Научно-методический журнал

novainfo

2017, №65, т.1

NovaInfo.Ru, 2009–2017 гг.
http://novainfo.ru
e-mail: articles@novainfo.ru

ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ СРЕДНЕГО ЗНАЧЕНИЯ ЦИКЛА НЕЛИНЕЙНОЙ ДИНАМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ (НДС)

Литвин Владимир Матвеевич

Разработан программный продукт, устраняющий локальные нарушения среднего значения цикла в НДС.

В НДС цикл — процесс детерминированного хаоса — процесс неизбежный обязательный атрибут жизни. Нелинейные колебания в сердечной мышце ответственны за сокращения сердца и поддержание жизни организма. На регулярные ритмы наложен хаотический фон и его исчезновение ведет к смерти[2]. Предсказать устойчивость среднего значения цикла невозможно, можно лишь ставить вопрос о вероятности того или иного варианта его эволюции. Одним из способов оценки устойчивости среднего значения цикла в НДС является непараметрическая статистика Кендалла[4], в виде двух вероятностных кривых, ограничивающих границы устойчивого среднего (эргодичного) значения цикла[3], с определенной вероятностной ошибкой и использования критерия инверсий для оценки состояния среднего значения реализаций[1]. Как известно, математическим отображением устойчивых периодических изменений является предельный цикл, а квазипериодических — инвариантный тор. Такие изменения носят фрактальный характер. А разрушителем устойчивости –являются резонансные колебания, к которым часто приводят методы оптимизации. Необходимостью в обеспечении состояния устойчивости среднего значения является устранение возникающих локальных образований по отношению к хаосу при видимой их непредсказуемости. Разработка программного продукта, обеспечивающего устойчивость среднего значения цикла в НДС представляется актуальной.

В качестве примера разработки цикла с устойчивым средним принята рыночная нелинейная динамическая система. Одни и те же рыночные данные цен цикла в такой НДС интерпретируются различными участниками рынка по разному: для одних инвесторов это тренд вверх, для других это тренд вниз, для третьих это корректирующее (хаотичное) движение цены. Различная субъективная интерпретация наблюдаемых рыночных ценовых данных вызывает отличающие коллективные действия участников рынка, а коллективные действия приводят к возникновению значимых фракталов в динамике рыночных цен. Основные свойства фрактала: самоподобие и дробная фрактальная размерность. Из-за наличия самоподобия фрактал считается детерминированным элементом, но из-за случайности возникновения фрактала во времени — элементом хаоса. Фрактальные процессы цикла в НДС, как известно, могут существовать в двух состояниях: в режиме устойчивого детерминированного хаоса и в режиме детерминированного хаоса с трендами на продажу и на покупку. Известно [5], что фактальные процессы такой НДС 70-80% времени имеют устойчивое среднее значение (фракталы с направлениями движения вверх и вниз), а 20-30% времени

имеют трендовые движения. Но когда появляются тренды во времени и когда они заканчиваются во времени не известно никому.

Реализации устойчивого в среднем значении фрактального состояния цикла рынка содержат разнонаправленные скачки в случайные моменты времени появления с небольшими отклонениями уровня.

Графики реализаций устойчивого по среднему значению цикла, цикла с небольшой локальной неоднородностью и цикла с сильной неоднородностью приведены на рисунках 1, 2, 3.

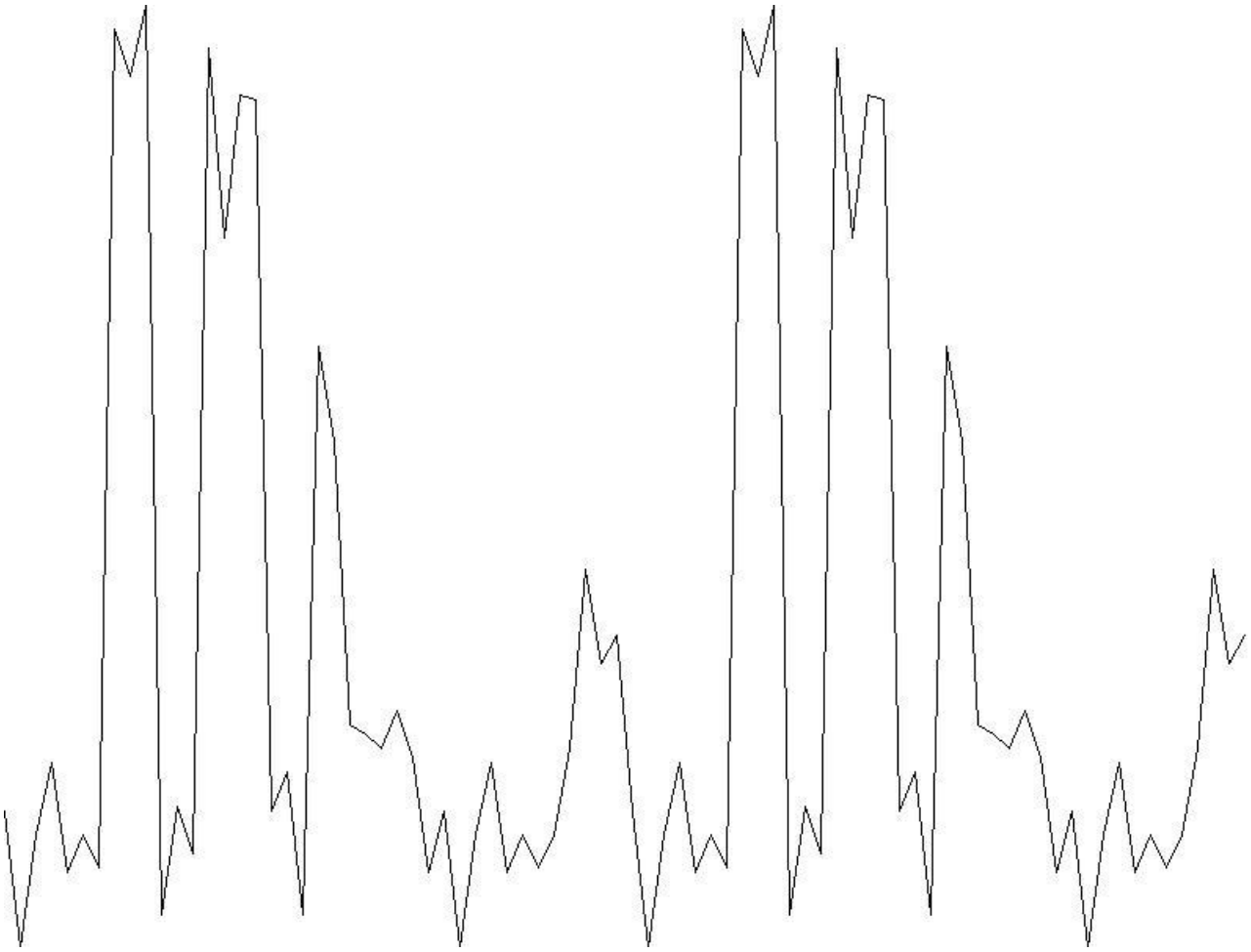


Рисунок 1. Реализация с устойчивым средним значением цикла

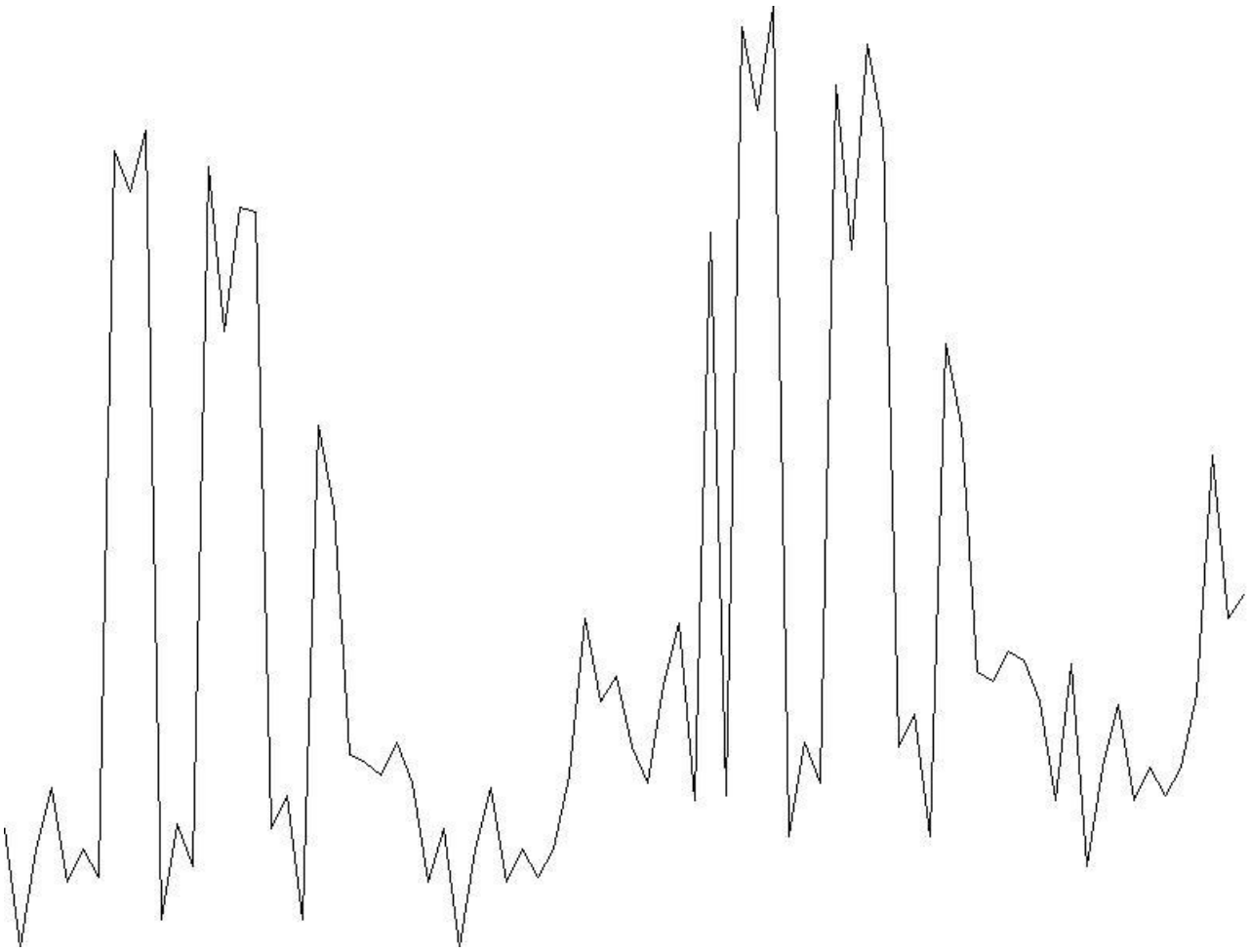


Рисунок 2. Реализация с небольшой неоднородностью среднего значения цикла

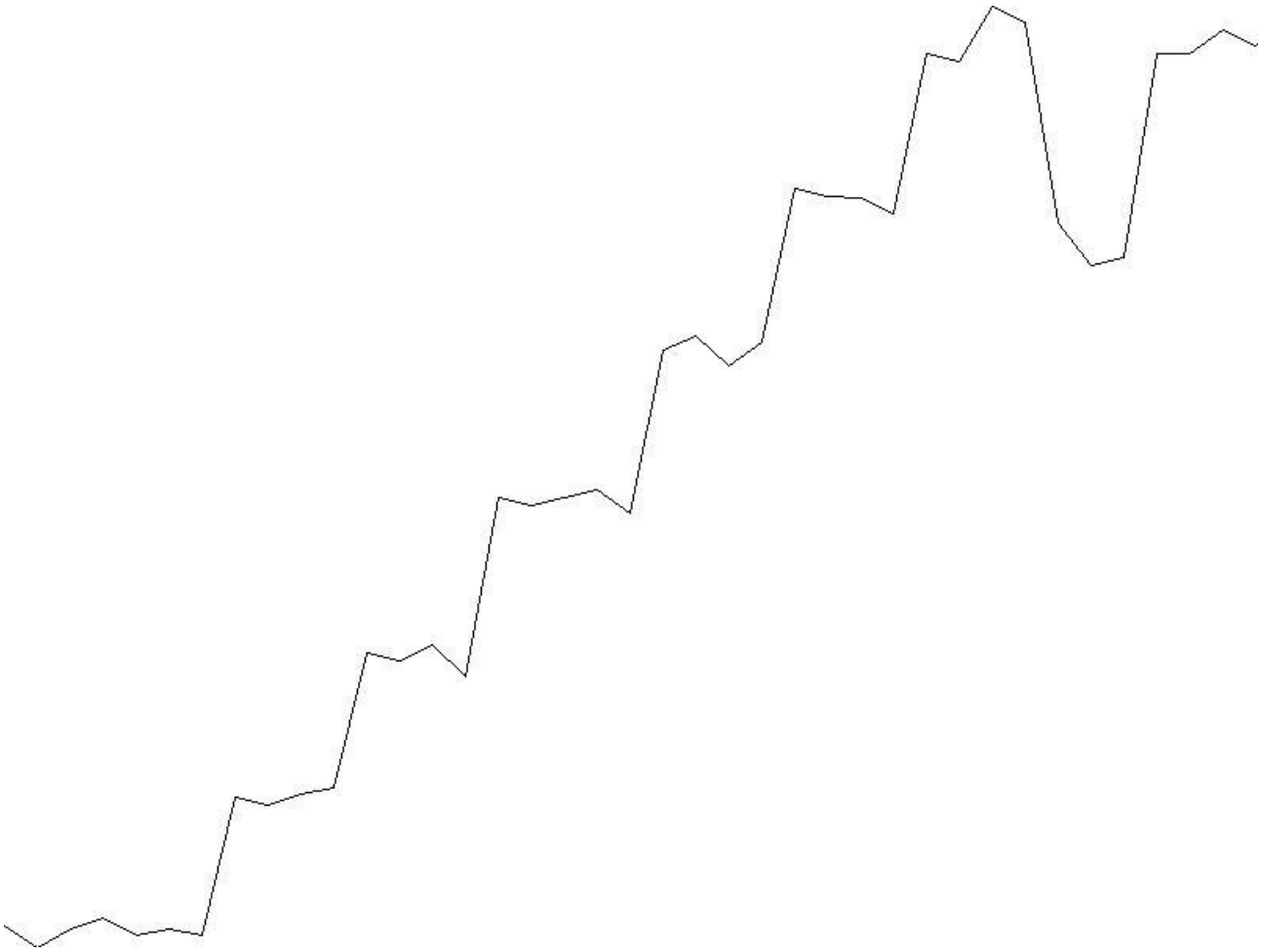


Рисунок 3. Реализация с сильной неоднородностью среднего значения цикла

Для роботизации повышения устойчивости среднего значения цикла НДС целесообразно также использовать стандартную программу ОС WINDOWS “Планировщик заданий”.

1. Она обеспечивает запуск алгоритмов по имени задания и его адреса в определенное время, день, месяц, год .
2. Создает условия запуска однократного задания или повтора его на необходимое время.

Таким образом, программный продукт, обеспечивающий устойчивое среднее значение цикла в НДС должен содержать алгоритмы устранения локальных неоднородностей с заданной вероятностной ошибкой, программу Планировщик задач для запуска алгоритмов и программу Блокнот из ОС Windows для вывода результатов на экран монитора.

Тестирование разработанных алгоритмов по устранению нарушений устойчивости среднего значения цикле в НДС проведено по 80-ти минутной устойчивой по среднему значению реализации, 80-ти минутной реализации с небольшой неоднородностью и одной реализации с трендовой неоднородностью из рыночных цен ГАЗПРОМа. Данные для одного из тестов, имеющего устойчивое среднее значение цикла в НДС, приведено в Таблице 1.

Таблица 1. Ценовые данные одного из тестов для цикла с устойчивым средним значением

0.1726699982E+03	0.1697700043E+03	0.1721699982E+03	0.1736699982E+03
0.1713699951E+03	0.1721699982E+03	0.1714700012E+03	0.1891699982E+03
0.1881699982E+03	0.1896699982E+03	0.1704700012E+03	0.1727699890E+03
0.1717699890E+03	0.1887699890E+03	0.1847700043E+03	0.1877699890E+03
0.1876699982E+03	0.1726699982E+03	0.1734700012E+03	0.1704700012E+03
0.1824700012E+03	0.1804700012E+03	0.1744700012E+03	0.1742699890E+03
0.1739700012E+03	0.1747699890E+03	0.1737700043E+03	0.1713699951E+03
0.1726699982E+03	0.1697700043E+03	0.1721699982E+03	0.1736699982E+03
0.1713699951E+03	0.1721699982E+03	0.1714700012E+03	0.1721699982E+03

Графики кривых инверсий реализации с устойчивым средним значением цикла приведены на Рис 4, 5, графики кривых инверсий реализации с локальной неоднородностью и устраненной неоднородностью приведены на Рис 6, 7, графики кривых инверсий с сильной неоднородностью среднего значения цикла и устраненной неоднородностью среднего значения приведены на рисунках 8, 9.

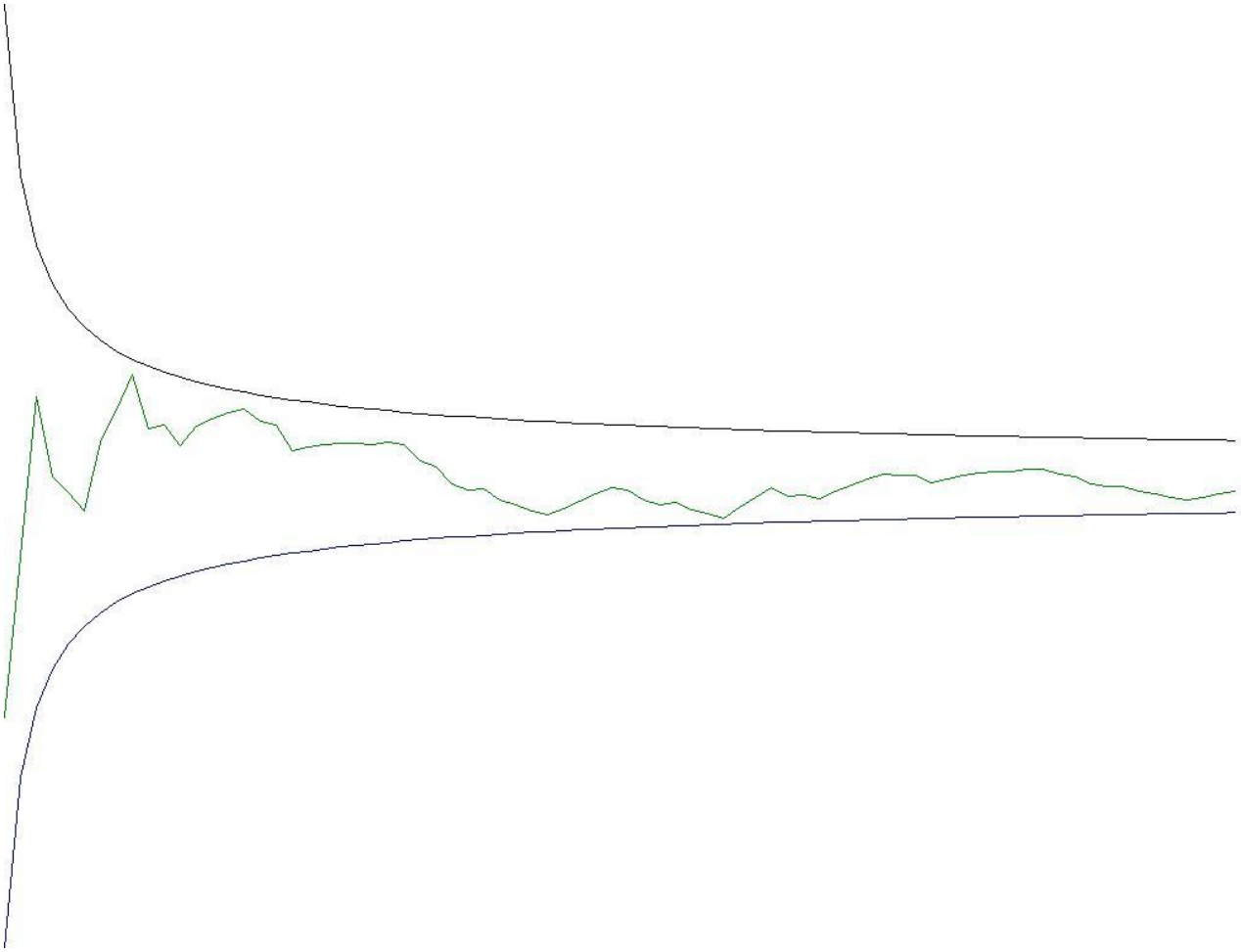


Рисунок 4. Кривая инверсии реализации с устойчивым средним значением цикла на входе программного продукта

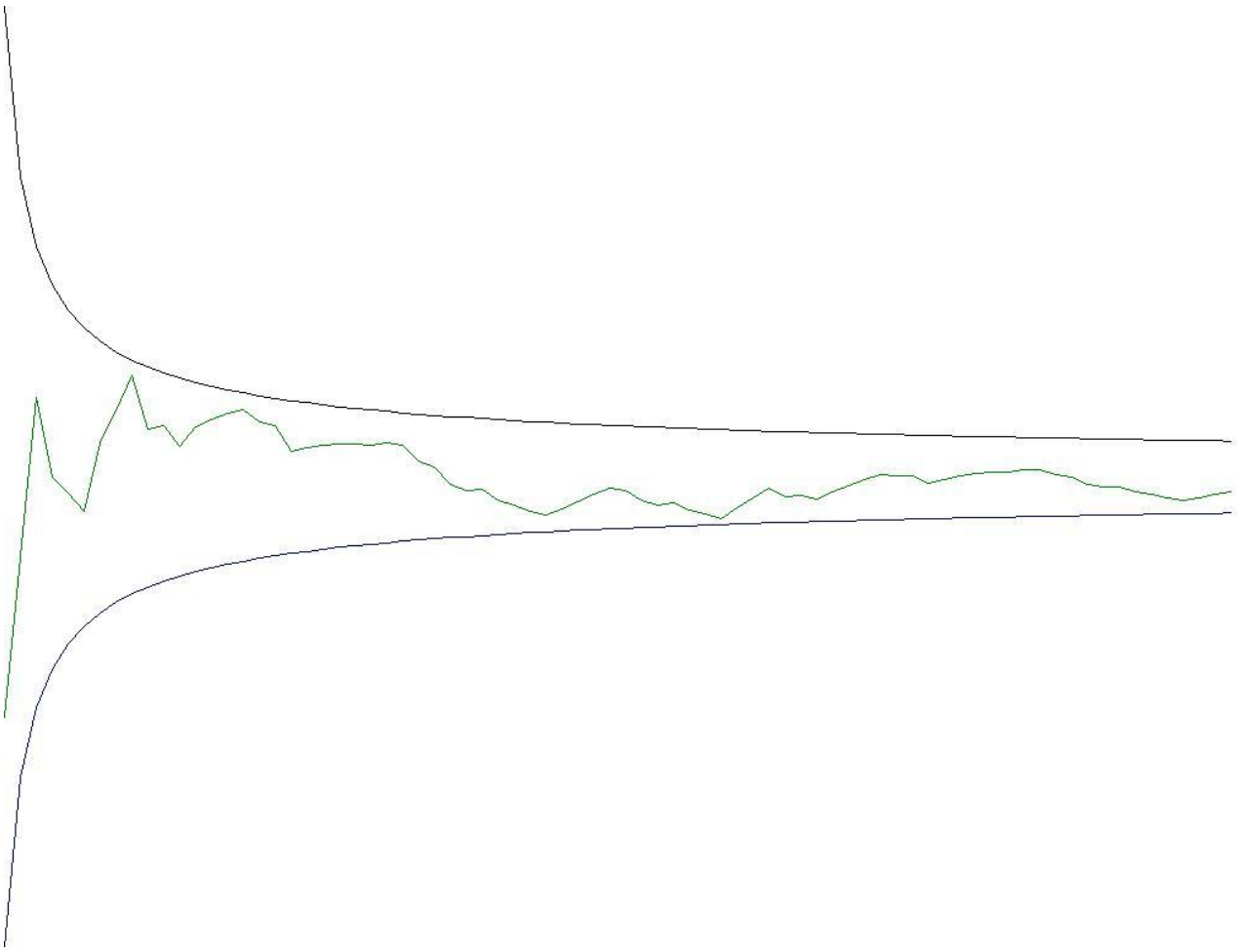


Рисунок 5. Кривая инверсии реализации с устойчивым средним значением цикла на выходе программного продукта

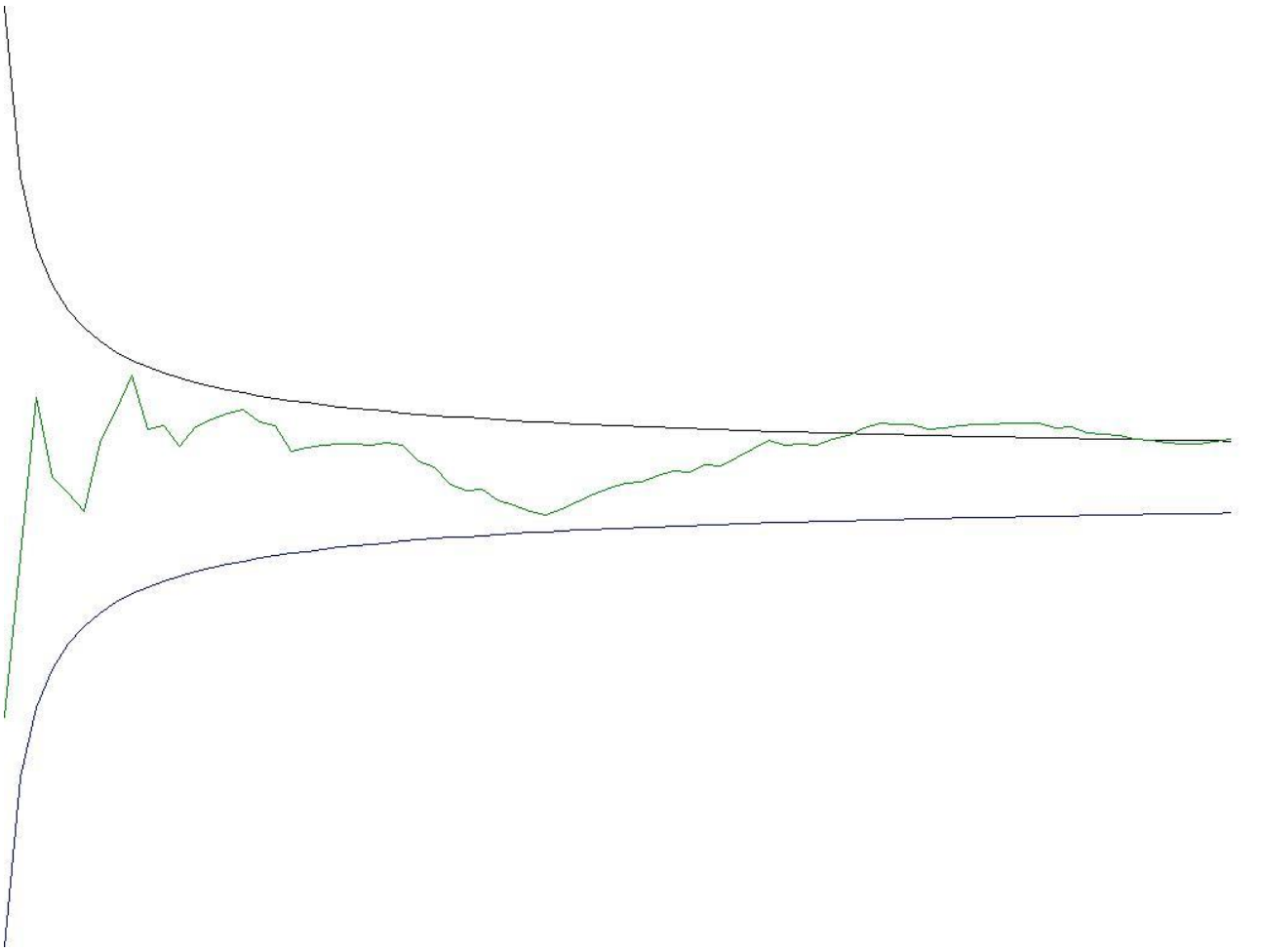


Рисунок 6. Кривая инверсии реализации с небольшой локальной неоднородностью среднего значения цикла на входе программного продукта на входе программного продукта

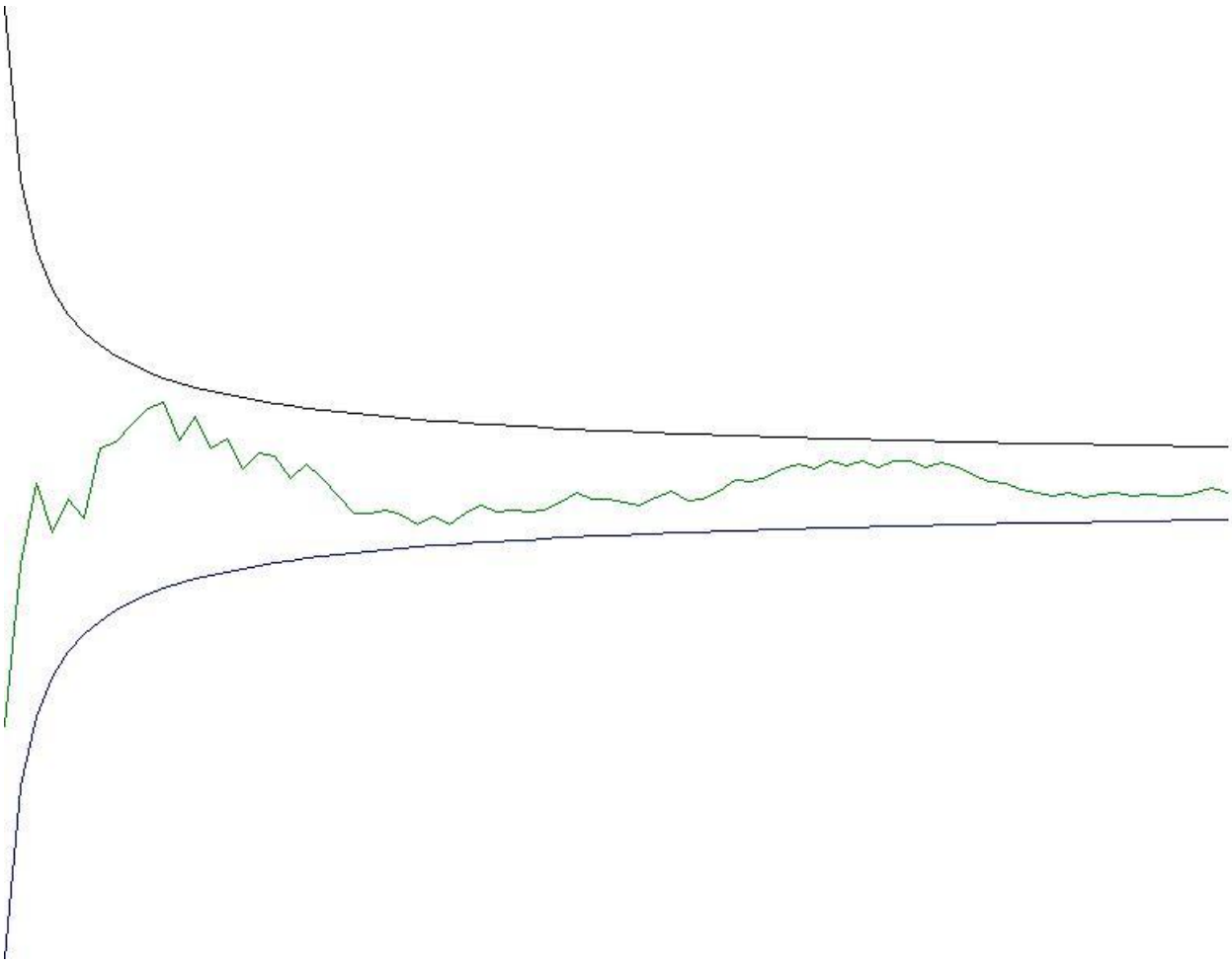


Рисунок 7. Кривая инверсии реализации с устойчивым средним значением цикла на выходе программного продукта

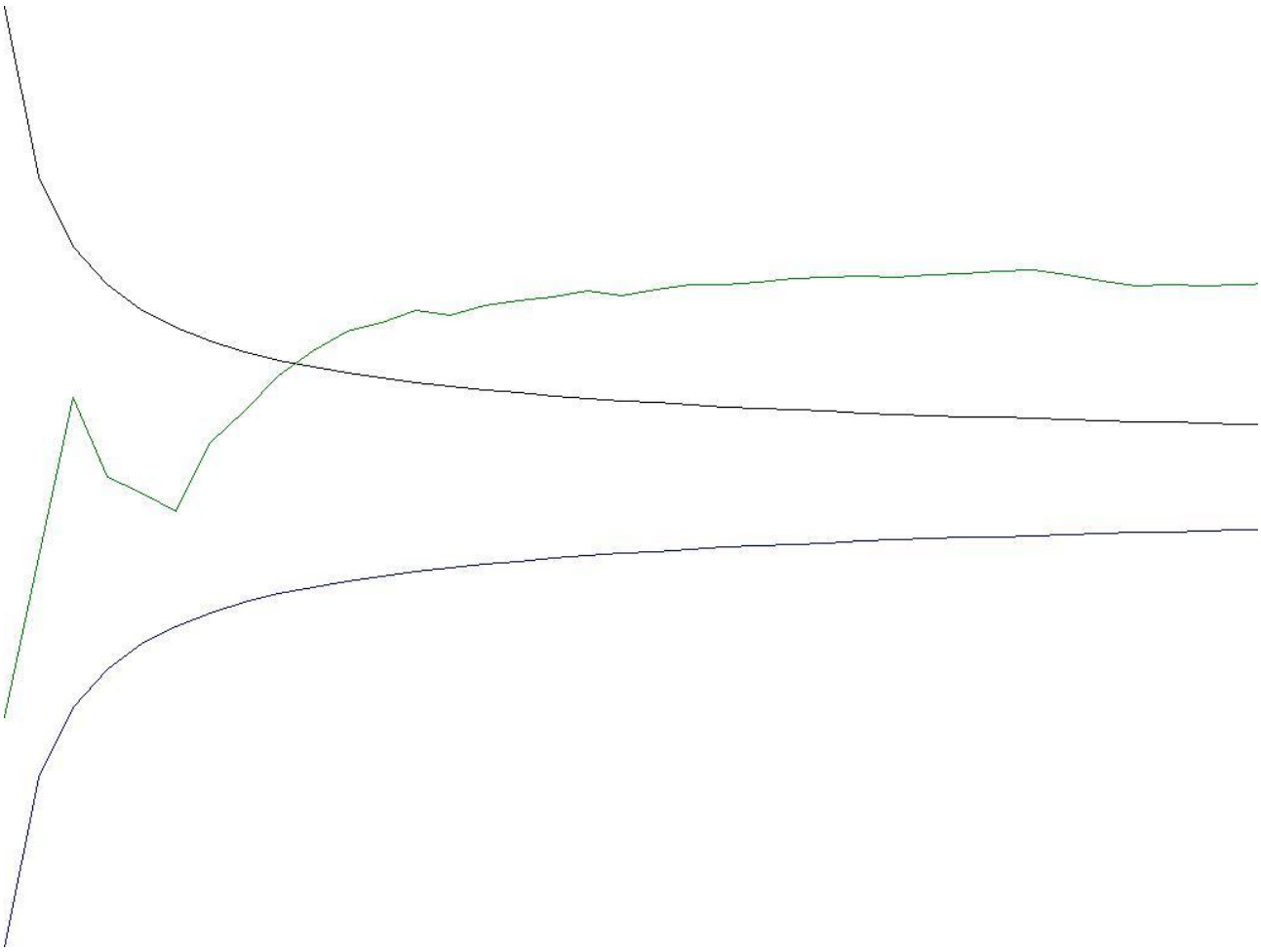


Рисунок 8. Кривая инверсии реализации с сильной неоднородностью среднего значения цикла на входе программного продукта

Рисунок 9. Кривая инверсии реализации с устойчивым средним значением цикла на выходе программного продукта

Закрытие каждого процесса устранения локальных образований происходит автоматически, запуск алгоритмов проводит Планировщик задач.

Алгоритмы устранения неоднородностей всегда адаптируются к результатам оценки состояния устойчивости среднего значения цикла в НДС.

В состав бат файла продукта входят 8 файлов и файлы звуковой сигнализации начала и конца работы. Время работы бат файла при используемой вычислительной техники составляют около 20 секунд.

Разработанный программный продукт устранения локальных неоднородностей среднего значения цикла позволяет сделать вывод о возможности коррекций неоднородностей и контроля состояния цикла в НДС.

Список литературы

1. Литвин В.М.Оценка хаотичного фона динамической системы. Интернет Сайт Синергетика – математика. 2014г.
2. Бекман И.Н. Синергетика. Лекция. Интернет 2012г.
3. Синай Я.Г. Теорема эргодичности в динамических системах. Вестник МГУ 1999г.

4. Кендалл М. Статистический анализ и временные ряды. Наука 1976г.
5. Чеботарев Ю.Н. Охота на случайный процесс. Валютный Спекулянт 2006. г. №8.

АНАЛИЗ ВЕБ-СИСТЕМЫ ДЛЯ РАБОТЫ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ АБИТУРИЕНТАМИ

Рыбанов Александр Александрович
Вертелецкий Роман Анатольевич
Абрамова Оксана Федоровна

На сегодняшний день работа с потенциальными абитуриентами затруднена и не систематизирована, сложность и затратность ресурсов заключается в том, что преподавателям учебных учреждений необходимо самостоятельно осуществлять агитацию школьников для поступления в конкретный ВУЗ, посещая при этом каждую школу лично, что существенно сказывается на продуктивности работы и агитации в том числе. Школьники стесняются задавать вопросы, попросту не слушают общаясь со своими одноклассниками, не имеют времени подумать над полученной информацией, а к тому моменту как у них появляется время, они и вовсе забывают половина из полученного. Таким образом времени затрачено существенно, а результатов при этом получено минимум.

Если изучить все возможные варианты оптимизации процесса эффективной агитации потенциальных абитуриентов, то можно прийти к выводу, что решить такую проблему и получить максимальный результат с минимум затраченных ресурсов поможет собственная WEB-система и мобильное приложение для взаимодействия с потенциальными абитуриентами, с помощью которого появится возможность удаленно работать индивидуально с каждым школьником, который полноценно сможет изучить всю информацию о ВУЗе.

Для того, что понимать принцип работы WEB-системы, нужно изучить основные понятия. Информационная система — это совокупность содержащейся в базах данных информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий и технических средств. Оператор информационной системы — гражданин или юридическое лицо, осуществляющее деятельность по эксплуатации информационной системы, в том числе по обработке информации, содержащейся в её базе данных, не стоит забыть ещё о конфиденциальной информации, то есть, любой человек, получивший доступ к данной веб-системы, должен соблюдать требования, о неразглашении и не передавать личную информацию третьим лицам без согласия ее обладателем.

Объектом информатизации является веб-система для информационной поддержки процесса профориентационной работы с потенциальными абитуриентами.

На рисунке 1 показана диаграмма IDEF0 вверхнего уровня процесса «Информационная поддержка процесса профориентацинной работы с потенциальными абитуриентами».

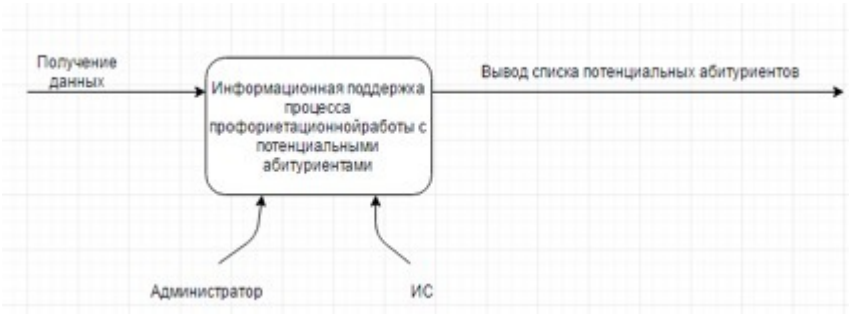


Рисунок 1. Диаграмма IDEF0 вверхнего уровня процесса «Информационная поддержка процесса профориентацинной работы с потенциальными абитуриентами»

Входной информацией является получения данных об каждом потенциальном абитуриенте. Данная входная информация используется на всех этапах составления отчета. Тем самым можно анализировать любой поток поступающих данных.

Выходной информацией является информация в процессе построения поддержки процесса профориентационной работы с потенциальными абитуриентами:

— Вывод в графиках информации об абитуриентах, желающих поступить на ту или иную специальность;
— Вывод абсолютно всех зарегистрированных потенциальных абитуриентов в системе, тем самым просматривая конфиденциальную информацию, не подлежащую к разглашению;
— Вывод отчетности по заданным критериям.

Любой веб-системе необходим исполнитель, в данном случае исполнителем выступает администратор. При получении информации от потенциальных абитуриентов, администратор имеет возможность проанализировать все полученные данные, но перед тем как сделать анализ, администратору необходимо произвести следующие действия с системой:

— Пройти авторизацию;
— Проанализировать полученную информацию и базы данных;
— Задать критерии для качественного отбора;
— На основании полученной информации, получить анализ в виде отчета.

На рисунке 2 показана детализация процесса информационной поддержки профориентационной работы с потенциальными абитуриентами.

Рисунок 2. Детализация процесса информационной поддержки профориентационной работы с потенциальными абитуриентами.

Потенциальный абитуриент после изучения информации и основываясь на личных предпочтениях может дать ответы на ряд определенных вопросов, которые в свою очередь попадают в систему для составления отчета

Можно утверждать, что аналогов данная система не имеет, поскольку она имеет ряд особенностей:

1. Поддержку мобильного приложения, для взаимодействия с потенциальными абитуриентами;
2. Позволяет наблюдать и анализировать полученные результат в режиме реального времени.

Мобильное приложение

Экран загрузки представлен на рисунке 1.3

Рисунок 3. Загрузочный экран

Главное меню представлено на рисунке 1.4

Рисунок 4. Главное меню мобильного приложения

Функционал мобильного приложения:

1. Авторизация;
2. Регистрация;
3. Просмотр новостей;
4. Прохождение опроса;
5. Позвонить в приемную комиссию;
6. Написать письмо в приемную комиссию;
7. Заказать обратный звонок.

WEB-система

На рисунке 1.5 изображена главная страница WEB-системы

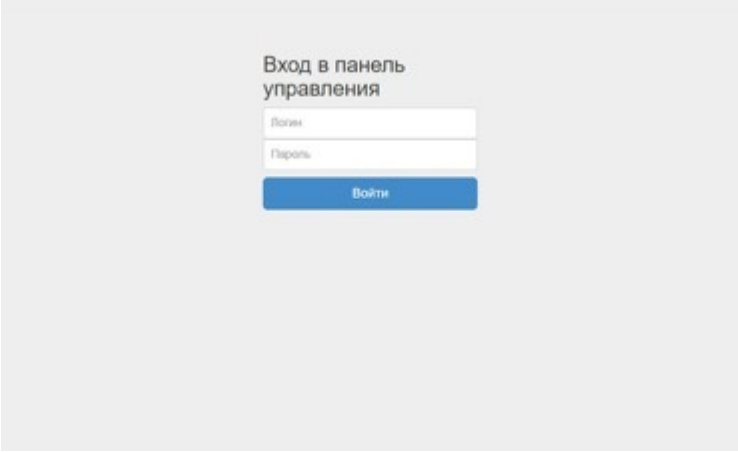


Рисунок 5. Главная страница

На рисунке 6 изображена страница массовой рассылки сообщений

Рисунок 6. Почтовая рассылка

На рисунке 7 изображена страница фильтрации и отбора потенциальных абитуриентов

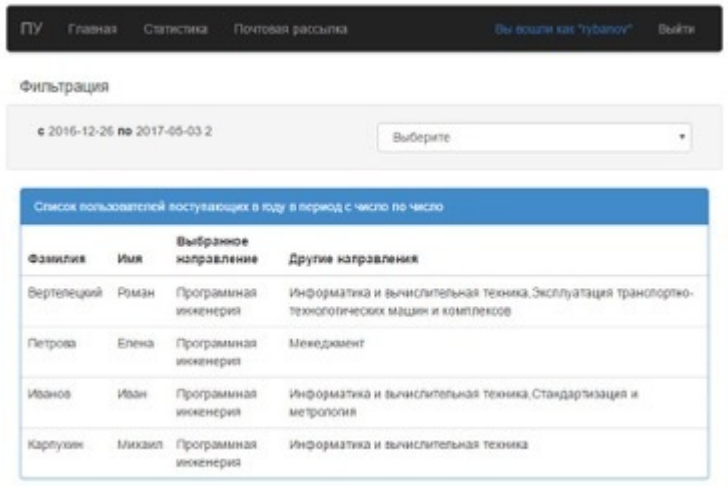


Рисунок 7. Фильтрация данных

На рисунке 8 изображена главная страница с информацией об потенциальных абитуриентах, прошедших опрос и зарегистрированных в системе

Рисунок 8. Главная страница WEB-системы

Заключение

Современное развитие информационных систем идет достаточно стремительно, и совершенно очевидно, что они на предназначены для упрощения работы во всех сферах жизни общества. Очень часто такие информационные системы направлены на развлечения, но стоит заметить, что использование качественной информационной системы в привлечении абитуриентов к изучению той или иной специальности ставить WEB-систему на новый уровень, он может служить не только средством развлечения, но и местом, где абитуриент может определиться со своей профессией, от которой зависит его дальнейшая жизнь. Таким образом, информационная система одна из важнейших достижений человека, и она безусловно заслуживает особого внимания.

