругозор стремящегося философствовать: он осмысляет факты из различных областей знания, стараясь при этом отделить истину от заблуждения и использовать проверенное знание в жизни. Это, в свою очередь, делает философствование не лишенным смысла процессом, а тесно сплетенной с жизнью практикой, имеющей множество позитивных целей. Философия издавна выполняла интегрирующую функцию, стремясь осмыслить весь мир в его совокупности.

М. Фуко высказывал взгляды, близкие П. Адо. По сути они расходились лишь в терминологии, с помощью которой описывали философию как особую практику. П. Адо отмечал по этому поводу: «Как мне кажется, то, что я назвал «духовными упражнениями», а М. Фуко предпочитает называть «техникой себя», в его описании излишне настойчиво сконцентрировано на «себе», или, по меньшей мере, на некоторой концепции «себя» [1, с. 300]. В феномен «заботы о себе» М. Фуко включил стоические упражнения в воздержании, нравственную самопроверку, очищение представлений и, наконец, обращение к себе, обладание собой. В «Герменевтике субъекта» М. Фуко говорит о множественности понимания «заботы о себе» – *epimeleia heautou*, среди всех смыслов которого он различает: 1) «некоторую общую установку, определенный взгляд на вещи, способ поведения, ведения дел, поддержания отношений с другими»; 2) «особенное направление внимания, взгляда», обращение к самому себе, перенос взгляда с внешнего мира на внутренний; 3) «некие дей-

ствия, ...которые производят над самим собой, с помощью которых берут на себя заботу о себе, изменяют себя, очищаются, становятся другими, преображаются», то есть набор практик, включающий в себя «техники медитации, техники обращения с прошлым, техники домотра сознания, удостоверения возникающих представлений и т.д.» [9, с. 23]. Установка на критическое отношение к себе, к Другому, к миру есть элемент «заботы о себе», с теми или иными вариациями возникающий на протяжении истории человечества (известная сократическая гнома «познай самого себя» или картезианское высказывание «мыслью, следовательно, существую»).

Понимание философии как совокупности техник заботы о себе на данный момент создало устойчивый дискурс. Современный исследователь Н.В. Омельченко представляет философскую рефлексию в качестве терапии, отмечая ее сотериологическую функцию: «Философская терапия может включать вопрошание о жизни и мире, но не должна сводиться к психоанализу или какой-нибудь психотерапии. Суть философской терапии – в размышлении о сущности явлений» [6, с. 31]. Иными словами, философия помогает в ходе осмысления себя и универсума выстроить правильное отношение к миру, социуму, Другому, определить собственное место в мире и смысл существования. При потере смысла или депрессивном состоянии философия рациональными средствами способна помочь индивиду восстановить психологический комфорт без помощи психотерапии. В этом смысле психология родилась в рамках философии. Более того, античные медицинские трактаты свидетельствуют о тесной взаимосвязи здоровья души и здоровья тела. Считалось, что не соблюдающий духовную гигиену человек, не знающий меры в чем-либо не способен контролировать состояния своего тела и, предаваясь страстям и аффектам, заболел физически.

В 1981 году немецкий философ Герд Ахенбах предложил необычную форму помощи людям, ищущим ответы на сложные жизненные вопросы – философское консультирование, получившее впоследствии развитие в Парижском институте практической философии О. Бренифье. В основе этого достаточно молодого движения философской практики находится метод особой постановки вопросов, а также чтение и обсуждение философской литературы: «Важен диалог, чтобы был выработан совместный путь анализа проблемы. На этом пути философ-консультант и клиент равноправны» [2, с. 136]. Философское консультирование Г. Ахенбаха обращено фактически к сократическому методу ведения философского диалога, который последним был назван майевтикой (родовспоможением). Диалог Сократа также основывался на технике постановки вопросов и принятии равноправной позиции (известное ироническое изречение, приписываемое Сократу «я знаю, что ничего не знаю»). Главным в философии Сократа было достижение истины, которое происходило благодаря изменению взгляда на мир и духовному и интеллектуальному перерождению человека. В философской практике Г. Ахенбаха этому соответствует прием инсайта, способный произвести «мировоззренческую революцию» [2, с. 137]. Традиционная мировоззренческая функция философии обеспечивает универсальность философского подхода в работе с личностью, в отличие от психологических стратегий. *«Торговая марка» философии – работать с мышлением и существованием на основе рациональности, или логики, или других инструментов критической мысли», – отмечает французский практический философ О. Бренифье [7].*

Даже если отвлечься от традиционного, идущего из Античности понимания философии как образа жизни, следует вспомнить, что философия некогда включала в свою структуру важнейшие отрасли человеческого знания: логику, педагогику, психологию, риторику и др., развившиеся впоследствии в самостоятельные дисциплины и дифференцировавшиеся от нее. В XII веке Гуго Сент-Викторский в своем педагогическом и философско-богословском трактате «Дидаскаликон» продолжил античную традицию понимания философии как любви к мудрости. «Мудрость просвящает человека в том, чтобы тот познавал сам себя», – писал Гуго Сент-Викторский, подчеркивая вместе с тем взаимосвязь философии «со всеми человеческими действиями» [3, с. 10, 17]. Философия, как уже отмечалось, учит размышлять и познавать природу вещей, причины явлений, а чтение и размышление – первичны в

обучении [3, с. 8]. Здесь обнаруживаются важнейшие функции философии как в системе образования, так и в жизни человека – критической, познавательной и методологической. Философия учит мыслить, проверяя поступающую информацию, приучает анализировать, обобщать, находить причины и делать выводы. Философия представляет собой развитую систему навыков и умений, позволяющих ориентироваться и действовать в мире культуры и природы. Изучающий философию научается различать на собственном опыте знание и информацию, ложь и заблуждение, истину и мнение. Это, в свою очередь, способствует формированию и развитию навыков самообразования и самовоспитания личности. М.К. Мамардашвили, еще один мыслитель XX века, проводивший различие между «реальной философией» и «философией учений и систем», подчеркивал, что «философия не представляет собой систему знаний, которую можно было бы передать другим и тем самым обучить их. Становление философского знания – это всегда внутренний акт, который вспыхивает, опосредуя собой другие действия» [4]. Внутреннее усилие личности, направленное на философское осмысление себя и мира, захватывает все те области действительности, которые соприкасаются с личным опытом. Речь здесь идет не о междисциплинарном взаимодействии, при котором философия как наука использует эмпирический материал других наук (истории, искусствознания, литературоведения и т.п.). Имеется в виду интенция сознания, которая у каждого индивида реализуется уникальным образом и впоследствии вербализуется и/или объективируется через тот вид деятельности, который характерен для данного индивида. В этой связи М. К. Мамардашвили говорил, что художник П. Сезанн «мыслит яблоками», предполагая не способность глаз увидеть что-то, а навык конкретной души особым образом распознавать привычные стороны бытия [5, с. 105].

Философия, направляющая личность на постоянное вопрошание о действительности, способна сформировать такой тип интеллектуала, как полимат – компетентный как минимум в трех областях специалист, умеющий интегрировать знания из разных областей, постоянно их расширяющий и совершенствующийся. Такой тип личности, как известно, считался идеалом в эпоху Возрождения. Востребован он и в настоящее время, так как основные способности полиматов направлены на открытие нового и постоянное совершенствование уже имеющегося. Полиматы быстро учатся за счет развитой способности усматривать взаимосвязи между разными областями знания. Такие развитые личности полностью соответствуют требованиям современного общества, так как они более мобильны, нежели узкие специалисты, и более изобретательны. Позиция полимата взаимосвязана с исканиями философствующего, не прекращающего поиск истины и движение вперед на пути познания и самопознания.

Возвращение к идеалам прошлых эпох, как было показано посредством рассмотрения философских концепций П. Адо, М. Фуко, Г. Ахенбаха и др., позволяет совершить переоценку ценностей в отношении места философии в жизни человека и в системе образования. Ни одна другая наука не способна в той же мере, как философия, выработать широту взглядов и остроту мышления, дать основание для формирования мировоззренческой позиции, а также способы и стратегии познания себя и мира. Обосновывая возможность и необходимость философии в современном мире, российский мыслитель В. Варава утверждает, что «философия является высшей формой жизни», а философ «полагает саму философию предельным случаем жизни» [3]. Философия воспитывает предельную честность перед самим собой, ибо, отвечая на вопрос о смысле происходящего, человек ставит свою жизнь в зависимость от этого ответа. Философия фундирует жизнь, а жизнь – философию.

Список источников:

1. Адо П. Духовные упражнения и античная философия. – М.: СПб.: Изд-во «Степной ветер»; ИД «Коло», 2005. – 448 с.
2. Борисов С.В. О философском молчании... (запись беседы Герда Ахенбаха с участниками 15-й международной конференции по философской практике) // Социум и власть. – 2018. – №4 (72). – С.135-139.
3. Варава В. Адвокат философии [Электронный ресурс]. – URL: <https://bookz.ru/authors/vl>

adimir-varava/advokat-_575/1-advokat-_575.html (дата обращения: 04.04.2020).

4. Гуго Сен-Викторский. Дидаскаликон. Об искусстве обучения. – М.; СПб.: Петроглиф, 2016. – 336 с.

5. Мамардашвили М.К. Как я понимаю философию [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rulit.me/books/kak-ya-ponimayu-filosofiyu-read-29298-6.html> (дата обращения: 11.04.2020).

6. Мамардашвили М.К. Классический и неклассический идеалы рациональности. – СПб.: Азбука, Азбука-Аттикус, 2010. – 288 с.

7. Омельченко Н.В. Философская рефлексия как терапия // Практическая философия: от классики до информационного социума: Сборник материалов Всероссийской конференции (Астрахань, Астраханский государственный университет, 27-28 сентября 2018 г.) / Под научной редакцией Л.В. Бaeвой и К.А. Маркелова. – Астрахань: Издатель Сорокин Роман Васильевич, 2018. – С. 28-33.

8. Практическая философия Оскара Бренифье. Интервью [Электронный ресурс] // Журнал современной философии «Сократ». – URL: <http://socratonline.ru/page/prakticheskaja-filosofija-oskara-brenife> (дата обращения: 12.04.2020).

9. Сперанская Н. Философия как образ жизни [Электронный ресурс]. – URL: https://syg.ma/@natella-speranskaja/filosofiiia-kak-obraz-zhizni?fbclid=IwAR3WRcWnOTdquUToW23-PrTak6nh4vcOWWfOA7lo_DTtzJq1GhRLUD3SRUY (дата обращения: 09.04.2020).

10. Фуко М. Герменевтика субъекта. – СПб.: Изд-во «Наука», 2007. – 677 с.

© **Инюшина Ирина Алексеевна**

старший преподаватель; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: esche-igdrasil@yandex.ru

УДК 37.025:348.1

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/276-278

Лепешкина Г.Г.

КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ В НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ

Критическое мышление является одним из наиболее важных гибких навыков, необходимых будущему специалисту в условиях меняющегося мира и возрастающего потока информации.

Ключевые слова: критическое мышление, знания, умения, способности, иностранный язык, гибкие навыки.

Lepeshkina G.G.

CRITICAL THINKING AS A REQUIREMENT OF TRAINING SPECIALISTS IN NON-LINGUISTIC UNIVERSITY

Critical thinking is one of the most important soft skills necessary for future specialist under conditions of changing world and increasing information stream.

Keywords: critical thinking, knowledge, skills, abilities, foreign language, soft skills.

Цель обучения современной системы образования – формирование умения использовать полученную информацию и знания на практике в различных ситуациях. Только такой специалист, который умеет творчески и критически мыслить, будет успешным в современном обществе. Современные студенты вовлекаются в исследовательские и творческие занятия, чтобы научиться понимать, усваивать новое, уметь оценивать достоверность, точность информации. Будущим специалистам необходимо уметь критически воспринимать ситуацию в целом, выражать свои точку зрения и принимать решения, а если необходимо, то менять свою позицию на основе фактов и аргументов.

Требования, предъявляемые к потенциальным работникам, и запросы работодателей меняются с каждым годом. Навыки, которые требовались 5-10 лет назад, становятся ненужными. Все более востребованными становятся так называемые soft skills (англ. гибкие (универсальные) навыки), т.е. навыки, не относящиеся к профессии, но играющие важную роль для карьеры и отвечающие за успешное участие в рабочем процессе. Это надпрофессиональные или междисциплинарные навыки. Еще их называют социально-психологическими навыками. Они важны в большинстве жизненных ситуаций. К ним относятся: коммуникативные, управленческие, командные, эмоциональные и другие. Аналитики Всемирного экономического форума составили ТОП-10 наиболее важных навыков согласно требованиям работодателей в 2020 году:

1. Комплексное решение проблем.
2. Критическое мышление.
3. Креативность.
4. Умение управлять людьми.
5. Взаимодействие с людьми.
6. Эмоциональный интеллект.
7. Умение анализировать и принимать решения.
8. Клиентоориентированность.
9. Навык ведения переговоров.
10. Гибкость мышления.

Как видим, soft skills преобладают. Кроме того, если пять лет назад креативность занимала десятую позицию, то теперь она поднялась на третье место. Появился в перечне эмоциональный интеллект и гибкость мышления, которые отсутствовали ранее.

Развитие технологий и автоматизация процессов потребует от людей развития и совершенствования социальных навыков. Для все увеличивающихся возможностей робототехники нужны люди, которые могут работать в команде, прогнозировать, мыслить критически и мотивировать.

Такая тенденция должна находить отражение в системе школьного и высшего образования. Подготовка высококвалифицированных специалистов должна включать развитие критического мышления и креативности.

Критическое мышление – это не умение спорить, находить негативные черты. Критическое мышление – умение мыслить аналитически, логически и т.д. Понятие «критическое» предполагает оценочный компонент, отнюдь не синонимичный понятию «критика».

Критическое мышление не является врожденной способностью, его можно и нужно развивать, так как способность критически мыслить позволит человеку выявлять попытки манипулирования и противостоять им, приучает к чёткости мысли, структурированию и правильной интерпретации информации.

Термин «критическое мышление» стал более часто употребляться научных работах по педагогике, хотя он не нов и известен по работам таких известных психологов, как Ж. Пиаже, Л.С. Выготский и других.

Дайана Халперн – американский психолог, преподаватель, в одно время президент Американской психологической ассоциации – описывает процесс критического мышления следующим образом: «Когда мы мыслим критически, мы оцениваем результаты своих мыслительных процессов, насколько правильно принятое нами решение или насколько удачно мы справились с поставленной задачей. Критическое мышление также включает в себя оценку самого мыслительного процесса - хода рассуждений, которые привели к нашим выводам, или тех факторов, которые мы учли при принятии решения».

Д. Кластер (профессор, преподаватель американской литературы Хоуп-колледжа, Холланд, штат Мичиган, США) предлагает определение критического мышления, состоящее из пяти пунктов:

- 1) критическое мышление есть мышление самостоятельное;
- 2) информация является отправным, а не конечным пунктом критического мышления;

- 3) критическое мышление начинается с постановки вопросов и уяснения проблем, которые нужно решить;
- 4) критическое мышление стремится к убедительной аргументации;
- 5) критическое мышление есть мышление социальное.

Критическое мышление помогает справляться возрастающим и меняющимся информационным потоком. Такой вид мышления позволяет обрабатывать и систематизировать информацию, быстро и четко выражать свои мысли, мотивирует самообразование и дает возможность эффективно и плодотворно взаимодействовать с людьми.

Различные дисциплины учебного плана имеют определенные дидактические возможности развития критического мышления. Изучение иностранных языков способствуют развитию таких мыслительных операций, как классификация, оценивание, аргументация, формирование суждений и т.д.

При работе с текстами на иностранном языке развиваются умения замечать противоречия, взвешенно анализировать источники, владеть различными технологиями работы с информацией, активно воспринимать информацию. Все эти действия и являются компонентами критического мышления.

Таким образом, технология критического мышления полностью соответствует цели современного образования – общекультурное, личностное и познавательное развитие обучающихся.

Список источников:

1. Халперн Д. Психология критического мышления = Thought and Knowledge: An Introduction to Critical Thinking / пер. с англ. Н. Мальгиной и др.; предисл. А. И. Нафтульева. – 4-е междунар. изд. – СПб. [и др.]: Питер, 2000. – 503 с.
2. Выготский Л.С. Избранные психологические исследования. – М.: Педагогика. 2000. – 95 с.
3. Смирнова И.В. Понятие критического мышления в современной педагогической науке // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 5. – С. 598. – URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=22783> (дата обращения: 19.10.2019).
4. Маршева Ф.М. Развитие критического мышления студентов на занятиях по иностранному языку // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1. – С. 1091. – URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=19302> (дата обращения: 19.10.2019).

© *Лепешкина Галина Геннадьевна*
ст. преподаватель; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет
экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: cherryblossom5@mail.ru

УДК 348.147:811

DOI: 10.36683/2500-249X/2020-11/278-283

Нерушева Т.В.

ОСОБЕННОСТИ ПРЕПОДАВАНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА СТУДЕНТАМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Знание иностранных языков дает возможность студенту-экономисту улучшить корпоративную культуру той организации, где он будет работать. Организация учебной деятельности, направленная на углубление знаний иностранных языков, является важным аспектом обучения. Помимо этого, немалое внимание необходимо уделять вопросу формирования в студентах навыка самостоятельного изучения иностранных языков.

Ключевые слова: иностранный язык, преподавание, экономика, студенты, учебная деятельность, деловые коммуникации.

FEATURES OF TEACHING OF FOREIGN LANGUAGE TO STUDENTS OF ECONOMICS*

Knowledge of foreign provides an opportunity for the student of economics to improve the corporate culture of the organization where he will work after graduation. The organization of training activities aimed at enhancing knowledge of foreign languages was an important aspect of training. In addition, considerable attention should be attracted to the issue of the formation of the skill of self-study of foreign languages.

Keywords: foreign language, teaching, economics, students, educational activities, business communications.

Нынешнее тысячелетие ознаменовалось эрой фундаментальных изменений почти всех сфер жизни, в том числе и в экономике. Следовательно, на сегодняшний день в условиях растущей глобализации международного бизнеса и экономики знание иностранных языков является средством, помогающим людям контактировать. Это уже успело стать жизненно важной необходимостью.

Актуальность темы обусловлена тем, что на сегодняшний день продолжают расширяться внешнеэкономические связи нашей страны, улучшается процесс изучения мирового опыта и адаптация к социально-экономическим условиям нынешнего общества.

Главным фактором существования корпоративной культуры, а следовательно, и её внешних и внутренних проявлений, являются коммуникации. Качество коммуникации можно определить, обращая внимание на уровень владения языком, на котором будет идти диалог. Беря в учёт всё вышеперечисленное, необходимо понимать, что социальная и деловая коммуникации имеют весомые различия и базовых знаний иностранного языка, которого было бы достаточно для повседневного общения, оказывается недостаточно для того, чтобы провести качественные деловые переговоры или экономические исследования.

В общем виде деловые коммуникации разбиваются на 3 уровня:

- первый уровень. Его достаточно для того, чтобы выполнять стандартные (рутинные) операции. На данном уровне общается обслуживающий и технический персонал;

- второй уровень. Этого уровня достаточно для независимого пользователя, то есть это минимальный уровень знания языка, который необходим для высшего и среднего управленческого персонала. Экономисты, знающие иностранный язык на данном уровне, способны подготовить корреспонденцию и составить отчеты, проводить поиск информации и обрабатывать её, а кроме того, они могут продуктивно принимать участие в дискуссиях и переговорах;

- третий уровень. Он является профессиональным уровнем знания иностранного языка, дает возможность выступать с профессиональными презентациями и докладами, проводить активные дискуссии с оппонентами, для которых иностранный язык, на котором ведется дискуссия, является родным и при этом добиваться успехов в проведении переговоров благодаря хорошо развитым навыкам коммуникации. Яркими примерами людей, обладающих прекрасно развитыми навыками коммуникации, можно назвать председателя Европейского Центрального Банка Марио Драги, итальянца по национальности или араба Мохаммед Эль-Ариана, основателя крупнейшего в мире инвестиционного фонда PIMCO.

Из вышеописанных фактов можно констатировать, что на сегодняшний день активно растёт потребность экономической отрасли и современного общества в квалифицированных экономистах, которые обладают аналитическим типом мышления, способны самостоятельно проводить поиск различной информации и качественно обрабатывать её, чтобы иметь возможность принимать эффективные решения. Следовательно, даже в про-

* Перевод метаданных приведён в авторской редакции.

цессе подготовки специалистов экономического направления решающей остаётся роль учебного заведения, предоставляющего знания, а точнее, сам процесс организации преподавания предмета иностранного языка студентам, который дает возможность выработки у студентов базы, на основе которой совершенствуется и специализируется их уровень иностранного языка.

В общем смысле процесс деловой коммуникации представляется одним из наиболее важных и ответственных моментов в процессе взаимодействия экономического и делового кругов, и, таким образом, программа обучения студентов экономических специальностей должна максимально обеспечить их превращение в компетентных специалистов [2].

Непосредственно процесс обучения экономистов иностранным языкам (в частности, английскому) представляет собой комбинацию двух факторов. К ним относится так называемый «Business English» – Деловой Английский, являющийся относительно свежей ветвью английского языка в России и сложной всеобъемлющей ветвью для экономики. В данном случае необходимо отметить, что, с одной стороны, экономическая ветвь – это система экономических знаний, а с другой – она представляет собой познавательную деятельность, имеющую своей целью получение новых знаний в области экономики. Эти две стороны непосредственно взаимосвязаны и подпитывают друг друга новыми результатами, которые дают возможность обеспечить стабильность уже имеющихся знаний и подпитать на создание принципиально новых.

Процесс преподавания иностранного языка студентам экономического направления, которые после выпуска из вуза станут экономистами, финансистами, менеджерами и т.д., является достаточно многогранным и сложным. Он состоит из множества уровней и подуровней.

Также необходимо обозначить тот факт, что во время преподавания делового иностранного языка важно уделить достаточно внимания не только формированию у студента языковых навыков, но и прививанию навыков межкультурного диалога и делового общения. Благодаря тому, что студент будет ознакомлен с особенностями различных культур и с деловым этикетом, он сможет избежать распространения как личностных, так и межкультурных столкновений, имея при этом возможность выстраивать эффективный и взаимовыгодный бизнес-диалог. В этом также помогает знание делового английского.

Очевидным является тот факт, что первый, подразумеваемый по умолчанию фактор преподавания иностранного языка – это качественное владение этим языком. Иными базовыми компонентами, влияющими на процесс обучения студентов, можно назвать:

- предоставление студентам грамматической базы, которая может послужить фундаментом для дальнейшего использования иностранного языка;
- постоянный рост лексического запаса и учет специфики конкретно тех экономических областей, где студенты в будущем нацелены использовать иностранный язык;
- возможность обучения умению не только слушать, но и слышать собеседника, потому что от качества расшифровки звуков разговорного делового иностранного языка зависит корректное построение диалога;
- возможность улучшения произношения до уровня, который будет позволять студентам понимать собеседников, говорящих на общем английском языке;
- желание развить у студентов способность к беглой речи во время ответов на задаваемые вопросы, при озвучке комментариев, во время представления презентаций и проведения совещаний [3].

Из всего вышеперечисленного напрашивается вывод о том, что в процессе обучения студентов экономического направления иностранному языку имеется множество ключевых компонентов и они в обязательном порядке должны включать в себя помощь студентам в постановке определенных целей, которых они хотят достичь во время проведения переговоров, презентаций и деловых совещаний.

Следовательно, для этого нужно иметь разработку определенной стратегии, позволяющей решить данную задачу. Такой стратегией может являться улучшение именно са-

мого процесса проведения переговоров или презентаций в связи с тем, что подобные процессы включают в себя не только правильное произношение, но и непосредственно выдерживание пауз, постановку правильных ударений, регулирование темпа речи и голосовую тональность.

Как уже выяснилось ранее, вторая сторона эффективной деловой коммуникации базируется на развитии знаний об иных культурах. Она дает возможность экономистам и бизнесменам из разных стран мира научиться понимать чужую культуру, изучить особенности поведения и отношений, которые приняты в родной стране собеседника.

Таким образом, можно утверждать, что во время обучения иностранным языкам студентов экономических специальностей главное внимание необходимо акцентировать на развитии навыков деловой коммуникации и прививании четких языковых навыков, включающих межкультурные различия. Вместе эти факторы помогут заметно облегчить процесс подготовки квалифицированных кадров экономического направления.

Для достижения обозначенных целей можно использовать целый ряд методов, приведенных ниже:

1. Изучить аутентичные образцы деловой корреспонденции, то есть заказов и запросов, пресс-релизов, анкет и прочего.

2. Организовать деловые игры, которые имитируют презентацию продукции, организации или бренда.

3. Заняться активным овладением навыками коммуникации. При этом имеет место использование аудио- и видеоматериалов, а также регулярные встречи с носителями иностранного языка.

4. Возможность полного овладения навыком публичного выступления с помощью участия в различных студенческих конференциях, в разговорных клубах и т.д.

Помимо всего прочего, важным фактором является активное использование новейших учебников и пособий по деловому иностранному языку, экономике и смежным дисциплинам. При использовании данной методики во время обучения иностранному языку это позволит:

- предоставить студентам понятийно-категориальный аппарат, необходимый для их профильной специальности;

- ознакомить студентов с понятием о грамматических явлениях и исключениях, которые присущи деловому и экономическому иностранному;

- развить у студентов навыки коммуникаций на иностранном языке не в комфортных условиях аудитории, а условиях, которые максимально приближены к реальной атмосфере.

Нынешняя экономика, финансы и бизнес выдвигают множество требований к специалистам. К ним можно отнести умение быстро и взвешенно оценивать сложившуюся ситуацию, разрешать имеющиеся проблемы, достигать поставленных целей и проводить качественную работу над потоками информации и документацией.

Кроме того, немаловажным фактором является умение проводить презентации и выступать на публике, совершать работу в области научных исследований в сфере экономики, активно участвовать во всевозможных совещаниях, форумах и конференциях и при этом придерживаться норм корпоративной культуры. Если грамотно и комбинировано использовать вышеизложенные методы, то у будущих специалистов будет формироваться прочный фундамент, который даст крепкую основу для совершенствования своего уровня знания иностранного языка.

Помимо этого, необходимо выделить важность чтения периодических изданий и научно-публицистической литературы, касающихся экономической науки. Это даст возможность студентам уже с первого курса «окунуться» в современную атмосферу иностранного экономического языка. К таким книгам, не считая учебную литературу, можно отнести книги по экономике и финансам, написанные в жанре детективного расследования, такие как «Покер лжецов», «Как волшебники от математики заработали миллиарды и чуть не обрушили фондовый рынок», «Экономист под прикрытием» и т.д. Подобная литература вы-

зывает абсолютно искренний интерес и у экономистов-первокурсников, и у студентов-выпускников, так как в них подробно и доступно описаны сложнейшие экономические явления, касающиеся причин мирового кризиса 2008 года, особенностей психологии покупателя, которые позволяют компаниям зарабатывать миллиарды, используя грамотный маркетинг и т.д. Читать нужно, разумеется, на языке оригинала.

Крайне важной является также возможность использования в курсах иностранного языка для студентов экономического направления аутентичных текстов, взятых из-за рубежа (экономическая пресса, буклеты и брошюры, реальная иностранная документация).

Имеет место разработка нескольких имитационных примеров, касающихся проведения занятий по разговорному иностранному языку:

1. Поиск работы, включающий в себя этапы подачи резюме, прохождения собеседования и трудоустройства.