CRM СИСТЕМА КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Капустин Федор Александрович

Согласно маркетинговым исследованиям, проводимых в разных странах, сегодня взаимодействие со значительным числом существующих клиентов (до 50%) многих компаний не позволяет достичь желаемого уровня прибыли из-за недостаточно эффективной работы маркетинговой информационной системы. Обычная потеря покупателей может существенно сказаться на прибыли и даже имидже организации, так как недовольные покупатели более активно распространяют негативные отзывы о компании, чем довольные клиенты распространяют хорошие отзывы о организации. По этой причине сотрудникам маркетингового отдела организации приходится разрабатывать разнообразные высокозатратные стратегии привлечения и удержания клиентов.

Но есть и иной способ привлечения и удержания клиентов, который представляет собой концепцию эффективного управления взаимоотношениями. Эта концепция требует разного подхода к каждому покупателю и анализа взаимоотношений с клиентом. Для достижения этой цели необходимо собирать и обрабатывать большое количество разнообразных данных, которые должны фиксироваться в ходе работы сотрудников с клиентами. Мировой опыт показывает, что достичь хорошей и эффективной работы с клиентами можно при помощи концепции по управлению взаимоотношениями с клиентами (CRM).

CRM — прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками, в частности для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

CRM система хранит данные о клиентах, которые были получены в ходе продаж, сервисного обслуживания, по каналам маркетинга. Эти данные предоставят работникам организации информацию, которая необходима для анализа запросов клиентов, для улучшения и продолжения эффективных взаимоотношений со своими партнерами и покупателями. CRM системы позволяют создать удобный канал связи между клиентом и работником организации. В качестве такого канала связи могут выступать личные встречи, различные социальные сети и разнообразные интернет проекты, мессенджеры, почта, интернет телефония, которая может быть интегрирована в CRM систему. И далее организация может улучшать отношения по уже налаженным каналам с вязи со своими клиентами, извлекая больше пользы, снижая издержки и совершенствуя бизнес-процессы [1].

Но бывают случаи, что компания переоценивает роль CRM системы при внедрении концепции CRM. Не стоит забывать, что CRM — это, в первую очередь, стратегия, а уже потом — технология. Многие руководители компаний могут сделать вывод, что, внедрив CRM систему,

потратив при этом очень крупную сумму денег, они получат быструю ответную реакцию в виде значительного роста объемов продаж и преданности клиентов. Не имея четкой стратегии отношений с клиентом руководители данных организаций приступают к внедрению системы в чем допускают очень серьезную ошибку.

Одним из основных требований успешного применения концепции управления взаимоотношениями с клиентами является — принятие и понимание философии этой концепции. Модель CRM предполагает изменения в организации по следующим направлениям:

— принятие стратегии взаимоотношений с клиентами;
— реструктуризация компании;
— реинжиниринг бизнес-процессов;
— изменение корпоративной культуры;
— внедрение CRM-системы.

Рассматривая опыт организаций, которые успешно пользующихся и внедривших CRM систему, можно выделить следующее: перед внедрением CRM системы организация должна поработать над своим усовершенствованием значительное время. Большинство этих компаний проделали серьезную работу по изменению своей стратегии, которая в дальнейшем выглядела, как ориентированная на покупателя, они изменили свою корпоративную и внутреннюю культуру, переосмыслили свои бизнес процессы. На внедрение CRM системы в компанию могут уйти месяцы, а то и годы. За это время нужно произвести вышеперечисленные действия для успешного внедрения и использования CRM системы по своему назначению, иначе это все не имеет смысла [2].

Внедрение концепции CRM в организацию является поэтапным процессом, первая стадия — это принятие стратегии взаимоотношений с клиентами, промежуточная стадия — процессные, культурные и структурные изменения в компании, заключительный этап — внедрение CRM-системы.

Основная цель внедрения CRM системы — это увеличение удовлетворенности клиентов, увеличение прибыли и некая синхронизация работы отделов компании. Очень часто в компании отделы продаж, маркетинга и поддержки клиентов действуют независимо друг от друга, а цели этих отделов не согласованы между собой. Тем самым это создает сложность для работы с клиентами компании между этими отделами. Но CRM система предоставляет платформу для взаимодействия пользователей компании и хранит всю информацию о клиентах. Иными словами, данная система является платформой для взаимодействия с клиентами [3].

После успешного прохождения всех этапов внедрения CRM системы компания получает некоторые плюсы. В качестве первого плюса можно выделить получение системы для сбора, хранения и обработки информации о своих клиентах. Это позволит создавать аналитические отчеты, анализировать на каком этапе сделки у вас имеются недостатки, которые вам нужно устранить.

Следующим плюсом можно выделить интегрированность систем компании, это позволит работать сотрудникам вашей компании в одной программе или оболочке. Так же это поможет достичь более слаженной работы отделов компании между собой, так как работать они будут

уже в одной системе и в данной системе будут прописаны задачи сотрудников.

И еще один немаловажный плюс — это автоматизация бизнес-процессов компании. Автоматизация бизнес-процессов позволит сократить нагрузку работников при выполнении каких-то рутинных задач. В большинстве современных CRM систем есть график задач сотрудника, напоминания о каких-либо задачах, событиях. Работа с документами в системе может значительно упростить работу сотрудников между разными отделами. Таким образом, сократив время выполнения простых задач сотрудник сможет уделить больше времени своим прямым обязанностям.

В качестве вывода по вышесказанному можно написать, что одно только внедрение CRM системы не даст каких-либо значительных улучшений для компании. Для правильного внедрения CRM системы необходимо хорошо подойти к каждому шагу внедрения системы начиная от выбора системы под нужды компании, должного контроля каждого этапа внедрения, понимания концепции CRM и заканчивая внедрением системы в компанию. При тщательном и правильном внедрении CRM системы в компанию можно сократить трудозатраты сотрудников компании, повысить качество обслуживания клиентов, увеличить потенциал компании среди основных конкурентов, а также возможность развивать розничный бизнес не только за счёт увеличения объема продаж, но и с расширением торговых площадей и складских помещений.

Список литературы

1. Кудинов А.CRM: практика эффективного бизнеса, - М.: «1С-Паблишинг», 2012.
2. Экономические эффекты от внедрения CRM. Режим доступа: http://www.cfin.ru/itm/crm/effects.shtml
3. Системы управления взаимоотношениями с клиентом (Customer Relationship Management): что это такое. Режим доступа: http://bigc.spb.ru/publications/other/marketing/customer_relationship_manag.php

АНАЛИЗ МЕТОДОВ И СРЕДСТВ ДЛЯ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ ФОРСУНОК СИСТЕМЫ ПИТАНИЯ «COMMON RAIL»

Тышкевич Лариса Николаевна
Журавский Борис Викторович

Неоспоримыми преимуществами дизельных двигателей являются высокий КПД, высокая единичная мощность, малый расход топлива, что обуславливает все возрастающее увеличение доли их применения [1]. На сегодняшний день большая часть производимых дизельных двигателей, устанавливаемых на машины, оснащены аккумуляторной системой подачи топлива типа «Common Rail». Данная система позволяет обеспечить гибкость регулирования цикловой подачи, минимизировать неравномерность его подачи по цилиндрам, обеспечит оптимизацию регулирования угла опережения впрыска топлива в соответствии с режимами работы, обеспечивает автоматизацию пуска. Применение данных систем позволяет обеспечить высокие показатели топливной экономичности, экологичности и снижению шумового излучения [2,3]. Современные требования экологических стандартов определяют не только перспективные направления развития конструкций систем питания ДВС, но и направления совершенствования их диагностики.

С учетом повышения экологической безопасности при эксплуатации автотранспортных средств постоянно возрастают требования к точности дозирования топлива [4,5], что в свою очередь влечет за собой ужесточение требований, предъявляемых к качеству проведения диагностики элементов топливной аппаратуры дизельного двигателя. Наиболее перспективными с точки зрения выполнения жестких требований по выбросам вредных веществ, уровню шума и топливной экономичности являются аккумуляторные системы топливоподачи типа «Common Rail».

Основной задачей топливной системы дизельного двигателя является своевременная дозированная подача топлива. Точность дозирования топлива оказывает значительное влияние на выходные показатели работы дизельного двигателя, такие как мощность, крутящий момент, содержание вредных компонентов отработавших газов, расход топлива. Основное влияние на точность дозирования топлива оказывает техническое состояние форсунок, показатели которых изменяются в процессе эксплуатации ДВС. Основными факторами, влияющими на интенсивность изменения технического состояния форсунок, является качество топлива (обводненность, содержание серы и абразивных частиц и другие), а также качество проводимых ремонтных воздействий.

Качество ремонта форсунок в значительной степени зависят от точности диагностики. В настоящее время для выявления неисправностей форсунок, существуют и используются различные методики и средства: методы безмоторной диагностики с применением специальных стендов и методы диагностики, осуществляемые без снятия форсунок с двигателя.

Принцип работы аккумуляторной аппаратуры значительно отличается от принципа работы традиционной дизельной аппаратуры с механическим управлением, вследствие чего для её испытаний необходимы специальное оборудование и приборы.

Проверка форсунок без снятия производится сравнительным анализом объема поступающего топлива в обратную линию. Для реализации этого метода диагностики достаточно применения простейшего оборудования и не занимает много времени. Однако данный метод не позволяет с высокой точностью определять техническое состояние форсунки. Можно только проверить состояние электромагнитного клапана, при этом следует отметить, что речь идет о сравнительном испытании, то есть если отклонения в работе присутствуют у всего комплекта форсунок, то определить неисправность будет невозможно.

Углубленную и точную диагностику форсунок аккумуляторной системы впрыска топлива можно произвести исключительно с использованием специализированных стендов. Стенды позволяют в широком диапазоне варьировать давление тестовой жидкости, подводимой к форсункам и длительность управляющих импульсов. Позволяют проверять работу клапана, распылителя и других элементов форсунки. Основой метода диагностики является анализ соответствия длительности управляющих импульсов и количества впрыснутого топлива.

Наиболее распространенными моделями стендов для диагностики форсунок аккумуляторной системы впрыска топлива дизельных двигателей на российском рынке являются: «BOSCH ESP 200»; «М-107Э CR»; «М-108»; «CR-NT815», «C-MAX 3000». Конструкция стенда для диагностики форсунок показана на рисунке 1.

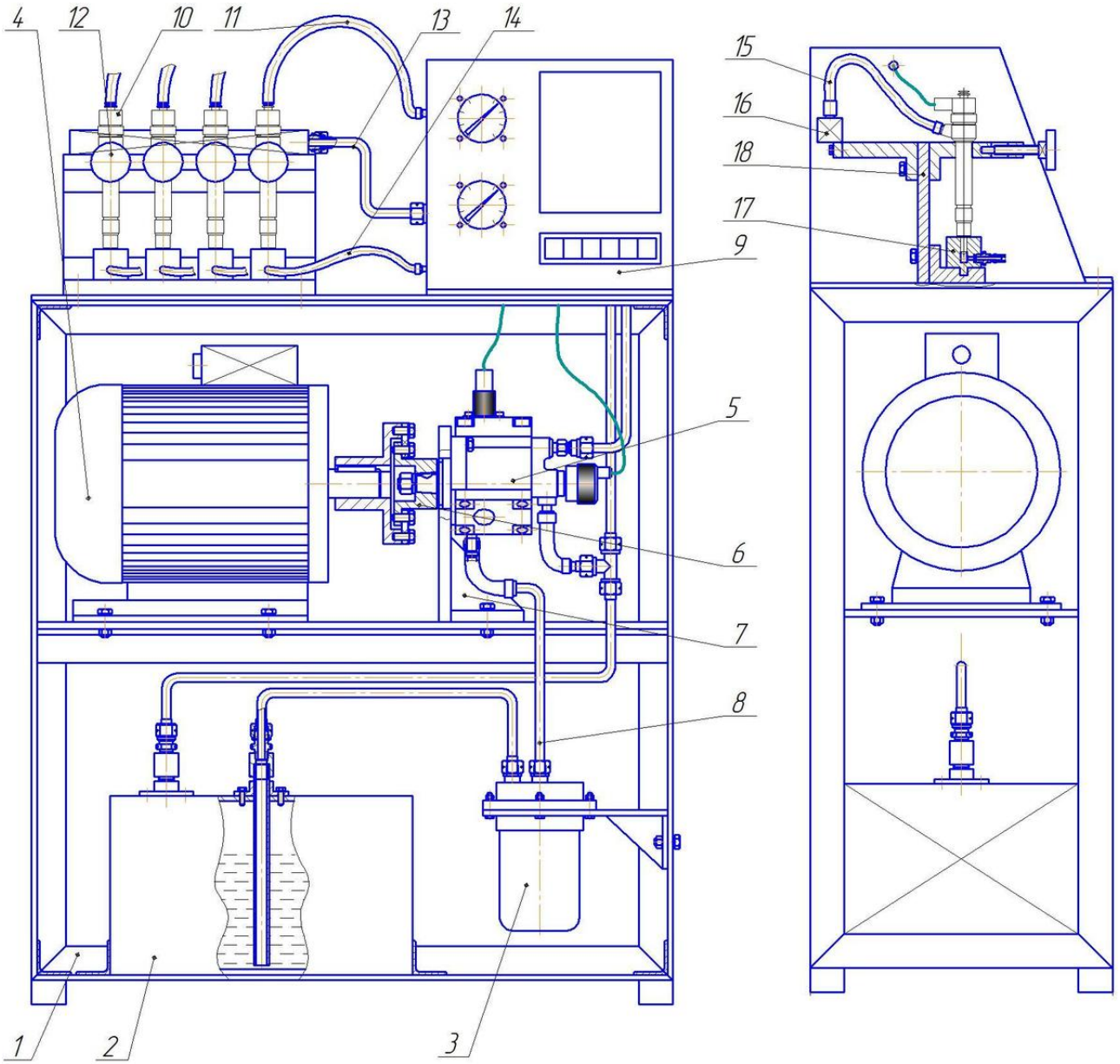


Рисунок 1. Конструкция стенда для диагностики форсунок: 1 — корпус; 2 — бак с тестовой жидкостью; 3 — фильтр; 4 — электродвигатель привода ТНВД; 5 –ТНВД; 6 –муфта соединительная; 7 — кронштейн крепления ТНВД; 8 –магистрали низкого давления; 9 — пульт упраления и измерения; 10 — форсунки; 11 — линия слива; 12 — винт струбцины; 13 — трубопровод высокого давления; 14 — линия слива из накопительных стаканов; 15 — трубопровод высокого давления, соединяющий топливный коллектор и форсунки; 16 — топливный коллектор; 17 — сборный стакан; 18 — кронштейн крепления форсунок

Стенды рассчитаны на диагностику как форсунок с электрогидравлическим управлением, так и с пъезоуправлением фирм «Bosch», «Delphi», «Denso», «Simens».

На стендах могут применяться два метода измерения цикловой подачи топлива: мензурочный и безмензурочный (прямой метод). При мензурочном методе измерения возникают погрешности, складывающиеся из-за образующейся пены топлива, количества топлива, остающегося на стенках мензурок и субъективных факторов, проявляющихся при снятии показаний с мензурок. Прямой метод более точный. Для его реализации применяют расходомеры двух типов: с регулирующим поршнем и объемного типа.

Поршневому расходомеру присущи недостатки, а именно: впрыск тестовой жидкости производится в среду с атмосферным давлением, большая инерционность, которая не позволяет отслеживать единичные впрыски, вследствие чего отсутствует возможность оценивать стабильность цикловой подачи форсунки по времени.

Расходомеры объемного типа предназначены для определения характеристик впрыска путем подачи тестовой жидкости в заполненный замкнутый объем. Их работа основана на сжимаемости тестовой жидкости.

Эти приборы позволяют создать в камере впрыска противодавление, близкое к имеющемуся в цилиндре двигателя (в процессе впрыска топлива) и на основе этого приблизить условия работы форсунки на стенде и на двигателе и тем самым обеспечить необходимую точность измерений. Данные расходомеры обладают достаточным быстродействием, что позволяет оценивать стабильность цикловой подачи и выявлять спорадические неисправности.

Существующие стенды для диагностики форсунок «Common Rail» имеют аналогичные конструктивные решения. Составляющими стендов для диагностики форсунок, как правило, являются: бак для тестовой жидкости, ТНВД с электроприводом, специальный контроллер с необходимым программным обеспечением для генерирования управляющих импульсов, подаваемых на форсунки, высокоточный электронный расходомер и система термостабилизации (в баке находится электрический нагреватель), подключение форсунок осуществляется с помощью быстросъемных адаптеров (рисунок 2). Как правило, для каждой форсунки предусмотрены два расходомера: для измерения сливаемого топлива в обратную линию и для измерения количества впрыскиваемого топлива.

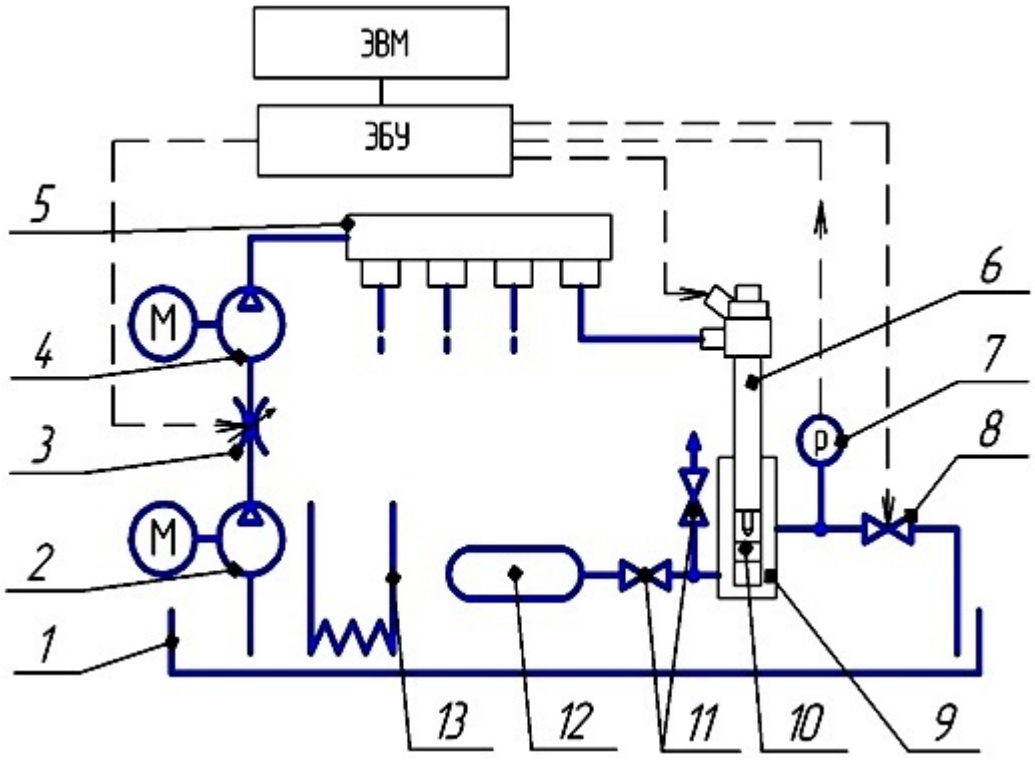


Рисунок 2. Комбинированная схема стенда для диагностики форсунок: 1 — гидробак; 2 — откачивающий насос; 3 — регулятор расхода тестовой жидкости; 4 — ТНВД; 5 — топливный коллектор; 6 — диагностируемая форсунка; 7 — датчик давления; 8 — клапан с

электоуправлением; 9 — камера впрыска; 10 — разделительный поршень; 11 — пневматический вентиль; 12 — пневматический баллон; 13 — подогреватель тестовой жидкости.

Стенды предназначены для определения основных параметров, характеризующих работу форсунок: быстродействие, производительность, расход топлива на управление, величины тока, напряжения и продолжительности сигнала, подаваемого на электроприводный управляющий клапан, сопротивления обмотки катушки управляющего клапана, задержки срабатывания клапана, температуры перепускаемого топлива.

Управление форсунками осуществляется при помощи генераторов силовых импульсов, которые управляются компьютером с соответствующим программным обеспечением. Регулятор стенда независимо управляет работой клапанов давления и расхода ТНВД системы «Common Rail».

Основным элементом, определяющим метрологические показатели стенда, является расходомер, конструкции которых делятся на два типа. Первый тип представляет собой поршневой расходомер с шестеренчатым насосом. Второй тип — камеру впрыска с измерительным поршнем, который позволяет фиксировать величины единичных впрыскиваний и статически усредненные их величины за заданное количество их циклов.

Тестовая жидкость нагнетается в аккумулятор под высоким давлением, в соответствии с сигналами стендового блока управления, форсунка впрыскивает жидкость в камеру впрыскивания с поршневым измерителем, для имитации работы в камере сгорания под поршень камеры подается азот под давлением до 10 МПа. Оценка цикловой подачи производится по окончанию измерений путем оценки объема вытесненной жидкости за заданное число впрыскиваний.

Проведя сравнительный анализ существующих конструкций стендов для диагностики форсунок, можно сделать вывод, что несмотря на достаточно высокий уровень точности измерений расхода топлива, с появлением и внедрением новых поколений систем подачи топлива «Common Rail», появляется потребность в повышении точности измерений, что является предметом дальнейших исследований.

Список литературы

1. Губертус Гюнтер. Диагностика дизельных двигателей. Серия «Автомеханик». Пер. с нем. Ю. Г. Грудского. – М.: ЗАО «КЖИ «За рулем», 2004 г. – 176 с.
2. Данов Б.А. Электронные системы управления иностранных автомобилей. – М.: Горячая линия – Телеком, 2002. – 224 с.
3. Соснин Д.А. Автотроника. Электрооборудование и системы бортовой автоматики современных легковых автомобилей: Учебное пособие. М.: СОЛОН-Р, 2001, 272 с.
4. Соснин Д.А., Яковлев В.Ф. Новейшие автомобильные электронные системы. – М.: СОЛОН – Пресс, 2005. – 240 с.
5. Тюнин А.А. Диагностика электронных систем управления двигателями легковых автомобилей . – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2007. – 352 с.: ил.

К ВОПРОСУ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АВТОМОБИЛЕЙ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ РЕМОНТНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОГО СЕРВИСА С УЧЕТОМ ТРЕБОВАНИЙ СИСТЕМЫ СЕРТИФИКАЦИИ

Тышкевич Лариса Николаевна

На сегодняшний день на территории Российской Федерации активно увеличивается численность автомобилей, и, прежде всего легкового транспорта индивидуального пользования. Как следствие, глобальная автоматизация нашей страны, повлекло увеличение предприятий автомобильного сервиса.

Современным предприятиям автомобильного сервиса свойственен многообразный перечень предоставляемых услуг, что обусловлено их адекватной реакцией на постоянно совершенствующуюся конструкцию автомобилей. Следуя требованиям рынка автомобильных услуг, автосервисы должны быть, обеспечены развитой материально- технической базой, высококвалифицированными специалистами и адаптированной к современным условиям методической базой управления, с учетом специфики конкурентной среды.

Актуальность проводимых исследований заключается в необходимости повышения качества выполняемых работ по ТО и Р автомобилей, путем разработки методики оценки качества выполняемых работ.

Целью проводимых исследований является разработка методики, позволяющая адекватно оценить качество услуг по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей, согласно современным требованиям и условиям.

Автомобильный парк в нашей стране с каждым годом увеличивается, если в 2000 году автомобильный парк насчитывал примерно 3 млн. автомобилей, то в 2015 году численность автомобильного парка составляет примерно 46 млн. автомобилей. По сравнению с 2000 годом так же увеличилось и количество автомобилей иностранного производства, в 2000 году они составляли 15% автопарка, в 2015 году уже 75,5 %. Согласно прогнозу на 2019 год долевое соотношение иностранных автомобилей и автомобилей отечественного производства останется примерно таким же, однако количество самих автомобилей увеличится (50 млн. автопарк) (Рисунок 1, 2, 3). Автомобили иностранного производства технологически и конструкционно более сложные, по сравнению с автомобилями отечественного производства, поэтому для проведения качественного технического обслуживания и ремонта автомобилей необходимо наличие у предприятия автомобильного сервиса квалифицированного персонала

и специального технологического оборудования.

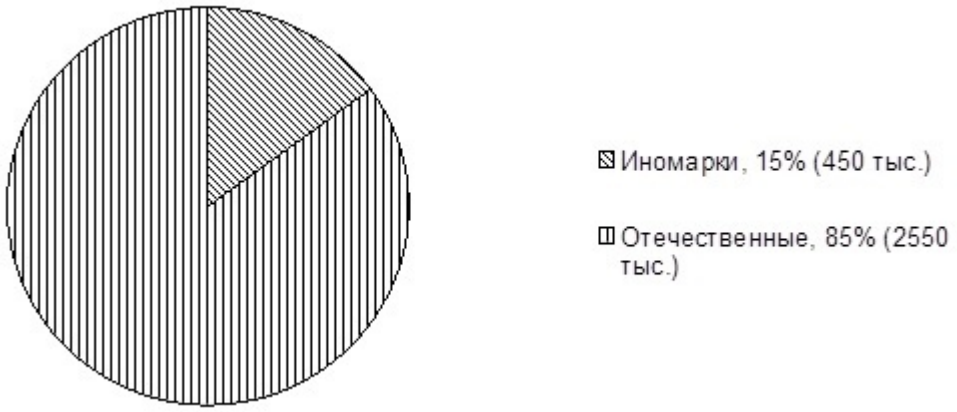


Рисунок 1. Состояние парка легковых автомобилей в РФ на 2000 г.

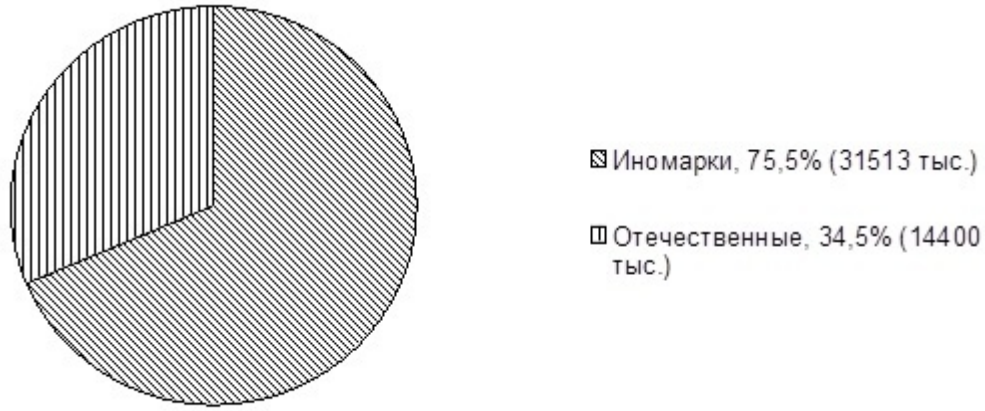


Рисунок 2. Состояние парка легковых автомобилей в РФ на 2015 г.

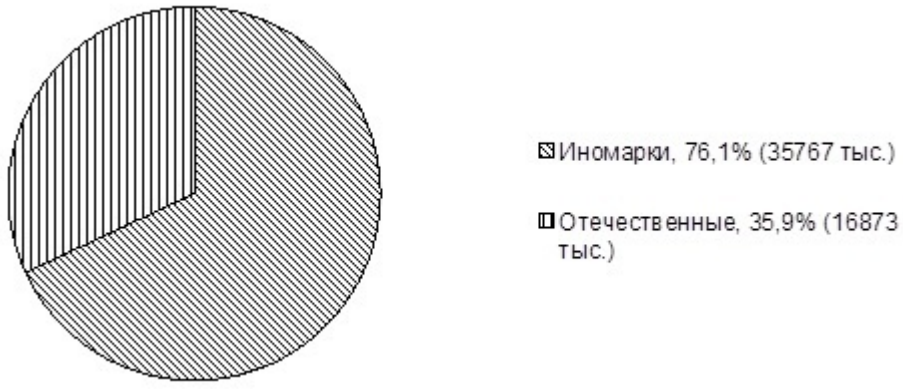


Рисунок 3. Прогнозируемое состояние парка легковых автомобилей в РФ на 2019 г.

Согласно возрастной структуре автомобильного парка (Таблица 1.), большинство автомобилей, эксплуатируемых на территории РФ, были выпущены более 10 лет назад. Этим автомобилям необходимо оказывать повышенное внимание при проведении технического обслуживания, так как они могут представлять угрозу, как жизням людей, так и окружающей среде.

Таблица 1. Возрастная структура парка легковых автомобилей в РФ на 2015 г.

Год выпуска автомобиля	Доля от общего количества парка автомобилей РФ, %
2014	4,4
2013	6
2012	6,5
2011	6,1
2010	4,4
2009	2,5
2008	7,2
2007	6,1
2006	4,4
Ранее 2005	52,5

На сегодняшний день предприятия автомобильного сервиса можно разделить на две категории обслуживания — это дилерские центры и независимые автосервисные предприятия (Рисунок 4).

Рисунок 4. Распределение автосервисных предприятий по категории обслуживания на территории РФ

У независимых автосервисных предприятий есть несколько преимуществ перед дилерскими центрами. Независимые автосервисные предприятия не ограничены в плане географической направленности, таким образом можно подобрать местность удобную для поставок запасных частей. К тому же, в отличие от дилерских центров, независимые автосервисные предприятия не ограничены требованиями автомобильных корпораций и могут предоставлять различные уникальные услуги.

Говоря о показателях качества, следует отметить, что в первую очередь качество обслуживания оценивает клиент. Именно клиент дает оценку выполненным работам, при этом сравнивая желаемое и полученное. Первостепенно, оценивает сам автосервис, то есть его внешний вид, состояние, компетентность обслуживающего персонала, наличие технологического оборудования и др. Следующим показателем для клиента является время, затрачиваемое на оформление документов, ожидание, обслуживание автомобиля. В процессе эксплуатации после проведенного обслуживания появляется возможность оценки надежности: безотказность, долговечности обслуженного автомобиля.

Исходя из этого, показатели качества можно условно разделить на 3 категории: перед проведением работ (внешний вид автосервисного предприятия; компетентность обслуживающего персонала; наличие технологического оборудования; время, затрачиваемое на оформление документов), во время проведения работ (время, затраченное на обслуживания автомобиля; “прозрачность” работ), после проведения работ (надежность; безотказность; долговечность; безопасность).

В нашей стране, начиная с 90-х годов прошлого века, действует Система сертификации[1]. Наличие сертификата гарантирует, что услуги будут оказаны наивысшего качества, работы произведены только высококвалифицированным персоналом, что, несомненно, повлияет на безопасность и долговечность эксплуатации транспортного средства. Таким образом, еще на стадии выбора автосервиса повышается вероятность, что клиент обратиться за услугами именно в сертифицированную СТО, понимая, что наличие сертификата минимизирует вероятность получения некачественных услуг. Сертификат подтверждает, как квалификацию работающего персонала, так и факт, того, что автосервис оснащен технологическим оборудованием, которое соответствует техническим и нормативным требованиям завода — изготовителя. Кроме того, нельзя забывать, что сертификат соответствия — это не только гарантия качественного обслуживания для клиентов, но и способность укрепить позиции автосервиса на рынке. При этом наличие сертификата в разы увеличивает вероятность победы при участии в тендерах, при заключении контрактных договоров по всей территории Российской Федерации. У автосервиса появляется возможность исполнения дилерских полномочий, возможность обслуживать автомобили страховых случаев, заключая договорные отношения со страховой компанией.

Таким образом, можно выделить основные преимущества наличия сертификата соответствия:

— повышение качества оказываемых услуг;
— повышение конкурентоспособности предприятия;
— обеспечение минимизации гарантийных обращений;
— повышение безопасности при дальнейшей эксплуатации автомобиля;
— обеспечение удовлетворения современных требований с учетом постоянного совершенствования конструкции автомобиля.

Был проведен количественный анализ неисправностей [3], с которыми обращаются автовладельцы:

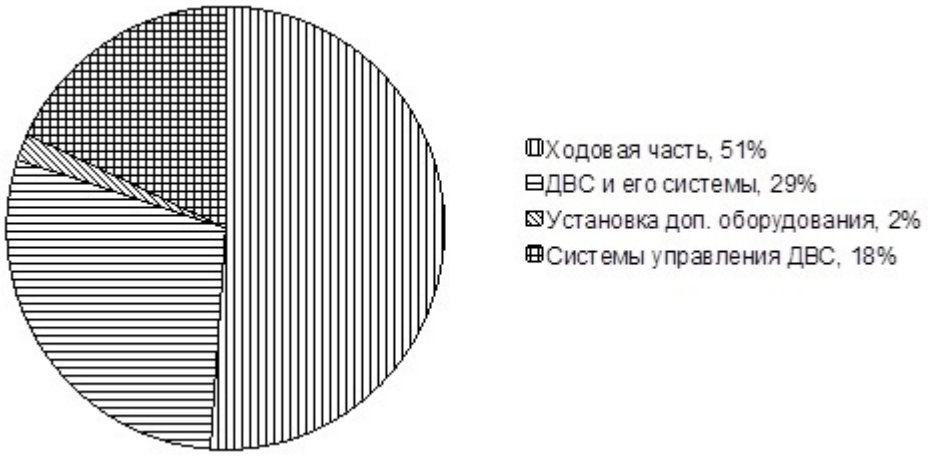


Рисунок 5. Распределение вероятности возникновения неисправностей

Из представленного рисунка видно, что наиболее часто встречающиеся неисправности возникают в ходовой части автомобиля, поэтому данный вид работ один из самых востребованных при прохождении сертификации. Однако наиболее дорогостоящий ремонт — это ремонт двигателя и его систем. Исходя из этого, сертификация услуг по ремонту и обслуживанию ДВС является приоритетной.

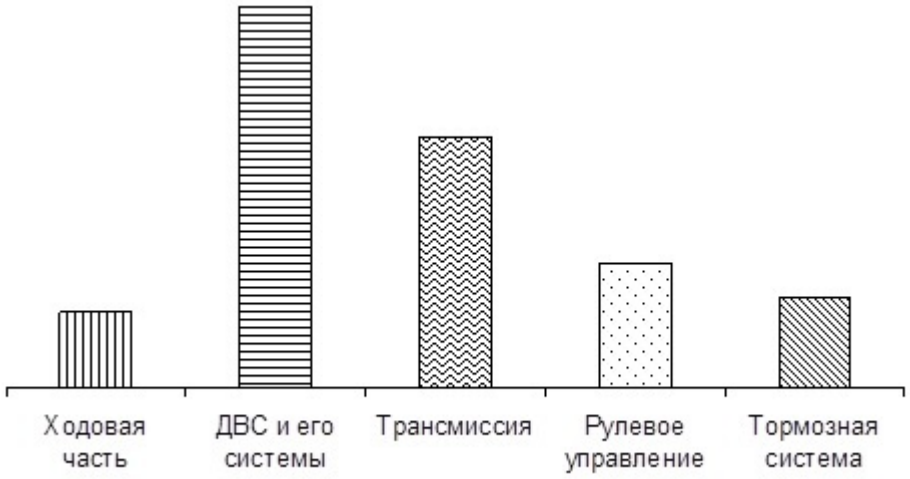


Рисунок 6. Распределение стоимости ремонта

Однако наличие сертификата соответствия не дает абсолютной гарантии в том, что автосервисное предприятие постоянно контролирует процесс технического обслуживания и ремонта. Для этой цели проводятся плановые и внеплановые инспекционные проверки. Однако и этого бывает недостаточно для полноты оценки качества технического обслуживания и ремонта. С этой целью предлагается разработать методику постоянного контроля качества выполненных работ по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей.

С учетом, что одним из дорогостоящих и трудоемких ремонтных работ является ремонт ДВС, а также с требованиями системы ДС АТ, предлагается организовать пост испытаний послеремонтных работ, разработать технологию проверки качества послеремонтных работ ДВС, подобрать необходимое технологическое и диагностическое оборудование, а также провести расчет необходимого количества испытуемых автомобилей.

Предполагается, что разрабатываемая методика позволит минимизировать количество гарантийных обращений автовладельцев, повысит безопасность при эксплуатации автомобилей после проведения ремонтных работ, обеспечить постоянную готовность автосервисных предприятий, как к процедуре сертификации, так и к плановым и внеплановым проверкам. Кроме того разрабатываемая методика будет способствовать росту конкурентоспособности предприятия, росту доверия клиентов, увеличение клиентопотока и как следствие росту доходности предприятия.

Список литературы

1. Положение о системе добровольной сертификации на автомобильном транспорте (ДС АТ) от 08.2001
2. Федеральный закон “О техническом регулировании” от 27.12.2002 № 184-ФЗ - действующая редакция от 13.07.2015
3. Киселева Л.Н., Шевелев М.С. Влияние использования методов и средств сертификации на повышение качества услуг по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей / Киселева Л.Н., Шевелев М.С. // Вестник магистратуры: сб. статей. – Йошкар-Ола, 2015. – Вып. 11, том 1. – ст. 60 - 63.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЛОГИСТИКЕ НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Соколов Виталий Викторович

В условиях современного, динамично развивающегося рынка, все больше предприятий стали использовать информационные технологии. Данная тенденция охватила практически все направления, внедрение инновационных технологий стало встречаться в военном деле, в образовании, не говоря уже о крупных производственных и торговых предприятиях

Первенство в исследовании данной темы принадлежит таким ученым как: Д. Джонсон, Д. Бауэрсокс, Д. Клосс, Д. М. Ламберту, П. Брэдли, Р. Хендфилду [1-4]. Вопросы, касающиеся данной темы в России, рассматривали: Е.В. Костышева, Л. Я. Цикерман, В.В, Комаров, С.А. Гараган [5-7].

Развитие совершенствования логистических процессов посредствам внедрения информационных технологий происходит на федеральном, региональном и международном уровнях и приводит к укреплению связей между контрагентами, сокращению издержек и временных ресурсов, более качественному контролю логистической системы и логистических операций.

Если рассматривать процесс внедрения информационных технологий в сфере логистики, непосредственно в практике российских организаций, то можно выделить основные проблемы, такие как:

— нежелание производить анализ полезных факторов в следствии внедрения инновационного программного обеспечения;
— традиционно консервативные методы работы, малого и среднего предпринимательства;
— заведомо ложные показатели апробации, исходя из консультации персонала, никогда не сталкивающегося с данными информационными технологиями;
— мнение руководителя о нерациональных затратах внедрения информационной системы.

Перечисленные проблемы являются сугубо специфическими, так как, практика крупных торговых и производственных предприятий, а так же практика зарубежных организаций, показывает, что для достижения, основных, конкурентных задач, предприятие всегда будет развиваться, в следствии чего, будет расширяться номенклатура работ, увеличение производственных и складских площадей, а так же увеличится функция контроля.

Исходя из выше сказанного, можно заметить, что отторжение вспомогательных функций и модулей современных информационных технологий, при расширении бизнеса, будут пагубно влиять на качество поставленных задач.

Основная цель использования информационных технологий в складском хозяйстве —

оптимизация существующих технологических и логистических процессов, либо совершенствование уже имеющихся, путем расширения функционала. Все изменения производятся для достижения основных целей:

— сокращение времени на обработку внутренних операций (внутрискладские передвижения, комплектовка, сборка и т.д.);
— сокращение складских издержек;
— увеличение полезной площади склада;
— уменьшение трудоемкости;
— упрощение основных процессов, для уменьшения числа ошибок;
— улучшения общеорганизационного функционирования.

На сегодняшний день практически все крупные склады оборудованы автоматизированными системами управления складом. Рынок информационных технологий предлагает программное обеспечение на склад любого размера, любой номенклатуры, с использованием любых модулей, алгоритмов и даже кастомизации. Наличие данных технологий позволяет более эффективно и качественно осуществлять складские операции, сокращая при этом процент ошибок.

Одной из таких систем является автоматизированная система управления складом WMS (Warehouse Management System), которая позволяет упростить основные операции на складе путём внедрения: маркировки; адресного хранения; штрихкодирования; радиочастотной идентификации.

В западной литературе по автоматизации складов [8-11] определены две основные группы задач, решаемые WMS:

WMS должна создавать, отслеживать и отгружать товарные запасы со склада,

WMS должна автоматизировать технологические процедуры, связанные с созданием, отслеживанием и отгрузкой товарных запасов со склада.

Опыт предприятий внедривших WMS показывает, что данная система, позволяет сократить время комплектации заказа на складе, сократить время приемки и обработки прибывшего груза на склад, сократить внутрискладские перемещения груза, увеличить полезную площадь склада, а так же сократить складские издержки.

Существует множество российских опытных образцов программного обеспечения на базе WMS, которые постоянно расширяются, по средствам интеграции множества дополнительных функций, алгоритмов и модулей.

Например 1С-Логистика: Управление складом, самая известная на российском рынке система автоматизированного управления складом, которая есть практически на каждом предприятии. 1С-Логистика: Управление складом не имеет такого широкого функционала как зарубежные аналоги, но имеет массу преимуществ для российского потребителя. Специфика данной программы заключается в ее простом, интуитивном интерфейсе, общедоступности, низкой цене и репутации на рынке.

Для малого и среднего предпринимательства данное программное обеспечение подходит идеально, так как позволяет существенно повысить качество выполнения логистических и технологических процессов складского хозяйства, а именно:

— выгодное использование складских площадей и объемов;
— сократить затраты на складское хранение;
— уменьшить время, затрачиваемое на проведение всех складских операций;
— уменьшить количество ошибочных складских операций;
— повысить точность и оперативность учета товара;
— избежать потерь, связанных с критичностью сроков реализации товаров;
— уменьшить затраты на заработную плату складских работников.

Таким образом, необходимость совершенствования логистических и технологических процессов на складе, путем внедрения информационных технологий, нацеленных на выполнение большего функционала, чем склад без какого либо инновационного программного обеспечения, подтверждается как отечественной практикой так и зарубежным опытом.

Список литературы

1. Джонсон Д. Современная логистика / Д. Джонсон, Д.Л. Вордлоу, Д.Ф. Вуд. М, 2002. 624 с.
2. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клос. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 626 с.
3. Джеймс Р. Сток. Стратегическое управление логистикой / Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт. М.: Инфра-М, 828 с.
4. Хендфилд Р., Николс Е. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности: Пер. с. англ. / Р. Хендфилд, Е. Николс. М.: Вильямс, 2003. 416 с.
5. Михеева Т.И. / Т.И. Михеева, С.В. Михеев // Информационные технологии. №8. 2001. С. 50-54.
6. Цикерман Л.Я. Разработка принципов системного подхода к диагностике и прогнозированию сложных систем / Л.Я. Цикерман. М.:МАДИ, 1980. 161 с.
7. Комаров В.В. Архитектура и стандартизация телематических и интелектуальных транспортных систем. Зарубежный опыт и отечественная практика / В.В.Комаров, С.А.Гараган. М.: НИИАТ, 2012. 351 с.
8. Warehouse and Distribution Automation Handbook/ Nicholas D. Adams, McGraw-Hill, 1996.
9. Громков Г.В. Использование информационных технологий в управлении складскими процессами / Г.В. Громков, Е.А. Павлова Е.А // Международный студенческий научный вестник. 2015.
10. Аблязов К.А. Автоматизированные склады: Учебное пособие / К.А. Аблязов, И.С. Катрюк. Новороссийск: МГА им. Адм. Ф. Ф. Ушакова, 2008.
11. Складское хозяйство: автоматизировать, чтобы эффективно управлять [Электронный ресурс] / А. В. Коротков, Ю. В. Пудыч. Режим доступа: http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles_8018.html.

БИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЧАСТОТА ВЫДЕЛЕНИЯ PSEUDOMONAS AERUGINOSA В ВОДЕ, ПОТРЕБЛЯЕМОЙ ЧЕЛОВЕКОМ

Haffaressas Yacine
Boussayoud Rachida
Mouffok Fouzia

Introduction

The market for mineral water in Algeria is constantly increasing. Algeria produces 1.5 billion liters of mineral water every year. Five brands share 70% of the market share. These are the brands: Ifri, Saida, Lalla Khedidja, Guedila and Nestlé. [1] Natural mineral water must contain at least 240 ppm of dry residue and originate from a geologically and physically protected underground source. Mineral water must have constant rates and relative proportions of minerals and trace elements at the source. No mineral shall be added. [2]

Underground, spring water has the distinction of being protected from pollution and is naturally fit for human consumption. Source water may exhibit variations in its mineral composition. Indeed, being able to come from several sources geographically distant, its quality and its taste will differ according to the nature of the soil in which it has traveled. [3]

P. aeruginosa is a source of concern in consumer waters can proliferate and eventually lead to nosocomial infections in vulnerable individuals. This requires a systematic search and enumeration in spring and mineral waters. [4]

Pseudomonas aeruginosa or bacillus pyocyanic is a waterborne bacterium spread in the environment,gram negative bacillus of 0.5µ, isolated for the first time in 1882 by Charles Gessard. The bacterium lives naturally in fresh and sea water, moist soils or on the surface of plants, can survive and multiply in an infinite variety of liquids and medium, on any type of substrate and wet material at a temperature between 4 ° C and 45 ° C. Frequently commensal of healthy subjects, Pseudomonas is an opportunistic pathogen responsible for severe epidemics in fragile patients. [5] Strict aerobic bacteria, possesses oxidase and nitrate reductase, Glucose (-) does not produce H2S, uses mannitol and citrate ion as sole source of carbon, gelatinase (+). ADH (+), Urease (+), Indole(-), TDA(-).