2. Общение в коллективе с носителями языка, включающее построение отношений с коллегами непосредственно с клиентами.

3. Написание научных статей экономического содержания, защита докладов перед аудиторией людей, дискуссия с критиками и оппонентами и т.д.

При всем вышеперечисленном, чтобы повысить общий уровень знания иностранного языка у студентов-экономистов, полезно давать им на изучение статьи, опубликованные в различных изданиях и на сайтах. Во время работы с экономическими и деловыми текстами возможно использование всех видов чтения: ознакомительное, просмотровое, изучающее и т.д. Кроме того, нужно отметить, что студентам необходимо прививать умение фильтрации полезной информации от второстепенной. С помощью этого навыка студенты учатся экономить время и сохранять мотивацию при работе со статьями и текстами довольно крупных объемов.

Во время обучения студентов иностранному языку любую тему следует изучать, основываясь на двух текстах: основной текст (необходим для обучения видам чтения и устной речи) и вспомогательный текст (дает возможность рассмотреть образцы письменной документации и изучить материалы по изучаемой теме). Также при изучении материалов важно «разбавлять» информацию ситуативными задачами, которые позволяют создавать мотивацию для студентов и актуализировать их личный опыт.

Во время преподавания иностранного языка студентам экономического направления необходимо уделять внимание вопросам организации процесса самостоятельной работы. К таким занятиям относится работа, которую студенты проводят в неаудиторных условиях, не имея непосредственного контакта с преподавателем. Следовательно, важным фактором является изучение особенностей этого процесса, к этим особенностям можно отнести следующие:

- гибкость обучающего процесса, когда студент занимается в удобном для себя темпе и в удобное время;

- модульность обучения, когда программу преподавания иностранного языка создают на основе модульного принципа. Каждый модуль адекватен по своему содержанию в определенной области экономики, что позволяет сформировать учебный план, оптимально отвечающий потребностям студента с учетом его специализации;

- асинхронность учебного процесса, когда преподаватель и студент работают по удобному для каждого из них расписанию;

- массовость обучения, когда процесс может охватить довольно большое количество студентов;

- взаимоотношения преподавателя и студента, когда каждый участник образовательного процесса выступает в новой для себя роли;

- активное использование новых информационных технологий. К ним можно отнести мультимедийные системы, компьютеры и компьютерные сети.

В центре обучающего процесса находится познавательная деятельность обучаемого, причем процесс познания должен проводиться студентом самостоятельно. То есть это уже

не просто преподавание, а учение. Специфичным требованием этой области знаний является самостоятельная деятельность по формированию нужных умений и навыков, а также деятельность, связанная с овладением разнообразными видами речевой деятельности.

Таким образом, с одной стороны, нужно увеличить гибкость системы преподавания, чтобы она позволяла студенту приобретать знания при наиболее удобных для себя условиях. С другой стороны, самостоятельная работа по иностранному языку подразумевает не только работу с компьютером на пользовательском уровне, но и активное применение аутентичной информации, которая встречается на различных интернет-ресурсах. К примеру, экономисты при проведении своих исследований часто используют статистические данные различных стран, которые они загружают из иностранных сайтов соответствующих ведомств. Кроме того, студенты экономического направления будут изучать различные экономические дисциплины (макро- и микроэкономику, международную торговлю и т.д.), следовательно, им нужно активно работать с современной обучающей литературой, большая часть которой написана на английском языке. Таким образом, студенты должны хорошо овладеть рядом различных видов чтения, уметь пользоваться электронными словарями и справочниками в процессе изучения учебных материалов и т.д.

Самостоятельное изучение иностранных языков не должно проводиться в пассивном ритме. Наоборот, преподаватель должен с самого начала вовлечь студента в познавательную деятельность и стимулировать к активному использованию полученных знаний для решения ряда задач: от сугубо экономических до коммуникативных (при деловых переговорах и презентациях). Таким образом, при преподавании иностранного языка студентам важно проводить совместные проекты с носителями иностранного языка.

В результате изучения педагогических особенностей преподавания иностранного языка студентам экономических специальностей преподаватель может повысить качество обучения и привить студентам навыки самостоятельного изучения языка с его дальнейшим активным использованием в своей деятельности.

Список источников:

1. Рольгайзер А.А., Демиденко К.А. Использование дискуссионных методик в преподавании иностранного языка в вузе // Общество: социология, психология, педагогика. – 2016. – №5. – С. 123-126.
2. Сосновская Г.И., Кирпичникова А.А. Особенности преподавания английского языка студентам лингвистических и нелингвистических направлений // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2017. – №8 (185). – С. 22-27.
- 3. Профессионально направленное обучение иностранному языку студентов экономических специальностей колледжа: дисс. ... канд. пед. наук: 13.00.08. – Тольятти, 1998. – 229 с.

© *Нерушева Татьяна Васильевна*
кандидат филологических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: nerushevat@rambler.ru

УДК 81-139

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/283-286

Павлюк Е.С.

ТЕНДЕНЦИИ В ПРЕПОДАВАНИИ И ИЗУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА В НЕЯЗЫКОВЫХ ВУЗАХ

Данная статья посвящена анализу периодизационных языковых процессов, которые в равной пропорции свойственны как российским, так и зарубежным неязыковым высшим учебным заведениям, о чем свидетельствует авторское сопоставление, произведенное на примере процессов изучения английского языка в неязыковых вузах России и Швейцарии. В высшей школе сегодня наблюдается существенный сдвиг образовательной парадигмы от изучения курса «General English» в сторону «Special English Language Course».

Ключевые слова: билингв, иностранный язык, культурный шок, познавательная самостоятельность, неязыковой вуз, языковой барьер.

Pavlyuk E.S.

TRENDS IN TEACHING AND LEARNING OF ENGLISH IN NON-LINGUISTIC UNIVERSITIES*

This article is devoted to the analysis of language processes' periodization that is equally the characteristic of both Russian and foreign non-linguistic higher education institutions, as evidenced by the author's comparison made on the example of the processes of studying and teaching English in non-linguistic universities in Russia and Switzerland. Today in higher education, there is a significant shift in the educational paradigm from the study of the course "General English" to the «Special English Language Course».

Keywords: bilingual, cognitive independence, culture shock, foreign language, language barrier, non-linguistic university.

Английский язык широко используется не только в России и в Швейцарии, но и во всем мире. Сегодня он работает как связующий язык для преодоления не только «языковых барьеров» («незнание или слабое знание языка коллектива, препятствующее индивидууму реализовывать свои интенции, вступать в контакт с членами языкового коллектива» [2]), но и «культурного шока» («культурный шок» (culture shock), по мнению К. Оберга – это то, что обозначает «тревогу и эмоциональный дистресс у неподготовленных к принятию ценностей иной культуры людей, долгое время живущих в обществе, во многом отличного от их собственного» [5]) – того, с чем может столкнуться как начинающий, так и продвинутый «пользователь» английского языка. В современную эпоху глобализации английский язык является лучшим средством общения с людьми по всему миру. Как акценты, так и произношение могут быть разными, но это определенно помогает передать чувства, эмоции и настроения одного человека другому. В этом контексте сегодня английский язык должен быть преподнесен студентам так, чтобы они могли взаимодействовать на этом языке с достаточной степенью беглости, которая должна быть ощутимо заметна по их разговорной речи, чтению и письму. Следовательно, чтобы достичь этого, необходимо изменить структуру преподавания этого языка и обучения ему.

Преподавание английского языка – это непрерывный процесс, который время от времени нуждается в большом количестве изменений [7]. Если ранее этот язык преподавался с целью того, чтобы среднестатистический гражданин мог говорить, читать и писать на этом языке в интересах установления официальных межличностных, а значит, и межгосударственных связей, то сегодня фокус меняется. Английский язык все чаще становится средством неформальной (даже бытовой) коммуникации. В настоящее время иностранный язык как в России, так и в Швейцарии преподается (как ни странно) для развития языковых навыков родных языков. Процесс мышления, так или иначе, происходит на родном (либо одном из родных) языке, но скорость мышления зачастую формируется за счет навыка быстрого и успешного «переключения» с родного языка на иностранный. Этот переход является частотно необходимым по двум причинам:

1. Сформировать абсолютно компетентных пользователей английского языка (желательно билингвов – «практиков попеременного пользования двумя языками» [1]);
2. Сосредоточиться на английском языке как на непосредственном средстве общения;
3. Воспринимать английский язык как средство изучения содержания, например, таких предметов, как информатика, логистика, политология и т.д. Для достижения подобных целей английский язык должен быть преподнесен преподавателем доступно (от простого к сложному), но при этом он не должен забывать устанавливать и показывать формирование метапредметных связей. В этой связи необходимо отметить, что в Швейцарии и ряде других

* Перевод метаданных приведён в авторской редакции.

европейских стран все большую популярность в преподавании английского языка во внеязыковых вузах набирает «метапредметный подход», под которым подразумевается «подход к образованию, при котором ученик не только овладевает системой знаний, но и усваивает универсальные способы действий, с помощью которых он сможет сам добывать информацию» [3].

Следовательно, для достижения этих целей изменение методов преподавания и обучения должно быть произведено с помощью традиционного метода GTM (англ. Grammar Translation Method; русс. ГПМ – грамматико-переводной метод обучения иностранному языку), где формальная грамматика языка является основой и обязательным требованием для изучения английского языка [8]. Изначально грамматико-переводной метод был создан как метод обучения греческому и латинскому языкам. В этом случае студенты изучают грамматические правила, а затем применяют эти правила, осуществляя перевод с иностранного языка на родной язык.

Этот метод преследует две основные цели:

1. Развить у студентов способность к чтению до такого уровня, чтобы они могли читать литературу на аутентичном языке (аутентичный («подлинный») текст – это текст, написанный для носителей языка носителями этого языка. Именно данный тип неадаптированного текстового материала передаёт все разнообразие иностранного языка [4];

2. Сформировать у студентов (пусть даже неязыкового вуза) языковой алгоритм и дисциплину соблюдения данного алгоритма для успешной и поступательной обработки разнотематических предложений (то есть успешного двустороннего перевода);

У этого метода были выявлены некоторые недостатки, которые заключаются в следующем:

1. Студенты изучают грамматические и прочие правила иностранного языка бессознательно, доводя до автоматизма: могут воспроизвести их, но не могут их объяснить;

2. Основное внимание студента фокусируется, скорее, на форме предложений, нежели на их содержании;

3. Не уделяется особого внимания практике прослушивания аутентичной речи (аудирования) или говорения (спича) самих студентов, что свидетельствует о том, что данный метод не способствует развитию каких-либо коммуникативных аспектов языка.

На сегодняшний день необходимо организовать особые языковые условия для реализации «сдвига языковой парадигмы, который необходим для преподавания и изучения английского языка» (перечень тенденций):

Сегодня:

1. Грамматический синтаксис языка
2. Отсутствие цифровых технологий
3. Преподавание английского языка как дисциплины без учета потребностей студентов
4. Организация занятий по освоению общего курса английского языка (General English).

Завтра:

- Функциональный подход к языку
- Использование цифровых технологий для усиления преподавания и изучения английского языка
- Интеграция изучения и преподавания английского языка с содержанием других предметов
- Занятия по английскому языку с учетом специализации студентов (Special English Language Course).

В ряде неязыковых вузов России, например, в Государственном университете управления и Швейцарии – Цюрихском университете (нем. Universität Zürich, сокращенно UZH), уже сегодня заметны обновленные тенденции, связанные с обозначенным «сдвигом» в сторону функционального подхода и последующей стадией – конструктивным подходом в преподавании английского языка.

Функциональный подход позволяет овладеть английским языком через различные

языковые функции, а не через грамматические темы. Однако эксперты рассматривают конструктивизм как лучший подход для преподавания английского языка как иностранного или второго языка. При использовании конструктивистского подхода, помимо функциональных методов, существуют задания в конце пары для закрепления пройденного материала, а также задания, выносимые на индивидуальное внеаудиторное изучение.

Ранее это точно достигалось с помощью меловой доски, проекторов / диапроекторов (ОНР (abbr. Brit. overhead projector.), аудиокассет, аутентичного и значимого контекстуализированного дискурса; деятельности, ориентированной на результат для демонстрации преподавателю, и многого другого. Теперь новые методы и методики предполагают, что студент неязыкового вуза находится в центре процесса изучения / обучения, а преподаватель и его роль в этом процессе вторичны. Основная роль преподавателя – роль помощника или посредника в образовательном процессе. В этом случае студент должен проявлять любознательность, стимулирующую к творческому мышлению, уверенность в себе и энтузиазм к нестандартным (= нетрадиционным) способам обучения иностранному языку (в данном случае, английскому).

Преподаватель должен мотивировать студентов-слушателей мыслить нестандартно и вселять в них уверенность через развитие их внутренней способности – познавательной самостоятельности – «интегративного качества личности, позволяющего успешно организовывать свою познавательную деятельность независимо от внешнего влияния, находить свой подход к решению познавательных задач с целью дальнейшего самосовершенствования и преобразования действительности» [6].

Чтобы добиться такого сдвига парадигмы, преподавателям иностранного языка неязыковых вузов необходимо применять рефлексивную практику. Преподаватели должны подвергать свои педагогические методы и их результаты анализу, стремиться к доведению их до совершенства там, где это необходимо, принимая во внимание ограничения в программе неязыкового вуза по количеству часов, а также программные ограничения отдельного неязыкового учебного заведения, общества и другие социальные факторы. Если у самого преподавателя наравне со студентом есть желание совершенствоваться, то только тогда он может думать о новых методах, тенденциях, которые будут возникать и которые он сможет реализовать в преподавании и изучении английского языка в неязыковом вузе.

Список источников:

1. Вайнрайх У. Языковые контакты. Состояние и проблемы исследования. – Киев: Вища Школа, 2000. – 260 с.
2. Жеребило Т.В. Словарь лингвистических терминов. – 5-е изд., испр. и доп. – Назрань: Пилигрим, 2010. – 486 с.
3. Метапредметный подход в образовании: разбираем на примере [Электронный ресурс]. – URL: <https://pedsovet.org/beta/article/metapredmetnyj-podhod-v-obrazovanii-razbiraem-na-primere> (дата обращения: 02.04.2020).
4. Носонович Е.В., Мильруд Р.П. Критерии содержательной аутентичности учебного текста // Иностранные языки в школе. – 1999. – №2. – С. 6-12.
5. Оберга К. Культурный шок [Электронный ресурс]. – URL: http://psyjournals.ru/files/66980/sopr_migrantov_vershok.pdf (дата обращения: 01.04.2020).
6. Шамонин Е.А. Характеристика понятия «Познавательная самостоятельность студентов педвуза» // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2010. – Вып. 125. – 266 с.
7. Underhill A. Trends in English Language Teaching Today / MED Magazine. – 2007. – 18. – 9 p.
8. Zhou G. & Niu X. Approaches to language teaching and learning / Journal of Language Teaching and Research. – 2015. – 6(4). – 798 p.

© Павлюк Екатерина Сергеевна
старший преподаватель кафедры иностранных языков; ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, РФ; e-mail: 9653316273@mail.ru

Павлюк Л.В.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ЯЗЫКОВАЯ СРЕДА В НЕЯЗЫКОВЫХ ВУЗАХ

Данная статья посвящена анализу процесса формирования и базового состава образовательной языковой среды вне зависимости от национальной принадлежности студента, изучающего иностранный язык, в рамках международного образовательного пространства неязыковых вузов. Развитие интернета, цифровых платформ и техническое оснащение как самого студента, так и аудитории позволяет организовать качественно новую среду для изучения иностранного языка в высшей школе.

Ключевые слова: иностранный язык, образовательная языковая среда, неязыковой вуз, эргономика, языковой барьер.

Pavlyuk L.V.

INTERNATIONAL EDUCATIONAL LANGUAGE ENVIRONMENT IN NON-LINGUISTIC UNIVERSITIES*

This article is devoted to the analysis of the process of formation and basic composition of the educational language environment, regardless of the student's nationality studying a foreign language within the international educational space of non-linguistic universities today. The development of the Internet, digital platforms and technical equipment, both for the student and the audience, allows a lecturer to organize a qualitatively new environment for learning a foreign language at the university.

Keywords: Foreign language, educational environment, ergonomics, language barrier, non-linguistic University.

Наличие организованной учебной среды в аудитории, где происходит занятие по иностранному языку, жизненно важно для успеха студента и влияет на него по-разному. Негативная учебная языковая среда или психологическая обстановка занятия негативно влияет на обучение студентов иностранному языку во многих отношениях и проявляется в виде низкой успеваемости студентов, их плохого поведения, тревожности или депрессии. Преподаватель должен упорно работать, чтобы поддерживать позитивную среду обучения, или такую, которая позволяет учащимся чувствовать себя комфортно и уверенно. При наличии позитивной учебной среды в языковой аудитории можно ожидать, что студенты будут трудолюбивы, а также смогут добиться высоких языковых показателей.

Учебные плакаты на стенах, хорошо организованное внутриаудиторное пространство и совместные языковые учебные мероприятия, безусловно, способствуют изучению иностранного языка. Преподаватель также должен уделять достаточно внимания *эргономической среде* в своей аудитории. Эргономическая среда (эргономика (от др.-греч. ἔργον – работа и νόμος – «закон») – наука о приспособлении должностных обязанностей, рабочих мест, предметов и объектов труда, а также компьютерных программ для наиболее безопасного и эффективного труда работника, исходя из физических и психических особенностей человеческого организма [2]) включает в себя расположение самой аудитории, чистоту и порядок в ней, а также общий цвет и отдельные яркие элементы, которые отвечают за определенный образовательный функционал. Обучение не будет одинаково эффективным в аудитории, где очень мало света, нарушены общественные санитарные нормы (грязные книжные полки и т.д.), а также не функционирует специальное оборудование для визу-

* Перевод метаданных приведён в авторской редакции.

ально-аудиальной демонстрации языкового материала. Студентам необходимо организованное пространство для укрепления языкового опыта обучения.

Преподаватели иностранного языка, которые повышают голос на студентов, как правило, не задумываются о последствиях и зарождают у студентов, в том числе, языковые комплексы, которые чаще называют «языковыми барьерами» – «незнанием или слабым знанием языка коллектива, препятствующим индивидууму реализовывать свои интенции, вступить в контакт с членами языкового коллектива» [1].

Психологическая среда в языковой аудитории – это то, как студенты относятся к своему языковому обучению. Преподаватель должен иметь спокойный, терпеливый характер; он должен быть сосредоточен на том, чтобы помочь ученикам изучать язык как интеллектуально, так и социально. Студенты реагируют отрицательно, когда чувствуют, что необъяснимо могут получить отрицательный результат или невнятное объяснение. Преподаватель должен объяснять ясно и последовательно, особенно когда речь идет об изучении иностранного языка, хвалить за качественно подготовленную работу, тогда его учащиеся будут чувствовать себя уверенно и комфортно в языковой аудитории.

Учебная среда заключается в том, что преподаватель знает, что то, как он учит, так же важно, как и то, чему он учит. Именно это является основой для достижения качественно новых языковых показателей студентами.

Во всем мире преподаватели английского языка, ориентированные на студентов, уже осознали, что прошло то время, когда преподаватели могли полностью «монополизировать» языковой образовательный процесс, а студенты играли в нем пассивную роль. На сегодняшний день на фоне растущего интереса происходит переосмысление относительно способов реализации основных образовательных программ и их целей, исходя из потребностей самих студентов. Преподаватели иностранного языка, как никто, понимают, необходимость организации различных видов занятий, конференций и семинаров на базе разнообразных онлайн и оффлайн-платформ. Они стремятся к постоянному ознакомлению с новыми образовательными программами по изучению английского языка – ELT (English Language Teaching) для достижения непрерывного профессионального роста. Диана Ларсен-Фриман (англ. Diane Larsen-Freeman) утверждает, что это «пятый навык языка, который позволяет эффективно использовать грамматические структуры с особой точностью» [5]. Этот навык все чаще называют способностью к «непрерывному обучению».

С другой стороны, академическая квалификация сама по себе не может помочь преподавателям расти профессионально, они сами должны быть «оснащены» современной практикой, то есть производить мониторинг и осваивать новые пособия по дисциплине.

Третье измерение глобализации, которое неотделимо от преподавания английского языка, – это развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Поле ELT сегодня глубоко и полностью пронизано ИКТ. Легкий доступ к технологиям сделал возможным получение информации для улучшения программы обучения, и около 80% из них существуют на английском языке [3]. Изначально преподаватели английского языка рассматривали интернет как одно из альтернативных средств обучения иностранному языку [7].

Английский язык, несомненно, был и остается основным *lingua franca* интернета. Исторически в цифровом компьютерном пространстве английский язык используют в связи с универсальностью и удобством, а не по некому международному соглашению. Например, по умолчанию принято использовать одну букву или цифру как символ-заменитель для одного слова. Например, английская буква «с» для слова «see», «и» для «you» и «2» для «two», а также использование аббревиатуры типа TTYL («поговорим позже» – англ. «talk to you later») WUATB (пожелаем вам всего наилучшего – «wish you all the best»); использование звездочек «*» для акцентов и смайликов для передачи настроения и т.д.

Компьютерное обучение языку (англ. Computer Assisted Language Learning) является еще одним проявлением компьютерного изучения языка. Первый этап был задуман и в 1950 году и реализован в 1960-е и 1970-е гг. В этом случае компьютер зарождаёт дополнительный стимул у студента к процессу познания и изучения иностранного языка, являясь не

просто инструментом, но и своего рода наставником.

Веб-ориентированное обучение (англ. Web Based Learning) и сама технология обучения (дистанционное обучение) в образовательном языковом сегменте – это одна из самых быстро развивающихся областей. Она дает возможность создавать грамотно организованные проекты и скорее ориентирована на учащихся, являясь доступной, интерактивной, официальной, гибкой средой электронного обучения [4].

Есть тысячи английских веб-классов (англ. web based classes), которые предлагают тренинги для отработки различных базовых языковых навыков, таких как говорение, чтение и письмо, которые становятся все более интерактивными в процессе такого формата обучения. Необходимо перечислить ряд распространенных, не требующих дополнительных затрат технологий, которые доступны практически для каждого студента сегодня:

1. E-mail. Студенты могут переписываться с носителями изучаемого языка с помощью электронной почты путем создания личной учетной записи электронной почты (g-mail, yahoo, hotmail и т.д.), которая является бесплатной. Как студенты, так и преподаватели могут отправлять по почте работу для оперативного внесения изменений.

2. Блоги (Blogs) – это личный или профессиональный журнал, часто обновляемый для того, чтобы выглядеть актуально с точки зрения «общественного потребления». Дилип Мутум (англ. Dilip Mutum) указывает, что «блогинг» стремится к большему соответствию коммуникативным и интерактивным целям, когда студенты-участники берут на себя несколько ролей в процессе отработки иноязычного письменного навыка как читатели / рецензенты [6]. Они адресуют свои заметки-посты другим студентам-писателям, а также студентам-читателям, которые, имеют возможность вернуться к своим собственным постам или отреагировать на критику о собственных постах, при этом используя и практикуя только знания, умения и навыки (ЗУН) иностранного языка.

3. Skype. Каждый интернет-сервис имеет аудио-функции, а также технологические инструменты, такие как ноутбуки с камерами. Студенты могли бы общаться со своими преподавателями и зарубежными друзьями, которые далеко от них находятся. Точно так же они могли бы наладить эффективное общение с носителями иностранного языка и получать дополнительные знания, но на индивидуальной основе.

4. Мобильный телефон. Учащиеся могут искать новые слова с помощью опции словаря в приложениях на мобильных телефонах и на ежедневной основе обогащать свой словарный запас. Они могут также проверить правильность написания, произношения и ситуативного использования конкретного слова, которое им встречается вне зависимости от времени и места нахождения.

5. IPods. iPod одно из мультимедийных устройств, позволяет студентам-пользователям создавать, пересылать и обмениваться текстами, изображениями, аудио и видеоматериалами в соответствии с поставленными языковыми требованиями. В дополнение к этому студенты могут записывать и слушать речь носителей языка, иностранные стихи, новости, короткие рассказы и т.д. Таким образом, айподы дают шанс изучающим иностранный язык разработать собственные слуховые и произносительные навыки, пополнить словарный запас, улучшить свою грамматику, а также письмо.

Преподаватели ELT знают о лучших практиках и средствах преподавания и изучения английского языка и о том, как грамотно внедрить их в образовательную языковую среду, чтобы сделать ее мультифункциональной и максимально интерактивной и полезной для студентов. В этом случае образовательная языковая среда приобретает индивидуальный характер, что позволяет каждому студенту-участнику образовательного процесса изучать иностранный язык наиболее прогрессивным и приятным способом, который изначально будет основан на правильно спланированном материале с учетом требований современной педагогики. Именно такой формат способен к самостоятельной актуализации, а также является образцом наиболее эффективного взаимодействия языковых систем и культур.

Список источников:

1. Жеребило Т.В. Словарь лингвистических терминов. – 5-е изд., испр. и доп. – Назрань: Пилигрим, 2010. – 486 с.
2. Словари и энциклопедии на Академике. Эргономика. Толкование [Электронный ресурс]. – URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/18805> (дата обращения: 02.04.2020).
3. Crum, Alia J., William R. Corbin, Kelly D. Brownell, and Peter Salovey. Mind over Milkshakes: Mindsets, Not Just Nutrients, Determine Ghrelin Response / Health Psychology Journal. – 2011. – 429 p.
4. Keevy, James; Chakroun, Borhene (2015). Level-setting and recognition of learning outcomes: The use of level descriptors in the twenty-first century / UNESCO. – 2015. – p. 115.
5. Larsen-Freeman D., & Anderson M. (2016). Techniques & Principles in Language Teaching. Third Edition / Oxford University Press. – 2016. – p. 215.
6. Mutum, Dilip; Wang, Qing (2010). Consumer Generated Advertising in Blogs. Handbook of Research on Digital Media and Advertising: User Generated Content Consumption / IGI Global. – 2010. – p. 261.
7. Warschauer, M. (2003). Technology and social inclusion: Rethinking the digital divide / MIT Press. – 2003. – p. 274.

© Павлюк Лариса Владимировна
доцент кафедры иностранных языков; ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, РФ; e-mail: 9653316273@mail.ru

УДК 659.3

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/290-294

Ревякина Т.А.

МЕСТО СМИ В ТОТАЛИТАРНОЙ ПРОПАГАНДЕ

Межвоенный период ознаменован установлением тоталитарных режимов в ряде стран. В большей мере этому способствовала умелая политика тоталитарных вождей, которая преподносила свои идеи массам с помощью разветвленного пропагандистского аппарата. Особое место в тоталитарной пропаганде уделяется СМИ, которые формируют мировоззренческие основы аудитории и воздействуют на самосознание людей, их идеалы и стремления.

Ключевые слова: тоталитаризм, тоталитарная пропаганда, средства массовой информации.

Revyakina T. A.

MASS-MEDIA PLACE IN TOTALITARIAN PROPAGATION

The interwar period is marked by installation of totalitarian regime in a number of countries. It was mainly promoted by the skilful policy of totalitarian leaders who presented their ideas to the masses by means of the branched out propaganda device. Mass-media occupy special place in totalitarian propagation. They form world outlook bases of the audience and influence self-consciousness of the people, their ideals and aspirations.

Keywords: totalitarianism, totalitarian propagation, mass media.

После окончания Первой мировой войны и появления массового общества после 1918 г. послевоенное торжество демократии во многих европейских странах сменилось установлением недемократических режимов. Среди них в изучаемый период тоталитаризм представлял собой особую опасность.