Isolation medium such as Muller-Hinton or Cetrimide are also used. On Muller-Hinton, the production of fluorescein (colored pigment colored green) by the bacterium is observable. On cetrimide, the production of pyocyanin (colored pigment colored blue) by the bacteria can be seen, such as resistance to cetrimide (antiseptic) and nalidixic acid (antibiotic). King A and King B tests can also be performed to see the production of pyocyanin and fluorescein respectively. *Pseudomonas aeruginosa* is responsible for multiple infections of the body: urinary, cutaneous, pulmonary, ophthalmological, toxi-infection [6, 7], is a highly pathogenic bacterium resistant to several antibiotics.

The objective of the study was to describe the frequency and extent of bacterial contamination by *P.aeruginosa* in order to improve microbiological risk management in consumer waters.

Materials and methods

20 glass bottles (500ml) used for water sampling in the case of spring water and natural mineral water. Water bottles kept at a temperature between 4 ° C and 6 ° C in a suitable container, the maximum delay between sampling and the start of the analysis should not exceed 24 h. The water was analyzed by membrane filtration (Millipore). [8]

Membrane Filtration (Millipore)

The stainless steel graduated funnel and the porous membrane are sterilized with a Bunsen spout and immediately cooled with the water to be analyzed or with sterile distilled water. Aseptic manner a membrane with a nominal porosity of 0.45 µ between the porous membrane and the funnel with the aid of a sterile forceps, then aseptically deposit 250 ml of water to be analyzed, depending on the type of water to be analyzed, in front of a Bunsen spout, then operate the vacuum pump to absorb water through the membrane, remove the funnel and transfer immediately and aseptically the membrane with sterile rounded tips on the surface of cetremide agar: 16,0 g of gelatin peptone, 10,0 g of casein peptone, 0,2 g of tétradonium bromide, 15,0 mg of nalidixic acid , 10,0 g potassium sulphate, 1,4 g magnesium chloride, 10,0 g agar, pH = 7.1. The latter will be incubated lid down at 36 ± 2 ° C for 44 ± 4 hours.

After incubation, the characteristic colonies are identified by biochemical tests based essentially on oxidase, orthonitrophenyl-β-galactoside, tri sugar iron: 15g casein peptones, 5g meat peptones, 3g meat extracts, 3g yeast peptides, 5g NaCl, 10g Lactose, 10 g sucrose, 1 g glucose, 0,5 g ammoniacal citrate of iron (III), 0,5 g sodium thiosulphate, 0,024 g phenol red, 12 g agar. Urea-Indole, lysine decarboxylase, and identification by a 20 NE biochemical gallery containing 20 microtubes containing dehydrated substrates inoculated with a bacterial saline suspension, the reactions produced during the incubation period result in spontaneous colored turns or revealed by the addition of reagents. [9]

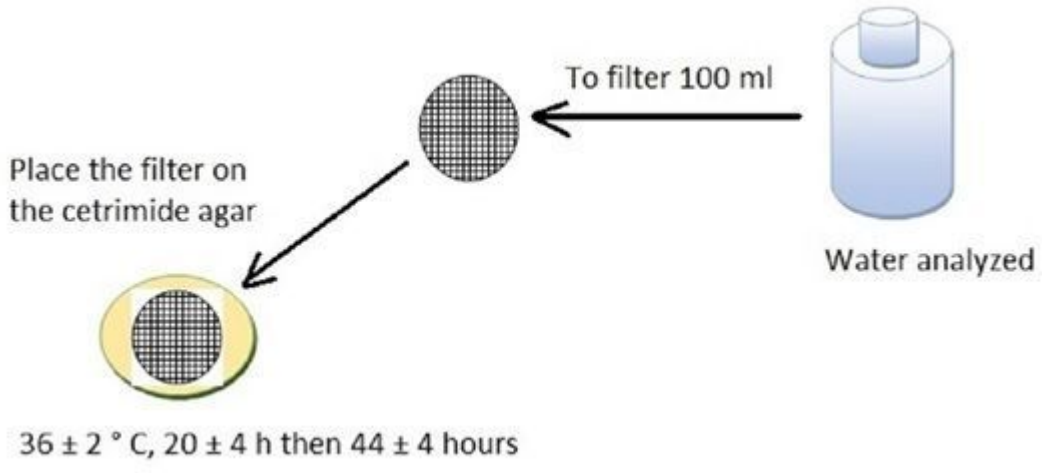


Figure 1. Search for Pseudomonas aeruginosa in Water intended for Human Consumption

Results and discussion

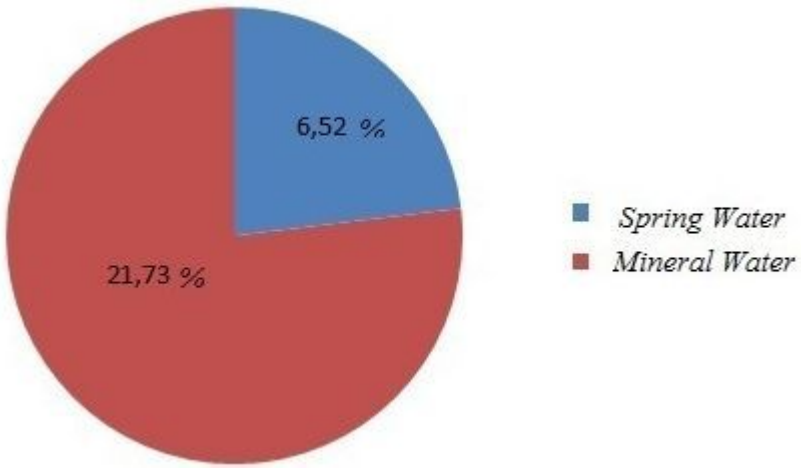


Figure 2. Proportion of P.aeruginosa in Consumer Waters

From a total of 46 analyzes, we isolated 150 strains of *P.aeruginosa* in spring waters,

a positivity of 6.52% and 600 strains of *P.aeruginosa* in non-gaseous natural mineral waters, a positivity of 21.73%.

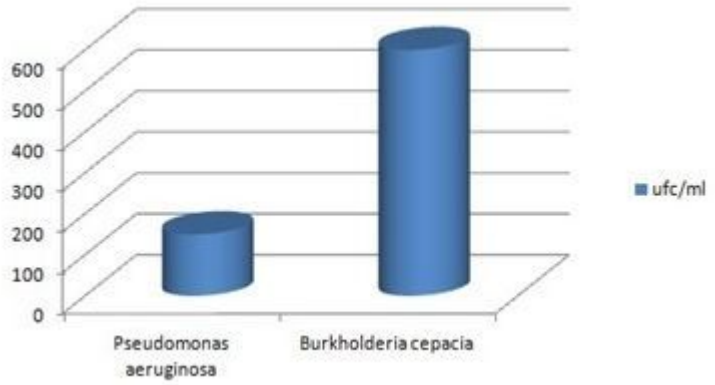


Figure 3. Total number of P.aeruginosa found in Spring Waters as compared to others bacteria

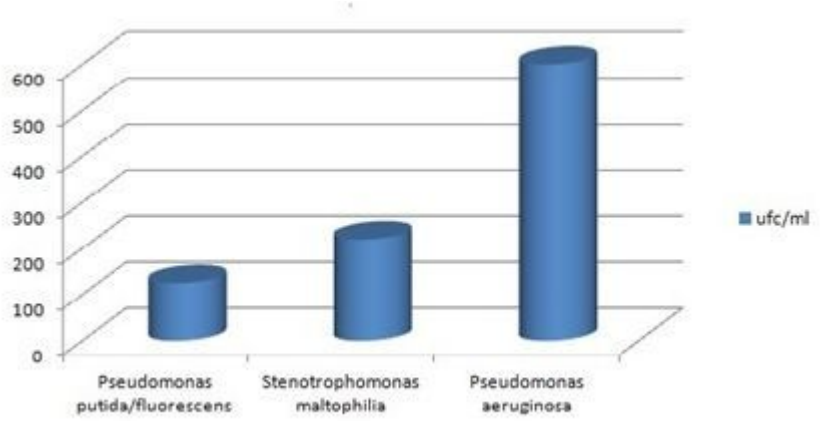


Figure 4. Total number of P.aeruginosa found in Mineral Waters as compared to others bacteria

From the figure 3 and 4 we see that the number of the isolated strains of *P.aeruginosa* in mineral waters is more important than those isolated in spring waters.

Conclusion

The study of the bacteriological quality of drinking water, especially spring and mineral waters, is of particular importance in assessing the risk of *P. aeruginosa.*

This study focuses on the measures to be taken to set up a monitoring system of the quality of the water that we consume and to prevent the spread of toxi infection.

Список литературы

1. http://www.boisson-sans-alcool.com/marques_eau-algerie.html.
2. Anon. Bottled water thirst reaches 5 billion gal. Contractor, 48(12), pp. 7, 26. December 2001.
3. http://blog.eaumineralevelleminfroy.fr/eau-minerale-eau-de-source-eau-du-robinet-quelle-difference/
4. World Health Organization. Guidelines for safe recreational water environments. Volume 2, Swimming pools and similar environments, 2006.
5. Bernet,C.,Laprugne-Garcia,E.Le Risque de contamination a Pseudomonas aeruginosa a l'ouverture d'un établissement de santé. Saint Genis Laval Juillet 2009 CCLIN Sud-Est.
6. Briard,B.,Heddergott,C.,Latgé,JP.Volatile Compounds Emitted by Pseudomonas aeruginosa Stimulate Growth of the Fungal Pathogen Aspergillus fumigatus, mBio, Institut Pasteur, mars 2016.
7. Facteurs de virulence et épidémiologie liés au Pseudomonas aeruginosa. Revue Tunisienne d'Infectiologie, 2009. [http://infectiologie.org.tn/pdf/revues/rti11/revue_generale1.pdf]
8. http://fdanieau.free.fr/cours/bts/A2/microbiologie/TP/FicheTechnique7.pdf. Technique de filtration sur membrane, fiche technique N°7.Fanny Demay – BTS BioAnalyses & Contrôles.
9. http://guillaumegaouyer.emonsite.com/medias/files/20130711200101098.pdf. Biomérieux, REF 20 050 07615 J –FR 2006/02.Système d'identification des bacilles à gram négatif non entérobactéries et non fastidieux.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ БАКТЕРИАЛЬНЫМ ТОКСИНОМ И ВНУТРИКЛЕТОЧНЫМ СИГНАЛОМ

Haffaressas Yacine

Introduction

During infection, pathogenic microbes actively remodel host cells and tissues to create a more suitable niche for withstanding the rigors of the host environment. One of the most effective remodeling strategies is the generation of protein toxins that modulate important functions of both immune and nonimmune cells. The central importance of toxins to the virulence strategies of pathogens is most poignantly illustrated in diseases such as diphtheria or botulism, where essentially all of the symptoms can be attributed to toxins acting upon their host cells. Many of the most potent bacterial toxins act inside host cells (see table). Their site of action is perhaps not surprising, if one considers that from the perspective of pathogenic microbes, the eukaryotic intracellular environment is a treasure trove of regulatory pathways and networks that are ripe for manipulation.[1] The potency of intracellularly acting toxins is derived, in part, from their mode of action; most are enzymes that catalyze the covalent modification of specific molecular targets. To be successful, however, intracellularly acting toxins must access their substrates inside target cells. This is no small feat, as the eukaryotic plasma membrane is a formidable gatekeeper that effectively restricts macromolecules such as toxins from passing freely into cells. To overcome the membrane barrier, intracellularly acting toxins are either injected directly into host cells by pathogenic microbes or, alternatively, enter cells in a manner that is microbe-independent (Figure 1).

Paradigms of Toxin Entry into Cells

Some gram-negative pathogens inject their toxins into the cytosol of host cells through bacterial transport machines that function as macromolecular syringes (Figure 1).

The syringes, which resemble either bacterial flagella or conjugative pili, facilitate the direct passage of toxin effectors from bacterial donor cells into eukaryotic cells by processes referred to as Type III or Type IV secretion mechanisms, respectively. The Type III and Type IV secretion machines do not allow the free exchange of proteins between prokaryotic and eukaryotic cells, but, instead, appear to selectively regulate which toxin effectors can pass through the syringe needle. While gram-positive bacteria do not appear to use Type III and IV secretion mechanisms, some species apparently construct large pores within the plasma membrane of target cells that function as portals for direct effector delivery. [1]

The direct delivery of toxin effectors into host cells has several implications for virulence. On one hand, direct injection is both efficient and selective, as the intimate interaction between microbes and host cells guarantees that most or all of the toxin effectors generated by a microbe can ultimately access their substrates. On the other hand, injection mechanisms limit the extent to which a pathogen can remodel the host, because a bacterium can directly affect only a single target cell at any given time.

Pathogenic microbes exert a broader sphere of influence by releasing a bolus of toxin that can act upon many cells within a given tissue and/or diffuse away to modulate one or more types of cells at multiple locations within the host. For example, the lethal and edema toxins of *Bacillus anthracis* disseminate within the host bloodstream and act upon both immune and nonimmune cells. In this and similar cases, intracellularly acting, or AB, toxins are not injected into host cells by the bacterium, but must facilitate their own entry to access their targets **(Figure 1).**

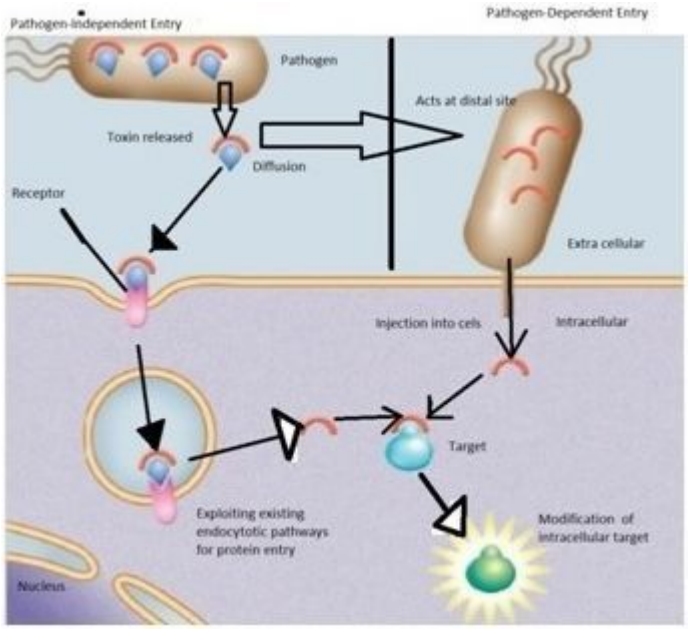


Figure 1. Intracellularly acting bacterial toxins access their substrates within host cells.

Intracellularly acting bacterial toxins access their substrates within host cells by one of several mechanisms. Some gram-negative pathogens directly inject toxin effectors through flagellar- or pilus-adapted transport machines into eukaryotic cells by Type III or IV secretion systems, respectively. Alternatively, bacteria release intracellular-acting toxins, also called AB toxins, into the host environment where they act locally or diffuse to act distally to the site of colonization. AB toxins commonly exploit endocytic pathways that eukaryotic cells use for importing proteins. Finally, *Bordetella* adenylate cyclase toxins directly enter the cytosol from the plasma membrane.

Actions of intracellularly acting toxins on target cells

Toxin	Pathogen	Activities
ExoS	*Pseudomonas aeruginosa*	ADP-ribosylation, GTPase activation.
ExoT	*Pseudomonas aeruginosa*	ADP-ribosylation, GTPase activation.
Adenylate cyclase	*Bordetella pertussis*	Adenylate cyclase, hemolysis.
Cholera toxin	*Vibrio cholera*	ADP-ribosylation, immunomodulatory effects.
Pertussis toxin	*Bordetella pertussis*	ADP-ribosylation, T cell mitogen, hemagglutination, signal transduction through inositol phosphate.
Shiga toxin	*Shigella dysenteriae*	Inhibition of protein synthesis, induction of cytokine expression.
Toxin A	*Clostridium difficile*	Actin depolymerization, mitochondrial alterations and apoptosis.

Lethal toxin	*Bacillus anthracis*	Alterations in dendritic cell function, apoptosis of various cell types, Hypoxic tissue injury, repression of glucocorticoid receptor transactivation, lysis of macrophages.
Aerolysin	*Aeromonas hydrophila*	Hemolysis, cell vacuolation.
Alpha toxin	*Staphylococcus aureus*	Hemolysis, apoptosis.
Enterotoxin	*Clostridium perfringens*	Cytotoxicity, loosening of tight junctions.
Pneumolysin	*Streptococcus pneumonia*	Cytolysis, complement activation.
RTX toxin	*Vibrio cholera*	Cell rounding, actin cross-linking.
VacA	*Helicobacter pylori*	Alterations in late endosomes

Principles of AB Toxin Entry into Cells

As the first step in cellular entry, AB toxins bind to one or more plasma membrane surface receptors **(Figure 1),** which can be proteins, glycoproteins, or glycolipids. Host cells lacking such receptors are generally resistant to intoxication, underscoring the importance of toxin-receptor complexes. Some receptor-bound toxins (e.g.,diphtheria toxin, *Pseudomonas* exotoxin A, and Shiga toxin) are targeted for clathrin-dependent endocytosis, which is how eukaryotic cells take up proteins and lipids from their surfaces**.[1]** Other toxins,including cholera and tetanus toxins, enter cells by one of several alternative "clathrin-independent" endocytic pathways. Ultimately,AB toxins are trafficked to translocation portals, where they cross the membrane barrier into the cytosol. Collectively, these observations illustrate an important principle about AB toxins namely, to access their intracellular substrates, they coopt existing mechanisms for taking up molecular cargo from the host cell surface.However, there is a second important principle, which is that AB toxins are not simply delivered into cells as passive cargo, but, instead, must be "hardwired" to engage and exploit cellular entry pathways. AB toxins incorporate two discrete and essential functional components that vary considerably in their physical arrangement but are generally conserved in terms of function **(Figure 2).** Thus, toxin "A fragments" are the active moiety that can modify intracellular target molecules by one of several identified enzymatic activities, including ADP-ribosylation, UDP-glucosylation, or proteolysis. Meanwhile, the "B fragments" serve as delivery vehicles for their A components by binding to plasma membrane surface receptors and facilitating translocation of the A components into the cytosol through available portals cytosol, although it has been challenging to prove this model. While toxin B fragments sense and respond to the relatively low pH of host endosomes, toxin A fragments also embody properties that promote translocation. For instance, they must be able to reversibly unfold at pH 5–6, engage the translocation machinery, pass through the endosomal membrane, and then functionally refold within the cytosol. Recently, host factors have been implicated in this process, as suggested by the discovery that in vitro translocation from endosomes requires both a source of energy (ATP) and a host cell cytosolic translocation factor (CTF) complex consisting of chaperonin heat shock protein (Hsp) 90 and thioredoxin reductase. Thus, bacterial toxins engage host-cell components that are ordinarily involved in protein folding**. [1]**

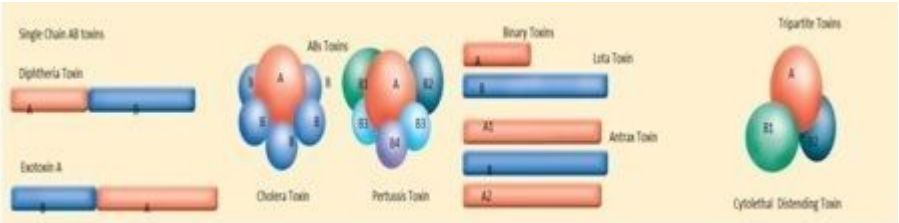


Figure 2. The diverse architectures of AB intracellular acting toxins

The diverse architectures of AB intracellular acting toxins. AB intracellular-interacting toxins are classified according to their architectures. In general, the B fragments are responsible for transporting the catalytic A fragments into cells. For single chain AB toxins, including diphtheria toxin and *Pseudomonas aeruginosa* exotoxin A, the A and B fragments are contiguous, until separated by a host cell protease (furin) and reduction of a disulfide linkage. Among the AB5 toxins, including cholera toxin, the *E. coli* heat-labile toxins, pertussis toxin, and the Shiga toxins, discrete genes encode the A and B fragments, which assemble as non-covalent complexes in which the A fragment rests upon a donut-shaped pentamer of B fragments. The A fragment may be cleaved into two polypeptides, with the catalytic A1 fragment released from the shorter A2 fragment that extends down into the hole of the B-fragment-derived pentamer. For the binary toxins, including anthrax toxins and the *Clostridium perfringens* iota toxin, discrete genes encode the A and B fragments, which are released as separate polypeptides that interact at the surface of the host cell following activation of the B fragment. The tripartite AB toxins, represented by the cytolethal distending toxins, are encoded as three separate fragments, with two of them combining as the B fragment to deliver the single A fragment into cells.

Toxins and Their Target of Action

Toxins Acting via Plasma Membrane Lipid Domains

A large number of toxins interact directly with lipid components of the cell membrane as prime target for their action **[2,3].** The maintenance of cell membrane integrity is a dynamic process regulated by the living cell in order to provide discrete extracellular and intracellular compartments and within the cell, separation into subcellular organelles. A major component of this integrity is the preservation of the ionic gradients necessary for cell function. When a toxin molecule has the potential to perturb the ionic equilibrium, by its insertion into the lipid bilayer and generation of pores, the fine balance of the ion gradients maintenance is perturbed. As a result, changes in the intracellular water content may ensue and cell death may occur. Pore-forming toxins are typically amphipathic polypeptides containing both hydrophilic/polar domain (s) and hydrophobic/non polar domain(s) structures that can vary in size from small peptides to oligomers and up to large macromolecules. Independent of their biological origin, structure or size, the pore forming toxins perform an identical task of permeabilization and/or disruption of the cell plasma membrane **(Figure 3, portal 1).** In the following we will discuss two typical pore-forming toxins and their mode of action, the first is Pardaxin a peptide secreted by Pardachirus marmoratus fish**[4] (Figure 3 portal 1.1)**. Pardaxin is a small pore forming peptide toxin, which targets the plasma membrane via hydrophobic/lipophilic interactions with plasma membrane phospholipids and penetrates into the cell membrane. The second is the bacterial Staphylococcus _ aureus toxin which, unlike Pardaxin, forms large size pores in the bilayer **[5] (Figure 3, portals 1.1 and 7).** Pore formation by both toxins lead to a colloid-osmotic process of the cell followed by swelling. While that is a primary event in toxin-cell plasma membrane interaction, pore formation also may trigger secondary events such as Ca2+ overload, PLA2 activation, eicosanoid production, secretion, endonuclease activation, cytokine release and protein phosphorylation. These all constitute secondary cascades of toxin action which eventually lead to cell death **[6].**

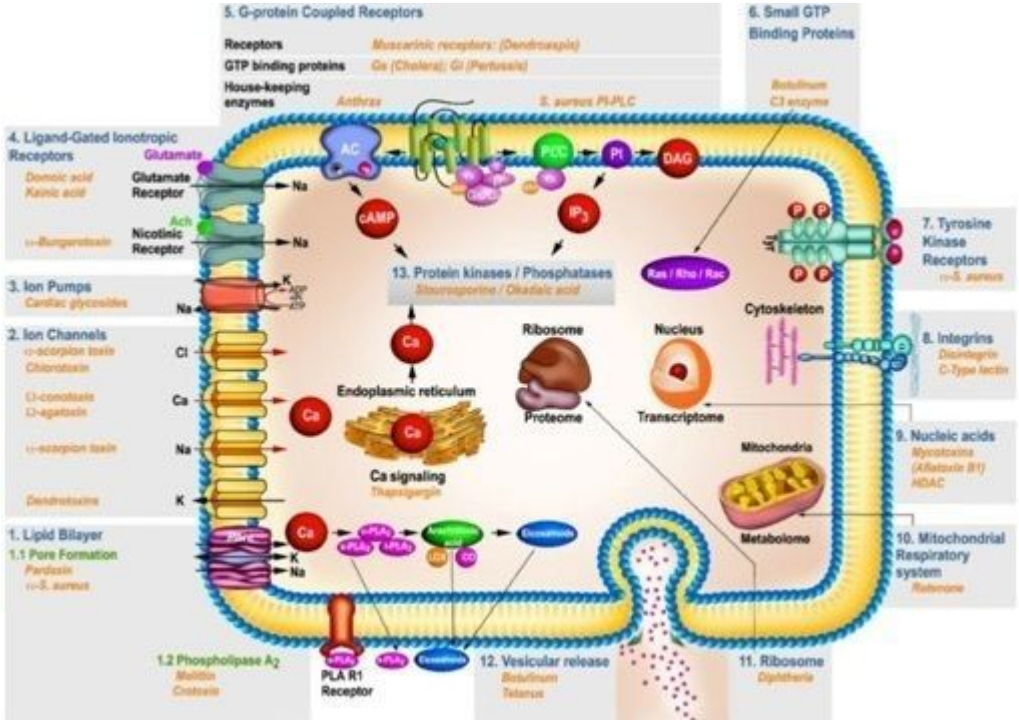


Figure 3. The Signal transduction portals

Overview of the signal transduction portals (**blue**) modulated by bacterial, plant and animal toxins (**orange**). The portals presented are numbered from 1–13 (starting from bottom left side) indicating the paragraphs in Section 2 where they are discussed. The left part of the figure highlights ionic channels and ionotropic receptors, which regulate intracellular ion concentration and may lead to Ca2+ overload, as well as to a separation of plasma membrane lipid domains and pore formation (**green**); the top part of the figure illustrates the G-Protein Coupled Receptors (GPCR) systems, generating second messengers such as cAMP and IP3. The right part of the figure describes tyrosine kinase and integrin receptors, and indicates the targeting of nucleic acid and the mitochondrial respiratory system; the bottom part presents ribosomes and vesicular release. Protein kinases and phosphatases activated by second messenger, are indicated inside the cell.

Pardaxin

Pardaxin **(Figure 3 portal 1.1)** is an acidic, amphipathic and hydrophobic polypeptide composed of 33 amino acids and a molecular weight of 3.5 kD **[7].** It is secreted from the fish glandular epithelial cells together with aminoglycosteroids into the sea water causing toxicity and/or repellency of marine organisms **[7].** Pardaxin has been shown to cause excitatory action on neurons through a massive exocytosis of a variety of neurotransmitters **[8]** including acetylcholine (Ach) at the neuromuscular junction **[9],** serotonin (5-HT), norepinephrine in cerebral cortex preparations **[10]** and dopamine in chromaffin and PC12 cells **[11,12].** This massive exocytosis may in part account for Pardaxin toxicity. Pardaxin has been sequenced, synthesized and shown to be biologically active, similar to its native counterpart **[13, 14].** In synthetic liposomes and planar lipid bilayers, Pardaxin can form voltage-dependent pores. These pores behave as hydrated pores for permeant cations and show only modest selectivity for charge **[15].** Modelling of Pardaxin pores suggests that they are composed of a cylinder of eight parallel monomers in which right stranded _-barrels are surrounded by eight amphipathic _ helices. The shape of the pore is "an hourglass" like structure with a narrow selectivity filter of 4.8 Å diameter. Free charges are absent inside the pore lining, which is consistent with observations that

those channels transport both cations and anions **[16].** Charge consideration predicts that this cylinder will be inserted into the membrane if the electrical potential on the exoplasmic face of the membrane is positive **[15].** Pardaxin is toxic to marine organisms but not toxic (up to 10 mg/kg body weight) to mice or rats upon intravenous (i.v.) injection **[17].** Pardaxin is useful for investigating neuronal excitability and neurotransmitter release. It has been used as a voltage-dependent ionophore to affect intracellular ionic composition in studies aimed to clarify the relationship between neuronal depolarization **[10]** and ion-mediated signal transduction pathways **[12].** Since Pardaxin-induced exocytosis of neurotransmitters involves both Ca2+-dependent and Ca2+-independent mechanisms **[10],** it has been used in neurochemical studies to investigate specific enzymes associated with the cellular exocytosis **[10, 18].** Pardaxin activates the arachidonic acid (AA), (C 20:4 n-6), cascade of the cells [18], providing a pharmacological tool to search and develop specific inhibitors of PLA2, cyclooxygenase and lipoxygenase enzymes. The ionophore properties of Pardaxin may be exploited for transient permeabilization of cancer cells in order to develop cytotoxic drugs for therapeutic use. The pore forming properties of Pardaxin have been modelled in designing a variety of peptides for different clinical application **[19].** Moreover, Pardaxin pores characterization may provide biophysical clues toward a better understanding of the structure and function of eukaryotic ionic channels **[20].**

Staphylococcus aureus α-Toxin

S. aureus -toxin **(Figure 3 portal 1.1)** is a 33 kD protein secreted by the most pathogenic strain of *Staphylococcus aureus* bacteria. It binds with both high and low affinity to the membrane of a target cell where it assembles into a relatively large oligomeric pore. *S. aureus* toxin was the first pore-forming bacterial toxin to be described, and has since served as an archetype for studies in the field **[21–22].** Molecular modelling of pore formation including the three-dimensional structure have been elucidated **[23].** A mushroom-shaped heptameric _-toxin complex structure, composed from a cap and a stem domain, accompanied by seven rim domains was found. It is approximately 100 Å tall and up to 100 Å in diameter, and the stem domain measures about 52 Å in height and 26 Å in diameter. Contained within the mushroom-shaped homo-oligomeric heptamer is a solvent-filled channel, 100 Å in length, which runs along the sevenfold axis and ranges from 14 Å to 46 Å in diameter. The lytic, transmembrane domain comprises the lower half of a 14-strand antiparallel barrel, to which each protomer contributes two _ strands, each 65 Å long. The interior of the barrel is primarily hydrophilic, while the exterior has a 28 Å wide hydrophobic belt. The structure proves the heptameric subunit stoichiometry of the _-toxin oligomer and shows that a glycine-rich and solvent-exposed region, within a water-soluble protein, can self-assemble to form a transmembrane pore of defined structure. This unique structure provides an important insight into the principles of membrane interaction and transport activity of _ barrel pore-forming toxins **[23].** Formation of water-filled non-selective channels permits free passage of ions and low molecular weight molecules (1–4 kDa) such as nucleotides, ATP and mono- and divalent ions such as Ca2+. As a result of ATP leakage and loss of the characteristic “milieu interieur” a disruption of essential metabolic processes occurs. Irreversible osmotic swelling and hemolysis of human erythrocytes occur at 1M while human platelets swell at 1 nM **[23].** The LD50 of the _-toxin in mice upon i.v. injection is 50 ng/kg **[24].**

These properties render it as an excellent sensitive tool for controlled permeabilization of the cell plasma membrane. No ionic requirements have been noted for membrane binding or pore formation, and permeabilization can thus be performed in the presence of chelating agents and is most efficient

at room temperature. The toxin attaches exclusively to the plasma membrane and does not reach intracellular organelles or cytoplasmic components. Pores created by the *S. aureus* toxin do not permit egress of macromolecules from the cytoplasm; hence, enzyme cascades and cellular machineries (e.g., for secretion) remain intact over extended periods. The pores are voltage insensitive, however can be closed in reversible manner in presence of high, non-physiological Ca2+ concentrations **[21].**

Because of controlled manipulation of the intracellular ionic composition, as well as the passage of nucleotides, the _-toxin has been increasingly used as a tool to study exocytosis **[21].** Relevant for these applications is the possibility to fine tune the size of the pores and switch them on/off via different stimuli after direct mutagenesis and modifications of the molecule, like opening by a flash of light or by limited proteolysis and closing by Zn2+ [22]. S. aureus _-toxin is also used as a tool of incorporation of water-soluble sugar trehalose into mammalian calls to protect them from injury **[25].**

Bee PLA2 Toxin

The bee venom PLA2 **(Figure 3 portal 1.2)** belongs to the group III sPLA2 and represents up 10%–12% of the dry bee venom content **[26].** The enzyme consists of a single polypeptide chain of 130 amino acid residues folded by four disulfide bridges and a glycosyl residue at Asp-13 and has a molecular weight of 15.8 kDa. One of the helices of group III sPLA2 enzymes is hydrophobic. It enables binding to the lipid bilayer membrane, while the other helix containing the catalytic domain is non hydrophobic **[27].** The bee venom PLA2 is a ligand binding and stimulating PLA2R1 receptors which mediated the neurotoxic effect. Specific residues in the "interfacial recognition surface" (IRS, which refers to the Ca2+ binding loop and 76–91 helix) of PLA2 show a high affinity to the PLA2R1 receptor, rather than to the plasma membrane lipid bilayer. Studies have shown that PLA2 is Ca2+-dependent and that the His-34 residue in the catalytic domain functions as a Bronsted base to deprotonate the attacking water molecule, while Asp-64 and Tyr-87 play both a strong supporting role by forming a hydrogen-bonding network with His-34. The latter residues are not critical for catalysis **[28].**

Studies have demonstrated that mutations that reduce the affinity to PLA2R1 receptor also reduce PLA2neurotoxic effects **[27]** although the enzymatic PLA2 activity is retained, supporting the hypothesis that PLA2 neurotoxicity its more closely related to its binding affinity for the PLA2R1 receptor, rather than to its enzymatic activity **[27].** The PLA2 from bee venom causes a variety of inflammatory-associated pathologies, including rheumatoid arthritis, septic shock, psoriasis, and asthma **[29].** The LD50 of bee venom PLA2 in mice upon i.v. injection is 0.75 mg/kg **[30]** and 6.2 mg/kg upon subcutaneous (s.c.) injection **[31],** causing edema, myonecrosis, prolonged the partial thromboplastin time and reducing the plasma fibrinogen concentration. **[31]**

Crotoxin

The venom of the Brazilian rattlesnake Crotalus durissus terrificus contains four biologically active proteins. Two of these proteins, Crotoxin **(Figure 3 portal 1.2),** a PLA2 enzyme **[32]** and Crotamine, a cell penetrating peptide **[33],** act as neurotoxins particularly targeting presynaptic terminals. Crotoxin, a typical snake venom _-neurotoxin, consists of an acidic (three covalently linked polypeptide chains 39, 35 and ,14 residues) and a non-covalently bound basic (122 residues) sub-unit. The overall structure of Crotoxin reveals a unique scaffold for the association of the subunits, with the acidic three-chain subunit rotated by 180_ with respect to the main axis and canonical front face orientation

of the basic subunit. The individual subunits have little or no toxic effects unless combined **[34].**

Sequence comparison data suggest that the acidic subunit has been derived from a nontoxic, PLA2. When compared with sequences of PLA2, the acidic subunit lacks a 22-residue amino-terminal segment and two additional segments that are implicated in phospholipid substrate binding. However, it apparently retains an intact active site, the Ca2+-binding loop, and segments involved in subunit binding in homodimeric PLA2. The carboxy terminal of the acidic subunit shows strong homology with mammalian neurophysins, lending support to the hypothesis that the acidic subunit functions as a chaperone to prevent nonspecific binding of the toxic basic subunit **[34].** Crotoxin inhibits the Na+-dependent uptake of norepinephrine,

dopamine and serotonin and blocks Ach release from the presynaptic nerve terminal **[35].** It alters the anatomy of the nerve cell such as formation of "U" shaped indentations in the axolemma and degeneration of small axons. Furthermore, there is a reduction of the number of synaptic vesicles at the neuromuscular junction. Postsynaptic effects of Crotoxin are due to its binding to the nicotinic cholinergic receptor and prevention of its conformation change,

preserving the receptor, like local anesthetic, in a desensitized state **[36].** The LD50 of Crotoxin is 0.09 mg/kg in mice upon intraperitoneal injection (i.p.) injection [37]. Renal failure is a major cause of death from Crotalus venom in humans, whereas in rodents it causes convulsions, massive blood clotting, myonecrosis and cellular respiration failure **[37].** Crotoxin-induced cytotoxic effects appear to be highly selective toward cell lines expressing a high density of epidermal growth factor receptors **[38]** and as a chemotherapeutic agent to achieve refractory solid tumor regression as indicated in phase I clinical trials **[39].** Crotoxin is widely used, preferable by encapsulation into liposomes to reduce toxicity, for antivenom production **[40].** Crotoxin displays cytotoxic activity against a variety of murine and human tumor cell lines in vitro, which require both the PLA2 activity and the ability of the complex to dissociate into their subunits **[39].** These finding suggest that Crotoxin has multiple mechanism of actions related to PLA2 activity **(Figure 3 portal 1.2)** as well as to the inhibition of ligand gated ionotropic receptors **(Figure 3 portal 4).**

Conclusions

Development of powerful arsenals to endow single prokaryotic as well as eukaryotic multicellular organisms of plant and animal kingdoms has been an essential feature throughout evolution, to enable survival of many species. This review attempts to address the question as to whether there are common denominators for the remarkable diversity in structure and function of biotoxic molecules (toxins) and how individual species have worked out in the phylogenetic tree molecular means to retain an advantage within their ecosystem. In this process, toxins have been shaped to selectively hit a key molecular target of the prey with essential physiological function. The diversity and molecular design of the seemingly different toxins discussed in this review represent a few examples for such tools, which enable survival of species. The first conclusion drawn from this elaborate and selected compendium of toxins, is that there are discrete portals, by which these biomolecules generated by the aggressor(s) accomplish the task of attacking other species at cellular and molecular levels. To this stage, 13 such portals have been identified and classified using a virtual cell model that may contain all these putative sites of interaction.

The 1st portal is the plasma membrane itself which may undergo permeabilization by reshuffling its

microdomains via direct toxin penetration.

The 2nd portal is more complex because it involves several ions that are necessary to maintain the ionic equilibrium within the cell boundaries.

The 3rd and 4th portals are associated with Na+ and K+ ion homeostasis. While the 3rd portal covers energy-dependent ion pumps, the 4th portal of ligand-gated transmembrane ion channels (ionotropic receptors) in particular, requires the attacker to recognize the site of the physiological ligand i.e., glutamate or Ach, in order to establish contact.

The 5th portal comprising of G-protein coupled receptors is considered the most common system involved in signal transduction resulting from hormones, growth factors and different chemicals interactions.

The 6th portal encompasses a group of specific small GTP binding proteins which include Rho, Ras, Rac and Raf, cytoplasmic GDP/GTP-binding proteins with GTPase activity. Small GTP-binding proteins interact with a variety of effector proteins and promote downstream signaling cascades. The bacterial toxins which target and modify by specific enzymatic reactions small GTP binding proteins are most likely entering the cell by nonspecific pinocytotic mechanisms of which very little is known.

The 7th portal consists of a family of cell-surface tyrosine kinase receptors (RTK) which transduce signals derived from hormones, cytokines and growth factors. They regulate general metabolic processes and functions such as proliferation, differentiation, cell cycle, motility, apoptosis and cell death. So far, toxins that directly bind and interfere with these receptors are unknown, but some pore forming toxins indirectly affecting these receptor's tyrosine kinase phosphorylation signals, have been reported.

The 8th portal, namely cell adhesion receptors, regulate cell-cell communication and migration. These receptors are tightly connected to intracellular proteins that couple to diverse signaling molecules recruited to sites of focal adhesion, and are also linked to the actin cytoskeleton.

The 9th portal is a specific target for modulating the function of the transcriptosome. Toxins derived from either fungal or microbial origin, act through a subset of genes that are involved in cell cycle, differentiation and cell viability.

The 10^{th} portal, located also within the cell boundary, is associated with the regulation of the mitochondrial respiratory system, particularly the generation of proton gradients across the mitochondrial inner membrane. Here, plant toxins can interfere with the electron transport chain and cellular energy production.

The 11th portal constitutes a route by which bacterial toxins compromise both translational and post-translational events. By perturbing protein synthesis, cell death cascades are initiated. The portal is in fact an EGF-like domain of the heparin-binding EGF-like growth factor (HB-EGF) precursor, present on the surface of cells, which binds the fragment B of diphtheria toxin.

The 12th portal is a route by which mainly bacterial toxins interfere with vesicular release. The latter is a chain of reactions including docking and fusion of intracellular and extracellular membrane domains followed by vesicular content release, events which are controlled largely by Ca2+ ions.

Exocytosis of small to large molecules is a phenomenon ubiquitous to most peripheral tissues. In the nervous system, exocytosis is a crucial process associated with vesicular neurotransmitter release, along with other soluble proteins, lipids and ATP. Passage of the BoNT and TeNT, the two most toxic compounds for humans, is attained by their binding to dual glycolipid and protein receptors, which are co-localized at nerve endings. They enter the nervous system at the neuromuscular junctions and/or migrate to the central nervous system by retrograde axonal transport and block exocytosis by cleaving different components of exocytosis machinery resulting with strong spastic (TeNT) or flaccid (BoNT) paralysis.

The 13th and final portal, acts specifically on intracellular protein kinases and phosphatases to impair directly, second messenger-induced signaling cascades. Staurosporine, like other fungal toxins, can enter cells by passive diffusion across the plasma membrane similar to Okadaic acid, also a hydrophobic cell-permeable compound. By inhibiting protein kinases-phosphatases targets, regulation of the protein phosphorylation balance is impaired giving rise to a large variety of cellular pathologies.

Список литературы

1. This article is based, in part, on a symposium at the 2004 National ASM Meeting in New Orleans, La.,, called “Portals and Pathways: Entry of Virulence Factors into Host Cells.” The author acknowledges support by the National Institutes of Health, AI45928, AI53287, AI55883, AI57156, and AI59095.
2. Dal Peraro, M.; van der Goot, F.G. Pore-forming toxins: Ancient, but never really out of fashion. Nat. Rev. Microbiol. 2016, 14, 77–92. [CrossRef] [PubMed].
3. Gilbert, R.J.; Dalla Serra, M.; Froelich, C.J.; Wallace, M.I.; Anderluh, G. Membrane pore formation at protein-lipid interfaces. Trends Biochem. Sci. 2014, 39, 510–516. [CrossRef] [PubMed].
4. Gutman, Y.; Lazarovici, P. Toxins and Signal Transduction; The Netherland by Harwood Academic Publishers, Harwood Academic: Amsterdam, The Netherlands, 1997; Volume 1, pp. 211–232.
5. Berube, B.J.; Bubeck Wardenburg, J. Staphylococcus aureus alpha-toxin: Nearly a century of intrigue. Toxins 2013, 5, 1140–1166. [CrossRef] [PubMed].
6. Bhakdi, S.; Tranum-Jensen, J. Damage to mammalian cells by proteins that form transmembrane pores. Rev. Physiol. Biochem. Pharmacol. 1987, 107, 147–223. [PubMed].
7. Lazarovici, P.; Primor, N.; Loew, L.M. Purification and pore-forming activity of two hydrophobic polypeptides from the secretion of the red sea moses sole (pardachirus marmoratus). J. Biol. Chem. 1986, 261, 16704–16713. [PubMed].
8. Renner, P.; Caratsch, C.G.; Waser, P.G.; Lazarovici, P.; Primor, N. Presynaptic effects of the pardaxins, polypeptides isolated from the gland secretion of the flatfish pardachirus marmoratus. Neuroscience 1987, 23, 319–325. [CrossRef].
9. Arribas, M.; Blasi, J.; Lazarovici, P.; Marsal, J. Calcium-dependent and -independent acetylcholine release from electric organ synaptosomes by pardaxin: Evidence of a biphasic action of an excitatory neurotoxin. J. Neurochem. 1993, 60, 552–558. [CrossRef] [PubMed].
10. Wang, H.Y.; Friedman, E. Increased 5-hydroxytryptamine and norepinephrine release from rat brain slices by the red sea flatfish toxin pardaxin. J. Neurochem. 1986, 47, 656–658. [PubMed].
11. Lazarovici, P.; Lelkes, P.I. Pardaxin induces exocytosis in bovine adrenal medullary chromaffin cells independent of calcium. J. Pharmacol. Exp. Ther. 1992, 263, 1317–1326. [PubMed].