Тоталитаризм как один из видов политических режимов не имел исторических примеров. Тоталитарные режимы достигали высшей степени унификации и несвободы, которые практически не ощущались благодаря пропаганде и агитации, которая была организо-

вана в высшей степени профессионально. Нужно отметить, что тоталитарный режим был невозможен без достаточно высокого уровня технического развития средств массовой коммуникации.

Продолжительное существование тоталитарного государства влекло за собой формирование устойчивого тоталитарного умонастроения, так называемой привычки во всём полагаться на власть, при этом не имея своего мнения. Эти умонастроения – тоталитарный менталитет – создавали значительное препятствие в процессе возрождения демократии после краха тоталитарного режима.

Соответственно, перед нами может возникнуть вопрос: почему в одних странах тоталитарные режимы пришли к власти, а в других не смогли утвердиться?

Одной из причин развития событий таким образом можно назвать то, что одни страны имели демократический опыт и смогли обеспечить постепенное и устойчивое распространение демократических идей и институтов вширь, то есть осуществляли вовлечение масс в демократию. Так было во Франции, США и Великобритании. Другие страны этого сделать не смогли в силу некоторых обстоятельств, в частности, из-за отсутствия демократических традиций. Здесь надо отметить, например, Германию и Италию, которые не отличались значительным развитием демократических институтов в тот период времени. Кроме того, в Италии и Германии имело место обострённое чувство национальной ущемлённости, которое было вызвано унижительными условиями Версальского мирного договора, а экономический кризис сделали германское и итальянское общества весьма восприимчивым к пропаганде самых радикальных идей, в частности, реваншистских и националистических.

Ещё одной из причин утверждения тоталитарных режимов была умелая пропаганда, успеху которой способствовало напряжённое политическое и социальное положение в данных странах.

Фашистские и нацистские ораторы гарантировали благополучный выход из кризисной ситуации и решение всех проблем. Исключительную роль в утверждении тоталитарных режимов в Германии и Италии сыграл милитаризм прошлых фронтовиков. Муссолини и Гитлер только направили эти чувства в нужную им сторону, показав им, кого и за что нужно ненавидеть.

Как считают ряд исследователей, пропаганда в большинстве своём являлась новшеством, в частности, национал-социалистического движения. Многие принципы и методы тоталитарной и современной пропаганды были впервые придуманы и введены в действие национал-социалистами. «Первейшая задача пропаганды – завоевать симпатии тех людей, из числа которых впоследствии составит организация. Первейшая задача организации – завоевать тех людей, которые пригодны для дальнейшего ведения пропаганды. Вторая задача пропаганды – подорвать веру в существующий порядок вещей и пропитать людей верой в новое учение. Вторая задача организации – борьба за власть, чтобы таким путем обеспечить окончательный успех данного учения» [6].

Основным объектом, на который направляла пропаганда в тоталитарном государстве, являются массы. По мнению Х. Арендт, «завоевать массы можно только с помощью пропаганды» [1]. Там, где тоталитаризм имеет абсолютную власть, он подменяет пропаганду идеологической обработкой, а насилие использует для постоянного проведения в жизнь своих идеологических идей.

Пропаганда является единственным, наиболее важным инструментом тоталитаризма при общении с остальным не тоталитарным миром.

А. Гитлер показал прекрасные знания психологии массы: «На массовом собрании нет места мысли. А так как мне нужна именно такая среда, ибо только на нее мои речи имеют прочное воздействие, я собираю как можно больше разных слушателей и заставляю их, хотя бы они того или не хотят, смешиваться в единую массу». Само собой разумеется, что превратить массу в расплывчатую и некритичную толпу позволили Гитлеру не столько его ораторские качества, сколько само тоталитарное государство. Это государство, согласно словам Ж. Желева, превращает людей в толпу, так как «лишает его возможности иметь по-

литические партии и организации, оппозиционную прессу, лишает его гласности, общественного мнения, свободных выборов, заставляет его вступать в официальные организации, полностью подвластные фашистскому режиму, превращает его в толпу, унифицируя мышление, вкусы и идеалы» [3]. Это и является главным направлением всей пропагандистской деятельности.

Народ в тоталитарном государстве имеет возможность лишь пассивного участия, но при этом не имеет реального влияния на принятие политических решений. А пропаганда – это механизм, который помогает в таком распределении ролей в политической жизни. По мнению Е. Брамштедте, за именем «системы управления умонастроениями подобное «участие в политике» было не более чем одним из способов идеологической обработки» [2].

Особенность пропаганды в тоталитарном государстве заключается в том, что аудитория готова верить во всё плохое и практически не возражала быть обманутой. Вожди тоталитаризма основывали свою пропаганду на известной психологической предпосылке, согласно которой в таких условиях людей можно заставить поверить в самые фантастические и абсурдные вещи. А если их обман вскрывался, то они находили спасение в цинизме.

Неопровержимым фактом является то, что ни у одного политического вождя не получилось сделать народ настолько ему преданным в условиях демократического или либерального режимов, насколько это прослеживается в тоталитарных режимах. А это также доказывает, что без централизации пропагандистской машины невозможен был бы триумф и Муссолини, и Гитлера, и Геббельса, ведь оппозиция и СМИ не заставили бы себя ждать, пытаясь немедленно их разоблачить и высмеять.

Необходимо также отметить, что сила пропаганды в тоталитарном государстве заключается в её способности отгородить массы от реального мира.

Согласно взглядам Х. Арндт, пропаганда, будучи одним из методов взаимодействия общества с властью, является лишь другой стороной медали такой же, как и террор. Также он видит существенную разницу между идеологической обработкой и пропагандой. Автор считает, что идеологическая обработка направлена в большинстве случаев внутрь страны, когда режим как следует закрепился, а мощная пропаганда используется в качестве же средства внешней политики, как составная часть «психологической войны» [1, с. 95-96]. Пропанде в тоталитарном государстве присущи свои методы, особенности, средства. В качестве примера здесь можно привести технику производства лозунгов, в частности, в форме предсказания. Её действие заключается в снятии с себя ответственности за настоящее путём обращения к будущему и последующим поколениям. Пропанде в тоталитарных государствах всегда апеллировала к научной базе, в особенности на начальном этапе своего существования. Один из самых распространенных приемов тоталитарной пропаганды – поиск всемирных заговоров.

В своей известной книге А. Гитлер определяет основные характеристики тоталитарной пропаганды, которая является одним из ведущих методов влияния на массы: «Вся пропаганда должна быть доходчивой, и ее интеллектуальный уровень должен быть подстроен к уровню восприятия самого неинтеллектуального из тех, кому она адресована. Способность масс к восприятию очень ограничена, и их способность понимать очень мала. С другой стороны, у них огромная способность забывать. Раз это так, любая эффективная пропаганда должна сводиться всего к нескольким пунктам» [7].

Ранее уже отмечалось, что именно СМИ позволяют охватить обширную аудиторию, вести пропагандистскую работу с различными группами населения через прессу, то они являлись ранее и являются ныне одним из важных факторов в арсенале приемов и действий государства и отдельных политических сил. А фундаментальные основы как пропаганды в целом, так и политики в отношении масс-медиа заложили именно нацисты в межвоенное время. В частности, многие образцы нацистской пропаганды остаются непревзойденными до настоящего времени. Неслучайно их изучают на особых курсах специальных ведомств Европы, США и России.

На начальном этапе становления тоталитарного режима средства массовой информ-

ации жестко подавляются в целях избежать критики правительства и его действий, которые направлены против власти. Позже СМИ становятся тонким инструментом пропаганды и идеологической обработки, одной из основ тоталитарного режима, которая укрепляет его всеми допустимыми способами.

Как известно, сотрудники министерства народного просвещения и пропаганды ежедневно устраивали закрытые пресс-конференции, брифинги для германских и иностранных журналистов. Геббельс, нередко проводивший подобные пресс-конференции, сохраняя свою систему «ценностей», рекомендовал нацистским журналистам врать наглее, утверждал, как уже упоминалось, что чем чудовищнее ложь, тем быстрее в нее поверят; тысячекратно повторенная ложь становится правдой.

На эти мероприятия, проводившиеся дважды в день, были обязаны являться специально аккредитованные представители всех берлинских, а также крупнейших провинциальных газет.

Каждое утро издатели и корреспонденты ежедневных берлинских газет собирались в министерстве пропаганды, чтобы выслушать наставления Геббельса или одного из его заместителей, какие новости печатать, а какие нет, как подавать материал и озаглавливать его, какие кампании свернуть, а какие развернуть, каковы на сегодняшний день наиболее актуальные темы для передовиц. Во избежание каких-либо недоразумений издавалась письменная директива на день, а также давались устные указания. Для небольших сельских газет и периодических изданий директивы передавались по телеграфу или отправлялись по почте [4]. Таким образом, деятельность СМИ подвергалась жесткому контролю и надзору.

В СССР массовая коммуникация также являлась неотъемлемой частью государственного аппарата. Еще В.И. Ленин указал на основные функции газет – «коллективным пропагандистом, коллективным агитатором, коллективным организатором». Но так как для выполнения данных функций необходим полный контроль над прессой, частная собственность на СМИ прекратила свое существование, в то время как у нацистов она была сохранена.

СМИ полностью отвечали требованиям официально закрепленной идеологии Советского Союза. В этих условиях идеологическая линия постоянно трансформировалась и меняла свое направление, поэтому средства массовой информации приходилось безотрывно действовать для распространения официальной правды. Тоталитарное государство дает себе специальное право на СМИ. «Государство и его представители руководят всеми средствами массовой информации – радио, телевидением, печатью» [5].

Развлекательная функция средствами массовой информации была забыта надолго, если и проявлялась, то лишь в тесном сотрудничестве с пропагандистскими и идеологическими моментами, так как изначально «настоящий большевик», а затем и «настоящий коммунист» не имели права следить за этими изменениями.

СМИ в советском государстве имели множество функций, но в целом все эти функции можно легко свести к одной: продвигать рабочий класс и мировой коммунизм в классовой борьбе, поддерживать и укреплять власть Советов.

Таким образом, можно отметить, что нацистский режим строил своё взаимодействие с прессой изначально на запретах и подавлении, а советский режим требовал от СМИ определенных действий. В тоталитарных государствах не было места независимым СМИ. Ключевой их задачей стало обслуживание нужд партии власти, донесение партийной идеологии населению стран. В заключение работы отметим, что в период развития «теории масс» пропаганда и СМИ являлись важнейшим элементом в развитии теории и практики политического манипулирования и информационного воздействия, заложив основы многих пропагандистских приемов, которые используются и в настоящее время.

Список источников:

1. Арндт Х. Истоки тоталитаризма. – М., 1996. – 672 с.
2. Говорухина К. А. Политическая пропаганда в тоталитарном обществе: дисс.... канд. полит. наук: 23.00.02. – Краснодар, 2002. – 146 с.
3. Желев Ж. Фашизм. Тоталитарное государство [Электронный ресурс]. – URL:

<https://www.rulit.me/books/fashizm-totalitarnoe-gosudarstvo-read-458082-84.html> (дата обращения: 01.04.2020).

4. Кеворкян К. Опасная книга. Феномен нацистской пропаганды [Электронный ресурс]. – URL: <https://profilib.net/chtenie/130106/konstantin-kevorkyan-opasnaya-kniga-fenomen-natsistskoj-propagandy.php> (дата обращения: 02.04.2020).

5. Лисова С.Ю. Средства массовой коммуникации в процессе становления гражданского общества // Научные ведомости Белгородского государственного университета. – 2009. – №9 (64). – Вып. 11. – С. 223-233.

6. Свечникова С.В. Тоталитаризм и пропаганда // Ученые записки Орловского государственного университета. – 2018. – №1 (78). – С. 39-42.

7. Сиберт Ф.С., Шрамм У., Питерсон Т. Четыре теории прессы. М., 1998. – 223 с.

© *Ревакина Татьяна Александровна*

преподаватель ПЦК общеобразовательных дисциплин; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли», г. Орел, РФ; e-mail: tatalcalipso@mail.ru

УДК 659.44(460)

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/294-299

Симонова М.В.

КАМПАНИИ ПРОТИВ ГЕНДЕРНОГО НАСИЛИЯ В СОВРЕМЕННОМ МЕДИАПРОСТРАНСТВЕ ИСПАНИИ

В настоящей статье автором анализируются особенности социальных кампаний в Испании, посвящённых проблеме насилия в отношении женщины. Гендерный вопрос в стране стоит особенно остро в последние десятилетия. Социальные кампании, проводимые как государством, так и медиахолдингами, направлены на привлечение внимания всей страны к проблеме домашнего насилия, а характер спотов, языковые приемы - все направлено на осознание этого явления и повышение гражданской ответственности населения.

Ключевые слова: социальная кампания, гендерное насилие, мачизм, медиaproстранство Испании.

Simonova M.V.

CAMPAIGNS AGAINST GENDER-BASED VIOLENCE IN THE MODERN SPANISH MEDIA SPACE

The author of the article analyzes the features of some social campaigns in Spain devoted to the problem of violence against women. The gender issue in the country has been particularly acute in the recent decades. Social campaigns conducted by both the state and non-profit organizations and media holdings are aimed at attracting the attention of the whole country to the problem of domestic violence. The nature of spots, language receptions, and video sequences are all aimed at recognizing this phenomenon and increasing the civil responsibility of the population.

Keywords: social campaign, gender-based violence, machismo, Spanish media space.

Характер социального отношения к проблеме насилия, особенно когда речь идет о насилии в отношении женщин, имеет первостепенное значение при решении и искоренении этой проблемы, и поэтому одной из главных задач является мобилизация общественного мнения посредством социальной рекламы, большей освещенности темы в печатных СМИ, на телевидении и радио с целью отражения реальной картины и повышения гражданской ответственности населения.