12. Abu-Raya, S.; Bloch-Shilderman, E.; Lelkes, P.I.; Trembovler, V.; Shohami, E.; Gutman, Y.; Lazarovici, P.Characterization of pardaxin-induced dopamine release from pheochromocytoma cells: Role of calcium and eicosanoids. J. Pharmacol. Exp. Ther. 1999, 288, 399–406. [PubMed].
13. Shai, Y.; Fox, J.; Caratsch, C.; Shih, Y.L.; Edwards, C.; Lazarovici, P. Sequencing and synthesis of pardaxin, a polypeptide from the red sea moses sole with ionophore activity. FEBS Lett. 1988, 242, 161–166. [CrossRef].
14. Adermann, K.; Raida, M.; Paul, Y.; Abu-Raya, S.; Bloch-Shilderman, E.; Lazarovici, P.; Hochman, J.;Wellhoner, H. Isolation, characterization and synthesis of a novel paradaxin isoform. FEBS Lett. 1998,435, 173–177. [CrossRef].
15. Shi, Y.L.; Edwards, C.; Lazarovici, P. Ion selectivity of the channels formed by pardaxin, an ionophore, in bilayer membranes. Nat. Toxins 1995, 3, 151–155. [CrossRef] [PubMed].
16. Lazarovici, P.; Edwards, C.; Raghunathan, G.; Guy, H.R. Secondary structure, permeability and molecular modeling of pardaxin pores. J. Nat. Toxins 1992, 1, 1–15.
17. Primor, N.; Lazarovici, P. Pardachirus marmoratus (red sea flatfish) secretion and its isolated toxic fraction pardaxin: The relationship between hemolysis and atpase inhibition. Toxicon 1981, 19, 573–578. [CrossRef].
18. Bloch-Shilderman, E.; Abu-Raya, S.; Trembovler, V.; Boschwitz, H.; Gruzman, A.; Linial, M.; Lazarovici, P. Pardaxin stimulation of phospholipases A2 and their involvement in exocytosis in PC-12 cells. J. Pharmacol. Exp. Ther. 2002, 301, 953–962. [CrossRef] [PubMed].
19. Shai, Y. Pardaxin: Channel formation by a shark repellant peptide from fish. Toxicology 1994, 87, 109–129.[CrossRef].
20. Nikodijevic, B.; Nikodijevic, D.; Lazarovici, P. Pardaxin-stimulated calcium uptake in PC12 cells is blocked by cadmium and is not mediated by L-type calcium channels. J. Basic Clin. Physiol. Pharmacol. 1992, 3,359–370. [CrossRef] [PubMed].
21. Fussle, R.; Bhakdi, S.; Sziegoleit, A.; Tranum-Jensen, J.; Kranz, T.; Wellensiek, H.J. On the mechanism of membrane damage by staphylococcus aureus alpha-toxin. J. Cell Biol. 1981, 91, 83–94. [CrossRef] [PubMed].
22. Bhakdi, S.; Tranum-Jensen, J. Alpha-toxin of staphylococcus aureus. Microbiol. Rev. 1991, 55, 733–751. [PubMed].
23. Song, L.; Hobaugh, M.R.; Shustak, C.; Cheley, S.; Bayley, H.; Gouaux, J.E. Structure of staphylococcal-hemolysin, a heptameric transmembrane pore. Science 1996, 274, 1859–1866. [CrossRef] [PubMed].
24. Gill, D.M. Bacterial toxins: A table of lethal amounts. Microbiol. Rev. 1982, 46, 86–94. [PubMed].
25. Acker, J.P.; Lu, X.M.; Young, V.; Cheley, S.; Bayley, H.; Fowler, A.; Toner, M. Measurement of trehalose loading of mammalian cells porated with a metal-actuated switchable pore. Biotechnol. Bioeng. 2003, 82, 525–532. [CrossRef] [PubMed].
26. Lee, G.; Bae, H. Bee venom phospholipase A2: Yesterday's enemy becomes today's friend. Toxins 2016, 8, 48.[CrossRef] [PubMed].
27. Nicolas, J.P.; Lin, Y.; Lambeau, G.; Ghomashchi, F.; Lazdunski, M.; Gelb, M.H. Localization of structural elements of bee venom phospholipase A2 involved in N-type receptor binding and neurotoxicity. J. Biol. Chem. 1997, 272, 7173–7181. [CrossRef] [PubMed].
28. Annand, R.R.; Kontoyianni, M.; Penzotti, J.E.; Dudler, T.; Lybrand, T.P.; Gelb, M.H. Active site of bee venom phospholipase A2: The role of histidine-34, aspartate-64 and tyrosine-87. Biochemistry 1996, 35, 4591–4601.[CrossRef] [PubMed].
29. Vadas, P.; Pruzanski,W. Role of secretory phospholipases A2 in the pathobiology of disease. Lab. Investig.1986, 55, 391–404.

30. Schumacher, M.J.; Egen, N.B.; Tanner, D. Neutralization of bee venom lethality by immune serum antibodies.Am. J. Trop. Med. Hyg. 1996, 55, 197–201. [PubMed].
31. Prado, M.; Solano-Trejos, G.; Lomonte, B. Acute physiopathological effects of honeybee (apis mellifera) envenoming by subcutaneous route in a mouse model. Toxicon 2010, 56, 1007–1017. [CrossRef] [PubMed].
32. Faure, G.; Saul, F. Crystallographic characterization of functional sites of crotoxin and ammodytoxin, potent beta-neurotoxins from viperidae venom. Toxicon 2012, 60, 531–538. [CrossRef] [PubMed].
33. Campelo, I.S.; Pereira, A.F.; Alcantara-Neto, A.S.; Canel, N.G.; Souza-Fabjan, J.M.; Teixeira, D.I.; Camargo, L.S.; Melo, L.M.; Radis-Baptista, G.; Salamone, D.F.; et al. Effect of crotamine, a cell-penetrating peptide, on blastocyst production and gene expression of in vitro fertilized bovine embryos. Zygote 2016, 24, 48–57. [CrossRef] [PubMed].
34. Hendon, R.A.; Fraenkel-Conrat, H. Biological roles of the two components of crotoxin. Proc. Natl. Acad.Sci. USA 1971, 68, 1560–1563. [CrossRef] [PubMed].
35. Tzeng, M.C.; Yen, C.H.; Hseu, M.J.; Tseng, C.C.; Tsai, M.D.; Dupureur, C.M. Binding proteins on synaptic membranes for crotoxin and taipoxin, two phospholipases A2 with neurotoxicity. Toxicon 1995, 33, 451–457.[CrossRef].
36. Bon, C.; Changeux, J.P.; Jeng, T.W.; Fraenkel-Conrat, H. Postsynaptic effects of crotoxin and of its isolated subunits. Eur. J. Biochem. 1979, 99, 471–481. [CrossRef] [PubMed].
37. Repo, H. Leukocyte migration agarose test for the assessment of human neutrophil chemotaxis. I. Effects of environmental factors on neutrophil migration under agarose. Scand. J. Immunol. 1977, 6, 203–209. [CrossRef] [PubMed].
38. Donato, N.J.; Martin, C.A.; Perez, M.; Newman, R.A.; Vidal, J.C.; Etcheverry, M. Regulation of epidermal growth factor receptor activity by crotoxin, a snake venom phospholipase A2 toxin. A novel growth inhibitory mechanism. Biochem. Pharmacol. 1996, 51, 1535–1543. [CrossRef].
39. Cura, J.E.; Blanzaco, D.P.; Brisson, C.; Cura, M.A.; Cabrol, R.; Larrateguy, L.; Mendez, C.; Sechi, J.C.;Silveira, J.S.; Theiller, E.; et al. Phase I and pharmacokinetics study of crotoxin (cytotoxic PLA(2), NSC-624244) in patients with advanced cancer. Clin. Cancer Res. 2002, 8, 1033–1041. [PubMed].
40. Magalhaes, T.; Viotti, A.P.; Gomes, R.T.; de Freitas, T.V. Effect of membrane composition and of Co-encapsulation of immunostimulants in a liposome-entrapped crotoxin. Biotechnol. Appl. Biochem.2001, 33, 61–64. [CrossRef] [PubMed].

ВЛИЯНИЕ ТЯЖЕЛЫХ МЕТАЛЛОВ НА ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ЛЕСОВ АСКИНСКОГО РАЙОНА РБ

Фаузиева Юлиана Рамилевна
Егорова Эвелина Яковлевна

Леса покрывают около 1/3 суши, но в настоящее время эта доля убывает с катастрофической скоростью из-за беспощадной рубки, пожаров, загрязнения воздуха, кислотных осадков и изменения уровня грунтовых вод, которые связаны с мелиоративными работами и строительством гидросооружений. Масштабы загрязнения окружающей среды столь велики, что естественные процессы самоочищения природной среды не в состоянии нейтрализовать вредные последствия хозяйственной деятельности человека. Нарушение экологического равновесия проявляется в сокращении численности и видового разнообразия флоры и фауны, деградации природных экосистем, изменении гидрологического режима и т.п. [2]

Актуальность. Антропогенное воздействие на экологическое состояние лесов Республики Башкортостан в настоящее время занимает одно из ведущих мест. С каждым годом хозяйственная деятельность человека приобретает все более глобальный характер, тем самым оказывая весьма ощутимое влияние на лесные экосистемы в целом.

Целью исследования стало изучение антропогенного воздействия на экологическое состояние лесных сообществ Аскинского района РБ.

Объектом исследования является лесная экосистема в Аскинском районе РБ.

Негативное воздействие на растительность, и особенно на лесные экосистемы оказывают промышленные выбросы и выхлопные газы автотранспорта. Они влияют на растения непосредственно (через ассимиляционный аппарат) и косвенно (изменяют состав и лесорастительные свойства почвы). Вредные газы поражают надземные органы дерева и ухудшают жизнедеятельность микрофлоры корней, в результате чего резко снижается прирост.

Степень поражения растений загрязняющими веществами зависит от целого ряда факторов, и прежде всего от вида и концентрации токсикантов, продолжительности и времени их воздействия, а также от состояния и характера лесных насаждений (их состава, возраста, полноты и др.), метеорологических и других условий.

К числу наиболее распространенных и потенциально опасных загрязнителей относятся соединения свинца, кадмия, железа и меди. Действие высоких концентраций загрязняющих веществ на древостой в короткий период приводит к необратимым повреждениям и их гибели; длительное воздействие небольших концентраций вызывает патологические изменения в древостоях, а незначительные концентрации вызывают снижение их жизнедеятельности. [2]

Определение наличия и количественного содержания тяжелых металлов осуществлялось путем проведения анализа снежного и почвенного покрова Аскинского района РБ. Отбор проб почвы

проводился по требованиям ГОСТ 28168-89, снега — ГОСТ 17.1.5.05-85. Пробы почвы и снега взяли: лес (проба № 1) и дорога (проба № 2). Результаты физико-химического анализа снежного покрова приведены в таблице 1.

Таблица 1. Физико-химический анализ пробы снежного покрова

Показатели, ед. измерений	ПДК	Результаты анализа	
		Лес	Дорога
Водородный показатель (pH), ед. pH	7,0	7,03	6,88
Общая минерализация, мг/дм^3	350	9	22
Свинец, мг/дмЗ	30	Менее 0,002	Менее 0,002
Железо, мг/дмЗ	300	0,003	0,012
Кадмий, мг/дмЗ	1	Менее 0,0001	Менее 0,0001
Медь, мг/дмЗ	100	0,0002	0,0027

Проведенные исследования показывают, что содержание тяжелых металлов в снежном покрове не превышает предельно допустимой концентрации. Однако общая минерализация в талом снегу около дороги оказалось в 2,5 раз выше, чем в лесу. Общая минерализация — это суммарный количественный показатель содержания растворенных в воде веществ. К наиболее распространенным веществам относятся неорганические соли: бикарбонаты, хлориды и сульфаты кальция, магния, калия и натрия; и небольшое количество органических веществ, которые растворимы в воде. На общую минерализацию воды большое влияние оказывают не только природные факторы, но и человек: промышленные сточные воды, городские ливневые стоки (когда соль используется для борьбы с обледенением дорог) и т.п.

Содержание ионов железа в снежном покрове около дороги выше в 4 раза, а ионов меди — в 13,5 раз.

Тяжёлые металлы являются одним из наиболее опасных загрязнителей ок- ружающей среды в целом и почвы в частности. Это связано с тем, что тяжёлые металлы активно участвуют в биологических процессах, способны накапливаться в почве в различных формах, отличающихся как по способности миграции в сопредельные среды, так и по возможности биологического накопления.[1] Результаты физико-химического анализа почвы приведены в таблице 2.

Таблица 2. Химический анализ проб почвы

Показатели, ед. измерений	ПДК	Результаты анализа	
		Лес	Дорога
Свинец, мг/дмЗ	32	0,34	1,52
Железо, мг/дмЗ	35	0,91	13,44
Кадмий, мг/дмЗ	1	0,13	0,25
Медь, мг/дмЗ	55	0,09	1,73

По результатам проведенных исследований, можно сделать вывод об относительной степени загрязнения почв около дороги. Рассматривая результаты анализа, можно отметить повышенное содержание свинца вдоль дороги, чем в лесу. Это связано с тем, что свинец входит в состав соединения тетраэтилсвинец, который содержится в выхлопных газах

автотранспорта, и поэтому он накапливается в почве вдоль автомобильных дорог. [1]

По результатам исследования видно, что содержание тяжелых металлов в снежном и почвенном покрове Аскинского района низкое. Следовательно, экологическое состояние лесных сообществ Аскинского района РБ является удовлетворительным.

Список литературы

1. Алексеев Ю.В. Тяжелые металлы в почвах и растениях.- Л.// Агропромиздат, 1987.- 142 с.
2. Гальперин М.В. Экологические основы природопользования: Учебник. -- М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2003.- 204 с.

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

ДЕРЖАТЕЛЬ ПУАНСОНА ПРЕСС-ФОРМЫ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПРИВОДНОГО РОЛИКА

Суховилов Дмитрий Константинович
Санинский Владимир Андреевич

Введение

Актуальность данной работы заключается в увеличении срока службы приводных роликов тележки путем изменения материала на более технологичный и прочный; замещении импортных компонентов на аналогичные отечественного производства, и тем самым снижении финансовых расходов при замене данной детали.

Цель исследования

Спроектировать и изготовить оснастку для крепления пуансона на подвижную плиту термопластавтомата, отличающуюся такими технологическими параметрами как: надежность, прочность; включающую в себя механизм выталкивателя готовой детали, позволяющий работать в полуавтоматическом режиме.

Основным недостатком оригинального исполнения ролика является его материал — нейлон, относящийся к семейству синтетических полиамидов, используемых преимущественно для производства волокон.

Материалы и методы

Пуансон — рисунок 1, представляет собой плиту, с расположенными в ней отверстиями для монтажа толкателей и центрального формообразующего знака. Пуансон имеет круглую форму диаметром 304 мм и базируется на плите пуансонодержателя 5 (рисунок 2).

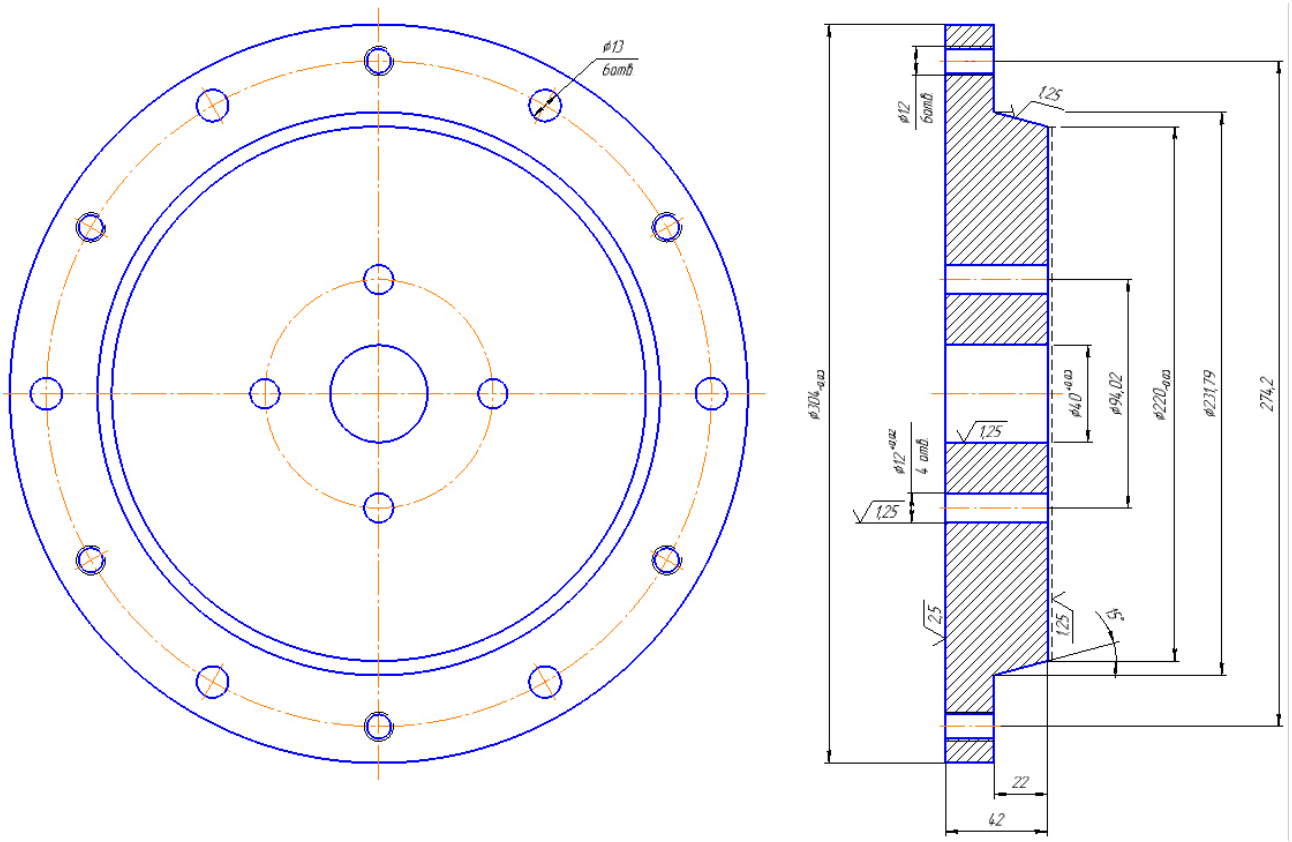


Рисунок 1. Пуансон

Держатель пуансона (рисунок 2) представляет собой 3 стальные плиты, стянутые между собой болтами М12х120 мм, опорами в данной конструкции выступают цилиндрические колонки 4 и 3, вставляющиеся друг в друга и выполняющие одновременно центрирующую функцию.

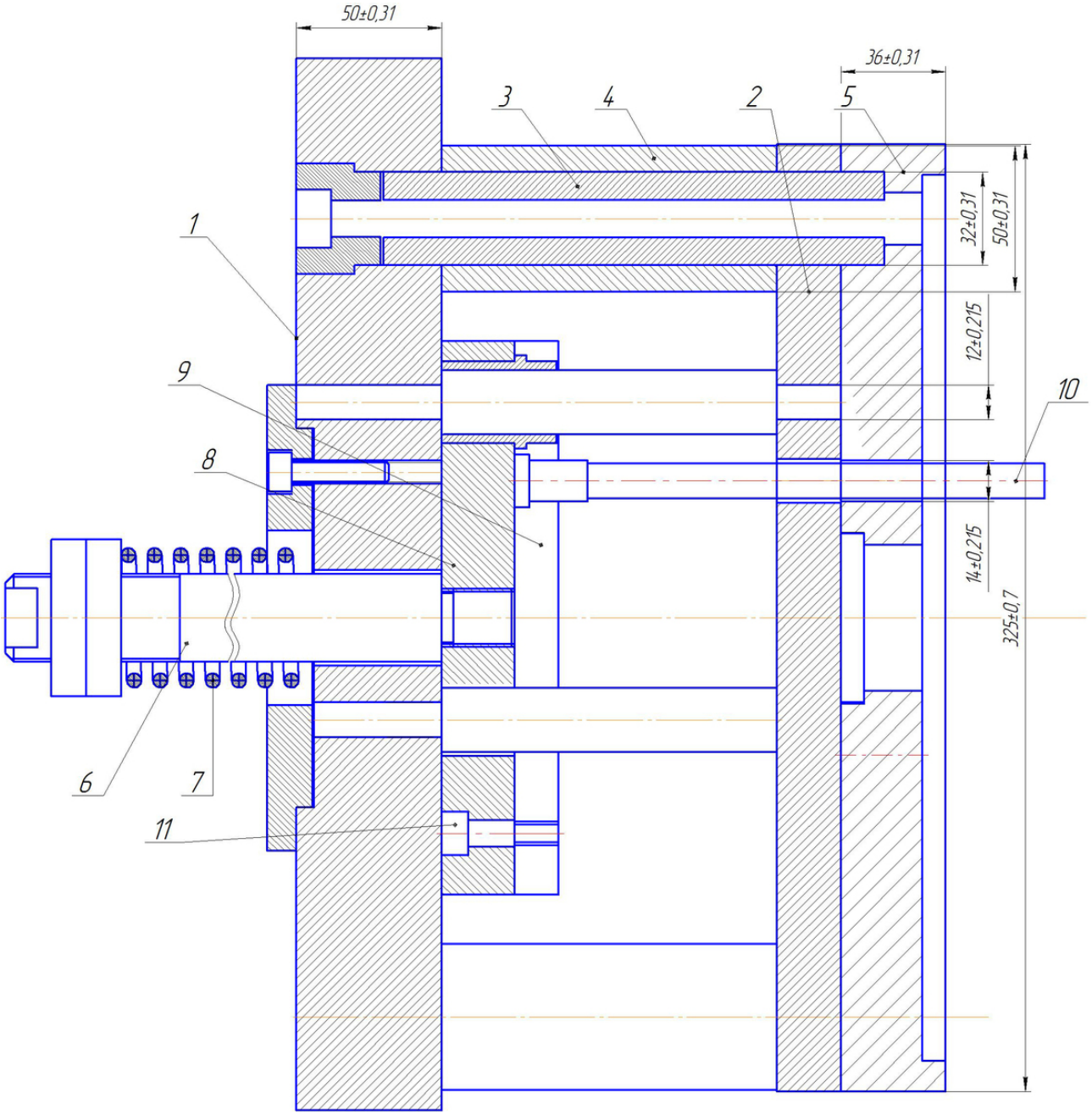


Рисунок 2 — держатель пуансона

Нижняя плита 1 имеет толщину 50мм, изготавливается из материала сталь 45, имеет в себе отверстия для монтажа колонок, центральное отверстие для свободного возвратно-поступательного движения штока толкателя 6, на которой установлена пружина 7. Пружина диаметром 50мм изготовлена из проволоки круглого сечения, относится к числу стандартных деталей и выбирается по сортаменту в соответствии с необходимым усилием сжатия (разжатия), в данном случае 50 кг.

Плита 8 и 9 скрепляются болтами 11 М8, необходимы для установки в ней толкателей 10 в количестве 4шт, предназначенные для удаления готовой детали из пуансона после отливки.

Плита 5 имеет круглую форму наружным диаметром 325мм с углублением в 8мм и диаметром 304мм, необходимым для базирования пуансона. Центральная часть плиты имеет проточку для установки внутреннего формообразующего знака детали.

Плиты 1 и 2 изготавливаются из стальной плиты с припусками под фрезерную обработку с точностью поверхности по H12 и отверстиями по H9.

Колонки 4 и 3 изготавливаются методом токарной обработки из прутка круглого сечения по H9, посадка с зазором, обеспечивающая плотное соединение без люфтов и исключающая заклинивание деталей.

Толкатели 10 изготавливаются методом токарной обработки с последующей термообработкой и шлифованием по h6, кроме того исключения аварийных ситуаций, связанных с заклиниванием толкателей во время работы, существует необходимость дополнительной антикоррозийной обработки. Для данной цели наиболее подходящим видом химико-термической обработки, значительно повышающим ресурс работы, является газовое азотирование или более технологичное и стойкое покрытие — карбонитрирование в расплаве жидких солей.

Результаты

При соблюдении всех необходимых требований изготовления компонентов данного держателя пуансона, получается жесткая конструкция, обеспечивающая базирование пресс-формы на плите термопластавтомата с необходимой точностью, выдерживающая усилие сжатия запорного механизма станка без деформаций и перекосов. Химико-термическая обработка поверхности толкателей является гарантом стабильной работы данного узла без заклинивания и задиров даже в условиях обедненной смазки или полного ее отсутствия.

Заключение

В соответствии с необходимыми геометрическими размерами, обусловленными имеющимся оборудованием для литья полимерных материалов под давлением, была спроектирована конструкция, предназначенная для установки на нее пуансона пресс-формы приводного ролика.

Простое исполнение и универсальность конструкции позволяет использовать данный держатель пуансона для других пресс-форм, схожих габаритов и позволяет быстро производить замену полуформ, что является большим преимуществом в условиях малого производства.

Список литературы

1. Пантелеев А.П., Справочник по проектированию оснастки для переработки пластмасс. М: Машиностроение, 1986.
2. ГОСТ 24642-81 Основные нормы взаимозаменяемости. Допуски формы и расположения поверхностей. Основные термины и определения.
3. ГОСТ 19905-74 Упрочнение металлических изделий поверхностной химико-термической обработкой. Состав общих требований.
4. Справочник нормировщика-машиностроителя / Под. ред. Е.И. Стружестраха – Т.2. – М.: Государственное научно-техническое издательство машиностроительной литературы, 1961. – 891с.
5. Торопов Ю.А. Припуски, допуски и посадки гладких цилиндрических соединений.

Припуски и допуски отливок и поковок: справочник. – СПб.: Издательство «Профессия», 2004. – 598 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ СТУДЕНЧЕСКОГО УЧЕБНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ DATA MINING С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СРЕДСТВ СДО MOODLE

Конев Константин Анатольевич

Введение

Одной из важнейших задач современной вышей школы является формирование у студентов способности не только решать типовые задачи известными способами, но и решать нестандартные задачи, поставленные в необычной форме, требующие умения комбинировать известные методы и даже их усовершенствовать, подчас поднимаясь на методологический уровень [5]. К сожалению, бухгалтерский подход к универсализации образования с начальной до высшей школы, ведёт к вымыванию именно таких образовательных технологий, которые направлены на формирование умения рассуждать и применять инженерный подход [7, 9], поскольку преподаватель не имеет времени на обучение студентов разного уровня подготовленности и мотивации по разным методикам в рамках одной дисциплины, что ведёт к выстраиванию уровня дисциплины под троечников для того, чтобы вуз мог уложиться в нормы отчислений и другие подобные бюрократические показатели, которые созданы, видимо, для уничтожения всего отечественного образования как явления.

Но несмотря на, мягко говоря, странную политику в отношении отрасли, задач по подготовке квалифицированных специалистов с преподавателя никто не снимает. Требования к выпускникам диктует рынок труда, который безотносителен к фантазиям чиновников и возможностям вузов. Поэтому преподаватели вынуждены искать способы формировать у студентов компетенции не только на уровне «эффективных менеджеров», но и развивать способности к решению нестандартных инженерных и близких к научным задач. Перспективным в этом направлении представляется подход к дифференциации студентов и формированию учебного материала разных уровней [16]. Однако такой подход требует от преподавателя двойной работы: со средними и с хорошо успевающими студентами, что в силу его высокой загруженности, зачастую просто невозможно [20]. Выход видится в использовании современных систем дистанционного образования и специальных образовательных технологий в качестве инструментария для реализации данного подхода.

В настоящей статье как раз описан подход к формированию такой образовательной технологии, которая в идеале позволит применять дифференцированный подход к студенту для формирования профессиональных компетенций на продвинутом уровне.

Концепция Data Mining

Как известно, основную идею Data Mining отражает концепция шаблонов, отражающих фрагменты многоаспектных взаимоотношений, присущих данным и служащим для выявления зависимостей и закономерностей, присущих подвыборкам данных, пригодных для представления в удобной для понимания форме. Используются разнообразные методы для поиска этих шаблонов, причём их особенностью является то, что они не ограничены представлениями о структуре выборки и виде распределений значений её показателей [3, 21].

Краеугольными камнями в основе Data Mining, являются классификация, моделирование и прогнозирование, опирающиеся на применение таких методов как: деревья решений, нейронные сети, генетические алгоритмы, эволюционное программирование, нечёткая логика и т.д. К методам Data Mining зачастую также относят и некоторые статистические методы, например, дескриптивный анализ, корреляционный и регрессионный анализ, факторный анализ, дисперсионный анализ, компонентный анализ, дискриминантный анализ, анализ временных рядов, анализ выживаемости, анализ связей и прочие [18].

Приняты следующие стандартные типы закономерностей, которые позволяют выявлять методы Data Mining:

— ассоциация;
— последовательность;
— классификация;
— кластеризация;
— прогнозирование.

Ассоциация определяет степень взаимосвязи нескольких событий между собой. Последовательность определяет связь между событиями по принципу детерминации, т.е. какое событие предшествует какому. Классификация — выявление определённого набора характеристик, определяющих группу, к которой принадлежит рассматриваемый объект, посредством обучения на примере ранее прошедших этап классификации объектах и определение правил для таких групп. Кластеризация в отличие от классификации предполагает отнесение не к готовым группам, а формирование новых. Прогнозирование предполагает обнаружение или разработку шаблонов, адекватно отражающих динамику поведения целевых показателей с течением времени, чтобы на их основе предсказать их значения в будущем.

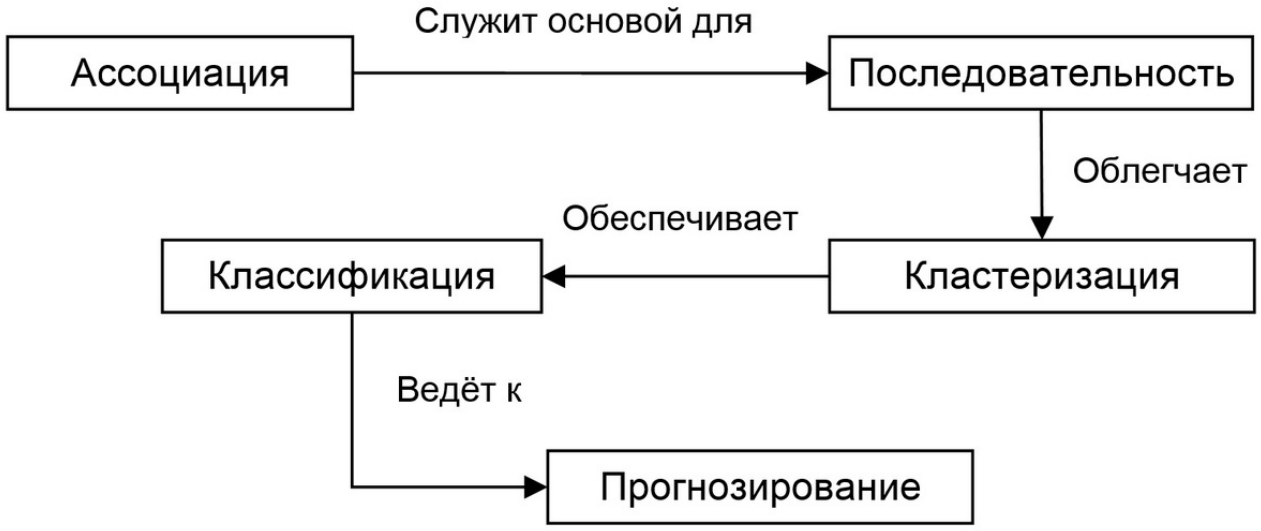


Рис. 1 Связь закономерностей, формируемых Data mining

Подход к исследованию, заложенный в Data mining является очень популярным методом обработки данных и применяется, главным образом, при обработке больших массивов данных, например, в веб-среде.

Для студентов специальностей и направлений обучения, связанных с информационными технологиями и обработкой информации концепция Data mining должна быть знакома, а лучше сформировать базовый уровень знаний по данной проблематике, особенно, если речь идёт о магистрантах или аспирантах. По этой причине имеет смысл рассмотреть возможности для использования концепции Data mining в качестве методологии учебного исследования.

Рассмотрим подходы к организации исследовательской деятельности учащихся на основе концепции Data Mining.

Организация учебного исследования и Data mining

Учебное исследование — это целенаправленный поиск знаний о некотором известном мире объекте или явлении, т.е. по сути дескриптивное, описательное направление системного анализа. Результат исследования невозможно запланировать, поэтому его цель формируется как формирование данных, суждений [10]. В рамках исследования конкретная практическая значимость полученных знаний имеет меньший приоритет по отношению к их новизне.

Следовательно, исследовательская деятельность учащихся — образовательная технология, построенная на фундаменте учебного исследования, нацеленная на решение учебных исследовательских задач с пока неизвестным решением, служащая для формирования представлении об объекте и явлении окружающего мира, выполняющаяся под руководством специалиста [6, 19].

В общем виде учебное исследование представимо в виде совокупности стадий: постановки задачи, поиска и обобщения полученных сведений за счёт. Классическое описание учебного исследования приведено в таблице 1.

Таблица 1. Работы студента при выполнении учебного исследования

Этап	Состав основных работ
Постановка задачи	• выявление проблемной ситуации; • анализ причин проблем; • конкретизация проблемы для формулирования основной цели исследования; • определение основных задач исследования, решение которых позволит достичь его цели.
Реализация поиска решений	• формирование общего плана исследования, как последовательности его этапов; • выбор средств и методов исследования: организационных, технических, экономических и т.д.; • применение методов исследования; • построение модели результата.
Резюме проекта	• выбор вариантов оформления результатов исследования; • упорядочивание, анализ и обсуждение полученных результатов исследования; • оформление результатов, составление презентации, публичное обсуждение; • анализ достижения целей исследования.

Основные этапы учебного исследования, такие как постановка задачи и научный поиск могут быть выполнены с использованием методов Data Mining. А на этапе анализа и представления результатов при выработке решения можно использовать прогнозирование из Data Mining.

Составим алгоритм организации учебного проекта на основе Data Mining.

Таблица 2. Связь этапов учебного исследования с Data mining

Этап исследования	Закономерности Data Mining	Методы
Постановка задачи	Ассоциация	Наблюдение, Сбор данных из источников, Опрос экспертов
	Последовательность	Диаграмма Ишикавы, Корреляционный анализ
Реализация поиска решений	Кластеризация	Дерево решений, Нейронных сетей, Генетических алгоритмов, Эволюционного программирования, Ассоциативной памяти, Нечёткой логики
	Классификация	
	Прогнозирование (на уровне решаемой проблемы)	
Резюме проекта	Прогнозирование (на уровне всего класса задач)	

Достоинства использования методов Data Mining для организации учебного исследования:

- студенты постепенно осваивают сложную технологию на реальном примере;
- ход учебного исследования укладывается в определённый шаблон;
- формируется критерий эффективности исследования;
- студент не просто знакомится с одним из методов Data Mining, но вынужден учиться её эффективно применять;
- студент формирует системное мышление;
- студент формирует навыки постановки задачи и представление результатов.

Сфера применения учебных исследований:

— дополнительное самостоятельное задание для студентов, претендующих на отличную оценку;
— задание для соискателя должности системного аналитика, постановщика задач и других;
— замена классическому курсовому проекту по дисциплинам, в результате которых нет смысла разрабатывать продукт;
— задание для магистрантов или аспирантов;
— замена выпускной квалификационной работы для бакалавров и магистров по направлениям обучения, в которых специалисты не занимаются разработкой продукта.

Использование подобного подхода работает на основание именно творческих и инженерных компетенций студента, поскольку стимулирует его к самостоятельному поиску решений. При этом решается одна из проблем управления преподавательским составом, связанная с непрозрачностью деятельности преподавателя [13], поскольку появляется метод формализации по некоторым признакам (например, по этапам) творческого исследовательского процесса. Это позволяет администрации, с одной стороны, лучше понимать, как устроен процесс освоения компетенции, а с другой, преподавателю обеспечит защиту от обвинений в предвзятости за счёт наличия верифицируемой методики.

Важнейшим компонентом учебного исследования студента является его оценка, которая должна отражать его вклад, значимость полученных результатов, корректность использования методов и другие аспекты. Для формирования такой оценки построим частную квалиметрию учебного исследования средствами СДО Moodle [1, 8, 17].

Построение оценочной квалиметрии учебного исследования в СДО Moodle

Для начала определим целевую аудиторию учебных исследований. Очевидно, что такой вид учебного задания в рамках самостоятельной работы студента целесообразно предлагать только бакалаврам, имеющих высокую мотивацию и ожидания относительно итоговой оценки, либо всем студентам высоких ступеней обучения — магистрантам или аспирантам. Причины такого подхода достаточно понятны: сложные методы поиска данных для недостаточно подготовленных студентов могут стать непреодолимым барьером для успешной аттестации по изучаемой дисциплине. Кроме того, подобное исследование хорошо впишется в дисциплину, связанную с изучением проектирования или обработки данных, но может выглядеть неуместно в составе дисциплины по основам программирования.

Теперь рассмотрим вопрос применения предлагаемой образовательной технологии. Понятно, что классический подход на основе чисто индивидуального взаимодействия преподавателя и студента в рамках этой технологии вполне реализуем. Однако если она встроена в рамки существующей дисциплины, то возникает вопрос о соотношении результатов, полученных студентом при её применении, с прочими видами учебных задач, которые он должен был решать, чтобы сформировать компетенции, ассоциированные с дисциплиной. Иными словами следует определить ценность учебного исследования для формирования компетенций дисциплины и соотнести её с ценностью иных элементов дисциплины для формирования сбалансированной модели оценки результатов освоения компетенций студентом. Для решения этой задачи построим квалиметрическую модель [11, 14, 15], т.е. сформируем критерии для оценки учебного исследования.

Сначала определим вес учебного исследования в рамках дисциплины. Предлагается привязать долю баллов, выделяемых на оценку данного вида учебной деятельности студента по двум параметрам: объём времени на дисциплину в зачётных единицах и качество компетенций, формируемых ею.

Сформируем шкалы для оценки показателя выбранный показателей.

Таблица 3. Шкала оценки для показателя «объём времени»

Оценка, в долях	Объём дисциплины, в з.е.	Комментарий
0,3	2	Объём времени свидетельствует, что дисциплина не является важнейшей в учебном плане
0,4	3	
0,8	4-5	Дисциплина оканчивается испытанием с оценкой и поэтому имеет средний приоритет
0,9	6-8	Дисциплина, скорее всего, преподаётся более 1 семестра, заканчивается испытанием с оценкой и с большой вероятностью включает курсовую работу (проект)
1	9 и более	

Таблица 4. Шкала оценки для показателя «качество компетенций»

Оценка, в долях	Влияние на компетенции	Комментарий
0,1	Очень слабое	Дисциплина не формирует профессиональных компетенций, слабо связана с будущей профессий студента
0,3	Слабое	Дисциплина формирует вспомогательные профессиональные компетенции
0,6	Среднее	Дисциплина формирует основные профессиональные компетенции, но не нацелена на основной вид деятельности выпускника
0,8	Высокое	Дисциплина формирует основные профессиональные компетенции по основному вид деятельности выпускника
1	Исключительное	Помимо описанного строчкой выше, дисциплина является основной (одной из основных) на выпускном курсе, закладывает умения и навыки, применяемые при подготовке выпускной квалификационной работы

Оценка из таблиц 3 и 4 при перемножении формирует некоторый показатель от 0 до 1, который рекомендуется умножить на 40 для 100-балльной шкалы оценки. Таким образом, для дисциплины в 5 з.е. с высоким влиянием на основные компетенции можно получить 0,8*0,8*40 » 26 баллов из 100.

Для простоты сформируем формулу для оценки числа баллов на научное исследование (S_R):

$S_R = P_V * P_Q * 40$, (1)

где P_V — оценка по показателю «объём времени»; P_Q — оценка по показателю «качество компетенций».

Здесь следует особо отметить, что любой преподаватель может предложить свой подход к определению объёма баллов на учебное исследование студента. В данной статье лишь предлагается конкретный практический подход в качестве иллюстрации того, каким образом

это можно сделать.

После определения общего объёма баллов, выделяемого в рамках дисциплины на учебное исследование, необходимо сформировать шкалу для начисления этих баллов в рейтинг студента. Существует два основных подхода к решению данной задачи: прямое оценивание преподавателем по пятибалльной шкале и вычисление оценки. Первый подход банален и состоит в том, чтобы определить сколько конкретно баллов в рейтинг получит студент за оценку «хорошо» и «удовлетворительно», при условии, что за «отлично» он получит максимум, а за «неудовлетворительно» — минимум.

Второй подход более гибок и точен, но он требует использования технических средств. Рассмотрим подход к реализации технологии организации, проведения и оценивания результатов учебного исследования с использованием, например, СДО Moodle [12].

Сначала определим контрольные точки проекта исследования, их вес и вес в оценке конечного результата исследования. Активность в ходе исследования и качество результата для простоты оценим поровну.

Активность в исследовании подразумевает следование некоторому расписанию проекта, выполнение в срок определённых этапов. В нашем случае мы определи 3 основных этапа: постановка задачи, во время которого студент должен определить объекты в системе, связи между ними и направление этих связей; поиск решения, при котором студент определяет сходства между объектами, классифицирует их и строит простейшие модели, позволяющие понять принципы работы системы; получение и обобщение результатов проекта, в ходе чего студент формализует полученные ранее модели, строит в форме выводов предположение о закономерностях работы системы, формирует прогноз её функционирования и на основе прогноза предлагает решение поставленной ранее проблемы.

Строго говоря, число этапов можно сделать любым за счёт рассмотрения каждого действия как отельный этап. Рассмотрим самый простой подход — выделение трёх этапов. При таком подходе нужно разделить выделенные на оценку активности баллы на три части с учётом весовых коэффициентов. Примем вариант, показанный в таблице 5.

Таблица 5. Шкала оценки активности студентов

Этап	Оценка, в баллах	Весовой коэффициент	Результат
Постановка задачи (P_1)	N/2	3	3*(N/2)/6
Поиск решений (P_2)	N/2	2	2*(N/2)/6
Резюме проекта (P_3)	N/2	1	1*(N/2)/6

Очевидно, что для реального N можно получить конкретные значения в баллах для рейтинга. Например, если на исследование выделено N = 24 балла, то получим 6, 4 и 2 балла на оценку за соответствующие этапы. Задачей преподавателя станет сформировать критерии для назначения баллов по каждому испытанию.

Наконец, следует оценить финальный результат исследования, который должен иметь некоторое материальное воплощение: статья, пояснительная записка к проекту, критическая

рецензия, математическое доказательство некоторого утверждения и т.д. Здесь очень сложно давать рекомендации без привязки к конкретике исследования, хотя работ на данную тему очень много (см. например [2, 4] и др.). Поэтому, на основе многочисленных работ различных исследователей, выделим самые важные аспекты исследования:

— уровень освоения компетенции — уровень умений и навыков, сформированных и продемонстрированных в результате исследования;
— степень новизны и оригинальности предложенного решения;
— достоверность результатов, характеризующаяся числом ошибок, последовательностью выводов, качеством представленных обоснований;
— полнота исследования, демонстрирующая диапазон использованных методов и подходов, которые были рассмотрена исследователем;
— качество оформления — как уровень аккуратности, продемонстрированный студентом.

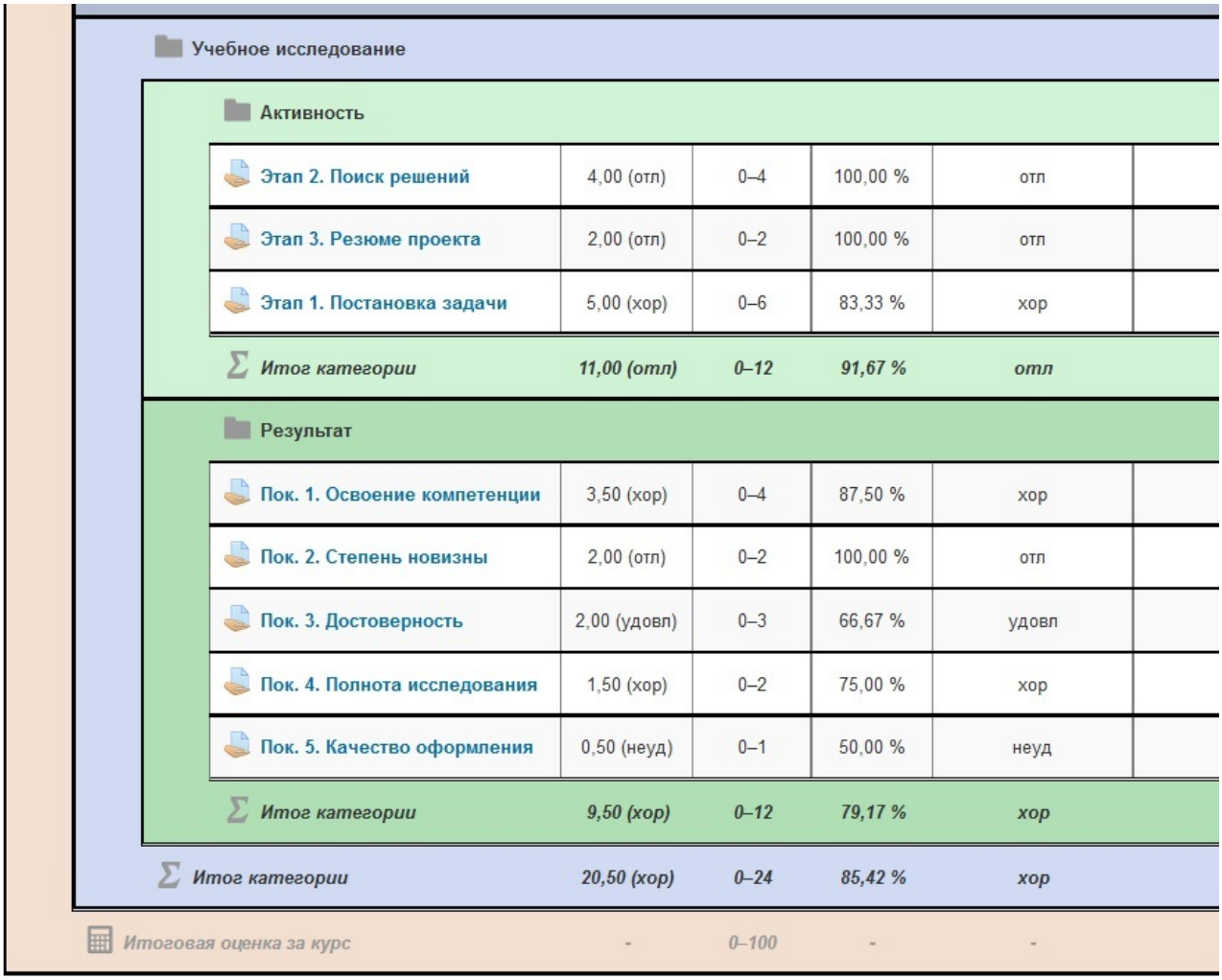
Построим таблицу шкалы оценки (таблица 6).