Рекламные кампании в СМИ являются одним из действенных инструментов для по-

вышения осведомленности общественности. В первую очередь речь идет об использовании формул политической пропаганды с применением инструментов рекламы для борьбы с пассивностью большинства граждан перед этой социальной пандемией, характерной для большинства стран. Причем не стоит забывать, что в первую очередь нужно осознать, принять и понять наличие случаев насилия в обществе даже тогда, которые они скрыты вуалью повседневности и особенностями исторического и культурного становления общества. Подходить к проблеме стоит не только с точки зрения ужесточения ответственности, административной и уголовной, но и с точки зрения жесткой оценки и порицания со стороны общества.

В работе любой рекламной кампании действует принцип концентрации и удерживания внимания общественности, чтобы потребитель задумался над тем, что хочет донести до него визуальный образ или текст кампании. Главный принцип – яркость посылы и его понятность, прозрачность для потребителя. В последнее время можно встретить мнение, согласно которому в рекламной кампании достаточно привлечь внимание потребителя, а спрос на продукт придет чуть позже. Возможно, такой принцип действует, когда речь идет о продвижении продукта, но не идеи. Посыл в социальных кампаниях, направленных на борьбу с гендерным насилием, должен быть четким, ясным и понятным в контексте определенной культуры и языка, поскольку необходима мгновенная ответная реакция потребителя.

Как и к любой кампании, к социальной рекламе, да и кампании в целом, смело можно применить основные принципы и правила организации [1]:

- четко сформулированная цель кампании. Здесь выделим кампании просветительские, нацеленные на воздействие на знаниевые ресурсы адресата; пропагандистские – имеют целью изменение установок и ценностных ориентаций: мобилизационные кампании, целью которых является воздействие на поведенческие модели людей. Последний вид кампании опирается на первые два типа;

- определение адресата. Здесь выделим кампании массовые, специализированные, узкогрупповые;

- используемые средства: информационные (сведения по проблеме), суггестивные (воздействуют на эмоциональную сферу человека) и психологические ресурсы (приемы, взламывающие защитные механизмы человеческой психики и влияющие на коллективное бессознательное или подсознательное индивида);

- используемые технологии. По этому критерию можно выделить: медийные кампании, для реализации которых используются только СМИ; коммуникационные кампании, к каналам добавляются: листовки, директ-мейлы, средства наглядной агитации и комплексные кампании, в рамках которых проводятся спецмероприятия;

- временные рамки. Можно выделить краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кампании;

- объем используемых ресурсов (среднезатратные, малозатратные или многозатратные кампании).

Любая социальная кампания, формулируя девиз, формулирует цель, которую преследует. Социальные кампании в Испании против жестокого обращения с женщинами вызывают неподдельный интерес с точки зрения анализа языковых приемов (использование игры слов, применение яркой и объемной в лексическом и культурологическом аспектах лексики). Некоторые кампании направлены на привлечение внимания к проблеме посредством яркого изложения и оригинальных лозунгов, другие передают текст в более прозрачной и понятной форме.

Приведем несколько примеров рекламных кампаний и прокомментируем языковые приемы, используемые в них. Так, в 2001 году в автономной области Кастилья-Ла-Манча муниципалитетом города была проведена кампания против гендерного насилия, лозунг которой звучал следующим образом: *El amor no es la hostia* (любовь не боль (досл. пощечина)). Очень любопытный прием выбран авторами лозунга, так как идет игра значений

слова *hostia*. Словарь Королевской академии испанского языка дает следующее определение данной лексемы:

1. Богослужебный литургический хлеб, употребляемый в церкви.
2. Вещь, которая отдается в качестве жертвоприношения.
3. Груб. Удар, пощечина¹.

Зарегистрировано в словаре и выражение *ser la hostia* (груб. Быть необычным, экстраординарным), которое используется в лозунге. Как правило, выражение *ser la hostia* в разговорном языке употребляется как в значении «клеветный, классный», так и с негативной коннотацией. Таким образом, авторы, используя в выражении отрицание, претендуют на то, чтобы дать определение «любви» с пометкой, что это никак не связано с насилием и болью. Использование сниженной лексики делает лозунг понятным для молодежи.

Ярким примером мощного воздействия слов служит текст рекламной кампании одной из общественных организаций автономной области Галисии, борющихся за права женщины: *Intolerable, injustificable, insoportable, evitable. Detén los malos tratos... todos* (Нетерпимо, неоправданно, невыносимо, устранимо. Останови жестокое обращение... все его проявления). Перечисление прилагательных с префиксом *-in* неожиданно прерывается использованием прилагательного *evitable*, что дает четкий посыл: остановить насилие можно. Кроме того, для любого испаноязычного потребителя понятно и продолжение после многоточия *todos*, речь идет о скрытых формах насилия: ущемление прав в профессиональной сфере, в бытовой – все те моменты, слова, комплименты, которые на первый взгляд воспринимаются привычными, так называемые микромачизмы².

В слогане другой социальной кампании читаем: *Unas esposas perfectas* (Идеальные наручники) на фоне мужчины, чьи руки скованы наручниками. В испанском языке существительное *esposa* в форме множественного числа означает «наручники», а основное значение – супруга. Таким образом, видим игру слов и подтекст, который можно интерпретировать как: идеальная жена – это та, которая не терпит унижения и побои. Пониманий этого слогана может быть много, главный посыл – за акт насилия будет тюремное наказание.

Посыл многих кампаний фокусирует наше внимание именно на тех случаях незначительных ежедневных унижений, угроз, от которых страдают многие женщины в Испании и которые воспринимаются как таковые наравне со случаями домашнего насилия. Оба этих явления имеют одинаковую природу и наносят одинаковый вред.

Основной задачей кампаний против гендерного насилия является предупредить, предвидеть и искоренить насилие в отношении женщин. Первое, с чем сталкиваются исследователи проблемы насилия над женщиной, – это непонимание и игнорирование проблемы, а также как результат – неосведомленность соответствующих органов и, следовательно, их бездействие. Все еще многие женщины боятся открыто говорить о домашнем насилии, поэтому приоритет социальных кампаний – помочь женщинам открыто говорить о беде и просить помощи. Именно поэтому главный девиз кампании 2000 года Европейской комиссии был: *Romper el silencio* (Прервать молчание). А вот в кампании 2001 года, проводимой Институтом женщины (*Instituto de la Mujer*), говорилось: *Recupera tu vida. Habla* (Восстанови свою жизнь. Говори) или *Mujer, defiende tus derechos, no llores, habla* (Женщина, отстаивай свои права, не плачь, говори).

¹ Real Academia Española [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dle.rae.es/?w=hostia> (дата обращения: 12.03.2020).

² Неологизм «микромачизм» был впервые использован испанским психотерапевтом Луисом Бонино: «Перманентные низкоинтенсивные практики принуждения через психический контроль, осуществляемые в отношении женщин». Микромачизмы – это манипулятивные приемы, которые представляют собой нормализованное в современном обществе поведение мужчин в отношении женщин. Это социально принятое поведение представляет собой требование привилегий, удобств и прав за счет упразднения личностной, ментальной и поведенческой автономии женщин. Подробнее: Bonino L. *Desvelando los micromachismos en la vida conyugal*. En el libro Corsi J. *Violencia masculina en la pareja. Una aproximación al diagnóstico y a los modelos de intervención*. Buenos Aires: Paidós. 1995. Pp. 191-208.

Национальный институт статистики Испании (*Instituto Nacional de Estadística*) опубликовал данные за 2019 год по количеству смертей женщин в результате насилия по гендерному признаку: в 2019 году было убито 55 женщин, что на 4 жертвы больше, чем в 2018 году, когда был зафиксирован 51 случай¹. А если анализировать начало 2020 года, то к 1 апреля 2020 года количество смертей в результате насилия в отношении женщины уже превысило 17 случаев², что также обусловлено режимом ЧС на территории Испании в связи с распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19. На горячую линию по вопросам домашнего насилия поступило более 3382 звонка. Количество онлайн-консультаций, например, за две недели в марте 2020 года увеличилось и составляет 168³. В связи со сложной ситуацией в Испании и во всем мире, когда особенно страдают женщины, подвергающиеся регулярному домашнему насилию, Правительство Канарских островов в рамках государственной кампании по предотвращению домашнего насилия выпустило для фармацевтических колледжей новый протокол обслуживания жертв насилия, согласно которому женщины, пережившие домашнее насилие, могут обратиться в аптеках за помощью, назвав пароль *Mascarilla19* (маска – 19) (рис. 1), и фармацевты обязаны незамедлительно позвонить в полицию. Таким образом представители власти дают понять, что даже в ситуации ЧС государство не бросает женщин, попавших в тяжелое состояние.



Рисунок 1 – Пример кампании против насилия в отношении женщины на Канарских островах

Мэрией Мадрида при поддержке Главной дирекции по вопросам равенства была инициирована долгосрочная мобилизационная кампания (2016-2021 гг.) по борьбе с насилием в отношении женщины *Ni una gota más* (Больше ни капли)⁴. Цель кампании – обратить

¹ Instituto Nacional de Estadística [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INESeccion_C&cid=1259926144037&p=1254735110672&pagename=ProductosYServicios%2FPYSLayout¶m1=PYSDetalle¶m3=1259924822888 (дата обращения: 12.03.2020).

² Portal Estadístico. Delegación del Gobierno contra la Violencia de Género [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://estadisticasviolenciagenero.igualdad.mpr.gob.es> (дата обращения: 12.03.2020).

³ El País [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elpais.com/sociedad/2020-04-01/el-016-recibe-521-llamadas-mas-por-violencia-machista-durante-el-estado-de-alarma.html> (дата обращения: 12.03.2020).

⁴ Campaña contra la violencia de género "Ni una gota más" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.comunidad.madrid/servicios/asuntos-sociales/campana-violencia-genero-ni-gota> (дата обращения: 15.03.2020).

еще раз внимание общества на проблему насилия в отношении женщины. В рекламном ролике кампании фигурирует кран, из которого капает вода, что символизирует случаи повторяющегося гендерного насилия (периодическое повторение уничижительных фраз, унижений, оскорблений) в отношении женщины, в результате чего такие периодические акты агрессии с течением времени могут привести к физическим формам агрессии, что может спровоцировать смерть женщины точно так же, как и капающий кран при отсутствии своевременного ремонта может привести к затоплению. В ролике на фоне звуков капель мужской голос говорит: «Я не понимаю, зачем ты красишься... Ты не разбираешься... Мне не нравятся твои подруги... Ты никто без меня... Ты ничего не стоишь...» – типичные фразы, которые используют мужчины с целью принижения достоинства женщины.

На странице Правительства Испании можно познакомиться со всеми кампаниями, инициатором которых является государство¹. В 2016 году Министерством здоровья проводилась кампания по проблемам домашнего насилия под хэштегом *Si#HaySalida* (Да, есть выход). В ролике представлена женщина, которой случайные прохожие, официант в кафе, продавец в аптеке показывают свои ладони, на которых написаны слова поддержки, типа: «Расскажи об этом!», «Ты будешь счастливой!» или «Не молчи!». После нескольких таких встреч женщина решает позвонить на бесплатный телефон горячей линии. Слоган кампании следующий: «Да. Есть выход из гендерного насилия. И это благодаря тебе. Присоединяйся!». Кампания направлена на формирование у жертв понимания, что они не одни. Язык послы прозрачен, тем самым доступен для понимания для всего населения. Кроме того, используемые формы императива со стороны случайных прохожих оказывают большее побуждающее воздействие к действию, чем если бы это были подбадривающие фразы с использованием глаголов в настоящем времени.

Есть в Испании кампании, которые подверглись и жестокой критике, например, кампания против гендерного насилия 2019 года, проводимая Хунтой Андалусии. На видео мелькают довольные и счастливые лица девушек, а текст гласит следующее: «Она пережила жестокое отношение, но жизнь продолжается. Она сильнее». Неприязнь и возмущение представителей волонтерских организаций вызвал тот факт, что лица в ролике – модели, а их снимки были взяты из банка данных фотографий. Кроме того, в слогане употребляется сочетание *malos tratos* (плохое отношение), тогда как единственно допустимая норма, наиболее точно передающая факт насилия в отношении женщины, сочетание *violencia de género* (гендерное насилие) или *violencia machista* (насилие на почве мачизма), термины закреплены в Органическом законе о комплексных мерах защиты от гендерного насилия от 28 декабря 2004 года [5]. Кроме того, образ женщины предстает как образ жертвы, которая смирилась и пытается жить дальше. В связи с этим стоит процитировать 24-ое положение Всестороннего Пакта против гендерного насилия, согласно которому «кампании [по борьбе с гендерным насилием] должны быть сфокусированы на полном непринятии агрессора, а также создавать образ женщины, сильной и волевой, избегая типичного образа жертвы» [4].

Приведем еще один пример кампании против гендерного насилия, которую представило 25 ноября 2019 года Правительство Балеарских островов. Особенностью этой кампании является то, что текст сообщения написан на «подростковом языке», как отмечают сами создатели ролика. Основная публика – подростки. Как отмечает канцлер Министерства культуры и равенства Пилар Коста, многие исследования подтверждают, что мачистское поведение формируется в период подросткового возраста. Официальный ролик кампании представляет собой домашнее видео подростков в формате приложения *Tik Tok*, очень популярном среди подростков, на которых они поют, танцуют, обмениваются фразами относительно зла насилия. В качестве мелодий авторы использовали реггетон – музыкальное направление, появившееся на Кубе, для которого характерен откровенный сексуальный текст в отношении женщины. Этот музыкальный стиль очень популярен среди подростков и молодежи, именно поэтому авторы кампании его и выбрали, но наполнив его совершенно

¹ Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mscbs.gob.es/campañas/portada/home.htm> (дата обращения: 15.03.2020).

другим смыслом, хотя и с элементами сниженного стиля: *me mola* (меня прёт), *tío* (чувак, братан), *imbécil* (придурок). Такой оригинальный подход делает посыл кампании доступным для аудитории – молодёжи Испании.