Таблица 6. Шкала оценки результата исследования

Показатель	Оценка, в баллах		Комментарий
	Мин.	Макс.	
Уровень освоения компетенции (R_1)	1	4*(N/2)/12	Минимум не 0, поскольку попытка освоения была, число баллов максимальное, поскольку это оценка эффекта от обучения для профессии
Степень новизны и оригинальности (R_2)	0	2*(N/2)/12	Средняя оценка характеризует тот факт, что работу выполнял студент, а не учёный
Достоверность результатов (R_3)	0	3*(N/2)/12	Результат должен быть обоснован
Полнота исследования (R_4)	1	2*(N/2)/12	Студент должен показать знания и умения
Качество оформления (R_5)	0	1*(N/2)/12	Навык аккуратности должен воспитываться

Аналогично, подставив вместо N некоторое конкретное значение, получим конкретное значение для верхних границ по каждому показателю.

В СДО Moodle шкала оценки учебного исследования будет выглядеть следующим образом (см. рис. 2).



Учебное исследование					
Активность					
Этап 2. Поиск решений	4,00 (отл)	0–4	100,00 %	отл	
Этап 3. Резюме проекта	2,00 (отл)	0–2	100,00 %	отл	
Этап 1. Постановка задачи	5,00 (хор)	0–6	83,33 %	хор	
Итог категории	***11,00 (отл)***	***0–12***	***91,67 %***	***отл***	
Результат					
Пок. 1. Освоение компетенции	3,50 (хор)	0–4	87,50 %	хор	
Пок. 2. Степень новизны	2,00 (отл)	0–2	100,00 %	отл	
Пок. 3. Достоверность	2,00 (удовл)	0–3	66,67 %	удовл	
Пок. 4. Полнота исследования	1,50 (хор)	0–2	75,00 %	хор	
Пок. 5. Качество оформления	0,50 (неуд)	0–1	50,00 %	неуд	
Итог категории	***9,50 (хор)***	***0–12***	***79,17 %***	***хор***	
Итог категории	***20,50 (хор)***	***0–24***	***85,42 %***	***хор***	
Итоговая оценка за курс	-	*0–100*	-	-	

Рисунок 2. Пример оценки учебного исследования с помощью СДО Moodle

Таким образом, используя предложенный подход, можно обеспечить реализацию учебного исследования в рамках дисциплины с применением инструментария системы дистанционного обучения.

Заключение

Реализация высшей школой своих базовых целей — развитие общества и технологий, возможна только при условии формирования у студентов творческого подхода. Для реализации данной функции можно использовать различные инструменты, подходы и технологии, в число которых, как отмечено исследователями, входит учебное исследование. Анализ показал, что в качестве основы для структуры исследования можно использовать концепцию Data Mining, которая предоставляет средства для мягкой формализации процесса, не создавая жёсткие ограничения для работы преподавателя и студента. С целью встраивания учебного исследования в учебную дисциплину в виде курсовой, рассчётно-графической, творческой, научно-исследовательской работы или в иной форме, сформирован подход к определению общего объёма баллов в рамках рейтинга и структуры баллов, получаемых студентов за участие в исследовании. В качестве инструмента для технической поддержки методики учебного исследования предложена система дистанционного обучения, например, Moodle.

Проведённые рассуждения и опыт применения показали жизнеспособность предложенной

методики и её пригодность для выявления активных и творческих студентов. Кроме того, методика позволяет вовлекать наиболее талантливых студентов в локальные общественно значимые проекты, связанные, например, с автоматизацией процессов вуза, решением конкретных научных или творческих задач и т.д. При этом, благодаря использованию СДО, затраты времени преподавателя возрастают некритично.

В дальнейшем планируется продолжать цикл статей о возможностях использования современных СДО для повышения качества труда преподавателя.

Список литературы

1. Анисимов А.М. Работа в системе дистанционного обучения Moodle. Учебное пособие. 2-е изд. – Харьков: ХНАГХ, 2009. – 292 с.
2. Анкудинова Т.В. Методика исследовательской работы: учебно-методический комплекс. – Горно-Алтайск: РИО ГАГУ, 2009. – 31 с.
3. Барсегян А.А. Куприянов М.С. Степаненко В.В. и др. Методы и модели анализа данных: OLAP и Data Mining. – 2-е изд. – СПб.: БХВ-Петербург, 2010. – 384 с.
4. Баскаков А. Я., Туленков Н. В. Методология научного исследования: Учеб. пособие. – Киев, 2004. – 216 с.
5. Бордовская Н. В. Педагогика: учебное пособие / Н. В. Бордовская, А. А. Реан. – СПб.: Питер, 2006. – 304 с.
6. Васильев В. Проектно-исследовательскую технология: развитие мотивации // Народное образование. – 2008. №9. – С. 177-180.
7. Выжигин А.Ю. Мотивация совершенствования инновационной деятельности педагогических кадров // Ученый совет. – 2016. № 2. С. 44-49.
8. Гильмутдинов А.Х., Ибрагимов Р.А., Цивильский И.В. Электронное образование на платформе Moodle. Казань: КГУ, 2008. – 169 с.
9. Григораш О.В. О реформах и перспективах развития системы образования в России // Ректор вуза. – 2017. № 1. С. 26-35.
10. Евдокимов А.К. Этапы становления молодого исследователя. Новые возможности организации студенческой научно-исследовательской работы // Труды Научно-методического семинара «Наука в школе» – М.: НТА «АПФН», 2003. т.1. – С. 82-83.
11. Конев К.А. Объективная и полная квалиметрия как инструмент менеджмента качества // Методы менеджмента качества. – 2014. № 12. С. 32-39.
12. Конев К.А. Практика применения компетентностного подхода в электронном обучении с использованием Moodle // Качество. Инновации. Образование. 2013. № 9. С. 37-43.
13. Конев К.А. Совершенствование функции управления выпускающей кафедры // М.: Методы менеджмента качества № 3, 2009. С. 26-30.
14. Конев К.А. Формирование квалиметрической модели дисциплины // Труды Международной научно-практической конференции - ИНФОРИНО-2016. 2016. С. 588-591.
15. Куликов Г.Г., Конев К.А., Суворова В.А., Старцев Г.В. Формирование показателей критериев для автоматизированного расчета и мониторинга рейтинга преподавателя в едином информационном пространстве кафедры // Вестник УГАТУ. 2010. Т. 14, № 4. С. 175–184.
16. Куликов Г.Г, Конев К.А., Шилина М.А., Попкова Е.Е. Формирование учебно-методического контента для распределенной организации обучения студентов филиала вуза на примере

профиля «Прикладная информатика в экономике» // Вестник УГАТУ, 2011. Т. 15, № 2 (42). – С. 204-214.
17. Официальный сайт сообщества Moodle [Электронный ресурс] - http:// moodle.org/.
18. Паклин Н. Б., Орешков В. И. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям. – СПб.: Изд. Питер, 2009. – 624 с.
19. Поливанова К.Н. Проектная деятельность школьников: пособие для учителя / К.Н. Поливанова. – 2-е изд. – М.: Просвещение, 2011. – 192 с.
20. Старцев Г.В., Конев К.А., Шилина М.А. Информационно-аналитическая система управления учебно-методическими процессами с использованием СДО Moodle: монография / УГАТУ, 2016. – 141 с.
21. Чубукова И.А. Data Mining. – М.: Бином, 2006. – 324 с.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НАУКИ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛЕСНЫХ УЧАСТКОВ В АБЗЕЛИЛОВСКОМ ЛЕСНИЧЕСТВЕ РБ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Сагитова Ильмира Айратовна
Габдрахимов Камиль Махмутович

Человек издревле пользуется различными ресурсами леса. Даже в самом далеком прошлом человек использовал самые разные ресурсы: древесину для строительства, дрова, грибы, ягоды, лекарственные растения, нектар и многие другие продукты, которые находил в лесу.

Однако польза лесов определяется не только теми продуктами, которые можно взвесить в тоннах, измерить в кубометрах, оценить в рублях. Большая польза от лесов получается за счет невесомой ценности, под которой понимают богатство особого порядка, не измеряемые обычными мерами, поднимающие значение леса в общей системе хозяйства на высокую ступень.

Согласно ст. 71-74 Лесного кодекса РФ, лесные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, арендодатель предоставляет арендатору для одной или нескольких целей по договору аренды. Объектом аренды могут быть только лесные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности и прошедшие государственный кадастровый учет [3]. Согласно ст. 25 п.6 и ст. 38 «Леса могут использоваться для ведения сельского хозяйства (сенокошения, выпаса сельскохозяйственных животных, пчеловодства, северного оленеводства, выращивания сельскохозяйственных культур и иной сельскохозяйственной деятельности)».

Правила использования лесов для ведения сельского хозяйства устанавливаются уполномоченным органом исполнительной власти. Федеральным агентством лесного хозяйства издан приказ от 5 декабря 2011г. № 509 «Правила использования лесов для ведения сельского хозяйства».

Продукции и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью. Договор аренды лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, заключается на срок до 49 лет. Безусловными атрибутами аренды лесных участков являются:

1. проект лесного участка, устанавливающий:
   - границы лесного участка;
   - ежегодно допустимые объёмы изъятия ресурса;
   - размер арендной платы за изымаемый ресурс;
   - ежегодные объёмы мероприятий по охране, защите и воспроизводству лесов;
2. договор аренды лесного участка;

3. проект освоения лесов;
4. лесная декларация;
5. отчёты об использовании, охране, защите и воспроизводстве лесов [1].

В Абзелиловском лесничестве ведением сельского хозяйства занимаются 13 арендаторов (общая площадь лесного участка, используемого для ведения сельского хозяйства 1391,8 га) из них: 6- для сенокошения (468,5 га); 5- для выпаса скота(921,3 га); 1- для пчеловодства (1 га), 1- для выращивания сельскохозяйственных культур (1 га).

Нами обследован лесной участок в Хамитовском участковом лесничестве, переданная во временное пользование площадью 11,6 га, для ведения сельского хозяйства (сенокошение).

Разработанный проект освоения лесов на данный лесной участок предусматривает ведение сельского хозяйства только при приоритетном учете природоохранных ограничений и соблюдении условий не нанесения ущерба лесным насаждениям и окружающей среде. В целях приведения уровня и вида использования территории для ведения сельского хозяйства в соответствие с показателями оптимальной сельскохозяйственной нагрузки на лесные экосистемы разработке проекта предшествовала оценка сельскохозяйственных возможностей самой территории, ее природных свойств и элементов инфраструктуры.

Режим охраны на данном участке запрещает проведение гидромелиоративных и других работ, связанных с изменением естественного ландшафта и существующего гидрологического режима, нарушение естественного почвенного покрова, выжигание сухой растительности (палы), авиаобработку ядохимикатами лесных земель, сенокошение в период размножения птиц и животных[2].

Территориальное разделение лесов по целевому назначению соответствует современным социально-экономическим условиям и в пересмотре не нуждается.

При расчете экономической эффективности ведения сельского хозяйства на лесных участках, а именно сенокошения надо учитывать доходы от реализации и использования сена, и затраты на заготовку сена, на временные постройки, на приобретение оборудования и инвентаря.

Расчет затрат за первый год работы показал, что затраты и полученный доход составили около 28800 рублей. Большую часть расходов составили временные постройки. В последующие годы арендатор получит чистый доход.

Развитие арендных отношений на территории лесничества будет способствовать экономическому развитию как Абзелиловского района, так и республики в целом. Но при этом необходимо обеспечивать неистощительное и рациональное использование территории и стремиться к оптимизации лесопользования. Арендованные лесные участки при грамотном ведении хозяйства могут обеспечить экологически, экономически и социально сбалансированное развитие региона.

Список литературы

1. Лесной кодекс Российской Федерации от 04 декабря 2006 №200-ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 8.11.2006 г : (ред. от 01.03.2017) // СПС «Консультант Плюс».
2. Лесохозяйственный регламент ГУ РБ «Абзелиловское лесничество» URL: https://forest.bashkortostan.ru/documents/295666/ (дата обращения 06.05.2017г.)
3. Экономика лесного хозяйства : учеб. для студ. Учреждений О-77 высш. Проф. Образования /В.В. Острашенко. – М.: Издательский центр «Академия», 2011.- 240 с.

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ И АРХЕОЛОГИЯ

ДУХОВНАЯ ЖИЗНЬ СТАРООБРЯДЦЕВ ТОМСКОЙ ГУБЕРНИИ В КОНТЕКСТЕ ГОСУДАРСТВЕННО-КОНФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ XIX В.

Ильин Всеволод Николаевич

По мнению представителей светских и церковных властей, «томский раскол силен своими духовными руководителями». Местные церковные власти неоднократно обязывали священнослужителей в немедленном порядке доставлять в Консисторию сведения о наличии и появлении «раскольничьих лжеучителей». Далее информация поступала в Томское Губернское Правление. В свою очередь светские органы власти подвергали «возмутителей спокойствия» уголовному преследованию. Старообрядческих вероучителей, как минимум, ожидало тюремное заключение, хотя активно применялась и ссылка в отдаленные места. В данном случае мера наказания зависела от степени вины. Вообще стоит отметить, что по факту подобного рода преступлений по отношению к виновным, т.е. так называемым «расколоучителям» закон, относительно той правовой эпохи, был в достаточной степени «строг».

Многие «дела о расколоучителях» находились под личным вниманием губернатора, а постановления суда в отношении отдельных «более ярых расколоучителей» дополнительно рассматривались Министерством Внутренних Дел. Исполнение духовных обрядов старообрядческим наставником однозначно расценивалось государственными властями не иначе как вид тяжкого преступления. Соответственно и отношение со стороны представителей казенной церкви и светской власти к старообрядческим вероучителям было как к закоренелым преступникам. Старообрядцы были вынуждены проводить свои обряды тайно, а их наставники вести скрытный, катакомбный образ жизни, представляя из себя не иначе как религиозный православный андеграунд.

На территории Томской губернии имели место попытки отдельных старообрядческих наставников добиться права на легальное исполнение духовных обрядов. Например, крестьянин деревни Желтоногиной Кузнецкого округа Петр Гутов ездил в Санкт-Петербург к Министру Внутренних Дел с просьбой о дозволении ему самому беспрепятственно, как старообрядческому наставнику, совершать богослужения. Естественно, просьба Гутова осталась без удовлетворения, кроме того, светскими властями было сделано предписание Томской Духовной Консистории об оказательстве Гутову «духовного внушения». Как следует из рапорта церковника М. Мухина: «после убеждений он остался упорным в заблуждениях раскола». Исходя из этого, Гутов, как «приемник расколоучительства от отца своего» был подвергнут «самому тщательному» наблюдению со стороны местной полиции за тем, чтобы он не покидал пределы д. Желтоногиной. Подобным способом власти пытались ограничить его «раскольническую деятельность». Кроме того, учитывая явный авторитет Гутова в старообрядческой среде,

церковные власти побеспокоились также о том, чтобы во время частных бесед со староверами и прихожанам вообще, говорилось о безуспешности «ходатайства» Гутова.

Проводя жесткую политику преследования и «истребления» старообрядческих наставников, представители государственной власти, вместе с тем, были вынуждены констатировать факт отсутствия ожидаемого результата.

Государственным репрессиям подвергались не только лица, осуществлявшие обрядовую сторону духовной жизни староверов, но и каралось само проведение обрядов с привлечением к ответственности всех его участников. В этом смысле «особым проявлением раскола» было старообрядческое бракосочетание, так называемый «сводный брак». Представители церковной власти были твердо убеждены в том, что «сводный брак является противным правилам святых Апостолов». Исходя из данных заключений, правительством принимались соответствующие меры по ликвидации «блудных» старообрядческих браков. Периодические издания тех лет писали: «Операция эта сопровождалась крайне прискорбными и гнусными сценами,– у раскольников, обвенчанных по-своему уже несколько лет и имеющих детей, отбирают жен, отсылают к родителям и устраивают волостной надзор» [3, с. 1236]. В документах Бийского Земского суда за 1864 г. записано: «Случаи сводных браков бывают часто, дела об них весьма многогласны, так в настоящее время в производстве Бийской Земской полиции семь дел, в которых заключается от 110 до 200 браков. При исполнении приговора по одному из таких дел случается разлучить несколько браков в одной деревне».

После расторжения «сводного брака», детей причисляли к семейству матери, отец же обязан был содержать ребенка, при этом, епархиальные власти подвергали разведенных процедуре убеждения перехода из старообрядчества в никонианство. В постановлении Бийского Земского суда от 30 декабря 1864 г. по этому поводу было записано: «Браки крестьян, соединенных по благословению их родителей, согласно 31 ст. X т. считать недействительными, а как они не согласились совершить брак по православным правилам, то детей их, от сих браков на основ. 134 ст. того же X т. признать незаконными и причислить по фамилии матери обязав отцов сих детей, согласно 1344 ст. Улож. обеспечить содержание последних». К примеру, в 1867 г. состоялся суд над 200 крестьянами Крутоберезовской волости, которые «сошлись сводными браками по благословению родителей без обрядов церкви». Приговор гласил: «Эти браки считать не действительными, детей от этих браков считать не законными и причислить к семействам матерей, обязав отцов обеспечивать содержание младенцев». «Сводные браки» устраивались также и между старообрядцами с одной стороны и никонианами с другой. Документы, исходящие из Синода говорят о том, что вопрос о старообрядческих браках заключенных лицами православно-никонианского исповедания был предметом «особого суждения». Венчание никониан по старым обрядам правительством рассматривалось как «совращение в раскол». Поэтому, «отпавшие в раскол» подлежали «духовному суду». Церковные власти обязаны были подвергнуть «совращенных увещанию таким образом, чтобы те осознали свое заблуждение». После этого на них накладывалась епитимия. «Совратители» по закону подлежали уже уголовному преследованию. Под категорию «совратителей» часто попадали и родители за «сводничество». Судебные дела о старообрядческих браках часто рассматривались Министерством Внутренних Дел и министром лично. Это говорит о том, что так называемые «сводные браки» рассматривались как «особый акт совращения в раскол» или как «особая крайность раскола».

О «драконовском» преследовании старообрядцев, заключавших брак по канонам своей веры, писало центральное периодическое издание «Современные известия» от 1879 г. в №261: «в Бийском округе, расположилось старообрядческое поселение по р. Бухтарме — Усть-Каменогорск. Заселили они эту местность еще с 1750 г., жили мирно и трудолюбиво, но молились по старине. И вот началось против них гонение: отыскивают у них попов, запрещают им богослужения, особенно потрясающими сценами сопровождаются расторжения браков. Некоторые старообрядцы живут семьями по несколько лет и имеют кучи детей; и вот семейство разведено, мать с детьми увозят от отца в другую деревню и отдают под наблюдение волостного начальства, нередко при этом она подвергается всевозможным оскорблениям. Семья лишается, таким образом поддержки отца. И такие супруги разводятся после десяти и пятнадцати лет брака. Производя следствие, заседатели позволяют себе самое бесцеремонное и грубое обращение: отбирают и жгут молитвенные книги, угрожают кандалами и т.п. В союзе с заседателями действуют доносами и побуждают к преследованию старообрядцев и местные священники, заменяя этими доносами пастырское обращение и действие проповедью». Применение силовых способов расторжения старообрядческих браков светские власти объясняли и оправдывали тем, что «разойтись по первому предъявлению судебного приговора, сошедшиеся браком никогда не бывают согласны».

Лишь с изданием закона «о раскольнических браках» от 19 апреля 1874 г. у старообрядцев появился шанс легализовать свою семью, официально оформить своих детей, избежать насилия со стороны властей. Однако, просьбы старообрядцев об отчислении от официального православия со ссылкой на закон 1874 г., за редким исключением, не были удовлетворены, так как почти все они являлись «тайными старообрядцами», по документам числившимися «православными».

Также жесткой регламентации подвергались такие старообрядческие обряды, как крещение и погребение. Их проведение было допустимо, однако не выполнимо. Во-первых, оговаривалось преимущество только для «явных старообрядцев», в то время как основная огромная масса староверов по документам числилась православными-никонианами. Во-вторых, проведение этих обрядов было невозможно без наставников или попов, которые регулярно подвергались государственному преследованию как «расколоучители» и были практически «вне закона», в-третьих, сам же обряд проведенный «как положено», расценивался не иначе, как «публичное оказательство раскола». Поэтому, как правило, обряды крещения и погребения у старообрядцев заканчивались судебным процессом. К примеру, томский губернский суд в 1881 г. рассматривал дело Ивана Зиновьева, совершавшего в своем доме обряд крещения. На суде Иван Зиновьев вины своей не признал, пояснив, что он исповедует истинно христианскую веру, т.е. старообрядчество. Приговор суда гласил: подвергнуть «виновного» наказанию как «расколоучителя», в отношении же детей было принято решение перекрестить их по обрядам официального православия [2]. Из данного документа видно, что старообрядческие обряды не только аннулировались, но и происходило, таким образом, насильственное (по решению суда) обращение в казенное православие.

В 1864 г. церковнослужители Николаевской церкви Каинского округа уведомили волостное правление, что крестьянин Степан Дмитриев Воробьев похоронил сына своего Георгия. Светскими властями было произведено следствие, в результате которого удалось выяснить, что отец, мать и дед умершего Георгия — младенца 4 мес., старообрядцы поморского толка.

Усопший был похоронен ими по поморским обрядам без участия представителей официальной православной церкви. Оказалось, что Сын Георгий на второй день своего рождения был крещен по обрядам официального православия. Родители его явились так же причисленными к этой же Церкви. Земский суд, в результате, посчитал «виновных» «уклонившимися в раскол» и, постановил: «виновных» подвергнуть аресту при Волостном правлении на 3 недели, с параллельным увещанием «оставить раскол» [1].

Сами старообрядцы характеризовали условия своей духовной жизни следующими словами: «Мы по канону, по псалтырю читаем и молимся, а больше боимся» [5, с. 61]. Г. Гребенщиков писал: «Напасти были настолько велики, что до указа 17 апреля 1905 г. старообрядцу нельзя было ни родиться, ни умереть, т.к. ни обряда крещения, ни обряда погребения, совершить было нельзя» [4, с. 41].

Таким образом, по твердому убеждению государственных властей, исполнение старообрядческих духовных обрядов способствовало «уклонению в раскол», поэтому однозначно расценивалось не иначе, как вид тяжкого преступления. Соответственно, в первую очередь, государственным репрессиям подверглись исполнители — старообрядческие вероучители, как «расколо- или лжеучители», как закоренелые государственные преступники. Их подвергали тюремному заключению или ссылке, с обязательным процессом «увещания». Судебно-следственные дела по старообрядческим наставникам курировал лично губернатор, эти дела также находились под пристальным вниманием МВД.

В решении вопроса старообрядческих обрядов светские и, в первую очередь, епархиальные власти были сторонниками исключительно административно-силовых методов. Насильственное расторжение старообрядческих браков и отлучение детей от их родителей, насильственное перекрещивание старообрядческих детей в синодальной церкви, жесткий полицейский надзор, часто граничащие с элементарным произволом и беспределом, служили проявлением государственной позиции по этому вопросу.

Вместе с тем, представители государственной власти, были вынуждены констатировать отсутствие ожидаемого результата. Старообрядцы проводили свои обряды тайно, а их наставники вели скрытный, катакомбный образ жизни.

Список литературы

1. ГАТО. Ф. 170. Оп. 2. Д. 9. Л. 5.
2. ГАТО. Ф. 21. Оп. 2. Д. 1272. Л. 2-18.
3. Гонения на раскол в Западной Сибири // Неделя. 1878. № 38. С. 1235-1236.
4. Гребенщиков Г. Река Уба и Убинские люди. Литературно-этнографический очерк // Алтайский сборник. Вып. 11. Барнаул, 1912. С. 1-80
5. Чудновский С.Л. Раскольники на Алтае (выдержки из дневника) // Северный вестник. СПб., 1890. № 9. С. 39-74.

«ЕДИНОВЕРИЕ» В ТОМСКОЙ ГУБЕРНИИ В XIX В.

Ильин Всеволод Николаевич

Одним из распространенных способов борьбы государственной власти и официальной православной церкви с «развивающимся расколом» в России стала так называемая единоверческая церковь. Создавалась она по указу императора Павла I, а в 1800 г., согласно утвержденному московским митрополитом Платоном положению, единоверческая церковь должна была стать промежуточной ступенью для перехода православных верующих от старообрядчества в никонианство. Все церковные службы в ней совершались по старым, дониконовским книгам, все староверческие обряды, чины, уставы и обычаи сохранялись. Разумеется, что в иерархическом отношении единоверческая церковь подчинялась новообрядческим архиереям. По замыслу главных учредителей единоверие, как чисто конфессиональное сообщество, было призвано обеспечить интеграцию старообрядчества в систему казенной синодальной церкви. Слившись с никонианством, единоверие должно было непременно исчезнуть.

Всего в XIX в. на территории Томской губернии удалось создать 13 единоверческих церквей: в г. Томске, в с. Устьянцевском Каинского округа, Межугорный храм Кузнецкого округа, четыре в Барнаульском округе (с. Шипицино, Дмитретитово, Суельга, Батуровское) и шесть в Бийском (с. Алтайское, Секисовское, Шемонаиха, Шипуновское, Орловское и д. Сибирячиха) [1, с. 194]. Данное распределение по округам не случайно. Единоверческие церкви создавались в местах наибольшей концентрации старообрядцев. Барнаульский и Бийский округа занимали первое и соответственно второе место относительно других округов по численности сторонников старообрядчества. Кроме того, такие населенные пункты, как Секисовское, Шемонаиха, Шипуновское были заселены старообрядцами — переселенцами из Польши, которые составляли большинство среди жителей этих поселений, которые по убеждению служителей официального православия являются более упорными фанатиками в смысле их религиозного упорства и антипатии к официальному православию. Единоверческие приходы, таким образом, организовывались в местах, где позиции старообрядчества были особенно сильны. Шипицинская единоверческая церковь, к примеру, была организована из старообрядческой часовни. В 20-30е гг. XVIII в. Шипицинские старообрядцы сожглись в своей часовне. Место сожжения сделалось с тех пор священным для старообрядцев. Во времена Екатерины II на этом месте была построена новая, которую старообрядцы называли собором. В начале своей реорганизации в единоверческую, эта часовня имела до 10000 прихожан-старообрядцев [4, с. 1091]. Поэтому, с целью обращения их в казенное православие и были открыты единоверческие приходы именно в этих селениях.

Первый единоверческий храм, был освящен в 1837г. в селе Секисовское. От него и берет свое начало единоверие в Томской губернии. Последними по времени открытия стали Межугорный, отстроенный в 1879г. и Орловский, освященный в 1892г. Синхронно с Секисовским храмом состоялось открытие Устьянцевской единоверческой церкви, в приходе которой первое время состояло до 1200 чел. В 1839г. была освящена Дмитриетитовская церковь, а в 1844г. Томский единоверческий храм. В том же году была обращена в единоверческую Шипицинская

поморская часовня. В храм часовня была перестроена сравнительно позже, в 1856г. Церковь в Суэнге была освящена в 1845г. епископом Афанасием.

Некоторые единоверческие храмы были организованы на основе старообрядческих часовень (Секисовский храм, Устьянцевская и Шипицинская церкви).

По официальным данным, общая численность единоверцев в 1837г. составляла 12496 чел., в 1850 — 19068, в 1866 — 35679, в 1899 — 26635 человек [3, с. 1110]. В 1887 г., по официальным данным единоверцев насчитывалось 20000, старообрядцев — не менее 80000, более чем на 1000000 общей численности населения Томской Губернии [6, с. 9]. Таким образом, наглядно видно, что число единоверцев было значительным. Однако, многие из них, по сути своей, оставались старообрядцами. На томском миссионерском съезде 1898г. общее состояние единоверия в Томской епархии характеризовалось так: «Из всех единоверцев только пятая часть может быть названа по своим действительным убеждениям и настроению истинными единоверцами, остальные же в этом отношении не отличаются от раскольников» [7, с. 188-189].

Следует отметить несколько основных причин «уклонения» старообрядцев от единоверия:

1. Административно-силовые методы причисления старообрядцев к единоверию. Светские периодические издания той эпохи пишут: «В Западной Сибири с издавна практикуются административные меры обращения раскольников в единоверие …Меры эти были в прежнее время довольно грубы и непоследовательны. Вместо увещания на раскольников просто открывали гонения, били их, садили в острог и т.д. Исправник Квятковский, к примеру, в 1857 г. записал бийских раскольников в единоверие против их желания под угрозами» [2, с. 1235-1236].
2. 2. Условность формального вступления старообрядцев в единоверие.

В официальных рапортах епархиальному начальству служители единоверческих церквей неоднократно указывали на «неискренность» перехода старообрядцев в единоверие. Данное явление объяснялось тем, что принявшие единоверие исходили из соображений «разных удобств» и в частности «удобств в деле бракосочетаний». Так как браки староверов официальной властью не считались законными, то многие из них были вынуждены венчаться в единоверческих храмах, причем на условиях перехода в единоверие. Ясно, что постановка предварительных условий перед староверами для узаконения существующих брачных отношений также никоим образом не могла свидетельствовать об искренности побудительных мотивов для вступления в единоверие.

Стоит отметить, что сами единоверцы тяготились своим двойственным статусом: они и не никониане, и не старообрядцы. Службы проходили по дониконианским обрядам, но зависимы они были от новообрядческих архиереев и от Синода, которые смотрели на них как на «раскольников», еретиков, как на людей невежественных, непросвещенных, абсолютно чуждых им. С другой стороны, единоверцы не имели и полного духовного единения и со старообрядцами. «Синод же продолжал благословлять к изданию прежние полемические книги, наполненные бранью и ругательствами на старые обряды и богослужебные книги; Часовники, Часословы и Псалтыри по-прежнему печатались с осуждениями и хулениями на двоеперстное крестное знамение как на обряд армянский и еретический. Единоверцы, находящиеся в подчинении никоновской Церкви, должны были считать и клятвы эти правильными и все

ругательства и осуждения на них правильными и истинными, то есть должны были признавать себя проклятыми и еретиками. Совсем они были не единоверны единоверческой церкви, а именование их «единоверцами» звучало лишь насмешкой и какой-то презрительной кличкой» — писал старообрядческий писатель и полемист Ф.Е. Мельников [5, с. 153-154].

Единоверие не получило ожидаемого большого распространения. На безусловных правах в единоверие вступила лишь незначительная часть старообрядцев. Зачисление старообрядцев в единоверческую церковь происходило насильственно. Также насильственным было и удержание в ней. Ф.Е. Мельников писал об этом: «Старообрядцы сразу поняли его сущность и сторонились его, как действительно опасной ловушки. Только в царствование императора Николая Павловича единоверие быстро и сильно разрослось: правительство насильно загоняло старообрядцев в единоверие, повсеместно по всей России, поотбирало у них церкви, часовни, скиты со всем их церковным имуществом, и все это отдало единоверцам. С награбленным имуществом оно расцвело, стало богатым, многочисленным, но зато более ненавистным и более чуждым всему остальному старообрядчеству» [5, с. 153].

Единоверие так и не смогло справиться с поставленной перед ним целью. Мечта российских властей (как светских, так и церковных) о постепенной интеграции старообрядчества в официальное православие так и не исполнилась. В результате единоверческий эксперимент оказался полностью не состоявшимся.

Список литературы

1. Беликов Д.Н. Томский раскол // Известия Императорского Томского Университета. Т. 18. Томск, 1901. 239с.
2. Гонения на раскол в Западной Сибири // Неделя. 1878. № 38. С. 1235-1236.
3. Из истории раскола в Томской Губернии // Исторический вестник. СПб., 1901. № 6. 1800с.
4. Из истории раскола в Томской Губернии в XIX в. // Исторический вестник. СПб., 1900. № 6. 1091 с.
5. Мельников Ф.Е. Краткая история древлеправославной (старообрядческой) церкви. Барнаул, 1999. 567с.
6. Отчет Братства Святителя Димитрия митрополита Ростовского в г. Бийске за 1887/8 гг., четвертый отчетный год // Томские епархиальные ведомости. 1889. № 3. С. 8-9.
7. Первый Епархиальный Миссионерский съезд в г. Томске. Томск, 1900. С. 188-189.

«СТАРООБРЯДЧЕСКИЙ ВОПРОС» В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Ильин Всеволод Николаевич

С момента проведения государственно — церковной реформы перед правительством сразу же остро встал т. н. «старообрядческий вопрос». Его решение затянулось более чем на два столетия.

Период 1666 — 1762гг. характеризуется политикой особой жестокости властей по отношению к старообрядцам. Церковные Соборы 1666 — 1667г. поддержали реформу и осудили всех, кто придерживался старых обрядов, как еретиков и раскольников, отлучая от церкви и предавая анафеме. Отлучение от церкви автоматически приводило человека в статус «вне закона» и подвергало жестокому наказанию. Еще по «Уложению» царя Алексея Михайловича 1649 г. за преступления против веры и еретичество полагалась смертная казнь. В дополнение этому приговору в 1685 г. царевной Софьей были изданы «12 статей», которые предписывали: «раскольников и лиц, оговоренных как распространителей раскола, пытать, а тех, кто стоять будет в пытке упорно и покорение Святой церкви не принесут и жечь в срубе и пепел развеять».

Взгляд на старообрядцев как на еретиков и злодеев был тут же усвоен и развит всеми официальными церковными полемистами на протяжении всей истории старообрядчества. В специальной литературе они обосновывали необходимость анафемы и казней. Об этом писали Игнатий Тобольский, Дмитрий Ростовский, Митрополит Стефан Яворский в своем обличительном сочинении «Камень веры» писал: «иного на еретиков …которые паче разбойников душу убивают и в царстве мятеж всенародный торят врачевания нет паче смерти» и т. д.

Епископ нижегородский Питирим, считая борьбу со старообрядцами своим «нужнейшим пастырским делом», издал руководство по борьбе с «расколом», в котором доказывалась необходимость физического уничтожения старообрядцев: «еретика убити молитвою или руками едино есть». В своей служебной записке Петру I, епископ Питирим, писал: «старообрядцы — церковные мятежники, государственные преступники, которые благополучию государственному не радуются». Исходя из данных заключений, он предлагал императору уничтожить все «тайные поселения раскольщиков», а их самих наказывать. Митрополит Сибирский Филарет Лещинский, также питая «лютую неприязнь» к «церковным противцам», рекомендовал Петру I: «церковных раскольников, отступивших от святой церкви и в упрямстве необратно стоявших — истребляти; а прочих, где явятся, всякими наставлениями приводить до соединения святой церкви, а непокорящихся — домы их разгробляти на великого государя, а их смерти предавати» [1, с. 47].

Петр I видел в старообрядцах главных врагов своих нововведений. Взгляд на старообрядцев, как на государственных преступников был официально утвержден в 1720г. Первый Российский император постановил: «раскольники — есть лютые неприятели, государству и государю

непристанно зломыслящие, а поэтому подлежат такой казни, как противники власти» [2, с. 37]. Петр I активно усвоил и развил практику «борьбы с расколом» от своих предшественников: при нем была сформирована основа «антираскольнической законодательной базы», имевшая своей целью строгое преследование старообрядцев. Рассматривая старообрядцев, прежде всего, как «неугодный и чужеродный элемент» для Российской империи, Петр I при этом, сумел использовать и их в имперских целях — старообрядцы были обложены двойным подушным окладом.

Единственным и исключительным способом «борьбы с расколом» для светских и церковных властей, в указанный период, служили репрессии. По словам одного из первых отечественных исследователей староверческого движения А. С. Пругавина в этот период «беспощадные пытки, бесчисленные, мучительные казни следуют длинным, беспрерывным рядом. Раскольников ссылали, заточали в тюрьмы, казематы и монастыри ...кровь лилась рекой. Все первые вожаки и предводители раскола умерли на плахе, сгорели в срубах, исчахли в заточениях. ...все, что только могло изобрести человеческое зверство для устрашения, паники и террора,- все было пущено в ход» [3, с. 31]. Так же стоит упомянуть падение Соловецкого монастыря в 1676 году, казнь Пустозерских страдальцев в 1682 г, разгрома в 1720-х Керженских скитов, разгром старообрядческого центра «Ветка» в 1735г.

Определенным «индикатором» проводившейся властью в отношении старообрядцев политики истребительного характера послужили многочисленные «гари» (добровольные самосожжения), проводившиеся по всей стране.

Период 1762 — 1825гг. в историографии характеризуется как период «либерализации политики государства по отношению к расколу». Однако, «либерализация» имела вынужденный характер и ее основными причинами явились, в первую очередь, внешнеполитические и фискальные интересы имперского государства. В это время старообрядцы в индивидуальных случаях получили отдельные временные уступки. В этом же году издается Манифест Екатерины II о прекращении судебных и следственных дел над старообрядцами: «по раскольническим делам содержащихся до сего освободить, а начатые следствия оставить». Вместе с этим, издается указ «о мерах по предотвращению самосожжений». Эти меры, на первый взгляд, явно гуманного характера, были продиктованы «прискорбным уменьшением податного населения империи», как следствие самосожжений и побегов старообрядцев. Действительно, побеги, либо «гари», исчисляемые от нескольких десятков, до тысячи человек, являлись настоящей хозяйственно — экономической катастрофой для новых, осваиваемых империей территорий (в частности, Сибири).

В 1762г. Сенат на основании манифеста Екатерины II издал указ, которым приглашал возвратиться добровольно в отечество русских староверов, бежавших в Польшу от государственных преследований. Добровольно возвратившимся прощались им их «грехи», давалась льгота от всяких податей и работ на шесть лет, по истечении которых они наравне со всеми остальными старообрядцами подчинялись установленному Петром I двойному податному окладу. Часть «поляков» пришла добровольно (многие из них были поселены на Иргизе, который позже превратится в крупнейший старообрядческий центр), остальные были выселены силой. Высланные «поляки» селились на правах государственных крестьян, с обязательством платить двойной оклад. В результате добровольной и принудительной выселки из районов «Ветка» и «Стародубье» старообрядцы были расселены в Забайкалье (семейские) и

на Алтае (поляки).

В 1791г. последовал указ Екатерины II «о даровании каменщикам желавших сделаться гласными правительству, готовых платить подати и помогать в обороне края русского подданства» и простить им их «вины». Вместе с прощением староверы освобождались от рекрутчины, от подушной подати, замененный ясаком, и имели право свободы старообрядческого вероисповедания.

Указы Екатерины II, как и последующие, предоставляющие староверам «частичные права» ни в коем случае не меняли отрицательного отношения к ним. «Милостивая» политика была вызвана колонизационными стремлениями имперского правительства, которое усмотрело в староверах прекрасных колонистов, способных производить сельхозпродукты «там, где их не хватает». Здесь учитывались интересы алтайской горнозаводской промышленности и интересы внешнеполитического характера. Главная цель заселения поляков — развитие хлебопашества для нужд горного дела.

«Каменщики», поселившиеся в верховьях Бухтармы и Катуни (с 1760-х гг.) основали ряд поселений и положили начало старообрядческим населенным пунктам в горном Алтае. В то время это была нейтральная территория с Китаем. Начав первыми осуществлять культурное и хозяйственное освоение региона, беглецы закладывали основу для будущей прочной колонизации этого богатого края русскими людьми, выполняли пригранично-охранительные функции.

1825–1855гг. — период правления Николая I. Правительство Николая I отменяются все уступки и послабления Екатерины II. В николаевскую эпоху старообрядцы были поставлены вне рамок общего имперского законодательства. Правительство видело в них исключительно главных идеологов религиозно-социального бунта, способных дестабилизировать устои самодержавно — имперского государства. В процесс «борьбы с расколом» в это время активно включается и Министерство внутренних дел. Преследования старообрядцев вызвали массовое бегство.

В 60е гг. XIX в. ситуация в стране изменилась настолько, что возвращение старообрядцам определенных гражданских прав не исключая более менее беспрепятственного отправления конфессиональных служб стало неизбежным. Издаются либеральные законы 19 апреля 1874г. и 3 мая 1883г. Однако они применялись только в отношении незначительной части старообрядцев. Вплоть до конца XIX в. старообрядчество по-прежнему продолжало оставаться бесправным, даже сравнительно с иностранными религиями.

Сложившееся отношение к старообрядцам, как к преступникам, злоумышленникам, помышляющим подорвать мощь государства, было настолько сильно и пустило такие глубокие корни, что наделение старообрядцев определенными правами произошло лишь в 1905г. с изданием закона «О веротерпимости» от 17 апреля. 17 октября того же года последовал Высочайший манифест, устанавливающий в России «незыблемые основы гражданской свободы на началах действительной неприкосновенности личности, свободы совести, слова, собраний и союзов».

Список литературы

1. Грекулов Е. Ф. Православная инквизиция в России. М.,1964. 167с.
2. Покровский Н. Н. Антифеодальный протест урало – сибирских крестьян – старообрядцев в XVII в. Новосибирск, 1974. 392с.
3. Пругавин А. С. Раскол и сектантство в русской народной жизни. М. 1905. 94с.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ЦВЕТОВАЯ ИНДИКАЦИЯ ПОДХОДОВ В КОНСАЛТИНГЕ

Бабанина Татьяна Андреевна

Понятие «цветной консалтинг» возможно толковать многозначно. Одни авторы по толковому словарю, понятие «цветной консалтинг» трактуют как, концепция фокусирования консалтинговых фирм на исследовании индивидуальных поведенческих черт и предоставления клиентам консалтинговых услуг, которые хороши внутри своих категорий и отличаемы клиентами [5]. С другой стороны, Комлев Н.Г считает, что данная экономическая работа особых экономических субъектов по консультированию различных субъектов рынка, к которым относятся: производители, продавцы, покупатели. Данные субъекты функционируют в различных сферах, к которым можно отнести: экспертную, техническую и экономическую деятельность, прогнозирование рынка (по товарам, услугам, лицензиям, ноу-хау, маркетингу) [3, с. 511].

Если говорить про суть цветного консалтинга, то он содержится в исследовании такового консалтингового продукта, который удовлетворяет посетителя в определенный период времени, под определенные факторы его введения в работу компании-заказчика. В случае если консалтинговый продукт не подходит требованиям клиента, то работа консалтинговой фирмы в целом рассматривается достаточно плохо. В этом случае заказчик вряд ли опять обратится к предложениям данного консалтера [4, с. 160].

Кроме того разумеется, что консалтинговая фирма, располагая штатом экспертов, владеющим высочайшей квалификацией, значительным уровнем интеллектуальности и неординарности, может давать рынку широкий комплекс услуг, основными их которых являются информационные и консультационные услуги, и оказывая услуги более сложного содержания, например, исследование больших, антикризисных бизнес-проектов [3, с. 111].

В случае если компания, оказывающая консалтинговые услуги, при разработке различной проектной документации в тоже время уделяет больше внимание экологии и защите окружающей среды, то здесь имеет место «зеленый консалтинг» [1,с. 10].

Если же при разработке проектной документации консалтинговая компания предопределяет функционирование своего клиента, как агрессивный маркетинг и при этом в разрабатываемом консалтинговом продукте основной упор делается на снижение роли конкурентов клиента, нивелирование его репутации и прочее, данные действия можно определить как «черный консалтинг» [4, с. 110]. Хотя подразумевается отстройка от соперников и поднятие имиджа компании-клиента лишь за счет исследования и введения в его работу творческих управленческих решений, которые напрямую либо косвенно имеют все шансы выделить данную фирму посреди соперников и свести все старания соперников на нулевые позиции [1, с. 12] .

Отдельные консалтинговые компании при разработке и предоставлении услуг консалтинга используют одни и те же стандартные подходы, в данном случае это можно объединить в одно понятие «синий консалтинг», то есть сугубо деловой, профессиональный и не выделяющийся

высокой конкурентоспособностью [2, с. 19]. Возможно отметить, что почти все фирмы локального значения действуют конкретно по этому принципу, что не только не содействует притягиванию новейших посетителей, хотя и не дает способности этим консалтинговым компаниям продвигаться на рынке данных профессиональных услуг.

Вновь одним цветовым решением в консалтинге имеет возможность быть белый цвет. С психологической точки зрения белый цвет ассоциируется с такими понятиями как воля, чистота и открытость. Эти же понятие можно перенести на консалтинговую работу и тогда уже «белый консалтинг» предполагает консалтинговую фирму, которая информационно открыта и дает редкие консалтинговые планы, с верными исследовательскими и финансовыми показателями, с прозрачными данными для всего рынка [5].

Часто говорится о таких качествах информации как прозрачность, открытость, но не все понимают сущность данных категорий Неоспоримым фактом является то, что каждый экономический субъект, в том числе и экономический субъект, оказывающий консалтинговые услуги, обладает особой информацией, которая является конфиденциальной и не может быть раскрыта другим субъектам рынка. В консалтинговых компаниях к конфиденциальной информации относятся данные о своих клиентах — это своего рода миссия и философия коммерческой деятельности консалтинговых компаний.