Все социальные кампании Испании, темой которых является гендерное насилие, направлены в первую очередь на привлечение большего количества людей в борьбе с этим явлением. Главное не молчать, не быть пассивным наблюдателем, а активно участвовать, помогать попавшим в беду женщинами, потому что насилие в отношении женщины – это не история отдельной семьи, это социальная проблема всего общества. Характер адресата кампании определяет ее приемы и стиль, а также язык слоганов и посылов. В Испании на сегодняшний день существует четкое понимание проблемы, но количество социальной рекламы, правительственных кампаний в этой области, а также неутешительная статистика – все говорит о том, что насилие в отношении женщины еще имеет место в современной действительности страны, поэтому целесообразно привести посыл кампании мэрии Мадрида, запущенной в 2001 году на радиостанциях региона: «Говорят, что по телевизору показывают много насилия, однако в то же время многие прибавляют громкость, чтобы не слышать насилие [за стеной - прим. автора]. Хватит делать вид, что насилия не существует! Домашнее насилие – дело твоей ответственности»¹.

Список источников:

1. Кара-Мурза Е.В. Помощь редакторам: эксперты-лингвисты о предвыборной информации и агитации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.eartist.narod.ru/text3/81.htm> (дата обращения: 04.04.2020).
2. Королько В.Г. Основы публик рилейшнз. – М.: Рефл-бук; К.: Ваклер, 2000. – 528 с.
3. Прохоров Е.П. Введение в теорию журналистики. – М.: Изд-во МГУ, 2004. – 288 с.
4. Aprobación por el pleno del congreso de los diputados del Informe de la subcomisión creada en el seno de la comisión de igualdad para un Pacto de estado en materia de violencia de género [Электронный ресурс]. – URL: http://www.mujaresenred.net/IMG/pdf/Pacto_de_estado_contra_la_violencia_de_genero.pdf (дата обращения: 08.04.2020).
5. Ley Orgánica 1/2004, de 28 de diciembre, de Medidas de Protección Integral contra la Violencia de Género. En Jefatura del Estado «BOE». – Num. 313. 29 de diciembre de 2004. – 53 p.

© *Симонова Мария Владимировна*

кандидат филологических наук, ст. преподаватель; ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова», г. Москва, РФ; e-mail: manuna213@yandex.ru

УДК 378.147:811

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/299-303

Синицына Е.И.

ИНФОРМАЦИОННАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

Вопросы развития информационно-коммуникационных технологий в сфере образования всегда актуальны. В статье представлены проблемы формирования информационной компетентности преподавателя иностранного языка и ее эффективного применения в данной области, обосновывается актуальность этой проблемы, даются основные определения понятий «информационно-коммуникационные технологии», «информационная компетентность», «ИКТ-компетентность» преподавателя иностранного языка.

¹ Mayo Foundation for Medical Education and Research (MFMER) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.mayoclinic.org/es-es/healthy-lifestyle/adult-health/in-depth/domestic-violence/art-20048397> (дата обращения: 15.03.2020).

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, ИКТ, иностранный язык, информационная компетенция; структура ИКТ.

Sinitsyna E.I.

INFORMATION COMPETENCE OF A FOREIGN LANGUAGE TEACHER

The problems of ICT development in education are always actual. In the article problems of formation of information competence of a foreign language teacher and its effective application in the area are presented. The urgency of this problem is substantiated, and the basic definitions of the concepts “information-communication technologies”, “information competence”, “ICT competence” of a foreign language teacher are given.

Keywords: information-communication technologies, ICT, foreign language, information competence; ICT structure.

В связи со стремительным развитием и проникновением новых информационных технологий практически во всю деятельность человека одним из главных аспектов в совершенствовании профессиональной деятельности преподавателя является развитие его информационной компетентности. Стремление активно использовать современные информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) в образовательной сфере необходимо направлять на повышение степени и качества подготовки специалистов.

Информационную компетентность следует рассматривать как в широком, так и в узком смысле. В широком смысле «информационная компетентность представляет собой переработку информации, решение задач с использованием информационно-поисковых систем». В узком же смысле – это «умение использовать информационные технологии, средства и методы» [1].

Можно придерживаться определения информационной компетентности преподавателя в соответствии с профессиональным стандартом преподавателя и проекта концепции и содержания рассматриваемого стандарта: под «профессиональной ИКТ-компетентностью учителя» понимается «квалифицированное использование общераспространенных в данной профессиональной области средств ИКТ при решении профессиональных задач там, где нужно, и тогда, когда нужно» [4, 5].

В рамках компетентностного подхода информационная компетентность педагога в качестве сложного интегративного образования наравне с умением поиска, анализа и обработки информации из разных источников, ее «перекодировки» и представления проявляется в умении решать многочисленные профессиональные задачи, соответствующие основному и специализированному уровням профессионально-педагогической компетентности. К главным таким задачам относят:

- задачу оценки дидактических качеств цифровых образовательных ресурсов по предмету;
- проектирование занятий разного типа на основе цифровых образовательных ресурсов, а также на базе интеграции ИКТ и другой инновационной методологии и технологии;
- задачу результативной организации дополнительных занятий по предмету при помощи применения ИКТ и иные задачи [6].

Применение инновационных ИТ должно соответствовать реализации дидактических таких принципов, как научность, наглядность, доступность, активность и самостоятельность. Их осуществление происходит посредством словесных, наглядных и практических методов обучения.

При ведении занятий с применением ИКТ используются уже разработанные программные продукты. Но, к сожалению, постоянное их применение невозможно в связи с несоответствием структуры используемых учебных материалов, и вследствие чего их использование носит ограниченный характер. Другие программные продукты зачастую являются сканированным материалом учебников, учебных пособий и справочной литературы, другими словами, ничем не отличаются от бумажных носителей, а только представляются

в электронном виде.

Большая часть существующих программных продуктов оказывается неэффективной, поскольку все виды упражнений сводятся лишь к выбору правильного ответа и заполнению пропусков. Еще одним важным недостатком таких программ является отсутствие возможности изменить содержание программы, обновить и расширить базу данных учебных текстов, дополнить и изменить упражнения с учетом уровня знаний учащимися того или иного лексического материала или в соответствии с учебным планом того или иного образовательного учреждения или конкретного педагога.

В связи с этим полноценное и систематическое использование компьютерных обучающих программ и систем в рамках обучения иностранному языку в учебном заведении не представляется возможным. Педагоги имеют возможности использовать только фрагменты программы на определенных этапах занятий по некоторым темам, которые лишь частично совпадают с материалом, предложенным для изучения в учебнике.

Огромное число студентов являются обладателями самых различных гаджетов. Этот факт следует учитывать, и выстраивать учебный процесс таким образом, чтобы компьютер учащегося являлся незаменимым «помощником» в личностном развитии студентов.

Применение ИКТ на занятиях иностранного языка дает возможность:

1. Сделать занятия более интересными и наглядными.
2. Привлечь студентов к активной познавательной и исследовательской деятельности.
3. Способствовать стремлению обучающихся реализовать себя, активно проявляя и применяя свои возможности.

Любой человек, эффективно и умело владеющий инновационными технологиями работы с информацией, имеет иной, более прогрессивный тип мышления, по другому подходит к анализу возникающей проблемы, к организации своей работы. Таким образом, без процесса информатизации сферы образования уже невозможно представить учебное заведение.

Применение ИКТ ведет к росту качества и уровня образования. Одну из главных ролей в данном процессе играют мультимедийные технологии. Их использование дает возможность повысить мотивацию обучения студентов, мультимедийная наглядность и интерактивность способствуют улучшению представлению учебного материала.

Использование на занятиях электронных учебных материалов дает возможность сокращать время выработки необходимых технологических навыков обучающихся, повышать число тренировочных заданий, при этом легко достигается дифференциация обучения и студент становится субъектом обучения, так как программа требует от него активного управления.

Преимущества занятий с применением интернет-ресурсов перед традиционными занятиями заключаются в том, что можно использовать разные формы обучения, например, беседу, самостоятельную работу с дополнительной информацией [6]. При этом каждый студент может вести работу в индивидуальном режиме. Однако существуют и негативные последствия такого индивидуального общения. В настоящее время четко прослеживается тенденция, при которой коммерческие предприятия, вкладывая немалые средства в технологическую цепочку разработки мультимедийной продукции, наполняют рынок программным обеспечением образовательного и зачастую учебного назначения, о которых педагоги плохо или совсем не проинформированы [2]. Приобретая данные программные продукты, обучающиеся могут применять их. Но впоследствии необходимо детально рассматривать два следующих аспекта использования выпускаемой программной продукции:

- соответствует ли данное «электронное учебное пособие» программе конкретного курса или предмета;
- каким образом применять его в учебном процессе, который ведется в определенном учебном заведении.

Как правило, в качестве средств поддержки учебного процесса со стороны преподавательского состава происходит восприятие только того программного обеспечения учебного процесса, которое или было разработано ими самими, или применялось на практике и рекомендовалось коллегами.

ИКТ вошли в образовательный процесс поэтапно и прочно обосновались в нише любого учебного заведения и независимо от нашего желания оказывают огромное воздействие

на всю педагогическую и студенческую деятельность.

Современные компьютерные гаджеты совместно с хорошей программой обучения обладают огромным потенциалом и дают возможность реализовать следующие направления:

1. Применять изобразительные возможности (видео, анимация и пр.) и звуковые решения, позволяющие сделать содержание учебного материала наиболее воспринимаемым, понятным, занимательным, наглядным;

2. Моделировать виртуальную научную реальность и изучать ту закономерность, которую в обычных условиях либо трудно, либо совсем невозможно воспроизводить;

3. Проводить своевременное и эффективное тестирование знаний студентов;

4. Организовывать самостоятельную работу среди студентов, предоставляя в работе справочную информацию, подсказки и т.д.;

5. Применять гипертекстовые ссылки, которые могут позволить за считанные секунды «пролистать» большое число страниц рассматриваемого текста.

6. Получать прямые консультации или дополнительную информацию посредством сети Интернет.

Материал, который закладывается в программе компьютера или иного гаджета, дает возможность достичь таких методических задач, как (например, при закреплении форм глаголов):

- формирование навыков формулирования ответов на вопросы в тех же видовременных формах, в которых поставлены вопросы;

- закрепление навыков узнавания формы глагола изучаемого времени;

- формирование навыков внимательного чтения вопросов на базе установки, которая дается на экране;

- формирование моторных навыков написания указанного грамматического материала на примерах заданных упражнений, где студент должен самостоятельно набрать нужный ответ;

- закрепление зрительного образа изучаемого материала.

Однако можно сказать, что методика обучения иностранным языкам с применением современных ИКТ все еще находится в стадии своего раннего развития [3]. Проблемы информационной компетентности педагога значительно масштабнее, чем это представляется в действительности. Даже специалисты развитых стран в сфере образования в настоящее время не в состоянии однозначно дать ответы на эти вопросы и оценить последствия использования ИКТ в области образования. И это несмотря на то, что в их системе образования ИКТ стали применяться намного раньше и более результативно. Эксперты во всем мире на современном этапе пришли к единому мнению, что использование ИКТ в области образовательной деятельности порождает больше проблем, нежели решает. В данном случае речь идет о процессе, который связан с использованием ИКТ в обучении как таковом, а не об организации и сопровождении учебного процесса. Главные проблемы, которые возникают при этом, следующие:

- каким образом переработать учебный курс для его информатизации;

- каким образом выстроить учебный процесс с использованием ИКТ;

- какую часть учебного материала и в какой форме представить и реализовать с применением ИКТ;

- каким образом и посредством чего реализовывать контроль знаний, оценивать степень закрепления умений и навыков;

- какие ИКТ использовать для осуществления поставленных дидактических и педагогических задач.

Для переложения курса на компьютерные технологии обучения педагогу, который ставит курс, необходимо иметь представление не только о предметной области, но также быть хорошим методистом, уметь систематизировать знания, быть достаточно информированным о возможностях ИКТ, а также знать, какими средствами компьютерной поддержки достигается определенные дидактические приемы. Также он должен быть проинформирован о том программном обеспечении и технических средствах, которые будут ему доступны

и при формировании прикладного программного обеспечения, и при сопровождении учебного процесса. Несомненным является тот факт, что один человек не в состоянии справиться с таким объемом работы.

Таким образом, рассмотрев теорию использования ИКТ в сфере образования, следует сделать следующие выводы: применение ИКТ на занятиях иностранного языка позволяет более интенсивно развивать учебное программное обеспечение, которое дает возможность эффективно решать многочисленные проблемы современной образовательной системы, а именно: многообразие средств представления учебного материала, доступность образования и пр. Возрастающий интерес со стороны государства в обеспечении связей образовательных учреждений с информационными сетями способствует и повышению уровня информационно-технологической поддержки программ и учебных курсов. Отмечается развитие положительного отношения к учебному процессу. К числу профессиональных качеств педагога относят его информационную компетентность. На современном этапе необходимы навыки получения информации из различных источников, ее использование и создание ее самостоятельно. Широкое применение ИКТ открывает для педагогов новые возможности в преподавании иностранного языка. Единство знаний и умений, которые соответствуют современному уровню развития науки, техники и их продукта – ИКТ, и определяют педагогическое мастерство преподавателя в современном цифровом учебном заведении.

Список источников:

1. Ахаян А.А., Кизик О.А., Нахметов И.Н. Повышение информационной компетентности выпускников педагогической магистратуры [Электронный ресурс] // Электронное научное издание «Письма в EmissiaOffline». – URL: <http://www.emissia.org/offline/2006/1033.htm> (дата обращения: 7.03.2020).
2. Виштынецкий Е.И., Кривошеев А.О. Вопросы информационных технологий в сфере образования и обучения // Информационные технологии. – 2002. – №2. – С. 32-37.
3. Евстигнеев М.Н. Компетентность учителя иностранного языка в области использования информационно-коммуникационных технологий // Иностранные языки в школе. – 2011. – № 9. – С. 3-9.
4. Сысоев П.В., Евстигнеев М.Н. Компетентность учителя иностранного языка в области использования информационно-коммуникационных технологий: определение понятий и компонентный состав // Иностранные языки в школе. – 2011. – №6. – С. 16-20.
5. Сысоев П.В., Евстигнеев М.Н. Современные учебные Интернет-ресурсы в обучении иностранному языку // Иностранные языки в школе. – 2008. – №6. – С. 2-9.
6. Сысоев П.В., Евстигнеев М.Н. Учебные Интернет-ресурсы в системе языковой подготовки учащихся // Иностранные языки в школе. – 2008. – №8. – С. 11-15.