С целью обоснования и доказательства практической значимости авторского утверждения, был взят опрос, который был проведён компанией «ABC Консалтинг»: выборка — случайная, место проведения — центр города Омска; метод опроса — анкетирование (по разработанной автором анкете); продолжительность опроса — 2 дня, время — свободный график, март 2017 года. Результаты обрабатывались в приложении Excel. Обращение было к более чем 500 специалистам разных сфер деятельности, в конечном итоге, в анкетировании участвовали 330 человек. Анкета содержала 50 основных вопросов, а также включала некоторые сегментационные характеристики респондентов(пол, возраст и сфера деятельности).

В исследовании приняли участие 76% мужчин, и, соответственно, 24% — женщин. Основная аудитория представлена людьми в возрасте от 35 до 44 лет — 43%. В опросе приняли участие представители различных отраслей, в том числе (указано количество компаний): банк (4); турагентство (2); центр иностранных языков (1); магазин (5); редакция газеты/или журнала (5); агентство недвижимости (3); визовый центр (2); строительный холдинг (3); охранное агентство (4); салон красоты (2); финансовая компания (3); аудит-центр (2); фармацевтическая компания (2); лизинговая компания (2).

Основная часть анкеты была отведена вопросам, которые были ориентированы на выявление того, какими услугами консалтинговых фирм пользовались респонденты (их компании). Вопросы охватывали то, как респонденты понимают сущность понятия «консалтинг», их информированность о «цветном консалтинге» и о том, каких цветов может быть «цветной консалтинг».

Ответы распределились довольно неоднозначно:

1. самым востребованным является IT-консалтинг (110 человек);
2. многим респондентам понятие «цветной консалтинг» фактические не известно (220

человек ответили отрицательно);

В целом, расцветки для консалтинга именовались самые различные, в том числе привнесло в анкетирование спор и энергичные обсуждения.

Почаще называли желтый, черный и серый цвета. Не отвергались варианты красного и белого консалтинга, а также золотого и зеленого.

Возможно сделать вывод, что тема отыскала полезное отражение у респондентов, они правильно обращали внимание на вопросы анкеты и с готовностью, откровенностью и интересом отвечали. Исходя из полученных ответов проведенное анкетирование можно оценить как беспристрастное.

В данное время особенной репутацией используются подходы, которые связаны с зеленым цветом и имеют наиболее пользующее популярностью заглавие — «экологический», «эко», «био» и прочее [3, с. 11]. В консалтинговой области зеленый сможет полностью проявляться при исследовании проектной документации, антикризисных планов, бизнес-планов и иных консалтинговых товаров, которые в том либо другом уровне ориентированы на защиту социума от неблагоприятного действия окружающей их среды [4, с. 27]. Правомерно можно говорить и о защите бизнеса-клиента, о исследовании законодательно верной документации, на не ущемление прав и способностей клиента в его профессиональной работы и тому аналогичное.

В случае с обычным ведением консалтинговой работы можно говорить о «синем консалтинге», который наиболее ориентирован на составление деловой репутации самой консалтинговой компании и он не считается творческим, чем-то оригинальным и более нацелен на разработку стандартного консалтингового продукта, в определенные сроки и по определённым правилам [2, с. 90].

«Черный консалтинг» довольно тесно связан с PR-деятельностью, но здесь основной упор делается не на гласное «свержение» конкурентов, уничижение их статуса и прочее, что вполне входит в понятие в «пиар», а на такие виды стратегии как: профессиональная управленческая , маркетинговая и коммуникационная, которые могут вывести клиента на более высокий уровень развития и ведения его бизнеса [4, с. 202]. Можно предполагать, что консалтинговая фирма должна разработать для себя такие принципы предоставления конечного консалтингового продукта, которые бы доказательно, возвышали статус и положение клиента на рынке и среди конкурентов за счет использования инноваций, новых технологий и техники их реализации. Но при всем этом, упор в политике компаний-клиентов должен делаться на отстройку от конкурентов и возвышение собственного имиджа. В данном случае черный цвет здесь является негативным, он, скорее, выполняет функции — двигателя, путеводителя в конкурентной среде [4, с. 226].

Что касается «белого консалтинга», то он традиционно воспринимается позитивно и, как следствие, «белый консалтинг» — это всегда только открытая деятельность, которая направлена на предоставление клиентам профессиональных, уникальных услуг с высокой степень интеллектуализации [5].

Предпринята попытка вывести цветовую палитру консалтинга в четырех расцветках: зеленый,

синий, черный и белый и обобщить понятие «цветной консалтинг». Наконец, «цветной консалтинг» — это консалтинговые предложения, наделенные особой расцветкой в виду их окончательного результата, производимого на посетителей консалтинговой фирмы и в итоге на весь рынок. Зеленый, синий, черный и белый — просто ассоциируются в бизнесе с определенной работой, поэтому в консалтинговой деятельности имеют все шансы отыскать аргументированное отражение и становление. При этом, не делается существенное отличие в колористике консалтинга, только наделение отдельных его направлений своим цветовым содержание.

Список литературы

1. Иванов М.Г., Фербер М.Г. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг. – Москва: Альпина Паблишер, 2003.
2. Калужский М.Л. Практический маркетинг: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2012.
3. Комлев Н.Г. Консалтинг/ Словарь иностранных слов. – Москва: Эксмо-Пресс, 2006.
4. Коуп М. 7 основ консалтинга: учебник. – СПб.: Питер, 2007.
5. Цветной консалтинг/ Универсальная оценочная компания [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.uniok.ru/tsvetnoy-konsalting.html (дата обращения: 23.04.2017).

АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Кабанов Алексей Владимирович

Социально-трудовые отношения — система взаимоотношений между наемными работниками и работодателями, их представителями (управленческие структуры, профсоюзы и т.п.), которые выстраиваются при участии государства (органов законодательной, исполнительной власти и местного самоуправления). Данные взаимоотношения связаны с наймом, использованием, воспроизводством рабочей силы и направлены на обеспечение достойного уровня и качества жизни личности, коллективов и общества в целом. В связи с этим они объединяют различные направления: социально-экономические вопросы имущественных отношений; организационно-экономические и правовые институты, регулирующие заключение коллективных и индивидуальных договоров и соглашений, определение условий и размеров оплаты труда, разрешение трудовых конфликтов, участие работников в управлении производством и т.д.

В социально-трудовых отношениях постоянно претерпевают изменения, вызываемые изменениями, происходящими в общественном производстве в целом (организационные изменения). В свою очередь изменения в производстве вызываются влиянием как внутренней, так и внешней среды, то есть являются следствием социально-экономических процессов таких как развитие производительных сил, новая структура и качество рабочей силы; рост производства; изменения отношений собственности; разгосударствление в социально-экономической сфере и повышение роли социального партнерства; повышение качества жизни и создание объективных предпосылок демократизации, гуманизации отношений между «трудом» и «капиталом».

Вышеизложенное понимание социально-трудовых отношений и их развития в условиях организационных изменений сложилось в ходе развития экономической науки [1].

Выдвижению экономических теорий в сфере труда и социально — трудовых отношений дала толчок первая промышленная революция, в ходе которой претерпели существенное изменение как само общество, так и его трудовой уклад. По общему признанию начало новых социальных и экономических идей в сфере труда положено в 1776 году шотландским философом-моралистом, создателем экономической науки, Адамом Смитом в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов».

Смит главную причину богатства наций видел в людях: в их количестве, ловкости, изобретательности, трудовой этике, ментальности. Он полагал, что инвестиции в человеческий капитал, как стратегически важный ресурс для экономики, приведут к росту производительности труда. Немаловажным источником роста производительности труда Смит считал разделение

труда, что приведет к узкой специализации работника, способствующей развитию его навыков рабочего, сокращающей время, затраченное на производство единицы продукции. Разделение труда создает базу для развития обмена и машинного производства, вследствие чего Смит назвал общество большим меновым союзом, основанным на сотрудничестве. Разделение труда также усложнило и подтолкнуло к развитию социально — трудовые отношения. Революция в промышленности привела к смене класса ремесленников-одиночек на класс наемных работников. В таких условиях, как полагал Адам Смит, отношения между наемным работником и работодателем должны быть закреплены в контракте — договорные отношения, поскольку, по крайней мере частично, их интересы пересекаются. В целом же интересы работодателя противоположны не только интересам работников, но и общества в целом. К тому же работодателям легче объединиться и договориться, чем рабочим, и потому что их количественно меньше по сравнению с рабочими, и потому что закон на их стороне — не запрещает такого рода объединения.

Из этого, по мнению Смита, следует, что рынок, управляемый «невидимой рукой», приводит к конкурентным результатам, но заработные платы у рабочих при этом, как правило, ниже, чем они могли бы быть в «по-настоящему свободном рынке». Выход из этой ситуации Смит видел в организации профсоюзов, которые бы представляли и защищали права работников. Другая возможность для повышения заработной платы — это мобильность работников. Улучшения их положения можно добиться и посредством быстрого экономического роста. Повышение квалификации также способствует достижению таких целей [2].

В девятнадцатом веке исследование социально-трудовых отношений продолжили английские экономисты — последователи Адама Смита: Томас Мальтус, Давид Рикардо, Джон Рамсей Мак-Куллох, Уильям Нассау Сениор, Джон Стюарт Милль, являвшиеся представителями классической экономической школы.

Во второй половине девятнадцатого века в экономической науке получил развитие маржинальный подход, давший, в свою очередь, толчок к развитию неоклассической экономической теории, представители которой являются Уильям Стенли Джевонс, Леон Вальрас, Карл Менгер, Альфред Маршалл, исследовавшие социально-трудовые отношения с позиций вышеуказанного подхода.

Классические и неоклассические экономические теории, безусловно, отличаются друг от друга, но при исследовании социально-трудовых отношений используют общую методику, опирающуюся на следующие положения:

— человек — рациональное самозаинтересованное существо, стремящееся максимизировать свою полезность;
— закон убывающей отдачи;
— закон о народонаселении Томаса Мальтуса;
— теория заработной платы.

По результатам исследования заработной платы по названной методологии родилось и стало активно применяться понятие «железный закон», обосновывающий невысокий уровень заработной платы, обеспечивающий лишь физическое выживание работника. По утверждению экономистов высокая заработная плата способствует росту рождаемости, который

впоследующем неизбежно ведет к росту предложения на рынке труда, что в итоге приводит к снижению заработной платы. Вследствие этого, по объяснениям экономистов, заработная плата и прибыль находятся в обратной зависимости: «Все, что увеличивает заработную плату, необходимо уменьшает прибыль». Уменьшение прибыли снижает накопления, что в конце концов приводит к уменьшению инвестиций в производство. В результате этого не создаются новые рабочие места, что создает проблемы как для общества в целом, так и для самих работников.

В продолжение этого экономисты-классики считали, что профсоюзы не только не могут помочь улучшить ситуацию с заработной платой работников, но они даже бесполезны и губительны в этом случае, так как действия профсоюзов за улучшение экономического положения работников вынуждают работодателей использовать часть накоплений для повышения заработной платы. Это в дальнейшем снижает инвестиции и приводит в будущем к прямой потере рабочих мест. К тому же стачки и забастовки, организуемые профсоюзами, нарушают порядок производства.

То есть, экономисты-классики в экономическом анализе развития общества не учитывали вопросы морали и гуманитарное измерение, полагая при этом, что их теоретический подход к экономике, в сравнении с подходом Адама Смита, более «научный», который фактически же носит характер абстрактности и формальности в исследованиях. По рекомендациям классиков рабочим в борьбе за свои интересы необходимо проявлять сильный характер, совершенствовать изобретательность и предприимчивость, соблюдать трудовую этику. Такая трактовка в науке получила определение принципа экономического либерализма [3].

С 1870-х годов в экономической науке начинает формироваться маржинальное направление. Представители этой научной школы — К. Менгер, У. С. Джевонс, Л. Вальрас и другие, экономическую теорию строили на основе принципа снижающейся предельной полезности. В ходе развития данного направления сложился унифицированный подход к исследованию и моделированию любых экономических процессов, берущий свое начало с работ Альфреда Маршалла. Применяя этот подход, например, к заработной плате, Маршалл утверждал:

— заработная плата равна чистому продукту труда;
— предельная производительность труда управляет спросом на него и его ценой;
— заработная плата сохраняет близкую, хотя и косвенную, сложную связь со стоимостью воспитания, подготовки и поддержания энергии эффективного труда [4].

Представители неоклассической экономической теории, в противоположность А. Смиту, стали определять понятие национальное богатство, как богатство ее индивидов, а не богатство нации. При этом свободе деятельности граждан и максимуму их полезности способствует свободный рынок, обеспечивающий минимальное вмешательство государства в экономику. Согласно теории предельной полезности интересы потребителей ставятся выше интересов производителей. По заявлениям неоклассиков ими создана чистая экономическая наука, на которую не влияют история и культура. Предмет экономических исследований ими был сужен до изучения функционирования рыночной системы, ценовой координации экономических процессов и распределения ресурсов. Такие теоретические вопросы, например, как отношения классов или институты капитализма, ими не рассматривались вовсе. Неоклассики, по их

мнению, создали науку универсальную, наддисциплинарную, стремясь, в противовес ориентированным на человека биологии или социальным наукам, строить экономическую науку наподобие физике. Вследствие такого представления, как заявляли неоклассики, атомизированные участники экономических отношений действуют на рынке, подчиняясь объективным экономическим законам, и никакие социальные обязательства не влияют на их поведение. Понятия «справедливость», «социальная справедливость», «честность» неоклассики считают метафизическими, интерпретативными и, соответственно, бесполезными для экономического анализа. Эксплуатация труда, если и возникает, то длится недолго, так как рынок регулирует эти процессы. Джон Бейтс Кларк писал о том, что труд не эксплуатируется при капитализме, уровень заработных плат рабочих — справедлив, потому что соответствует величине вклада работника в создание прибавочной стоимости, который безлично оценивается рынком. Профсоюзы — вредны, поскольку являются формой монополии на труд. Заработная плата, являясь ценой труда, формируется под действием спроса и предложения на рынке труда [5].

С учетом изложенного основными методологическими положения неоклассической экономической теории, относящимися к экономике труда, являются самозаинтересованность, индивидуализм, рациональность, равновесие, конкурентные рынки и применение маржинального принципа ко всем сферам экономического анализа.

Марксистская политэкономия является основой леворадикального крыла экономической науки. Марксизм — теория общества и социальных изменений, применяемая также и для анализа социально-трудовых отношений. При этом важной особенностью марксистской теории является динамический подход к социально-трудовым отношениям и объяснение социальных изменений внутренней логикой. Она также относится к критическим теориям социально-трудовых отношений при капиталистическом способе производства, осуждающей капиталистические моральные ценности и отвергающей этику либерализма.

По теории Карла Маркса в сфере социально-трудовых отношений:

— труд не является товаром, на рынке труда продается рабочая сила, которая есть потенциальная физическая и ментальная способность рабочего к труду, способность производить большую стоимость, чем затрачивается на ее воспроизводство;
— нет другого источника создания стоимости, кроме труда рабочего, а его эксплуатация позволяет работодателю получать прибыль, которая есть не что иное, как реализованная прибавочная стоимость, созданная трудом работника;
— существуют различные способы увеличения прибавочной стоимости за счет усиления эксплуатации работника: путем удлинения рабочего дня (абсолютная прибавочная стоимость) и путем интенсификации труда (относительная прибавочная стоимость);
— система оплаты труда является несправедливой, поскольку работник получает лишь часть стоимости, созданной его трудом, а работодатель получает нетрудовой доход — прибыль за счет того, что он является узаконенным собственником средств производства, которые также в свое время были произведены рабочими;
— так же как и Смит, Маркс считает капитализм негуманным способом производства, поскольку развивающееся и усложняющееся разделение труда ведет к сужению специализации рабочего, к его отчуждению от процесса и результата труда;
— существуют два антагонистических класса в капиталистическом обществе — класс

капиталистов, владеющий средствами производства, и рабочий класс, «свободный» как от средств производства, так и свободный в правовом смысле (может продавать свою рабочую силу за заработную плату);
— противоречия интересов этих классов невозможно преодолеть в рамках капиталистического способа производства;
— безработица или «резервная армия труда» имеет тенденцию к увеличению, в то время как заработная плата имеет тенденцию к понижению в результате растущей конкуренции между капиталистами, стремящихся к сокращению издержек производства, что ведет к обнищанию рабочего класса и, как следствие, к социальной революции;
— профсоюзы возможны, они полезны для организации забастовок, борьбы за улучшение условий труда, повышение заработной платы, но недостаточны для решения основного капиталистического противоречия: противоречия между общественным характером труда и частной формой присвоения его результатов; соответственно, профсоюзы призваны выполнить не экономическую, а политическую функцию — способствовать объединению рабочих для политической борьбы всего рабочего класса со всем классом капиталистов за построение нового более справедливого общества без частной собственности на средства производства и эксплуатации человека человеком [6].

К леворадикальному направлению экономической науки в сфере труда и социально-трудовых отношений относят и работы анархо-синдикалистов Пьера Жозефа Прудона, М.А. Бакунина, и других. Существует утверждение, по которому анархо-синдикализм — это не теория, а план действий, призыв, адресованный рабочим. Анархо-синдикалисты основывались на таких положениях как создание бесклассового государства и предоставление широких прав, политической и экономической свободы обычному человеку.

Из работ Прудона усматриваются такие основные идеи анархо-синдикализма:

— децентрализация ответственности за порядок в обществе, т.е. децентрализация гражданского общества, организация общества как сети множества самоуправляемых коммун и кооперативов, самопомощь;
— децентрализация экономического порядка;
— отмена частной собственности без передачи ее государству, поскольку это может привести к диктату государства, тирании и большей эксплуатации;
— средства производства должны находиться в общественной собственности участников синдиката, прибыль от их использования должна принадлежать его членам;
— синдикат становится организационной формой для экономики и управления (правительства), экономическая свобода достигает максимума, решается проблема социально-трудовых отношений — отношений работника и работодателя (больше не существует ни работников, ни работодателей);
— ненасильственный переход к анархо-синдикалистскому обществу [7].

Последователи Прудона, в том числе и Бакунин, полагали, что все должно решаться более радикально — революционным способом. При этом пролетариату отводилась роль движущей революционной силы.

Теории социально-трудовых отношений разрабатывались и представителями немецкой

исторической школы — Вильгельмом Рошером, Фридрихом Листом, Луи Брентано, Густавом Шмоллером, Вернером Зомбартом, Адольфом Вагнером, Максом Вебером.

Исходными теоретическими положениями этой школы являлось следующее:

— экономика — это исторический процесс;
— экономическое поведение всегда социально обусловлено;
— экономическое поведение создается и регулируется системой этических убеждений;
— приоритет национальным экономическим интересам;
— опора в исследованиях на факты реальной жизни в большей степени, чем на абстрактную логику.

По вопросам труда и социально-трудовых отношений немецкая историческая школа занимает срединное положение между позициями английской классической/неоклассической школы (капиталистические отношения занятости, свободный рынок, государственное вмешательство в экономику должно быть минимальным) и марксистской/социалистической школы (отказ от капитализма, частной собственности на средства производства и капиталистических отношений занятости, работники как собственники и управленцы промышленностью).

Экономисты немецкой исторической школы экономический анализ трудовых отношений проводили с позиции экономики, социологии, права и этики. Дополнительно они учитывали историческое развитие общества, которое, по их мнению, связывало в единое целое части вышеназванного анализа.

Так, по заявлениям Шмоллера вышеперечисленные дисциплины — часть взаимосвязанного целого. С учетом этого немецкие экономисты понятие «экономический человек», применяемое в классической политэкономии, считали узким, характеризующим поведение человека экономике только с позиции его самозаинтересованности. На основе исследования хода истории они полагали, что экономическое поведение человека обусловлено социальными и культурными условиями, в первую очередь, социальными институтами, как определяющими правила и нормы экономической жизни и социально-трудовых отношений.

Немецкие экономисты считали, что проблемы в сфере социально-трудовых отношений могут быть решены путем реформ без разрушения рыночной экономики. С учетом этого они поддерживали профсоюзы, корпоративные программы, оказывающие помощь рабочим и способствующие развитие рабочего движения.

Английская политическая экономия подвергалась критике немецким научным экономическим сообществом. По их мнению, идеи классической школы, в основном, выдвигались только с учетом особенностей развития экономики Англии, вследствие чего не объясняли процессы, происходящие в немецкой экономике. Английские экономисты обосновывали индивидуализм, жажду прибыли, дух предпринимательства, ограничение вмешательства государства в экономику. Немецкие экономисты во главу угла ставили организацию, коллективизм, романтизм и сильное государство. Расхождения между двумя названными школами имелись и по вопросу социально-трудовых отношений. Это прежде всего было обусловлено историческим развитием общества и государства. Так, в Англии демократические институты развивались в течение столетий постепенно, что способствовало достижению определенной социальной интеграции,

не создававшей предпосылок и угроз революции. В Германии в тот период рабочий вопрос стоял остро, вследствие чего наблюдалась угроза революции. С учетом этого видение способов решения проблем в сфере социально-трудовых отношений было разным.

Впоследующем, как следствие двух мировых войн и ущерба, нанесенного фашистским режимом, роль немецкой исторической школы в экономической науке была сведена практически на нет. Однако, во многом, ее идеи унаследованы институциональной экономической теорией, социоэкономикой и различными теориями в сфере политической экономии, «регулируемых экономик» и экономики труда (теория социального государства, и др.) [8].

Таким образом, представителями классической и неоклассической школ, марксизма и немецкой исторической школы отмечалась неравность положения и разница в интересах работников и работодателей, выдвинуты идеи о «резервной армии труда», влияние социального и экономического при разрешении вопросов труда и социально-трудовых отношений, определены основы микроэкономического анализа факторов производства, в том числе спрос на труд и предложение труда, определена роль профсоюзов на рынке труда, разработана теория равновесия рынка труда в условиях неполной занятости, предложены теории заработной платы, и т.д. Тем самым, они заложили теоретико-методологические основы исследований в экономике труда и социально-трудовых отношений.

Перечисленные выше научные школы были созданы в условиях индустриальной экономики для решения ее проблем. Использование традиционных теорий социально-трудовых отношений (к примеру, теория социального партнерства, теория управлениям трудом, и др.) не дает возможности эффективного понимания и регулирования изменений в социально-трудовой сфере в современных условиях глобализации экономики.

В настоящее время можно выделить следующие ведущие научные школы социально-трудовых отношений: политэкономическая, институциональная, школа действия, школа рынка труда и управления человеческими ресурсами, системная школа. Но, несмотря на большое количество публикаций по проблематике социально-трудовых отношений, учеными признается недостаточная изученность потенциальных возможностей методологических подходов классических и неклассических экономических теорий, а также современных общетеоретических методологических разработок с точки зрения перспективного развития теории социально-трудовых отношений в условиях радикальных изменений и именно таких разработок, которые позволяли бы выявить влияние глобализации экономики на социально-трудовые отношения и разрабатывать рекомендации по управлению социально-трудовыми отношениями в условиях постоянных социальных и экономических изменений [9].

Таким образом, анализ развития науки в области «социально-трудовые отношения» показал, что в период постоянных социальных и экономических перемен, термин «социально-трудовые отношения» предполагает необходимость изучения трудовых отношений во взаимосвязи с другими направлениями жизни общества.

Современная экономика труда как теоретическая дисциплина изучает социально-трудовые отношения, используя методологический и методический инструментарий общей экономической теории. Предметное многообразие социально-трудовых отношений, а именно: отношения занятости, отношения по поводу организации и эффективности труда, отношения

по поводу вознаграждения за труд и др., изучаются многими научными школами экономической теории. В связи с этим в работе с позиции ее цели исследования проанализированы классические методологические основы научной области знания «социально-трудовые отношения», акцентировано внимание на тех моментах, которые отражают развитие представлений о социально-трудовых отношениях.

Список литературы

1. Владимирова, Л. П. Экономика труда [Текст] / Л. П. Владимирова - М.: Дашков и Ко, 2000. – 318 с.
2. Смит, А. Исследование о природе и причине богатства народов [Текст] / А. Смит - М.: Наука, 1993. - 570 с.
3. Волгин, Н. А. Экономика труда [Текст] / Н. А. Волгин, Ю.Г. Одегов - М.: Экзамен, 2004. – 736 с.
4. Маршалл, А. Принципы политической экономии [Текст] / А. Маршалл - М.: Прогресс, 1993. Т.1.- 314 с.; Т.2. - 310 с.; Т.3. - 351 с.
5. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда [Текст] / Б. М. Генкин - М.: Норма, 2009. - 464 с.
6. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии [Текст] / К. Маркс - М.: Политиздат, 1983. - 3883 с.
7. Прудон, П. Ж. Что такое «собственность»? или Исследование о принципе права и власти [Текст] / П.Ж. Прудон - М.: Республика, 1998. - 367 с.
8. Медведева, Т. А. Исследование процессов трансформации социально¬-трудовых отношений на основе расширенного системного подхода [Текст] / Т. А.Медведева - НГУ, 2013. - 346 с.
9. Эренбергер, Р. Дж. Современная экономика труда: теория и государственная политика [Текст] / Р. Дж. Эренбергер, Р. С. Смит - М.: МГУ, 1996. – 17 с.

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ МУП «ТЕПЛОВЫЕ СЕТИ» ГОРОДА ДАВЛЕКАНОВО РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Чуприна Анна Николаевна

Мотивация — это процесс побуждения каждого сотрудника и всех членов его коллектива к активной деятельности для удовлетворения своих потребностей и для достижения целей организации.

Система мотивации персонала в компании — это комплекс мероприятий, стимулирующих персонал не только непосредственно к работе, но прежде всего к особенной старательности и активному желанию работать, к получению высоких результатов своей деятельности и к желанию совершенствоваться, как профессионала.

Действительная мотивация персонала считается одним из наиболее значительных факторов конкурентоспособности передовых организаций. Грамотно мотивированный персонал, заинтересованный в эффективном и производительном труде, оказывают большое влияние на развитие предприятия. Поэтому успешная мотивация и стимулирование увеличивают шансы предприятия на процветание на 50%

Ключевой задачей менеджмента является управление имеющимися в постановлении предприятия ресурсами с целью получения рационального результата.

Процесс мотивации осуществляется с какой-либо ощущаемой неудовлетворенной потребности. Далее обусловливается задача, которая подразумевает, что для удовлетворения потребности требуется некое направление действий, посредством которых может быть достигнута цель и начаться удовлетворение потребности. В связи с этим представляет интерес изучение реальной ситуации с точки зрения решения проблем мотивации и стимулирования в компании, которая активно развивает свою деятельность в теплоэнергетики МУП «Тепловые сети» города Давлеканово Республики Башкортостан.

Давлекановское МУП «ТС» производит и реализует тепловую энергию от эксплуатации 11 котельных, мощностью от 0,2 Гкал/ч до 11,4 Гкал/час, с износом основных производственных фондов 41%.

Общее количество котлов 28 шт. Суммарная тепловая мощность котлов 51,65 Гкал/ч, подключенная нагрузка 30,82 Гкал/ч или 60 %. На сегодняшний день все котельные города переведены на природный газ.

Продолжительность отопительного периода в среднем составляет 5040 часов, с октября по апрель(май). Основными потребителями тепловой энергии являются население — 68,7 %, бюджетные организации — 17,6 %, промышленные и прочие потребители — 13,7 %.

Среднесписочная численность работающих составляет 104 человека.

В организации за долгий срок работы сложились определенные производственные основные принципы благодаря которым оно занимает первое место в городе, старается также, придерживается баланса интересов сторон участвующих в организации российской промышленности теплоэнергетики. Согласованная работа всех цехов организации позволяет бесперебойно работать в отопительный сезон. Несмотря на развитие мотивации и стимулирования работников Давлекановское МУП «ТС» испытывает трудности малоэффективного использования рабочих средств.

Всем работникам предприятия ежемесячно в первых числах месяца выплачивается заработная плата. По желанию работника в 20-ых числах выплачивается аванс (не более 30% от заработной платы), по желанию можно, и отказаться от аванса и получать полную заработную плату. Сотрудникам предприятия также предоставляется выбор, получать заработную плату наличными или получать на электронный лицевой счет в банке на выбор «Сбербанк», «Уралсиб», «ВТБ24». Для повышения отдачи и стимулирования производительности труда введен коэффициент, величина которого зависит от итогов ежемесячной прибыли предприятия. Он колеблется от 1 до 2, в среднем от 1,5 до 1,8. Коэффициент умножается на ставку, в итоге повышая зарплату персонала. Самой большой коэффициент в период отопительного сезона с октября по апрель (май). В честь праздничных дней сотрудникам комбината выплачивается премия, они награждаются ценными подарками, грамотами, имена наилучших сотрудников заносятся на Доску Почета. Каждому работнику ко дню его рождения предприятие выплачивает 5000 рублей. На Новый год организуется поздравление детей работников предприятия. Данные виды стимулирования сотрудников содействуют мотивации персонала. Не считая того, сотрудникам оказывается материальна помощь в связи с семейными торжествами и горестными мероприятиями.

На предприятии Давлекановское МУП «ТС» существует система применения санкций за несоблюдение трудового распорядка, прогулы, опоздания на работу, нарушение правил охраны труда, приведшее к аварии или несчастному случаю, хищение рабочего имущества, растрата, порча оборудования и иного имущества предприятия невыполнение должностных обязанностей: замечание, выговор, лишение премии, перевод на нижеоплачиваемую работу, увольнение.

Линейная организационная структура управления предприятия Давлекановское МУП «ТС» очень проста и имеет свои преимущества, а это

- четкая система связей функций и подразделений;
- ясно выраженная ответственность;
- быстрая реакция исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящих;
- согласованность действий исполнителей;
- оперативность в принятии решений;
- простота организационных форм и четкость взаимосвязей.

Линейно-функциональная структура эффективна до тех пор, пока высшее руководство в состоянии осуществлять межфункциональную координацию и контролировать выполнение главных видов деятельности организации. Простота и единообразие операционной

деятельности позволяют использовать линейно-функциональную структуру на практике многим организациям.

Список литературы

1. Галенко В.П.,Страхова О.А., Файбушевич С.И. Управление персоналом и эффективность предприятий. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 213 с.
2. Мухаметова Г.Н., Арсланбаев И.В. Совершенствование системы мотивации персонала на предприятии. В сборнике: Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий сборник научных статей. Министерство сельского хозяйства Российской федерации, Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2016. С. 368-370.
3. Жуковский И. В. Методика изучения и развития мотивации профессионального самосовершенствования сотрудников фирмы // Управление персоналом. – 2015. - №13. - С. 55-56.
4. Лукьянчикова Т. Л. Плати всегда, плати за все.... эффективный подход к совершенствованию оплаты труда на предприятиях: опыт развитых стран // Российское предпринимательство. - 2014. - N 7. - С. 153-157.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Попкова Анна Львовна

Общеизвестно, что грамотно организованная система внутрифирменного финансового контроля способна снизить негативное влияние внешних факторов, что, в свою очередь, позволяет сделать финансовое управление гибким, а компанию более эффективной, способной вносить коррективы в свою деятельность даже при малейшей волатильности экономики.

Одну из главных ролей в рамках организации финансового контроля в предприятии играет способность специалистов организации продуктивно управлять денежными активами. Поэтому каждая компания должна обоснованно подходить к решению вопросов, касающихся структуры денежных активов и оптимизации методик их координирования с целью грамотного управления корпоративными финансами.

Объём денежных средств, используемый организацией при осуществлении хозяйственной деятельности, обусловливает уровень её абсолютной ликвидности (способности компании незамедлительно рассчитаться по неотложным финансовым обязательствам), оказывает влияние на длительность операционного цикла, а также предопределяет потенциал компании к осуществлению инвестиционных вложений.

Рассматривая понятие денежных активов предприятия, необходимо сказать, что они представляют собой общий размер абсолютно ликвидных денежных средств, имеющихся в распоряжении организации на определённую дату [4, с. 244]. Иными словами, денежные активы являются сбережениями в форме готовых средств платежа, с помощью которых организация способна произвести оплату приобретаемых товаров, работ либо услуг, сформировать страховые резервы для непредвиденных потребностей в деньгах, избегая срочной продажи иных активов, а также для создания спекулятивных остатков при ожидании вероятного падения цен на финансовые вложения. Синонимом денежных средств предприятия является понятие «денежные авуары» (от французского «avoir», что значит «достояние, актив, имущество» [1, С. 18]).

Денежные активы организации состоят из:

— денежных средств, находящихся в кассе предприятия — средств, необходимых для удовлетворения текущих нужд компании. Так, потребность в наличных деньгах существует практически всё время, поскольку она может быть связана как с выплатой заработной платы, пособий, выдачей средств на командировки и расходы хозяйственного назначения работникам организации, так и с оплатой товаров, работ, услуг, приобретённых предприятием, наличными. Кроме того, существуют и обратные потоки

денежных средств в кассу. К ним относятся платежи наличными за предоставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги, поступления средств с расчётного счета в банке;

— денежных средств на расчётном счёте — свободных денежных средств в валюте РФ, хранящихся в банке. Расчётные счета могут быть использованы при осуществлении расчётов с бюджетом, поставщиками продукции, покупателями предприятия, а также различными дебиторами и кредиторами;
— денежных средств на валютном счёте — иностранной валюте, хранящейся на специальном валютном счёте в банке. Фирмы могут открывать и использовать валютные счета с целью осуществления экспортно-импортных и валютных операций иного характера;
— прочих денежных средств — находящихся в пути денежных средств (т.е. принадлежащих организации, но пока не зачисленных на её расчётный счёт), а также денежных документов (иными словами, документов, находящихся в кассе организации: дорожных чеков, акцизных марок, оплаченных документов для проезда, оплаченных путёвок в дома отдыха);
— краткосрочных финансовых вложений — различных вложений в финансовую сферу, рассчитанных на период до 1 года, ценных бумаг, имеющих высокую ликвидность (в т. ч., облигаций, акций, банковских депозитных сертификатов, полученных краткосрочных векселей) [10, С. 13-16].

Считается, что денежные средства, сами по себе не принося дохода, представляют собой неприбыльные активы. Тем временем, проблема выбора между наличием высокого уровня платёжеспособности и получением дополнительного дохода решается с помощью использования денежных эквивалентов, состоящих из краткосрочных, высоколиквидных вложений (государственных облигаций, векселей банков, депозитных банковских сертификатов, опционов, свопов, краткосрочных ценных бумаг прочих организаций, банковских овердрафтов и т.п.), которые можно быстро обратить в определённую сумму денежных средств без значительного риска изменения их стоимости.

Хотя описанные эквиваленты менее ликвидны, чем денежные средства организации, но именно благодаря их использованию предприятие имеет возможность получения дополнительного дохода.

Бесспорным фактом является то, что на результативность деятельности организации оказывает влияние обеспеченность организации оптимальным размером денежных средств, поскольку при недостатке денежных активов снижается ликвидность предприятия, увеличивается риск неплатёжеспособности, убыточности [9, С. 28], а при избытке денежных средств данный вид активов, не вовлечённый в производственно-коммерческий оборот, не приносит дохода.

Для оценки оптимальности денежных потоков (разницы между притоком денежных средств в фирму и их оттоком из неё [5, С. 433]) проводится анализ движения денежных средств, итоговой целью которого является разработка мер по ускорению оборачиваемости денежных активов, принадлежащих предприятию.

В свою очередь, данный анализ проводится с помощью ряда последовательных этапов:

1. изучается динамика притока денежных активов за определённый период по отдельным составляющим; сопоставляются темпы роста денежных потоков с темпами изменения активов, выручки от продажи, показателями прибыли, выявляется влияние внутренних (выручки от продаж) и внешних (займов, кредитов) источников формирования положительного денежного потока;
2. изучается динамика оттока денежных средств за определённый период по отдельным статьям использования денежных активов;
3. проводится анализ того, насколько положительный и отрицательный денежные потоки являются сбалансированными;
4. выявляется роль такого показателя, как чистая прибыль, в формировании чистого денежного потока, а также влияющих на него различных факторов. При этом учитывается качество чистого денежного потока. Так, при высоком уровне качества чистый денежный поток можно охарактеризовать с помощью роста удельного веса чистой прибыли, которая может быть получена за счёт увеличения выручки от продаж и снижения себестоимости. В то же время, при низком качестве большая часть чистого денежного потока получена благодаря увеличению уровня цен на реализованную продукцию;
5. проводится коэффициентный анализ (расчёт необходимых показателей, характеризующих, насколько эффективно денежные средства используются предприятием).

К инструментарию проводимого анализа и оценки движения денежных средств можно отнести:

— величину и знак чистого денежного потока по текущей деятельности. Исходя из определения текущей деятельности, которая основной целью определяет получение прибыли, можно сделать вывод о том, что величина чистых денежных средств по операционной деятельности должна быть положительной;
— соотношение чистого операционного денежного потока и чистой прибыли предприятия;
— величину и знак чистого денежного потока по инвестиционной деятельности. Поскольку при осуществлении инвестиционной деятельности происходит приобретение и продажа внеоборотных активов, то величина чистых денежных средств от деятельности указанного вида должна быть отрицательна (иными словами, платежи должны превышать поступления);
— величину и знак чистого денежного потока по финансовой деятельности. Поскольку ведение финансовой деятельности непосредственно связано с изменением объёма принадлежащего компании инвестированного капитала и размера заёмных средств, то величина чистых денежных средств, полученных от осуществления финансовой деятельности, должна быть положительна;
— величина соотношений чистых операционных, инвестиционных и финансовых денежных потоков [7, С. 34-35].

Общеизвестно, что для обеспечения бесперебойной финансово-экономической деятельности любого предприятия помимо постоянного вложения капитала необходимо поддержание стабильного уровня платёжеспособности. Именно поэтому организация должна осуществлять эффективную политику управления денежными средствами.

В российской практике, процесс, ориентированный на управление денежными средствами,

разделён на ряд этапов.

Так, первоочерёдной задачей является проведение анализа наличия и использования денежных средств организации в прошедшем периоде. Итоги такого анализа демонстрируют степень вовлечённости денежных средств в оборот предприятия, выявляется их оборачиваемость. Помимо вышеуказанного происходит изучение эффективности отвлечения временно свободных остатков денежных средств в финансовые вложения, носящие краткосрочный характер, а также расчёт рентабельности результатов этих действий.

На втором этапе организации необходимо оптимизировать средний остаток денежных активов, для чего остаток делится на такие составляющие, как операционный, страховой, компенсационный и инвестиционный.

Операционный остаток, представляющий собой основную составляющую денежных активов предприятия, создаётся для проведения текущих платежей при приобретении сырья, материалов, оплате труда работников, уплате налоговых отчислений в бюджет и т.п.

В свою очередь, резервный (или страховой) остаток денежных активов создаётся с целью страхования рисков различного характера (например, при несвоевременном поступлении денежных средств от производственной деятельности организации из-за ухудшения соотношения спроса и предложения на рынке, при снижении скорости платёжного оборота и т.п.).

Следующий вид остатков денежных активов фирмы — компенсационный — создаётся в соответствии с требованиями банка, который осуществляет расчётное обслуживание организации, а также оказывает ему иные виды банковских услуг. Так, компенсационным остатком называется неснижаемая сумма денежных средств, хранящаяся предприятием на собственном расчётном счёте в соответствии с соглашением, заключённым между организацией и банком. Именно наличие такого остатка служит условием выдачи необеспеченных (бланковых) кредитов, а также возможности пользования широким перечнем банковских услуг.

Наконец, инвестиционный или спекулятивный остаток денежных средств создаётся для проведения высокоэффективных финансовых вложений на краткие сроки при благоприятном соотношении спроса и предложения на денежном рынке. Однако при образовании такого остатка важно помнить, что он может создаваться только лишь тогда, когда потребности в формировании денежных остатков предыдущих видов удовлетворены полностью.

А совокупный размер среднего остатка денежных активов на предстоящий период вычисляется с помощью сложения рассчитанных потребностей в отдельных видах денежных остатков [6, С. 61-65].

На третьем этапе процесса, ориентированного на управление денежными активами, выбираются наиболее эффективные формы регулирования остатка денежных средств с прежней целью обеспечения постоянной платёжеспособности фирмы благодаря обоснованному размеру потребности в рассмотренных выше остатках денежных средств.

Для осуществления такого регулирования составляются бюджеты (сметы) поступления либо

оттока денежных активов по каждому виду деятельности организации в совокупности. Далее по информации, полученной после составления бюджетов, происходит изучение и анализ диапазона колебаний денежных остатков в различные периоды времени, а затем — оптимизация величин данных активов. Сумма денежных средств, высвобожденная в результате указанных операций, может быть инвестирована в краткосрочные финансовые вложения либо в иные активы [2, С. 54].

Однако стоит отметить, что бюджеты поступлений и оттоков денежных средств на будущий год с помесячной разбивкой дают только общие основания управления потоками денежных активов в организации, поскольку в течение месяца денежным потокам может быть присуща высокая динамика и нестабильность. Для устранения недостатков такого рода используется оперативное управление финансами.

Инструментом оперативного планирования, регулирования и контроля движения денежных потоков предприятия выступает платёжный календарь, состоящий из трёх основных функциональных блоков — планирование выплат, планирование поступлений денежных активов, формирование платёжных документов [3, С. 103].

В свою очередь, эффективное использование денежных активов, являющихся временно свободными, осуществляется на четвёртом этапе процесса управления денежными средствами. Для реализации данного этапа можно использовать депозитные вклады, открывать контокоррентные счета в банках, применять высокодоходные фондовые инструменты [8, С. 56] и т. п.

Наконец, на завершающем этапе процесса управления денежными активами предприятия происходит организация высокоэффективной системы, контролирующей использование денежных средств организации. Для оценки уровня действенности и надёжности её функционирования проверяются критерии наличия текущей способности организации рассчитываться по своим обязательствам, а также эффективности созданного предприятием портфеля с краткосрочными финансовыми вложениями.

Подводя итоги, необходимо отметить, что грамотно организованное управление денежными активами, являясь составной частью системы внутреннего финансового контроля компании, обеспечивает финансовую независимость предприятия и позволяет поддерживать его ликвидность на высоком уровне. Это — одно из неотъемлемых условий для успешного развития, наращивания конкурентоспособности и выхода компании на новые рынки.

Список литературы

1. Азрилиян О.М., Калашникова Е.В., Квардакова О. В.. Новый экономический словарь – М.: Омега-Л, 2013
2. Бригхэм Ю., Хьюстон Д. Финансовый менеджмент. Экспресс-курс. — СПб: Питер, 2013
3. Бродский Б. Е., Жарковская Е. П. Антикризисное управление. – М.: Омега-Л, 2011
4. Корпоративные финансы: Учебник для вузов/ Под. ред. Романовского М. В., Врострокнутовой А. И. - СПб: Питер, 2011

5. Словарь финансовых терминов и понятий/ Под. ред. Маслакова Н. В. – М.: Эксмо, 2011.
6. Васильева Н. Резервный остаток денежных средств организации: понятие, необходимость формирования, методика расчета// Сибирская финансовая школа. - 2013. - № 2
7. Климова Н. Анализ денежных средств в целях налогового консультирования // Экономический анализ: теория и практика. - 2011. - № 3
8. Левда Н. Принятие оптимальных управленческих решений по размещению денежных средств на депозитах банков// Экономический анализ: теория и практика. - 2013. - № 12
9. Луценко С. Политика управления денежными средствами компании и издержки их корректировки// Финансовый менеджмент. - 2011. - № 3
10. Ремизова О. Учёт денежных средств на предприятии// Современный бухучет. - 2011. - № 3

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ - НАСУЩНЫЙ ВОПРОС В XXI ВЕКЕ

Сайфидинов Борис Семенович
Табатчикова Алена Петровна

Современные окружающие проблемы — до известной степени последствие задержки экономической мысли. Природа — неисчерпаемый источник ресурсов, которые можно и нужно неограниченно эксплуатировать, не задумываясь над последствиями. Так, тип, развитый развитием современной экономики, может быть охарактеризован разрушением природы, на основе использования средств производства, созданного без экологических ограничений. Такой тип экономики приводит к истощению полезных ископаемых и сверхэксплуатации возобновляемых ресурсов со скоростью, которая превышает возможности ее естественного воспроизводства. Техногенная экономика порождает ухудшение биосферы и загрязнение окружающей среды из-за экономической деятельности человека. Экономика всегда была направлена на удовлетворение материальных потребностей общества. В процессе эволюции общественные потребности увеличивались, делая необходимым дальнейшее развитие технологии. В результате в 20 веке экономическое развитие уже немыслимо без научно-технического прогресса, обеспечения и поддержания постоянных темпов роста производства, что подразумевает все большую зависимость от природных ресурсов. Безусловно, имеющиеся в наличии природные и людские ресурсы, уровень технических знаний, система институтов определяют условия функционирования экономики. Общество всегда зависело от природных ресурсов, но проблема в том, что это зависимость не учитывается в экономике. Человек стремится потреблять, а не сохранять. Таким образом, основное противоречие между экономическим и экологическим развитием заключается в том, что, с одной стороны, экономика должна развиваться, с другой стороны, это развитие порождает пагубные для окружающей среды последствия. Экологизация экономики — это процесс введения экологического фактора в анализ экономических показателей развития. Этот процесс предполагает разработку методов учета экономических потерь производства от снижения качества ОС и их минимизацию. По оценкам ученых, сложившаяся на сегодняшний день, экологическая ситуация чрезвычайно опасна для будущего России. При существующем типе развития экономики ожидаемый экономический рост будет способствовать дальнейшей деградации окружающей среды. Экологизация экономики нацелена на снижение природоемкости производства. Она сопровождается сдвигом центра экономического анализа с затрат и промежуточных результатов на конечные результаты экономической деятельности и далее на прогнозируемые тенденции развития.

Природные ресурсы предполагались неистощимыми, и уровень их потребления по отношению к возможностям их восстановления и запасам не рассматривался в числе определяющих параметров. Вне рассмотрения оставались и последствия экономического развития в виде различного рода загрязнений, деградации окружающей среды и ресурсов. Не изучалось и обратное влияние, обратные связи между экологической деградацией и экономическим развитием, состоянием трудовых ресурсов, качеством жизни населения.

К чему же привело развитие экономики и человеческая деятельность? Загрязнение окружающего нас мира,– океана, воздуха и воды — что называется «парниковым эффектом», вырубка лесов, опустынивание, исчезновение многих видов растений и животных. Это всего лишь некоторые основные формы антропогенного воздействия на окружающую среду. Рассмотрим это воздействие на некоторых фактах: постепенное исчезновение озонового слоя планеты, сокращение запасов полезных ископаемых, загрязнение нефтью и нефтепродуктами Мирового океана, засорение почвы химическими удобрениями, варварское истребление растительного мира, а вместе с ним и животных. По данным ООН, через тридцать лет вследствие увеличения мощностей производства и массового уничтожения лесов, общий температурный фон планеты поднимется ещё на 3˚С. Этого достаточно, чтобы ледники Арктики и Антарктики стали таять ещё быстрее. Уровень Мирового океана при этом поднимется на полтора метра. А дальше по сценарию самого страшного апокалипсиса: штормы, ураганы, засухи, наводнения и т.д. [5]. На ухудшение экологической ситуации в России влияет ряд экономических и юридических факторов, действующих в разных сферах, на разных уровнях и с различным масштабом воздействия:

— макроэкономическая политика, приводящая к экстенсивному использованию природных ресурсов;
— инвестиционная политика, ориентированная на развитие ресурсоэксплуатирующих секторов экономики;
— неэффективная секторальная политика (топливно-энергетический комплекс, сельское хозяйство, лесное хозяйство и др.);
— несовершенное законодательство;
— неопределенность прав собственности на природные ресурсы;
— отсутствие эколого-сбалансированной долгосрочной экономической стратегии, недооценка устойчивого развития;
— на региональном и локальном уровне недоучет косвенного эффекта от охраны природы (экономического и социального), глобальных выгод;
— инфляция, экономический кризис и нестабильность экономики препятствуют реализации долгосрочных проектов, к числу которых относится большинство экологических проектов;
— природно-ресурсный характер экспорта;
— существование действенного стимула в виде получения значительной и быстрой прибыли от переэксплуатации или продажи природных ресурсов (нефть, газ, лес, руды и пр.) и т.д. [2].

Есть еще одна немало важная причина ухудшения экологии, экономический рост. Экономический рост — долгосрочное увеличение производственной способности страны, основанное на техническом прогрессе, способное обеспечить население растущим многообразием материальных благ.

Индустриализация и экономический рост порождают такие отрицательные явления современной жизни, как загрязнение, выбросы, ухудшение облика городов, транспортные заторы и т. д. Все эти издержки экономического роста возникают, поскольку производственный процесс лишь преобразует природные ресурсы, но не утилизирует их полностью. Почти все, что вовлекается в производство, со временем возвращается в окружающую среду в виде

отходов. Чем значительнее экономический рост и выше уровень жизни, тем больше отходов должна будет поглотить или попытаться поглотить окружающая среда. Дальнейший экономический рост может означать только удовлетворение все более насущных потребностей при возрастании угрозы экологического кризиса.

Важнейшая причина ухудшения экологической ситуации в России — неэффективная, природоемкая структура экономики.

Важным показателем эффективности природопользования в целом является показатель природоемкости, определяемый отношением объемов используемых природных ресурсов и конечной продукции, полученной на их основе, а также удельными величинами загрязнений. Выделяются два типа (уровня) показателей природоемкости: макроуровень — уровень всей экономики и продуктовый, отраслевой уровень. Обратным по отношению к коэффициенту природоемкости является показатель природной ресурсоотдачи. Измерение показателя природоемкости в динамике может стать одним из главных критериев перехода к устойчивому типу развития. Уменьшение этих показателей на макроуровне — важное свидетельство перехода от сформировавшегося техногенного типа экономического развития к устойчивому типу. Главными для снижения «нагрузки на окружающую среду, уменьшения природоемкости являются технологические изменения, широкое использование новых, экологоприемлемых технологий. Особенно важны такие изменения для развивающихся стран, стран с переходной экономикой. Попытка технологического повторения процессов развития развитых стран может привести к крайне негативным экологическим последствиям. Необходимо осуществить технологический «скачок», базируя реконструкцию экономики на наукоемких, ресурсосберегающих технологиях (альтернативные виды энергии, экологические сельскохозяйственные технологии и пр.). В связи с этим нужны механизмы передачи прогрессивных технологий из развитых стран в развивающиеся и страны с переходной экономикой.

Подчеркивая необходимость уменьшения природоемкости как необходимого условия перехода к устойчивому развитию, конечно, следует понимать, что это уменьшение не является достаточным условием такого перехода. Здесь необходим учет многих социальных, экологических, экономических условий и ограничений.

Развитие экономики не должно влиять на экологию, поэтому для решения экологических проблем, можно выделить четыре критерия устойчивого развития на длительную перспективу. Данный подход основывается на классификации природных ресурсов и динамике их воспроизводства.

1. Количество возобновимых природных ресурсов (земля, лес и пр.) или их возможность продуцировать биомассу должна по крайней мере не уменьшаться в течение времени, т.е. должен быть обеспечен по крайней мере режим простого воспроизводства. (Например, для земельных ресурсов это означает сохранение площади наиболее ценных сельскохозяйственных угодий или в случае уменьшения их площади сохранение/увеличение уровня производства продукции земледелия, кормового потенциала земель для сельскохозяйственных животных и т.д.)
2. Максимально возможное замедление темпов исчерпания запасов невозобновимых

природных ресурсов (например, полезных ископаемых) с перспективой в будущем их замены на другие нелимитированные виды ресурсов. (Например, частичная замена нефти, газа, угля на альтернативные источники энергии — солнечную, ветровую и пр.).
3. Возможность минимизации отходов на основе внедрения малоотходных, ресурсосберегающих технологий.
4. Загрязнение окружающей среды (как суммарное, так и по видам) в перспективе не должно превышать его современный уровень. Возможность минимизации загрязнения до социально и экономически приемлемого уровня («нулевого» загрязнения ожидать нереально).

Эти четыре критерия должны быть учтены в процессе разработки концепции устойчивого развития. Их учет позволит сохранить окружающую среду для следующих поколений и не ухудшит экологические условия проживания [1, гл. 5.3].

Таким образом, можно сделать вывод, что утилитарное отношение человека к природе определило противоречие между экономическим и экологическим развитием. Нацеленность развития на экономический рост привело к глобальным экологическим проблемам, современные масштабы которых неисчислимы. Согласно высказыванию академика В.И. Кашина, из доклада на Пятом Невском экологическом конгрессе: результатом рассмотренных усилий является разумное существование экологически образованных граждан, действующих в меру своих способностей. Главная и первоочередная задача, стоящая перед человечеством в экосфере — остановить рост, а затем и существенно уменьшить природоемкость [4].

Список литературы

1. Учебник для вузов/ под ред. Э.В.Гирусова, «Экология и экономика природопользования», М., 2015г. - 607 с.
2. Экология. Акимова Т.А., Хаскин В.В., М.: 1999г. - 455 с. [Электронный ресурс] URL: http://nashol.com/2014012175413/ekologiya-akimova-t-a-haskin-v-v-1999.html
3. Влияние экономики на экологию. [Электронный ресурс] URL: http://allrefs.net/c54/35bwk/
4. В.И. Кашин в газете «Правда»: «Экологизация — главное условие устойчивого развития общества», 2012г. С. 7. [Электронный ресурс] URL: https://kprf.ru/content/106729.html
5. Экологические проблемы мира: апокалипсис от рук человека, [Электронный ресурс] URL: http://www.epochtimes.com.ua/ru/science/ecology/kologycheskye-problem-myra-apokalypsys-ot-ruk-cheloveka-102580.html

РОЛЬ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Хабибуллина Эльвира Ильфатовна

В среднем считается, что объем различной информации в обществе удваивается каждые 10 лет.

Восприятие подобного числа регулярно прибывающей, обновляющейся данных превосходит людские способности, то что способено послужить причиной к информативному упадку. То что ведь выполнять, для того чтобы следовать в ногу с периодом, а допустимо в том числе и немного превосходить его?

На поддержку нам имеют все шансы придти новейшие информативные технологические процессы, информатизация и компьютеризация сообщества.

Насколько результативным станет компьютеризация, возможно понимать предварительно, в случае если соблюдены 3 конкретных требование: наличие качественной технической, программного оснащения и высококачественной компании гарантийного сервиса. Все без исключения более и более увеличивается необходимость в кадрах, владеющих значительной компьюторной и промышленной грамотностью. Непосредственно по этой причине один с наиболее важных и требуемых познаний на сегодняшний день — компьюторная компетентность.

Основные области компьютеризации и информатизации сообщества на сегодняшний день последующие:

Экономическая информатизация в компании, её дисциплинированность и доставка. Имеется потребность непрерывного обновления финансовой данных о стоимостях, номенклатуре, счетах, пребывании спроса и предписания в государстве и из-за границей и т.д.

Формирование информативных услуг с целью сообщества, компьютеризация жителей с мишенью сохранить период, в некоторых случаях и средства и избавить период с целью творчества и самообразования.

Организация концепций общественного предоставления и здравоохранения, с применением электронно- вычислительной машины, компьютеризированных консалтинговых средоточий, усовершенствовать сервис инвалидов, стареющих, пациентов либо сиротливых людишек.

Компьютеризация урока и концепций создания, то что даст возможность приблизить и улучшить ход отыскивания познаний посредством формирование информативных двор и учащих концепций, журналов и книжек в электрическом варианте и т.д. В обычном является, то что размер разной данных в мире удваивается любые десять лет.

Восприятие подобного числа регулярно прибывающей, обновляющейся данных превосходит людские способности, то что способен послужить причиной к информативному упадку. То что

ведь выполнять, для того чтобы следовать в ногу с периодом, а допустимо в том числе и немного превосходить его?

На поддержку имеют все шансы придти новейшие информативные технологические процессы, информатизация и компьютеризация сообщества.

Насколько результативным станет компьютеризация, возможно понимать предварительно, в случае если соблюдены 3 конкретных требование: наличие качественной технической, программного оснащения и высококачественной компании гарантийного сервиса. Все без исключения более и более увеличивается необходимость в кадрах, владеющих значительной компьюторной и промышленной грамотностью. Непосредственно по этой причине один с наиболее важных и требуемых познаний на сегодняшний день — компьюторная компетентность.

Основные области компьютеризации и информатизации сообщества на сегодняшний день последующие:

Экономическая информатизация в компании, её дисциплинированность и доставка. Имеется потребность непрерывного обновления финансовой данных о стоимостях, номенклатуре, счетах, пребывании спроса и предписания в государстве и из-за границей и т.д.

Формирование информативных услуг с целью сообщества, компьютеризация жителей с мишенью сохранить период, в некоторых случаях и средства и избавить период с целью творчества и самообразования.

Организация концепций общественного предоставления и здравоохранения, с применением электронно- вычислительной машины, компьютеризированных консалтинговых средоточий, усовершенствовать сервис инвалидов, стареющих, пациентов либо сиротливых людишек.

Компьютеризация урока и концепций создания, то что даст возможность приблизить и улучшить ход отыскивания познаний посредством формирование информативных двор и учащих концепций, журналов и книжек в электрическом варианте и т.д.

ИТ в собственном формировании миновала ряд стадий:

1 период — вплоть до 2-ой пятидесяти процентов XIX в.– "ручная" методика. Связь (взаимосвязь) исполнялась посредством тенденции пакетов (депеш). Эффективность информативной обрабатывания существовала весьма невысокой: любое сообщение копировалось в отдельности ручным способом. ant. автоматический.

2 период — в замену "ручной" информативной технологические процессы в завершении XIX в. наступила "механическая". Существовали придуманы сочиняющая машина, мобильный телефон, диктофон, усовершенствована концепция социальной почты

3 период — 40-60-ые года XX в., возникают "гальванические технологии", т.е. стремительно применяются портативные диктофоны, гальванические сочиняющие машины, копировочные автомобили. Увеличивается свойство, возрастает размер бумаг.

4 период — возникновение в 2-ой середине 60-х лет крупных полезных электронно-

вычислительных машин в вычисляемых фокусах, то что начало основанием компьюторных технологий.

Очень значимым стадией в формировании информатизации сообщества считается руководство информативными технологиями.

Для высококачественной компании ИТ управления обязана включать равно как как минимум 3 основные элементы обрабатывания данных:

— обработка данных;
— учет;
— анализ и утверждение заключений.

Современное положение формирования ИТ:

— присутствие значительного числа индустриально ходовых двор сведений значительного размера, включающих данные почти согласно абсолютно всем типам работы компаний;
— создание технологий, которые обеспечивают диалоговый допуск общественного юзера к информативным ресурсам.
— расширение многофункциональных способностей информативных концепций, которые обеспечивают синхронную информативную обрабатывание БД с различной текстурой сведений;
— создание местных, функциональных проблематично-направленных информативных концепций разного направления в базе сильных пк и местных сеток;
— включение в информативные концепции умственного интерфейса, экспертных концепций, концепций механического перехода и иных научно-технических денег.

Информационное социум- данное стадия формирования культуры. В этот промежуток продуктами делаются сведения и познания. Данный период формирования и именуют информатизацией.

Информатизация сообщества обладает несколько плюсов и минусов.

Основные плюсы — введение информативных технологий и пк в любую область существования сообщества; Формирование денег взаимосвязи, коммуникационных технологий.

Развитие компьюторной грамотности у жителей; Допуск к данных в отсутствии ограничений; Общедоступность дображивающего создания и самообразования; Скелетные перемены в области экономики — продуктом делается сведения, а никак не изготовление продуктов; основные перемены в области общения, вида существования(взаимодействие, приобретения посредством сеть интернет и т.д)

Минусами информатизации возможно охарактеризовать повышение воздействия СМИ, посредством какие незначительная категория людишек способен воздействовать в все без исключения социум; в взаимосвязи с доступностью данных в угрозы индивидуальная существование людишек, либо в том числе и компании. В сеть интернет имеют все шансы оказаться индивидуальные сведения. В уклонение данного используется кодирование сведений; С-из-за весьма значительного числа данных трудно отыскать необходимое;

взаимодействие личностью к личности минимизировано, существование делается условной; престарелым народам трудно адаптироваться к новейшим факторам.

Пионерами в сфере информатизации существовали государства Веста и СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ. Страна восходящего солнца кроме того стремительно формировалась в этой области в 60-80-е года XX столетия. В взаимосвязи с увеличением изготовления появилась потребность обрабатывания наибольшего числа сведений.

Благодаря возникновению пк, деятельность с данными делается многоцелевой, возникают обширные способности с целью общения, размена сведениями.

Но немаловажно выделить, то что информатизация различается с компьютеризации. Единственный с 1-ый деяний к информатизации — применение познаний и сведений в абсолютно всех областях существования сообщества.

Компьютеризация только лишь 1-ый период информатизации, в отсутствии какого технически нельзя совершить последующий. Весьма значимым фактором считается уровень применения информативных технологий сообществом.

Присутствие пк в существования людишек оказывает большое влияние в эффективность работы, то что непосредственно сопряжено с конкурентоспособностью государства. Правительство способен осуществить разрешение стремительно вкладывать в изучения, область создания, усовершенствование свойства работы.

На сегодняшний день информативные технологические процессы — в базе абсолютно всех область изготовления, социума. Формирование информатизации способен запросить с страны воздержаться с миссии гарантировать финансовый увеличение государства, таким образом равно как информатизация обдает в себя глубокие экономические инвестиции.

На сегодняшний день стремительно совершается перемена промышленного сообщества в информативное, то что является последующей ступенькой формирования социума. Значимыми делаются познания, а никак не средства.

Все ведь никак не нужно выпускать из виду о цивилизованных ценностях, устоявшихся столетиями коммуникационных взаимосвязях. Немаловажно никак не утрачивать опыт деятельность с данными и её обрабатыванием.

Какие я можем совершить заключения? Информатизация неминуема! Данная стадия формирования сообщества в разных сферах: экономики, урока, технологий и т.д.

Основной препятствием в дороге к информатизации необходимо рассматривать эмоциональную неподготовленность сообщества к этому переходу. Необходимо увеличивать информативную цивилизацию и компьюторную компетентность жителей, в взаимосвязи с какими и информативные необходимости в очень невысоком степени. Макроэкономика только лишь принимается покупать особенности информатизации, однако считаю, то что довольно вскоре я сможем видеть глубокие перемены равно как в данной области, таким образом и в существования любого.

Список литературы

1. Информационное обеспечение –как основной фактор управления хозяйственной деятельностью Арасланбаев И.В., Шамукаева В.В. Novainfo.Ru .2015.Т.1.№32.С.42-45.
2. Роль информатизации в современном обществе Ганеева А.М., Арасланбаев И.В..В сборнике: актуальные вопросы экономико-статистического исследования и информационных технологий сборник научных статей: посвящается 40-летию создания кафедры «Статистики и информационных систем в экономике». МСХ РФ , Башкирский государственный аграрный университет. Уфа ,2011.С.267-268.
3. Федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002-2010годы)» Гарипова Л.Ф., Арасланбаев И.В..В сборнике :Актуальные вопросы экономико- статистического исследования и информационных технологий сборник научных статей : посвящается 40-летию создания кафедры «Статистики и информационных систем в экономике». МСХ РФ , Башкирский государственный аграрный университет. Уфа ,2011.С.273-274.

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В УРАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ

Сайфидинов Борис Семенович
Артюхова Ксения Сергеевна

В настоящее время в мире существует множество разнообразных проблем, которые значительно влияют на жизнедеятельность человечества. Все эти проблемы касаются абсолютно каждого человека, независимо от статуса, занимаемого в обществе или же от местожительства, например, качество питьевой воды, загрязнение воздуха в глобальных масштабах, все большее распространение опасных заболеваний, неплодородность почв, вырубка лесов. По этим причинам и еще многим другим, не менее важным, и вытекает основная проблема — проблема экологии.

Экологизация — это процесс последовательного внедрения идей сохранения природы и устойчивой окружающей среды в сферы законодательства, управления, разработки технологий, экономики и образования.

Экономика и экология имеют общий корень, который трактуется как "искусство ведения домашнего хозяйства".

Но, как известно, экономика часто противоречит экологизации.

Самые основные составляющие процесса экологизации экономики:

— кардинальное изменение инвестиционной структуры в экономике в направлении отраслей ресурсосбережения;
— введение различных объектов, факторов и условий экологического характера, особенно всей совокупности возобновимых ресурсов, в ряд экономической категории как равноправной с иными категориями богатств;
— подчиненность природных ресурсов и экономической производительности экологическому ограничению и принципам сбалансированного пользования природой;
— осуществление перехода производства в направлении роста качественных показателей, основой которого будут являться перемены в структуре отраслей и техническое переоборудование, непосредственно под контролем эколого-экономического характера;
— существенные расширения и уточнения систем платности за использование природных ресурсов;
— процесс перехода на иные принципы системы ценообразования, которые в полной мере будут учитывать экологические факторы, ущерб и риски;
— отвержение принципа остаточно-затратного подхода к мерам, касающимся охраны природной среды и включение функций по охране природы и защите окружающей среды в производственную экономику.[1]

В мире с каждым днем экологическая опасность возрастает, а так же возрастает и количество

объяснений данному явлению.

Вместо термина "экологизация" в мире так же используют понятие "зеленый рост". Зеленый рост подразумевает собой технологическую модернизацию, которая способствует уменьшению загрязнения окружающей среды, создание "зеленых" инновации и "зеленых" рабочих мест, переход к сокращению зависимости от углерода, развитие экологического образования, а так же обеспечение экологической устойчивости в целом.

Последний мировой кризис поспособствовал появлению "зеленой экономике", ведь именно экологические факторы оказывают непосредственное влияние на условия жизни человека.

Россия является одной из экологически неблагополучных стран. Лишь 1/3 еще не затронута деятельность хозяйственных организаций, и именно она спасает природу от гибели. Большая часть РФ дышит загрязненным воздухом, каждый третий житель страны пьет загрязненную воду, из-за плохой экологической обстановки ежегодно умирает около полуторамиллиона людей, а продолжительность жизни в загрязненных районах сокращается на 5-8 лет, согласно " Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года".[2]

Благодаря техногенному типу экономического развития появляются очаги экологического кризиса на территории страны и сопредельных государств. На данный момент 20% территории страны являются зоной кризисных экологических явлений, насчитывается 13 регионов с очень острой экологической ситуацией. И с каждым годом эти зоны расширяются, возникают новые кризисные участки. Тяжелая ситуация сложилась в промышленных зонах (Кузбасс, Урал, Курская магнитная аномалия и т.д.), аграрных регионах (Черноземье, Калмыкия и пр.), рекреационных зонах побережий Черного и Азовского морей.[6]

Если остановиться более подробно на экологизации экономики в Уральском регионе, то можно сказть, что Урал довольно большой, состоит из пяти областей, самый богатый природными ресурсами и индустриально развитый регион нашей страны. Крупные промышленные центры Урала: Екатеринбург, Челябинск, Нижний Тагил, Пермь, Магнитогорск, Уфа, Ижевск, Орск. Именно эти города лидируют по количеству вредных промышленных выбросов в окружающую среду. Жидкие и твердые частицы, которые попадают в атмосферу, оседают на почве, загрязняя города, поля и леса. Добываются полезные ископаемые в течение долгих лет, работают химические и нефтехимические предприятия, которые загрязняют окружающую среду нефтью, бензолом, оксидами серы, углерода, азота, аммиаком, фенолами и т.п.

Особенность Уральского региона в том, что он обладает мощным научно-техническим и экономическим потенциалом. Однако здесь до сих пор действуют старопромышленные заводы, и как следствие- не эффективность экономики региона.

Основы металлургической промышленности на Урале были заложены в начале XVIII века. Уральский чугун шёл не только на нужды российской промышленности, он много лет являлся основным экспортным товаром в Российской империи, и до сегодняшних дней в этом регионе производят больше всего чугуна, металлопроката и стали.

Металлургическая промышленность в дореволюционные времена развивалась исключительно в центральных и северных районах Урала, а с появлением коксующего угля она переместилась на юг. Экология Урала чрезмерно загрязнена, так как именно в этом регионе действует

огромное количество предприятий, которые сосредоточены на тяжёлой промышленности. Именно в Уральском районе расположены основные для нашей страны объекты топливной промышленности, чёрной и цветной металлургии, лесохимической индустрии, электроэнергетики и машиностроения. Большая часть этих предприятий до сих пор функционирует на устаревших технологиях, не соответствующих современным экологическим стандартам. Многие уральские месторождения уже сильно истощены, поэтому железную руду подвозят с других регионов России и Казахстана железнодорожным транспортом.Так же к резкому сокращению ресурсов питьевой воды привело глобальное загрязнение рек, сведение лесов, распашка крупных земельных массивов и в том числе охранных зон водоемов.

Увеличение бытовых и промышленных стоков отразилось на качестве воды в регионе, наиболее значительно загрязнены реки Свердловской области. Также загрязнены подземные воды вокруг большинства промышленных центров Урала, в том числе тех, которые используются для водоснабжения. К механическим загрязнителям воды необходимо отнести осадки и взвеси. Это нерастворяющиеся в воде частицы почв и ила, глины и песка, силикатные частицы, выбрасываемые в атмосферу предприятиями. Они замутняют воду и тем самым способствуют гибели всего живого в воде, тем самым способствуют вымиранию водоемов и рек.

Из радиохимических выбросов предприятий радиоактивные вещества попадают в водоемы и реки, пример тому химкомбинат "Маяк". Выбросы частично растворяются в воде, но оснаваная часть скапливаетсяч на дне и губит все живое. Печален и тот факт, что также страдает река Урал, которая на протяжении многих веков являлась основным источником питания народа, сейчас же она гибнет на наших глазах. В начале XX века рыба здесь добывалась тоннами, а так же белужья и осетровая икра, то в наши дни этого сделать уже невозможно, и во всем этом виноват человек. В водах реки Урал концентрируется повышенное скопление загрязняющих вещесвт. С появлением СНГ появился и вопрос о квотах на сброс воды. Обсуждение квот на воду превратилось в некую политическую игру, где интересы реки вовсе не учитывались, а правительства государств устраивают целые торги без учета интересов экологии, пытаясь достичь исключительно своих интересов.[7]

Если говорить о многочисленных свалках, то тут обстановка ничем не лучше, 20 млрд. скопившихся тонн промышленных отходов губят экологию Урала, в том числе и отходы действующих фабрик. Огромные территории предназначены под свалки для хранения промышленных отходов, причём большая часть этих отходов является серьёзной угрозой для экологии Урала. На территории одной только Челябинской области захоронения промышленных отходов составляют 15% от общероссийских показателей. Происходит заиление русла и разрушение береговой линии этой трансграничной водной артерии, по сути являющейся уникальным казахстанско-российским природным объектом.[5]

Влияет на экологическую ситуацию и то, что уровень практически не перерабатываются промошленные отходы, которые загрязняют окружабщую среду. В частности, показатели по переработке серы в серную кислоту из отходящих газов медеплавильных заводов Уральского района не дотягивают даже до 60%. В Свердловской области перерабатывается около 0,1% промышленных отходов, в которых содержатся цветные и черные металлы, не соотвествующие норме. Десяти тысяч земельных гектаров загрязнены отходами промышленных предприятий.

На мусорные свалки часто попадают токсичные отходы, которые в лучшем случае хранятся на территории предприятий или же в заброшенных карьерах. Насколько мне известно, во всём мире перерабатывается до 90% мусора, а у нас его либо закапывают в землю, либо сжигают, совершенно не задумываясь о последсвиях. Утилизации подлежит не более 1/10 от общего объёма «отходных» залежей. Здесь опасность видна на лицо, ведь весь сжигаемыей мусор не испаряется, а прямиком попадает в атмосферу.

Кстати сказать, четыре несанкционированных кучи мусора были обнаружены сотрудниками прокуратуры на улице Коммунистической в Екатеринбурге. Эти незаконные помойки образовались не сами собой, а людьми, которыесами же ухудшают условия своей жизнедеятельности, ни на секунду не задумываясь о том, к чему может это привести.

Уральский район является бесспорным лидером России по степени загрязнения воздуха вредными выбросами со стационарных источников: они здесь составляют более 20% от общего количества загрязнителей атмосферы.

Сильнее всего от проблемы загрязнения воздуха вредными выбросами со стационарных источников страдают экология Челябинской области и экология Свердловской области. В этих регионах находятся промышленные предприятия, которые обеспечивают более 10% вредных выбросов от общего количества загрязнителей атмосферы Уральского района. К примеру, ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» ежегодно выбрасывает в атмосферу более 300 000 тонн вредных веществ. Эта цифра равна сумме вредных выбросов за год со всех промышленных объектов Северо-Западного района. И это только одно из предприятий, загрязняющих экологию Урала. А ведь Рефтинская ГРЭС, расположенная в Свердловской области, ежегодно выбрасывает в атмосферу не меньший объём вредных веществ.

Кроме того, экология Урала активно портится десятками предприятий нефтеперерабатывающей и нефтедобывающей промышленности. К примеру, такие предприятия в Уфе каждый год выбрасывают в атмосферу 100 000 тонн загрязняющих веществ.

Зачастую концентрация в атмосфере Магнитогорска таких вредных веществ, как сероводород, этилбензол, диоксид азота, фенол, превышает предельно допустимые нормы в 13 — 20 раз.

По моему мнению, можно смело заявить, что экология Урала неблагополучна для проживания людей, уровень заболевания людей из-за плохой экологии с каждым годом увеличивается, многие города официально призаны как непригодные для проживания, но несмотря на это люди продолжают строить новые наносящие огромный вред производства и фабрики, будто к ним это не имеет никакого отношения. [5]

Уровень содержания тяжёлых металлов в почвах, находящихся вблизи предприятий чёрной и цветной металлургии, в десятки и сотни раз выше предельно допустимой нормы. Из-за горных разработок серьёзно нарушены земли, сильно изменились естественные ландшафты Урала. В результате многолетней деятельности по добыче железной руды с лица земли были полностью стёрты горы Высокая и Магнитная. Почти полностью выработан Челябинский угольный бассейн: он превратился в карьеры, ямы и отвалы пустой породы.

Серьёзной проблемой экологии Урала является и то, что немалое число нарушенных земель

располагается практически в городских центрах — на месте отработанных месторождений полезных ископаемых. К примеру, в Нижнем Тагиле такие земли составляют 30% от всей территории.

Изучая проблему загрязнения почв в Уральском регионе, мне стало известно, что экология Пермского края столкнулась с проблемой возникновения пустот объёмом 30 млн. кубических метров под жилой и промышленной зоной городов Березняки и Соликамск. Эти пустоты стали печальным последствием долговременной эксплуатации в Пермской области масштабного Верхнекамского месторождения калийных солей. На сегодняшний день существует серьёзная опасность затопления рудников и образования провалов на земной поверхности в Березняках и Соликамске. Тем более что в последнее время в этих городах часто случаются техногенные землетрясения, в результате которых возникают провалы глубиной более 4 м. При добыче и перевозке руд часть их рассеивается вдоль дорог и вокруг горных, горно-обогатительных предприятий. Движущийся по многочисленным дорогам автотранспорт, количество которого увеличивается год от года, вместе с выхлопными газами выбрасывает в придорожное пространство очень вредные свинец, бензапирен и другие токсичные вещества.

В Свердловской области повысился риск заболевания вирусными инфекциями. Уральцы свое продолжительно плохое самочувсвтие незадумываясь соотносят с плохой экологией, и они действительно правы. Организация «Зелёный патруль» регулярно составляет экологический рейтинг регионов России. По итогам минувшего лета Свердловская область заняла в нём непочётное 85-место из 85 возможных. Из этого следует, что регион отличился дурной экологией.[3]

В Уральском регионе довольно-таки часто проводятся независимые исследования атмосферного воздуха, почвы и так же постоянно обнаруживаются многократные превышения предельно допустимых концентраций всевозможных химических веществ. И как еще один из фактор- варварское отношение к зелёным насаждениям. Только в Екатреинбурге ежегодно вырубаются сотни гектаров насаждений: под строительство, под стоянки. Город обнажается, теряет защиту, как результат — ухудшение экологической обстановки.

Если обратиться к истории, то можно узнать, что одна из важнейших проблем экологии Урала — это радиационная обстановка на месте открытия первого российского комплекса по производству плутония ПО «Маяк»: в городах Озерск, Кыштым и прилегающих территориях Челябинской области. После взрыва ёмкости с радиоактивными отходами, случившегося в 1957 году, образовался Восточно-Уральский радиоактивный след, который представляет собой 2000 квадратных километров заражённых территорий. Более 500 000 жителей Челябинской области подверглись повышенному воздействию радиации. Сейчас здесь находятся представляющие потенциальную угрозу источники загрязнения: Карачай (озеро, хранящее жидкие радиоактивные отходы), могильники твёрдых промышленных отходов, каскад водоёмов, накопивших радиоактивные растворы. Данные источники создают реальную угрозу загрязнения радионуклидами бассейна реки Обь и Северного Ледовитого Океана. Река Теча получила серьёзную степень заражения радиацией из-за отходов ПО «Маяк» и была целиком исключена из системы водопользования.[4]

Принимая во внимание всё вышесказанное, можно сделать вывод, что на Урале огромное количество нерешенных экологических проблем. Долгое время люди пользовались

природными ресурсами Урала, не задумываясь о том, что будет после того, как будут уничтожены все богатства этого региона. Урал стал первым регионом в России, из которого люди уезжают только из-за неблагоприятной экологической обстановки.

Существует множество различных методов по решению экологических проблем, в первую очередь, нужно установить очищающие фильтры, восстанавливать леса и действующим предприятиям заменить старое оборудование на современное, которое соотвествует нормам и поддержанию экологии окружающей среды, а не ее ухудшению. Я считаю, что сами люди должны заботиться о благополучии своего региона, если они будут это делать, то ситуация и во всем мире значительно улучшится.

Но не менее важно то, что человек должен сам думать о своем мире, ведь человек имеет в себе два начала, одно природное, а другое социальное. Люди почему-то не задумываются, что загрязняя природу, они вредят в первую очередь себе, как её неотъемлемой части. Они ни на секнду не задумываются о том, что они наносят огромный вред экологической ситуации, думая только о получении своей собственной выгоде. Совершенно не правильно добиваться своего успеха ценой самого главного в нашем мире — ценой природы, не будет природы-не будет и жизни.

В настоящий момент существует множество организаций, которые, занимаются восстановлением природы. Но чего они смогут добиться, если после долгих трудов их работ кто-то просто возьмет и испортит все снова? Нужно каждому человуку задумываться о последствиях своих действий.

Чем раньше мы начнем возрождать природу, тем больше вероятность того что усилия не будут напрасными, и что человечество сможет выжить.

Список литературы

1. Резолюция всероссийской научно-практической конференции " Экологическая модернизация России: роль науки и гражданского общества" 25-26 октября 2010года.
2. Концепциz долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года.
3. Еженедельник "Аргументы и Факты" № 38 16/09/2015
4. Экология в промышленности России, 2011г,№4, стр.6-18
5. Статья "Дыши свободно. Экология Урала" 2011г.
6. Гофман В.Р.. Экологические и социальные аспекты экономики природопользования: Учебное пособие. - Челябинск: Изд. ЮУрГУ,2001. - 631 с.. 2001
7. 1998—2017 Информационное агентство «Фергана.Ру», статья "Казахстан-Россия: Загрязнение и обмеление трансграничной реки Урал угрожает Каспийскому морю."

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ НДС

Бычихина Кристина Валерьевна

Прогнозирование и планирование доходной части бюджета играют важную роль в бюджетном процессе. От качества этого процесса зависит объем финансовых ресурсов, привлекаемых для обеспечения выполнения возложенных на государство функций и задач. Прогнозирование налоговых поступлений требует анализа результатов и перспектив социально-экономического развития страны и ее регионов.

Взвешенность и результативность прогнозирования и планирования доходов бюджета существенно влияет на объемы бюджетных расходов. В современных условиях одной из основных предпосылок достижения цели укрепления финансового потенциала государства является максимальное наполнение государственного и местных бюджетов, которое в значительной мере зависит от состояния отечественной экономики в целом и ее регионов, в том числе выявление и приведение в действие неиспользованных резервов, материальных, финансовых и других ресурсов и от совершенства региональной политики.

Основой такой политики должно стать совершенствование системы реформирования бюджетной политики, в частности путем сбалансирования межбюджетных отношений, наращивания экономического потенциала регионов как основы укрепления налогового потенциала.

Несмотря на разносторонние подходы к определению сущности и составляющих налогового потенциала, необходимо отметить, что его структура в содержит три составляющие: реализованная (фактически уплачены налоговый долг и налоговые льготы), нереализованная (потенциальная — расширение налоговой базы за счет детализации экономики) и прогнозируемая (возможные налоговые поступления от повышения социально-экономического развития регионов) [3].

Планирование, прогнозирование фискальных платежей является неотъемлемой составляющей государственного налогового менеджмента в общей системе управления финансами. От уровня развития налогового планирования и прогнозирования налогов и сборов зависит своевременность и полнота выполнения плановых показателей, легитимность решения налоговых ситуаций, избежание создания условий для негативных событий, которые вызывают появление фискально-финансовых рисков а, соответственно, и увеличение некоторых статей расходов государственного или местных бюджетов.

Налоговое планирование, прогнозирование, в частности НДС, на макроуровне является комплексной работой фискально-бюджетных органов, которая предусматривает формирование реальных показателей (как качественных, так и количественных параметров) поступления налогов и сборов в перспективе. Это осуществляется с целью выполнения бюджетных задач, обеспечения прогнозируемых темпов социально-финансового уровня развития страны в

контексте общей законодательно закрепленной экономически-социальной концепции. Внедрение налогового планирования и прогнозирования НДС базируется на общих принципах налогообложения, целях и задачах налоговой политики.

Налоговое планирование, прогнозирование является центральным элементом налогово-бюджетного менеджмента, предусматривающий возможность получения желаемого финансово-социального результата в перспективе и оптимального использования методов, инструментов для достижения такого результата в условиях наличия фискально-бюджетных рисков [6].

По нашему мнению, налоговое прогнозирование и планирование НДС — это определение реальной и обоснованной величины поступления в государственный бюджет НДС и объемов его бюджетного возмещения и другого размера расходов, связанных с администрированием этого налога, формирования планов, прогнозов на основе общеэкономических показателей развития страны, учитывая влияние соответствующих факторов и факторов.

Специфика такого прогнозирования и планирования заключается в особенностях, которые характерны только для НДС, в частности то, что сумма оплаты налогоплательщиками определяется как разница между налоговым обязательством и налоговым кредитом, если субъект предпринимательской деятельности получит отрицательное значение, предполагается бюджетное возмещение.

Толкование любой экономической категории необходимо исследовать не только через призму сущности, а и через объект, субъект и собственно этапы такой деятельности. Объектом прогнозирования и планирования НДС является величина налоговых обязательств налогоплательщиков на следующие налоговые (бюджетные) периоды, то есть разработка реалистичных, обоснованных размеров сумм налога с учетом факторов влияния и минимальным уровнем погрешности.

Субъектами налогового планирования и прогнозирования НДС на макроуровне являются государственные органы, непосредственно обеспечивающие реализацию бюджетно-налоговой политики в стране. Систематизируют субъекты налогового менеджмента в зависимости от видов юридической действенности, регламента полномочий, можно выделить следующие группы: первая группа — органы законодательной власти, уполномоченные заключать нормативно-правовые акты в бюджетно-налоговой сфере. Другая группа — органы, на которые возложены функции внедрения бюджетной и налоговой политики. Третья группа — органы оперативного управления в налоговой сфере.

Важное значение имеет влияние макроэкономических факторов, действие которых на прямую или косвенно влияет на величину фискальных платежей, а соответственно на плановые, прогнозные показатели.

Такими макроэкономическими показателями являются:

— объем реального и номинального ВВП;
— уровень тенизации экономики страны;
— индекс потребительских цен;
— минимальная заработная плата;

— курс национальной денежной единицы;
— величина экспортно-импортных операций;
— уровень налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования;
— объем инвестиций [5].

Таким образом, учитывая влияние вышеупомянутых показателей, субъекты государственного налогового менеджмента на основе определенной методики осуществляют расчет плана и прогноза по НДС. Поэтому в контексте исследования необходимо рассмотреть систему методов такого планирования, прогнозирования.

В общем, методы налогового прогнозирования НДС с теоретической точки зрения можно дифференцировать на три основные группы:

— экспертный (основывается на предыдущем сборе информации и ее обработке, а также на суждениях экспертов по поставленной проблематике);
— экстраполяция (изучение предыдущего развития объекта и переноса закономерностей его развития в прошлом и настоящем на будущее);
— моделирования (исследования поисковых и нормативных моделей прогнозируемого объекта, относительно ожидаемых или намеченных изменений в его состоянии) [4].

Как отмечено выше, работа фискально-бюджетных органов по планированию налоговых платежей должна начинаться с оценки потенциального влияния различных факторов на объемы ожидаемых налоговых поступлений. Для этого целесообразно использовать методы, известные в теории статистики и экономического анализа.

Эти методы, при наличии информации о фактических и базовых показателях, позволяют рассчитать влияние отдельных факторов на результативный показатель.

К этим методам относятся:

— метод цепных подстановок;
— метод абсолютных разниц;
— метод относительных разниц;
— метод скорректированного показателя [2].

Эффективность налогового планирования и прогнозирования фискальных платежей по НДС напрямую влияет на уровень фактических поступлений и оценку выполнения Государственного бюджета России за определенный период по статье налоговых поступлений, поскольку исследуемый налог занимает ведущую роль в формировании таких доходов.

Учитывая низкий уровень фискальной и регулятивной эффективности НДС в России за последние годы, то можно сказать, что реформирование такой составляющей государственного налогового менеджмента, как разработка планов и прогнозов, должна устранять проблемы функционирования фискально-бюджетной сферы, а именно:

— высокого уровня налоговой нагрузки по НДС;
— наличие ритмичности и неравномерности поступления суммы НДС;
— дисбалансов фискально-бюджетной системы;

— значительное перераспределение налоговых поступлений, поступлений от косвенных налогов, в частности НДС через ВВП;
— невыполнение плановых показателей по НДС;
— непрозрачность и низкий уровень эффективности государственных органов соответствующей компетенции по разработке, соблюдении величины плановых показателей по налоговых поступлениях НДС [4].

Совершенствование процесса планирования и прогнозирования фискальных платежей по НДС необходимо осуществлять на основе следующих четырех концептуальных составляющих:

— повышение роли программно-информационного обеспечения;
— внедрение инновационных методов налогового планирования, прогнозирования НДС;
— совершенствование нормативно-правовой базы;
— увеличение уровня качества технико-кадрового обеспечения.

В заключении можно сделать вывод, что методика планирования, прогнозирования поступления платежей по НДС должна базироваться на зависимости между показателями социально-экономического развития страны и поступлением налога, что дает возможность не только повысить обоснованность и точность прогнозов, планов налоговых поступлений, но и обеспечить комплексность, согласованность экономического и социального развития страны в перспективе [5].

Список литературы

1. Васильева, М.В. Методы налогового прогнозирования на макроуровне / М.В.Васильева // Управленческий учет. – 2011. - №6 – С.63-73
2. Едронова, В.Н. Прогнозирование налоговых поступлений в субъекте Российской Федерации / В.Н.Едронова, Н.Н.Акимов // Финансы и кредит. – 2008. - №17. – С.51-54
3. Кузьменко, В.В. Методические проблемы прогнозирования налоговых доходов / В.В. Кузьменко // Экономика. – 2007. - №6. – С.19.
4. Основные направления налоговой политики в Российской Федерации. Режим доступа: http:/minfin.ru
5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. Режим доступа: http:/nalog.ru
6. Пешкова, Е.П. Моделирование прогноза налоговых поступлений в бюджет / Е.П. Пешкова, А.А. Пешкова, Л.В. Вардересян // Финансы и кредит. – 2008. -№20. –С.17-22.
7. Сидорова, Е.Ю. Налоговое планирование: курс лекций / Е.Ю. Сидорова. – М.: Экзамен, 2006. – 221 с.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КБР В 2016 ГОДУ

Пшиготижев Беслан Хасанович
Гергокаева Аминат Магометовна

Для большей части населения Кабардино-Балкарии наиболее актуальным остается рынок жилья. Рынок недвижимости по своей сути сложный и неоднородный механизм, регулирующий отношения по купле и продаже объектов недвижимости в зависимости от спроса и предложения. Несмотря на всю свою многоликость данный рынок является объектом интереса большого количества физических и юридических лиц, которые проявляют неподдельный интерес в понимании его текущего состояния, а также в выявлении актуальных тенденций его развития.

Основными характеристиками рынка жилой недвижимости являются высокая цена его объектов и низкая эластичность предложения по цене: при изменении стоимости жилья его предложение на рынке почти не меняется. Неэластичность предложения вызвана длительностью периода строительства. Поэтому существует постоянная взаимосвязь между изменением спроса и предложения. Так при росте спроса на жилье увеличение предложения на рынке первичного жилья возможно только через год-два, а при его сокращении строительство продолжается, что связано с высоким уровнем понесенных затрат. Такая природа взаимодействия спроса и предложения приводит к тому, что цена является основным регулирующим фактором, с помощью которого уравновешивается спрос и предложение. Именно поэтому на рынке жилья существует постоянная опасность возникновения ситуации, когда текущая стоимость жилья становится выше его справедливой рыночной цены, а в отсутствии корректирующей политики со стороны государства способствующей сглаживанию подобных явлений, это может привести к значительному увеличению амплитуды экономических циклов.

Ценообразование на рынке недвижимости обладает некоторыми специфическими особенностями, т.к. оно складывается из цены здания и соответствующего земельного участка. Рынок недвижимости во все времена притягивал к себе внимание, в связи со своей понятностью и доступностью всем слоям населения. Каждый имеет или использует в какой-либо степени недвижимость.

К концу 2015 года эксперты говорили о влиянии новых налогов на продажу недвижимости. В январе 2016года в Кабардино-Балкарии, как и в целом по стране начала действовать новая система оплаты налога на недвижимость. Рассчитываться он стал по кадастровой оценке, приближенной к рыночной стоимости, а не по оценке БТИ, как было раньше.Изменения затронули схему уплаты налога таким образом, чтобы исключить возможность скрывать доходы, полученные от сделки. По мнению ряда экспертов, цель нововведений довольно проста — наполнение бюджета. От некоторых политиков тогда даже прозвучало определение нововведений как "апофеоза безумства". Изменения в сфере налогообложения, не привело к

повышению цен, которое предсказывали многие эксперты. Так как часть россиян, решила избавиться от дорогостоящего жилья, чтобы уйти от высокого налога. Это в свою очередь, привело к увеличению общего объема предложения на вторичном рынке, и тем самым сдержало цены на недвижимость.