© *Синицына Елена Ивановна*

*преподаватель предметно-цикловой комиссии общеобразовательных дисциплин;
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»,
г. Орел, РФ; e-mail: elenas.ru@bk.ru*

УДК 659.1

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/303-305

Хабалева Е.Н.

РЕКЛАМА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье анализируется влияние глобализации на развитие рекламы. Выявляется взаимосвязь между созданием глобального рынка и новыми требованиями к продвижению товара или услуги. Делается вывод, что универсализация рекламных кампаний – это основной вектор развития, заданный общемировым процессом – глобализацией.

Ключевые слова: глобализация, реклама, глобализационные процессы, рекламная кампания.

ADVERTISING IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

In the article influence of globalization on advertising development is analyzed. The interrelation between creation of the global market and new promotion requirements of goods or service are revealed. The conclusion is made that universalization of advertising campaigns is the basic vector of development set by universal globalization process.

Keywords: globalization, advertising, globalization processes, advertising campaign.

Глобализация на сегодняшний день является одной из главных тенденций развития современной мира, она затрагивает ключевые сферы жизни любого общества и государства: экономическую, политическую, социальную и даже культурно-цивилизационную. Многие исследователи сходятся во мнении, что глобализация преследует главную цель – создание единого экономического пространства, в котором будут стерты национальные границы, которые выступают своеобразными барьерами на пути формирования глобального рынка. В связи с новыми тенденциями развития экономики, подверженной влиянию глобализационных процессов, изменения претерпевает и реклама как неотъемлемая часть торговли. Товарная реклама преследует одну-единственную цель – формирование и стимулирование спроса на товар или услугу. Рассмотрим подробнее основные ее функции (табл. 1).

Таблица 1 – Функции рекламы

Экономическая	Социальная	Маркетинговая	Коммуникативная
Добавочная ценность товара	Приобщение к национальным ценностям	Аналитическая	Информационная
Ускорение оборачиваемости капитала	Пропаганда определенного образа и уровня жизни	Производственная	Психологическая
Расширение рынка сбыта	Влияние на культуру потребления	Сбытовая	Стимулирующая
Стимулирование конкуренции		Управленческая	Селективная

Влияние глобализации на рекламу связано, прежде всего, с тем, что раньше рекламные кампании были ориентированы на местные рынки, то есть простирались в масштабах одного города, региона, самое большое – страны. Сейчас же крупные компании, вышедшие на международный рынок, должны адаптировать свою рекламу для разношерстной группы потенциальных потребителей, расположенной по всему миру. Таким образом, глобализация ставит перед рекламой задачу выработки универсальных подходов, применимых во всех частях света [1].

Поэтому отсылка к основным человеческим потребностям и инстинктам может выступать в качестве определенной константы в мире рекламы. Если обратиться к известной пирамиде потребностей, разработанной А. Маслоу, то первичные среди них – физиологические и потребности в безопасности, находят свое отражение практически всегда в рекламе, а вот вторичные – потребность в принадлежности к группе, самовыражении и уважении – встречается намного реже.

В настоящее время сложились два основных подхода к определению стратегии развития рекламы в условиях глобализации. Первый – глобальный, основывается на том, что если товар хорош, обладает преимуществами по сравнению с аналогичными продуктами, то его и так будут покупать, соответственно, достаточно единой рекламной кампании, которая будет распространяться во всех странах, где он будет продаваться [1].

Второй подход – локальный, основывается на том, что местные традиции, обычаи, уклад жизни, религия и т.д., должны, так или иначе, найти отображение в рекламе. Феномен культуры вполне реален, и списывать его со счетов не допустимо.

Современные компании, вышедшие на международный уровень, в основном придерживаются первого подхода. Они разрабатывают единую рекламную кампанию, не адаптируя ее для разных стран и регионов мира. Акцент делается на свойствах и характеристиках

товара, его преимуществах, таким образом, в основе этого подхода лежит убеждение, что способ удовлетворения конкретной потребности будет аналогичным в любой стране [2].

Но при этом не стоит забывать и о локализации рекламы, которая имеет место в мире глобальной экономики. Она проявляется, прежде всего, в адаптации символов, слоганов, цвета к местным традициям, при этом характеристики самого товара не меняются, намного реже применяется второй подход, когда видоизменяется сам продукт, расширяют его состав, меняют рецептуру и т.д. за счет местных продуктов.

Локализация продукта и рекламы – это два процесса, которые тесно взаимосвязаны, так как видоизменение товара и происходит с целью облегчения продвижения его на рынке. Даже простой перевод инструкции на местный язык уже подпадает под понятие локализации, не говоря уже о более сложных изменениях.

При создании глобальной стратегии рекламной кампании крупные фирмы должны учитывать целый ряд факторов, таких как разница в национальных традициях, уровень экономического развития, социальный уклад общества, потребительские предпочтения, различия звуковых, смысловых и прочих ассоциаций в отношении к рекламе, точность перевода и значение слов. И это далеко не исчерпывающий перечень аспектов, на которые необходимо обращать внимание.

Список источников:

1. Балакирева С.М. Локализация рекламы в условиях глобализации экономики: психологический аспект // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – №3. – С. 100-108.
2. Оришев А.Б. Реклама в обществе потребления // Бизнес и дизайн ревю. – 2017. – Т. 1. – №2 (6). – С. 6-17.
3. Романова И.Д. Универсальный характер технологий предсказуемости в рекламе в условиях глобализации // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Гуманитарные науки. – 2019. – №3. – С. 121-132.
4. Симонова Е.В. Тенденции развития современного предпринимательства // Вестник ОрелГУЭТ. – 2019. – №1 (47). – С. 178-180.

© *Хабалева Екатерина Николаевна*

*кандидат исторических наук, ст. преподаватель;
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»,
г. Орел, РФ; e-mail: katty.e2011@yandex.ru*

УДК [81'24:348.147]:004.3

DOI 10.36683/2500-249X/2020-11/305-307

Kulakova N.S.

DIGITAL TECHNOLOGIES IN TEACHING FOREIGN LANGUAGES IN TERMS OF E-LEARNING

The paper describes the significant advantages of e-learning, its application in teaching foreign languages in a high school. The components implemented by specific means of Internet technologies are revealed and effective integration of new technologies in the educational process is explained.

Keywords: e-learning, education, mobile apps, foreign languages, MOOC.

Кулакова Н.С.

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРЕПОДАВАНИИ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ В УСЛОВИЯХ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ*

В статье описаны существенные преимущества электронного обучения и его применение в преподавании иностранных языков в вузе. Выявлены компоненты, реализуемые специфическими

* Перевод метаданных приведён в авторской редакции.

средствами интернет-технологий, также объяснена эффективность интеграции новых технологий в образовательный процесс.

Ключевые слова: дистанционное обучение, образование, мобильные приложения, иностранные языки, MOOC.

It is obvious that the widespread introduction of information technology in various fields of activity and the presence of a huge number of software developers puts standardization problems in the first place among the factors for the successful development of this activity. In the field of education, the problems of standardization of software used in information and training technologies are also actively discussed.

The use of modern educational technologies involves obtaining educational services without visiting an educational institution, using modern information and educational technologies and telecommunication systems. E-learning is still in an early stage with many uncertain issues to be clarified and investigated. There are many factors potentially influencing e-learning effectiveness, such as media characteristics, learning context, technology, and learner characteristics.

The basis of the educational process is a focused independent work of a student who can study in a convenient place for himself, according to an individual schedule, having with him a set of special teaching aids and an agreed opportunity to contact the teacher and other students by smart tools and apps. The distinctive feature of smart education is its unique versatility for effective use in the generally accepted education system [3].

When comparing computer and textbooks, the technological and methodological advantages provided by a computer are primarily noted. They are associated with the following features:

- individualization of training;
- operating with large volumes of information;
- comprehensive impact on various channels of perception;
- immediate provision of feedback by the program, etc.

As a learning tool, a computer program has a number of characteristics. The main features of a computer program in general and training, in particular, are:

- interactivity - a form of training based on a so-called "dialogue" of a teacher and a student located at a distance from each other;
- set of tools to provide information (text, graphics, sound, animation, video);
- flexibility - students can receive education at a time suitable to them and in a convenient place;
- non-linear presentation of information;
- profitability - significantly reduced the cost of long trips to the place of study.

There is a common opinion that at language lessons students must be taught only in a target language. But if we talk about non-linguistic specialties, at the initial stage teachers may use a mother tongue to explain some subtle shades of meaning or specific usage concerning new vocabulary or morphosyntactic issues as a lot of grammar rules may sound quite difficult even in a native language not to mention a target one. Students should feel comfortable, not tense and it will give them the opportunity to get a better command of a foreign language [4]. Moreover, there are also tutorial sites for teachers, which offer a detailed introduction to modern, accessible pre-university education with organizational and methodological recommendations for conducting classes.

Mobile technologies are used everywhere allowing to receive information in real time. Most of them are convenient in usage and affordable. With the help of such apps students can combine the functions of a laptop, cellphone, camera, voice recorder, Google maps, etc. Besides, all modern mobile devices are portable with a large amount of memory and equipped with wireless Internet.

Application-tools for creating video materials (EdPuzzle, ELSVideo, TedEd, TubeQuizard, etc.) EdPuzzle is an online service that allows you to edit videos, add voice comments and questions about the material covered. Moreover, students can take advantage of the existing databases of training videos Vimeo, LearnZillion and others, which will greatly accelerate the search for training material. Such mobile apps as Vine or FiftyThree allow their users to create video, sketch, write, draw, outline and colour on the screen. Students can also use these applications as a

visual vocabulary notebook and encourage learners to draw an image of a word and store it for later use. These apps can be used as mobile sketchbooks, primarily for the generation of ideas.

To practice all main skills in learning a foreign language speaking, reading, writing and listening, enrich vocabulary and stimulate the involvement of students in the educational process. Students from anywhere in the world can give lectures, watch video tutorials, interact with the teacher and other students, take tests and take exams. In turn, the teacher can monitor the activity of students and their progress in completing assignments.

One of the best sources of e-learning is Massive open online course (MOOC). It is a powerful training source with a plenty of interactive e-learning technologies and open access via the Internet. MOOC courses are always free, if you have to pay money for training - this is usually e-learning or coaching. In addition such learning platform as Moodle used in many universities all over the world can be classified by types of the following tasks:

- gapfilling;
- multiple - choice;
- sequencing;
- matching;
- total-deletion etc.

The considered classifications of computer programs for teaching foreign languages show that modern programs allow to teach all types of speech activity and various aspects of the language, include various types of exercises and presentation forms of educational information, thereby increasing the degree of individualization of the learning process.

E-learning as an independent form of learning allows to reduce the cost of training as well as training time. The participant can independently plan the time, place and duration of classes. Moreover, using e-learning teachers can conduct training for a large number of students, improve the quality of training and create a unified educational environment.

Chat classes - training sessions carried out using chat technologies. Chat classes are held synchronously, i.e. all participants have simultaneous access to the chat.

Web-based classes - conferences, workshops, business games and other forms of training conducted using telecommunications and other features of the World Wide Web. For web classes, specialized educational web forums are used - a form of user work on a specific topic or problem using entries left on one of the sites with the corresponding program installed on it.

Web forums differ from chat sessions by the possibility of longer (multi-day) work and the asynchronous nature of the interaction between students and teachers.

Thus, we can conclude that E-learning is a promising alternative to traditional classroom learning, which is especially beneficial to remote and lifelong learning and training. In many cases, E-learning can significantly complement classroom learning. E-learning will keep growing as an indispensable part of academic and professional education. All the components inherent in the educational process (goals, content, organizational forms, teaching aids), implemented by specific means of information and communication and Internet technologies. The modern programs expand the scope of types of speech activity and aspects of the language that can be taught using a computer.

References:

1. Zaichenko T.P. Invariant organizational and didactic system of distance learning: monograph. – St. Petersburg: Asterion, 2004. – 188 p.
2. Ivanchenko D.A. System analysis of distance learning: monograph. – M.: Soyuz, 2005. – 192 p.
3. Aisner L.Yu. «Smart» education system for digital society // Materials of the international scientific conference: Problems of modern agricultural science. – 2019. – P. 368-371.
4. Volkova A.G. Creating a positive learning environment at language lessons // Materials of the IX International Scientific and Practical Conference of Young Scientists: Innovative trends in the development of Russian science. – 2016. – P. 235-237.

© Кулакова Надежда Сергеевна
старший преподаватель, ФГБОУ ВО «Красноярский государственный
аграрный университет», г. Красноярск, РФ; e-mail: krasnadezhda@mail.ru

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ
И ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

Сборник научных трудов

**Серия: ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА БЕЗ ГРАНИЦ:
ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Выпуск 11

Под общей редакцией Паршутиной И.Г.

Технический редактор Жучков А.А.
Художественное оформление обложки Смагина И.В.
Литературный редактор Зайцева Н.Н.
Перевод Лепешкина Г.Г.

Подписано в печать 27.05.20. Формат 60x90/16
Усл. печ. л. 19,3.
Тираж 300 экз. Заказ №17.

Цена свободная

Издательство ОрелГУЭТ
302028 г.Орел, ул. Октябрьская, 12
E-mail: isbn-ogiet@mail.ru
<http://orelgiet.ru/>

ISBN 978-5-98498-311-2



9 785984 983112