Одним из факторов, который мог существенно изменить цены на недвижимость является уменьшение объемов выдачи ипотечных кредитов, в связи с введенными санкциями против российских банков, но этого не случилось, благодаря госпрограмме льготного кредитования. При оценке рыночной стоимости следует помнить, что на нее влияет и период, в котором она рассматривается. В краткосрочном периоде на рыночную цену влияет главным образом спрос, так как предложение не успевает приспособиться к изменению спроса. В долгосрочном периоде влияние предложения усиливается, и оно активно воздействует на рыночную стоимость.

Изучая специфику ценообразования на рынке недвижимости, можно выделить два уровня факторов, влияющих на стоимость недвижимости. Первый уровень в масштабах страны, и второй уровень — города и районы. Рассмотрим 2-й уровень на примере КБР (табл. 1).

Таблица 1. 2-ый уровень — КБР (города, районы)

Местоположение	Транспортная доступность, пешеходная доступность
Физические характеристики	Физические параметры, функциональная пригодность и использование
Условия продаж	Залоги и заклады; особые условия сделок
Временные факторы	Дата оценки
Условия финансирования	Сроки кредитования; процентные ставки

Для более наглядного понимания, какова же все-таки реальная стоимость квартир в нашей республике, приведем следующие данные:

Таблица 2. Средняя цена квартир в Нальчике за кв. метр на январь 2017 г.

Количество комнат	Средняя цена	
Однокомнатные квартиры	46 512 руб/м^2	771 $/м^2
Двухкомнатныеквартиры	47 309 руб/м^2	784 $/м^2
Трехкомнатныеквартиры	48 366 руб/м^2	802 $/м^2
Многокомнатные квартиры	48 396 руб/м^2	802 $/м^2

*вычислены средневзвешенные значения цены квартир за 1 квадратный метр для различного количества комнат в Нальчике на вторичном рынке. Среди цен в пределах от 20 до 200 тыс. руб./м^2 для Нальчика.

Несмотря на все причины, в КБР рынок жилья остается актуальным для населения. Спрос на недвижимость поддерживается объективной потребностью населения в улучшении жизненных условий.

Список литературы

1. Волкова Ю. Н., Бабичева Н. В., Смирнова Ю. О. Анализ эффективности мероприятий при изменении назначения недвижимого имущества в современных условиях // Успехи современной науки. 2017. Т. 4. № 1. С. 140–142.
2. Анисимова И. Н., Баринов Н. П., Грибовский С. В. О требованиях к числу сопоставимых объектов при оценке недвижимости сравнительным подходом // Вопросы оценки. 2013. № 1. С. 2-7.
3. Горемыкин В. А. Стоимость земли и методы ее оценки // Вопросы оценки. 2016. С. 23-2
4. Факторы, определяющие цену объекта недвижимости [Электронный ресурс]: http://www.elfidel.com/articles/13943/ (дата обращения 15.03.2017) 8. Средневзвешенная стоимость 1 кв. м. первичного рынка жилья по районам [Электронный ресурс]: http://macon-realty.ru/analytics/show/?id=1617#!prettyPhoto [pp_gal]/6/ (дата обращения 15.03.2017).

EVENT-МАРКЕТИНГ В ПРОДВИЖЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ГОРОДОВ И СТРАН

Полецкая Ксения Петровна

В современных условиях глобализации и информатизации общества реклама окружает человека везде: на экранах телевизоров, на баннерах вдоль улиц и т.д.

Для того, чтобы создать у человека какое-либо отношение к своему бренду предприятия-производители прибегают к различным способам, но наиболее действенным и проникающим в сознание является такой способ как событийный маркетинг.

Событийный маркетинг (event-маркетинг) -это комплекс мероприятий, которые направлены на продвижение бренда во внутренней и/или внешней маркетинговой среде посредством организации специальных событий. Иными словами, событийный маркетинг представляет собой комплекс особых мероприятий и акций, способных не просто остаться в памяти, но и в ряде случаев стать новостью, информационным поводом, например партизанские акции, фестивали, ярмарки, выставки, массовые event-мероприятия и др. [5, с. 176]

Событийный маркетинг можно рассматривать с точки зрения совокупности методов и средств, преследующих одну основную цель — завоевать расположение целевой аудитории, привлечь потенциальных клиентов и сделать их постоянными [2, с. 69].

Маркетинг событий уникален, потому что к каждому событию нужно подходить по — своему. Специалисты подходят к каждому мероприятию как к отдельной возможности произвести впечатление на свою аудиторию, но существует три аспекта, которых следует придерживаться при разработке плана мероприятия. Компания должна четко позиционировать себя, демонстрировать свою собственную оригинальность, учитывать предпочтения той личности, на которую пытается произвести «впечатление»; компании должны учитывать, какое впечатление они хотят произвести на аудиторию [1, с. 90].

Бренды могут поражать людей с помощью разнообразных творческих подходов. Например, подход, который используют бренды — это создание события внутри события. Идея состоит в том, чтобы создать убедительную причину, по которой аудитория должна остановиться и исследовать ваш бренд, а не просто пройти мимо. Создание такого подхода требует тонкости. К примеру, многие компании используют QR — коды на своих плакатах и на иных рекламных материалах, чтобы сынтегрировать физический и виртуальный брендинг. Эти QR — коды могут вести пользователей на мобильные сайты, предлагая скидки и предложения по физическим продуктам. Некоторые компании предлагают эксклюзивные купоны со скидками тем, кто лайкает их на Facebook.

Все больше крупных торговых центров привлекают покупателей мероприятиями событийного маркетинга: проведение праздников, организация досуга для всей семьи, проведение различных акций и распродаж («Ночь распродаж», «Сумасшедшие дни»). Уже на стадии

проектирования в современных торгово-развлекательных комплексах предусмотрены различные площадки для проведения данных мероприятий. Проведение данных мероприятий решает как минимум четыре основные задачи: увеличение посетителей торгово-развлекательного комплекса, повышение лояльности посетителей, повышение имиджа торгово-развлекательного комплекса и рост объемов продаж.

Наиболее интересно применение мероприятий событийного маркетинга в развитии имиджа городов, повышения туристической привлекательности территорий и пр.

Событийный маркетинг в развитии имиджа городов проявляется в проведении таких мероприятий как: проведение спортивных мероприятий, организация и празднование дня города, фестивали, ярмарки, шествия, дни рождения компаний, презентации, круглый стол, проведение балов, автопробегов, различный культурных мероприятий и пр. Организация мероприятий event-маркетинга способствует формированию культурного, экономического потенциала территории, повышению имиджа региона, привлекательности его для инвесторов, для туристов, созданию благоприятной среды жизнедеятельности и пр. [6, с. 113].

Интерес к событийному маркетингу в продвижении территорий связан с тем, что в современных условиях их руководству становится все сложнее завладеть вниманием целевых аудиторий, и так как старые маркетинговые инструменты со временем теряют свою результативность, территории вынуждены изобретать новые, более эффективные методы своего продвижения. Как показывает практика, ряд современных городов убедился в том, что следует «делать ставку» на событийную составляющую территориального маркетинга, поскольку это обеспечивает городу не меньше, а порой и больше инвестиций, чем традиционные инструменты продвижения.

Территории, занимающие ведущие места на туристическом рынке, уже давно поддерживают и включают события в часть своей стратегии экономического развития и государственного строительства в качестве инструмента маркетинга и брендинга территорий. Сегодня в мире насчитывается несколько десятков городов, которые специализируются на событийной экономике (событийном туризме) и живут на доходы от нее [3, с. 93].

В мире сегодня проходят сотни гастрономических фестивалей, посвященных различным продуктам, еде и напиткам. Среди европейских стран самыми популярными для посещений в рамках гастрономических туров являются Франция, Италия, Испания, поскольку кулинария в них занимает одно из центральных мест как в местно культуре, традициях и образе жизни, так и в территориальном бренде стран.

Самыми популярными являются фестивали, посвященные вину, пиву и определенным овощам, фруктам, ягодам. Среди них самым известным является грандиозный легендарный пивной фестиваль Oktoberfest, который проводится с 1810 г. в последних числах сентября в Мюнхене. Самым крупным винным фестивалем считается «Божоле нуво», который проходит в Бургундии каждый третий четверг ноября.

Самыми известными карнавалами в мире являются венецианский и бразильский. Они поражают гостей своим масштабом и длительностью. На несколько недель два города — Венеция и Рио-де-Жанейро, — по сути, превращаются в огромные фестивальные площадки.

Тысячи любителей флоры каждый сентябрь съезжаются в Амстердам, на ежегодный Парад цветов, а также в Японию, чтобы своими глазами лицезреть фестиваль бонсай. Существуют спортивные, а также музыкальные событийные мероприятия (самые популярные — это ежегодный конкурс популярной песни «Евровидение», Зальцбургский музыкальный фестиваль, фестиваль джаза в Монтре и другие).

В России мероприятия событийного маркетинга для продвижения территории для туризма также проводятся на уровне регионов: это и проведение гастрономических фестивалей, марафонов, различных национальных праздников, выставок, ярмарок и пр. Наиболее развиты инструменты событийного маркетинга в крупных городах России: Москва, Санкт-Петербург. Об этом свидетельствует не только перечень проводимых мероприятий для города и территории, но и количество компаний, занимающихся организацией и проведением семинаров, совещаний, конференций, встреч для делового общения, выставок, праздников, форумов.

В других регионах страны он не так развит, особенно это касается территорий крайнего севера, где организацией мероприятий событийного маркетинга занимаются местные власти и крупные предприятия для привлечения туристов и инвестиций. К таким регионам можно отнести Якутию, основными мероприятиями, привлекающими туристов являются: национальный праздник «Ысыах Туймаады», который презентует древнюю и самобытную культуру якутов и представляет собой якутский Новый год, с 2001 г. ежегодно проходит фестиваль «Полюс Холода», на котором представлена выставка -ярмарка национальной одежды, праздник оленеводов, гонки на оленьих упряжках, метание маута, спортивные состязания. К числе регионов, в который мероприятия event-маркетинга проводятся в больших масштабах можно отнести Татарстан: проведение Универсиады-2013, подготовка к проведению Чемпионата мира по футболу 2018 и пр.

На территории Омской области также проводятся различные мероприятия event-маркетинга. К наиболее крупным из них можно отнести: День города, Сибирский международный марафон, 9 мая и шествие «Бессмертного полка» и пр. [4].

Также на базе различных учебных заведений приводятся следующие мероприятия event-маркетинга:

1. Студенческие «Медиа Игры», проводимые на базе Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского, позволяют молодым людям совместно со специалистами медиаиндустрии разработать концепции, проекты, мероприятия, которые в дальнейшем можно реализовать и использовать на благо родного региона.
2. Молодежный форум «РИТМ» — регион инициативной талантливой молодежи — представляет собой площадку, которая объединяет участников в возрасте от 18 до 30 лет. Здесь каждый молодой человек (или команда) имеет возможность продемонстрировать свой талант, найти единомышленников, получить общественную и государственную поддержку.
3. Проведение литературной премии Ф.М. Достоевского. Ежегодная областная молодежная литературная премия имени Ф.М. Достоевского учреждена в 1997 г. в ознаменование 176-й годовщины со дня рождения писателя и в целях содействия развитию литературных творческих способностей среди молодежи, поддержки молодых авторов, популяризации

лучших образцов молодой сибирской литературы.

И другие мероприятия, которые способствуют повышению имиджа региона.

Таким образом, можно сделать вывод, что событийный маркетинг — это комплекс специальных мероприятий, направленный на продвижение бренда с помощью специальных событий. Мероприятия event-маркетинга проводятся в различных сферах деятельности: от отдельных предприятий до городов и государств. Организации используют инструменты событийного маркетинга для привлечения покупателей, роста доходов и прибыли, повышения своего имиджа и лояльности клиентов. На уровне государств, регионов, городов целью event-маркетинга является повышение имиджа субъекта, привлечение инвесторов, а также развитие туристической привлекательности.

Список литературы

1. Вязникова А.Ф. Особенности событийного маркетинга: понятие, проблемы и тенденции // Современный мир: опыт, проблемы и перспективы развития. 2016. Т. 2. № 1. С. 89-93.
2. Иванова К.В. EVENT -маркетинг как система организации EVENT -мероприятия / К.В. Иванова // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 12-2. С. 68-70.
3. Илясова Е.В. Событийный маркетинг в продвижении городов / Е.В. Илясова // Бенефициар. 2016. № 1 (1). С. 89-95.
4. Калужский М.Л. Мировой экономический кризис и маркетинговая деятельность в России / М.Л. Калужский // elibrary.ru/item.asp?id=23020234
5. Самойленко А.М. Событийный маркетинг как способ продвижения территории / А.М. Самойленко //Via scientiarum Дорога знаний. 2016. № 1. С. 175-179.
6. Тихомирова И.В. EVENT -маркетинг: методы практического внедрения / И.В. Тихомирова, В.Г. Жебалов // Евразийский союз ученых. 2015. № 9-1 (18). С. 111-114.

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ФОНДОВОГО РИСКА

Семавина Ирина Олеговна

Оценка величины риска и управление рисками являются главными элементами корпоративного управления, которые обеспечивают безопасность бизнеса, стабильную работу и репутацию. В данной статье предлагается к рассмотрению один из ключевых финансовых рисков — фондовый риск.

Фондовый риск — это риск убытков, который может возникнуть вследствие неблагоприятного изменения рыночных цен на фондовые ценности торгового портфеля и производные финансовые инструменты под влиянием некоторых факторов, которые могут быть связаны как с эмитентом фондовых ценностей и производных финансовых инструментов, так и общими колебаниями рыночных цен на финансовые инструменты.

Раскрывая сущность фондового риска, следует подчеркнуть, что, несмотря на проведение комплексного анализа факторов фондового риска, сделать максимально точную оценку фондового риска достаточно сложно, поскольку часть факторов оценки риска могут быть случайны и нестабильны.

Современные финансовые рынки предоставляют массу возможностей для инвестирования, управления портфелем ценных бумаг, управления рисками, хеджирования. Однако вложение средств без учета как риска отдельных вложений, так и совокупного риска портфеля может привести к негативным последствиям.

Способы и методы оценки фондового риска определяются в зависимости от уровня ликвидности ценной бумаги. Традиционно все методы оценки рисков можно представить как статистические и экспертные. К статистическим методам может относиться стандартное отклонение, метод Value at Risk и метод Conditional Value at Risk. Экспертные методы оценки риска включают в себя рейтинговые, балльные модели и метод Делфи.

Традиционно для ликвидных долевых ценных бумаг под мерой риска подразумевают Value at Risk (VaR) — максимально возможную величину потерь по портфелю для определенного уровня вероятности и в течение определенного временного интервала. Этот метод оценки фондового риска является самым популярным и широко распространённым. Показатель VaR для портфеля долевых ценных бумаг может быть рассчитан с применением следующих методов:

— параметрического метода;
— метода исторического моделирования;
— метода вычислений Monte Carlo.

Каждый метод расчета VaR имеет свои преимущества и недостатки. Так, параметрический метод является самым простым для практической реализации и не требует больших вычислительных

усилий. Однако если в портфеле есть производные финансовые инструменты, то применение параметрического метода к такому портфелю не позволит адекватно оценить имеющийся фондовый риск. Кроме того, применение параметрического метода предполагает, что возникновение редких, но значительных по последствиям событий фондового риска крайне маловероятно. Но это не соответствует реалиями на финансовых рисках.

Метод Monte Carlo широко применяется для расчета фондового риска производных финансовых инструментов, но его применение и реализация требует очень большого объема вычислительных затрат для достижения необходимого уровня точности расчетов.

В последнее время исторический метод расчета VaR приобрел наибольшую популярность в российских банках благодаря наличию некоторого баланса между возможностями его применения к разным типам инструментов и относительной простотой и наглядностью в реализации. Для расчета VaR методом исторического моделирования не надо делать никаких предположений о виде распределений доходностей ценных бумаг. Этот метод также дает достаточную точность в оценке риска нелинейных финансовых инструментов, а также учитывает взаимозависимость между различными риск-факторами.

Несмотря на то, что расчет фондового риска как VaR портфеля долевых ценных бумаг на сегодняшний день является наиболее распространенным, сама мера риска Value at Risk обладает рядом недостатков:

— не дает информации о возможном размере потерь в случае превышения VaR (для этой цели допустимо использование условного VaR или Conditional VaR);
— калибровка моделей расчета по исторической информации обязывает сделать предположение о сохранении вида распределения;
— VaR медленно реагирует на смену режимов рынка, т. е. изменений тенденций и характера взаимного влияния между различными риск-факторами;
— при увеличении частоты пересчета VaR для целей адекватного отражения рыночной ситуации резко возрастает волатильность капитала;
— в случае неликвидных инструментов увеличивается вероятность получения некорректных результатов.

Для неликвидных ценных бумаг расчеты VaR затруднены в связи с отсутствием сделок/котировок ценных бумаг на определенные даты и неразвитостью вторичного рынка производных ценных бумаг, данные которого могли бы оценить ожидания рынка по параметрам распределения доходностей долевого инструмента.

Таким образом, оценку фондового риска необходимо дополнять сценарным или экспертным анализом, а также расчетом возможного влияния специфичных для определенного сектора экономики факторов.

Список литературы

1. Скороход А.Ю. Тенденции и перспективы развития банковских операций на фондовом рынке. В сборнике: Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика.

Сборник научных трудов 15-й Международной научно-практической конференции. Ответственный за выпуск: Д.Г. Родионов; Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. 2014. С. 347-349.
2. Харченко Л.П. Проблемы и тенденции развития российского рынка ценных бумаг. Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2010. № 6. С. 45-55.
3. Колесник Н.Ф. Методика оценки рыночных рисков коммерческого банка. . 2015. С. 2-4.
4. Жданов И.Ю. Методы оценки риска VaR. 2016
5. Контроль финансовых рисков. Петухов К.Г. 2009.

ПРОЕКТ ПРОДВИЖЕНИЯ МАГАЗИНА ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ «ХОЧУ ЭТО НОСИТЬ»

Зыкова Татьяна Игоревна
Румянцева Ольга Алексеевна
Замараева Дарья Ивановна

В настоящее время довольно остро стоит вопрос об успешной деятельности той или иной компании на рынке. Каждый предприниматель не раз задавал себе вопрос о том, что и как нужно делать, чтобы быть максимально полезным рынку, потребителю, иным внешним органам, а самое главное себе. Для любого человека трудовая деятельность несет доход, без которого человек попросту не сможет прожить. Для одних быть наемным рабочим проще, для других — нет.

В последние годы все чаще можно услышать от подрастающего поколения, что когда они вырастут, хотели бы стать индивидуальными предпринимателями. Они хотят работать «на себя», перекликая свои интересы и возможно даже хобби с трудовой деятельностью.

Сейчас мы видим тенденцию к увеличению так называемых бизнесменов. Кто-то входит на рынок совсем «сырой» а кто-то вступает и завоевывает новые сегменты рынка с уже имеющимся бизнесом, опытом и навыками.

Перед любым предпринимателем стоит выбор, какую отрасль и какие сегменты рынка захватывать. Для каждого выбор стоит индивидуальный, с учетом потребностей, желаний и конкурентных преимуществ

Что же касается конкурентных преимуществ, то данный вопрос стоит довольно остро перед любым предпринимателем, будь то совсем маленький бизнес, либо бизнес выше среднего.

В настоящее время рынок переполнен товарами и услугами, которые предлагаются потребителю. Существует огромная и жесткая конкуренция, в которой необходимо суметь отстоять свои позиции и идти на повышение эффективности своего бизнеса.

Актуальность данной научной статьи заключается в выявлении основ и принципов формирования бизнеса, его продвижение и эффективное функционирование на рынке в условиях конкуренции.

Цель данной статьи является формирование проекта по продвижению магазина «Хочу это носить» в городе Омске.

Задачи:

1. Выявление потребности в создании новой бизнес единицы.
2. Анализ расходов на открытие нового магазина
3. Анализ и выявление конкурентных преимуществ, целевого сегмента и описание магазина

4. Создание полного проекта продвижения магазина
5. Расчет эффективности затраченных на продвижение средств

Итак, что же касается рынка магазинов одежды города Омска, то с точки зрения обычного потребителя можно сказать, что выбор огромен, куда не пойди, обязательно найдешь то, что будет по душе. Если рассматривать с точки зрения предпринимателя, то также можно сказать, что рынок перенасыщен. Существует масса магазинов одежды для разных целевых сегментов, от бизнес до эконом класса.

Хотелось бы обратить внимание на количество магазинов женской одежды в городе Омске. Согласно источнику 2ГИС насчитывается около 1311 организаций. Магазинов верхней одежды 878, из которых только около 30 специализирующихся только на верхней одежде, именно пуховики, куртки, ветровки. Не случайно приведены именно эти данные, ведь речь в статье пойдет о бизнесе, который занимается как верхней одеждой, так и одеждой повседневной для женщин.

Очень сложно удержать лидирующие позиции на рынке женской одежды именно в заданном целевом сегменте, ведь с каждым разом открываются все новые магазины, которые готовы предоставить покупателям немалый выбор одежды от различных производителей.

В сегменте одежды бизнес класса дела обстоят несколько иным образом. Число конкурентов значительно меньше, но на ряду с эти и меньше покупательский спрос на данную одежду, так как в текущих экономических условиях кризиса замечено, что люди сокращают свои затраты и стараются экономить.

В данной статье хотелось бы затронуть проблему, именно, продвижения магазина женской одежды, нацеленный на людей со средним достатком в размере 20 000 рублей в месяц.

Для того чтобы более точно объяснить суть и иметь представление о чем идет речь, необходимо смоделировать ситуацию при которой происходит открытие нового магазина и за счет чего выделяются средства на финансирование проекта.

В городе Омске существует сеть магазинов верхней одежды «Н», в которую входят четыре магазина «1», «2», «3», «4» и в эту же сеть входит магазин женской одежды «5». Магазины расположены в различных округах города Омска и имеют различные концепции и позиционирование. Это немало важно в текущих условиях кризиса. Так как объединять их в единую цепочку и проводить массированную рекламную компанию не целесообразно.

Так как магазин верхней одежды имеет свою сезонность и не каждый месяц в году приносить примерно равную прибыль, принято решение об открытии еще одного магазина «Хочу это носить» которые предназначен для продажи женской одежды.

Так как спрос на верхнюю одежду определяется погодными условиями, выделим, когда же покупатель, и за какой вещью приходить в магазин.

Если летом покупатель не задумывается о покупке пуховика, и это всем известно, то с наступлением холодов каждый человек хочет одеться «потеплее». Именно тогда и наступает спрос на демисезонные куртки в пуховики. Примерно, начиная с августа, потребитель

задумывается о том, какие изменения в его теплом гардеробе необходимы. Первую половину месяца идет анализ и обдумывание, а во второй половине месяца уже принимается решение о необходимости приобретения зимнего пуховика либо демисезонной теплой куртки. Так как эти товары врятли можно отнести к импульсной покупке, следует брать во внимание тот факт, что необходимость рекламного напоминания играет важную роль.

Начиная с сентября, покупатель готов к покупке куртки и активно ищет подходящее, именно, ему. Тут тоже стоит выделить особую роль рекламного сообщения.

Октябрь и ноябрь самый сезон в магазинах верхней одежды. Наплыв покупателей не оставит времени ни минуты, особенно в магазинах с хорошей проходимостью и доступным соотношением цена-качество.

Декабрь также следует считать сезонным месяцем. А вот начиная с января по март — тут уже люди хотят скидок. Те кто не мог позволить себе купить в сезон, либо за зиму покупателю надоел его пуховик — это будут потенциальные клиенты магазинов верхней одежды.

Начиняя с февраля и заканчивая апрелем — демисезонная коллекция, спрос на которую несколько ниже, чем на зимнюю. Что же касается мая –августа, то сезон массовых продаж заканчивается, и начинается так называемый спад спроса, люди покупают ветровки и плащи в значительно меньших объемах и, конечно, же по значительно низкой цене. Поэтому, именно эти месяца можно отнести к нерентабельным для магазинов верхней одежды. Следует сказать, что погодный фактор играет свою роль. лето может прийти внезапно — в апреле, и спрос на демисезонную коллекцию упадет без шансов на восстановление.

Для наглядности проведем анализ выручки по продажам за каждый месяц

Таблица 1. Выручка пяти магазинов за год, млн руб.

	«1»	«2»	«3»	«4»	«5»
Январь	8,1	7	7,3	-	0,2
Февраль	7	7	6,7	0,9	0,3
Март	5,2	4	3,9	0,7	0,5
Апрель	3	2,7	2,9	0,4	0,5
Май	1	0,9	0,9	-	1
Июнь	0,8	0,8	0,6	-	1,2
Июль	0,7	0,5	0,7	-	1
Август	1	0,8	1,2	-	0,9
Сентябрь	4	3,9	3,7	0,5	0,7
Октябрь	10,3	9	8,9	0,7	0,5
Ноябрь	12	11,2	11,1	2	0,5
Декабрь	11	10,1	10,9	1,5	0,3

Поясняя таблицу, уточним, что магазины 1,2,3 расположены в разных территориальных границах города, поэтому спрос зависит от проходимости и позиционирования магазин.

1 — позиционирует себя как магазин для всей семьи

2 — магазин с одеждой до 70 размера

3 — одежда премиум-класса с климат контролем

4 — магазин дисконт который работает только в сезон и нацелен на распродажу моделей по цене не выше чем 5 000 руб.

5 — женская одежда

Оценивая данную ситуацию, необходимо комплексное решение для достижения максимальной эффективности функционирования бизнеса. А это решение и есть открытие нового магазина одежды. Так как, мы видим из таблицы, что в холодное время года спрос на верхнюю одежду достаточно большой, что способствует получению прибыли, а в теплое время спрос на женскую одежду возрастает. Поэтому идет взаимозаменение и взаимодополнение товарного ряду и распределение прибыли.

Открытие нового магазина женской одежды происходит за счет средств, вырученных от продажи верхней одежды. Данный магазин называться «Хочу это носить». Он располагается на ул. К. Маркса рядом с имеющимся уже магазинов верхней одежды «З».

Магазин позиционирует себя с точки зрения доступности и хорошего соотношения цена качество, а также большим выбором одежды для женщин.

Целевой сегмент — женщины в возрасте от 25 до 65 лет с достатком средним по городу (20 000 руб.).

Так как магазин расположен в месте отдаленном от больших торговых центов и прочих магазинов, то целенаправленно (в период открытия и начала работы магазина) туда не поедут. Поэтому, потенциальные потребители будут люди, проходящие или проезжающие мимо. Для этого необходимо яркое оформление входной зоны и витрины.

Фирменный стиль магазина подчеркивает изысканность и нежность: цвета, использующиеся в фирменном стиле магазина — бордовый и белый, шрифт Vesna, применение кружев. Входная зона украшена 3-мя маркизами с логотипом магазина.

Для привлечения внимания перед входной зоной закрепляются два ряда труб для высадки цветов.

Оформление витрины согласно сезонности. Например, весной, для привлечения внимания и создания атмосферы всеобщего оживления и радости, использовались цветы из гофрированной бумаги. Яркие, большие цветы подвешивались на верёвочки за манекены и по бокам. Также из цветов выкладывалось слово «Весна». Летом, витрина имеет морской стиль.

Затраты на открытие магазина мы можем увидеть в таблице 2

Таблица 2. Затраты на открытие магазина

Ремонт помещения (млн. руб.)	Оборудование (млн. руб.)	Приобретение продукции (млн. руб.)	Аренда (тыс. руб.)	Первоначальная реклама (тыс. руб.)	Программное и иное обеспечение (тыс. руб.)
1 000 000	1 000 000	5 000 000	50 000	40 000	100 000

Общая сумма расходов на открытие магазина составила 7 190 000 руб.

По данным таблицы мы видим, что затраты на открытие магазина велики, поэтому встает вопрос о сроках окупаемости магазина.

На момент открытия магазина средняя планируемая прибыль в месяц составляла 200 000 рублей. В год 2 400 000 рублей.

Чистая прибыль составила: 1 056 000 рублей. Она рассчитана на основе данных о годовой выручке минус годовые затраты, которые приведены в таблице 3.

Таблица 3. затраты в год

Заработная плата,	Аренда	Обслуживание (коммунальные расходы и прочее)	Прочее (реклама, расходы связанные с деятельностью)
480 000	600 000	24 000	240 000

Итого затраты в год составляют 1 344 000 руб.

На основе этого был рассчитан срок окупаемости магазина, который составит — 5 лет и 3 месяца.

Данный срок окупаемости магазина считается не маленьким, но учитывая вложения средств в ремонт и оборудование, а также поддержку со стороны взаимодополняющих объектов бизнеса, данный срок можно считать приемлемым.

Проведя анализ деятельности магазина на текущий момент, т.е. после открытия данные немного изменились, и появилась возможность наблюдать положительную тенденцию.

Для того чтобы определить выручку, полученную в период годовой работы магазина, рассмотри таблицу 4.

Таблица 4. показатели деятельности магазина «6»

	Выручка	Затраты на заработную плату	Затраты на рекламу	Затраты на обслуживание	Прочие затраты
Январь 2016	250 000	40 000	-	3 000	-
Февраль 2016	280 000	40 000	40 000	3 000	-
Март 2016	330 000	40 000	60 000	3 000	1 600
Апрель 2016	300 000	40 000	60 000	2 000	-
Май 2016	540 000	40 000	70 000	2 000	1 700
Июнь 2016	560 000	40 000	40 000		
Июль 2015	150 000	40 000	10 0000	2 000	-
Август 2015	100 000	40 000	40 000	2 000	-

Сентябрь 2015	180 000	40 000	35 000	2 000	1 300
Октябрь 2015	150 000	40 000	-	3 000	-
Ноябрь 2015	190 000	40 000	-	3 000	-
Декабрь 2015	200 000	40 000	-	3 000	1 500
Итого	3 230 000	480 000	355 000	28 000	5 100

Чистая прибыль за прошедший год с открытия магазина составила 2 361 900 рублей, что превышает планируемую в 2,2 раза.

Учитывая данные показатели, можно надеяться, что срок окупаемости сократится и составит около 2,5 — 3 лет.

Анализируя таблицу, видно, что с увеличением расходов на рекламную кампанию увеличивается рост продаж. Акцентируя на этом внимание, следует отметить важность рекламной коммуникации в процессе деятельности магазина одежды «Хочу это носить».

Более подробно следует остановиться на методах продвижения магазина и их эффективности.

При открытии магазина использовалась единая цветовая гамма, как уже было сказано бордовая и белая. Логотип магазина четко читаемый, создающий впечатление изысканности и стиля, благодаря использованию шрифта Vesna. Входная зона украшена маркизами с логотипом магазина на каждом (3 штуки).

Используемые рекламные носители:

— переносной штендер
— визитка
— товарный чек.

Перед открытием магазина обязательным условием было создание и использование SMM (Social media marketing) — процесс привлечения трафика или внимания к бренду или продукту через социальные платформы[1]. Создание сайта, группы на сайте «Вконтакте», группы на сайте «Одноклассники», страничка в instagram. В социальных сетях был запущен конкурс совместно с группой «Бесплатный Омск» на розыгрыш аксессуара от магазина «Хочу это носить».

В период спада продаж стимулирование сбыта заключалось в создании листовок с товарными предложениями и их распространение вблизи магазина, а также в магазинах партнерах.

При разработке группы в социальных сетях, сайта, листовок и визиток, обязательно учитывалось фирменный стиль магазина. Это является главным при формировании узнаваемости бренда.

Что касается про рекламы и рекламы на радио, то данные каналы коммуникации используются первостепенным образом.

При разработке рекламного ролика акцент делается на широкое разнообразие выбора на любой вкус и кошелек. Реклама используется агрессивная, кричащая, бьющая по ушам.

При составлении медиа плана на радио учитывается ряд факторов, а именно совпадение

целевой аудитории радио канала и магазина. На основе этого выбраны следующие радио каналы: Love Radio, радио дача, Юмор FM, радио Сибирь, радио шансон, дорожное радио, 103,5 FM. Ролики на радио идут по 10 секунд с периодичностью выхода утром и вечером 5 раз в час. В обед 3 раза в час.

Промо реклама звучик на остановках и торговых центрах. Например, остановки: Детский мир, парк культуры и отдыха, остановки в привокзальном районе, «Хлебзавод», Каскад, 11 микрорайон. Торговые центры: АТ Маркет в кировском и октябрьском районе.

Также используется реклама в лифтах, согласно территориальному признаку. Задействованы лифты в Ленинском, центральном и октябрьском районах.

Таблица 5. Затраты на данную рекламную кампанию

Промо, в месяц (Использовалось 4 месяца)	Радио, в месяц (использовалось 3 месяца)	Листовки, визитки, товарные чеки (единоразово)	Лифты, в месяц (использовалось 3 месяца)	Штендер (единоразово)	Сайт, единоразово
40 000	40 000	10 000	20 000	7 000	10 000

Для привлечения внимания и большего потока потенциальных покупателей в магазин планируется разработать ростовую девушку на пластике со стрелкой и указанием товаров в магазине. Девушка должна располагаться рядом со входом в магазин. Предполагаемые затраты — 2 000 рублей.

Также на день рождение магазина планируется проведение конкурса в социальных сетях на лучшую фотографию с отпуска в одежде магазина. Фотоконкурс лето с магазином «Хочу это носить». Приз будет подарочный сертификат номиналом 3 000 рублей.

Для поощрения и формирования лояльности клиентов необходимо создание дисконтных карт и подарочных сертификатов. Затраты 3 000 рублей.

Разработка сувенирной продукции также играет роль в формировании лояльности клиентов и узнаваемости. Затраты 5 000 рублей.

Также следует в дальнейшем продолжать рекламную кампанию согласно плану, и провести анализ эффективности рекламной кампании и выделить ключевые звенья, на которые следует делать упор при составлении медиа плана на будущее.

В заключении данной работы следует выделить ключевые аспекты которые были затронуты в ходе работы, а именно важность анализа деятельности компании и варианты дальнейшего эффективного функционирования. На примере магазина «Хочу это носить» были рассмотрены варианты рекламных коммуникаций и их воздействие на потребителя. Выделены наиболее эффективные средства и изучены более детально и на практическом примере варианты маркетинговой деятельности магазина.

Приведенные финансовые показатели помогли выявить важность маркетинговых коммуникаций, своевременность и грамотность их проведения.

Следует сказать о том, что в настоящее время, в связи с большой и жесткой конкуренцией необходимо выделять средства для повышения эффективности деятельности своего бизнеса, для информирования потребителей о себе, для создания имиджа и привлечения новых покупателей.

ВЛИЯНИЕ ПАРТНЕРСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Замараева Дарья Ивановна
Румянцева Ольга Алексеевна

Основными целями работы являются: изучение партнерских отношений в деятельности предприятия и разработка мероприятий по их укреплению.

Задачами работы являются: рассмотрение теоретических основ партнерских отношений в оптовой торговле, изучение партнерских отношений на предприятии, выявление проблем и разработка мероприятий по их укреплению.

Предметом исследования выступает влияние партнерских отношений на эффективность работы предприятия ИП Замараева.

Методы исследования: изучение влияния партнерских отношений на эффективность работы предприятия, проведение анализа основных показателей компании, разработка мероприятий по укреплению партнерских отношений.

В результате исследования были выявлены проблемы клиентских партнерских отношений на предприятии, и предложены мероприятия по устранению найденных проблем.

Все сферы хозяйствования на рыночных началах предпринимательской деятельности основываются на партнерских взаимоотношениях.

Партнерство − это добровольное соглашение о сотрудничестве между двумя или более сторонами, где все участники договариваются работать вместе, чтобы достигнуть общую цель или выполнить определенные задачи, разделяя при этом риски, ответственность, а также ресурсы, правомочность и прибыль. В современных партнерских отношениях права и ответственность сторон прописываются в юридическом договоре.

Партнерство можно использовать и рассматривать в различных значениях, например:

— как одну из частей межгосударственных отношений, межгосударственное партнерство;
— как элемент взаимоотношений между государством, предпринимателями и работниками, при рассмотрении заработной платы и условий труда (социальное партнерство);
— партнерство в бизнесе между субъектами рыночной экономики (межфирменное партнерство или взаимоотношения предприятия с различными контрагентами). Контрагент (от лат. contrahens — договаривающийся) — сторона договора в гражданских правоотношениях.

Формы партнерских отношений разделяются на: отношения с поставщиками, отношения с клиентами, отношения с партнерами, оказывающими предпринимателю деловые услуги (консалтинг, аудит, обучение и т. п.).

Рассмотрим в данной статье влияние клиентских партнерских отношений на эффективность работы предприятия ИП Замараева.

ИП Замараева — индивидуальный предприниматель занимающийся оптовой и розничной продажей продуктов питания.

Основная деятельность ИП Замараева:

— функционирование предприятия на оптовом и розничном рынке товаров и услуг;
— продажа, реализация и сбыт продукции;
— доставка и обслуживание клиентов;
— партнерство с предприятиями, имеющими статус государственных;
— партнерство с оптовыми фирмами по всей России;

В ходе проделанной работы по анализу в компании ИП Замараева за период с 2015 г. по 2016 г. были проанализированы внешняя и внутренняя среда организации, анализ торговой деятельности: динамика товарооборота, прибыль от реализации, валовая прибыль, коммерческие расходы, динамика прибыли, рентабельность, анализ основных покупателей за 2016 год. Информация по финансовым показателям является коммерческой тайной, поэтому в работе будут приведены только удельные проценты.

По данным динамики товарооборота наблюдается увеличение товарооборота 2016 г. по сравнению с 2015 годом. При этом прирост произошел на 369%, связано такое увеличение торговли с выигрышем государственного тендера по обслуживанию управления федеральной службы исполнения наказаний (исправительные колонии) по Омску и Омской области. Такой крупный заказ привел к увеличению закупа, сбыта, коммерческих расходов и уплаты налогов:

— прибыль от реализации в 2016 по сравнению с 2015 годом выросли на 263%;
— стоимость закупленной продукции в 2016 году по сравнению с 2015 возросла на 319%;
— сумма коммерческих расходов также увеличилась на 548%, увеличение товарооборота повлекло за собой несколько проблем: транспортная проблема — нехватка личных транспортных средств предприятия, это привело к заключению контрактов по транспортным услугам, и в следствии привело к значительному увеличению коммерческих расходов; нехватка площади одного склада привело к заключению аренды рядом второго склада, соответственно увеличение расходов на арендную плату и коммунальные платежи; увеличение количества сотрудников для приемки заказов, погрузки и отгрузки товаров, соответственно увеличение показателя оплаты заработной платы.

Динамика чистой прибыли в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на 263%, что говорит о положительной деятельности торгового предприятия.

В 2016 году показатель рентабельности уменьшился на 6%, увеличение объема товарооборота на 369% привело к повышению транспортных расходов, к увеличению коммерческих расходов в целом, что и привело к низкому показателю рентабельности, что говорит о низкой эффективности использования ресурсов.

Основные покупательские партнерские отношения за 2016 год представлены в таблице 1.

Таблица 1. Анализ основных покупателей за 2016 г.

Покупатель	Город / Область	Оборот от общего оборота, %
ООО «ОПТ89»	Омская область	1,9
ИП Голуб Ю.В.	Омск	4,2
ООО «Еремеевское»	Омская область	2,0
ООО «ПКОПТ-ПНГГ»	Омская область	3,0
ООО «Обществ.пит. »	Омская область	1,7
ООО «СтройХолдинг»	Омск	4,4
ИП Червякова Е.М	Омская область	1,8
Управление Торговлей ГУФСИН	Омск, Омская область	67,9
Другие покупатели		14,9

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что лидирующие позиции по объемам продаж от общего оборота являются Управление торговли ГУФСИН, ИП Голуб Ю.В., торговая сеть ООО«ПКОПТ-ПНГГ». К категории другие покупатели относятся оптовые и розничные предприятия г. Омска и составляют 14,9%.

Подведем итог: в целом увеличение чистой прибыли организации говорит о положительной динамике роста компании. Для сохранения лидирующей позиции по оптовой и розничной продаже продуктов питания на продовольственном рынке необходимо решить главные проблемы предприятия: поиск новых крупных клиентов, т.к. на предприятии ИП Замараева при анализе основных клиентов (таблица 1) видно преобладание мелких клиентов над крупными; срок гранта одного из основных крупных клиентов прекращается в 2019 году, что грозит потерей клиента. Для этого компании необходимо внедрить ряд следующих рекомендаций, и продолжить участие в грантах.

Комплекс мероприятий, направленных на укрепление клиентских партнерских отношений ИП Замараева.

Первое: внедрение в систему управления лояльностью покупателей CRM–систему.

Отсутствие сводной информации о клиентах — одна из основных проблем во взаимоотношениях с клиентами. Данную проблему можно решить внедряя систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM–системы).

Система управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management, CRM–система) — многогранный инструмент, с помощью которого можно изменить маркетинговые процессы и продажи на предприятии ИП Замараева. Для удобства работы с информацией организуется много специальных возможностей: различные виды поиска, экспорт данных о компаниях и персонах; групповые и индивидуальные планировщики, будильники, календари; конструкторы отчетов для решения управленческих задач.

Преимущества CRM-системы для ИП Замараева — возможности анализа клиентской информации для улучшения внутренних бизнес-процессов работы с клиентами. Технологии бизнес-анализа не дают готового ответа на вопросы, зато они позволяют творчески находить эти ответы, опираясь на объективные факты, а не на догадки. Аналитический модуль Monitor

CRM позволяет создавать аналитическую отчетность, карты ключевых показателей и панели управления на основе актуальной информации о клиентах, маркетинге и продажах, хранящейся в базе данных системы.

Второе: разработка и продвижение web–site (сайт в интернете).

К основному преимуществу создания сайта можно отнести возможность отслеживания, анализа поведения посетителей на сайте и совершенствования сайта, продукции в соответствии с результатами постоянного мониторинга. Важным показателем является объем информации, так как на сайте можно размещать большое количество информации, включая графику, звук, видео, спецэффекты. Что касается самого сайта, то представляется необходимым увеличение его объема за счет подробной информации о наличии товаров (детального их описания). Скачать прайс-лист продукции, посмотреть какая продукция сейчас в наличии, а какая под заказ. Сделать заказ через сайт. Так же необходимо разместить на сайте возможность оставлять свои пожелания по поводу продукции, которую можно купить и какую продукцию хотели видеть покупатели.

Третье: разработка компьютерной программы «Лояльность».

Компьютерная программа «Лояльность» помнит о клиентах и партнерах, поздравляет их с важными праздниками и событиями, значительно расширяет спектр поздравлений, создаёт дополнительные поводы напоминания о компании. Она направлена на повышение лояльности клиента, так как клиенту всегда приятно и важно иметь дело с теми компаниями, в которых о нем помнят, называют по имени, поздравляют с праздниками, уделяют внимание, проявляют заботу.

Использование программы позволит добиться доминирующей привязанности клиента к компании, его вовлеченности и регулярности совершения покупок, привлечь новых заказчиков, минимизировать свое время при поздравлении, создать дополнительные поводы напоминания потребителям о своей продукции или услугах и др. Иными словами, добиться искренних долгосрочных отношений, которые нельзя купить купонами, скидками и пластиковыми картами.

Четвертое: развитие коммуникативных навыков.

Персонал имеет высокую профессиональную квалификацию, но необходимо для овладения приемами эффективного общения проходить два раза в год тренинг «Эффективное общение или развитие коммуникативных навыков». Каждый участник получает индивидуальные рекомендации и методические материалы для эффективного освоения программы тренинга. Цель тренинга — приобретение навыков и умений в области деловых и межличностных отношений. Тренинг сотрудников рекомендуется проводить в ООО НИЦСБ «Новые горизонты» (адрес: г. Омск, ул. Волочаевская, д.19/1, каб.310, 3 этаж).

Рассчитаем основные затраты на рекомендуемые мероприятия.

Первое: внедрение CRM–системы «Monitor CRM» от компании «РонаСофт».

Для ИП Замараева подходит конфигурация продукта Monitor CRM 3.5 / Торговля. Следует

заметить, что поставщик продукта также осуществляет внедрение, обучение персонала и последующее обслуживание своего программного пакета.

Компания «РонаСофт» разделяет рабочие места на два типа: стандартные (Standart) и профессиональные (Professional). Рабочее место Standard сделано для менеджеров по продажам и закупкам. Рабочее место Professional — сделано для руководителей, начальников отделов, маркетологов (полный функционал программы). В ИП Замараева рабочее место подходит генеральному директору, заместителю генерального директора, главному бухгалтеру, руководителю отдела закупа, руководителю отдела по продажам.

Таблица 2. Расходы ИП Замараева на внедрение программного продукта «Monitor CRM»

Затраты	Стоимость	Количество	Итого, руб.
Рабочее место Standart	10700	4	42800
Рабочее место Professional	20900	5	104500
Затраты на внедрение	10% от стоимости затрат на приобретение	-	14730
Затраты на обслуживание	5000	1 год	5000
ИТОГО:			228730

Таким образом, общие затраты составляют 228 730 р. При заключении договора на дальнейшее системное обслуживание продукта предусмотрена скидка 20%.

Второе: разработка и сопровождение сайта. Исполнитель — фирма Image (г. Омск, пр. Маркса, 34а, 5-й этаж, офис 510, официальный сайт: http://www.1mage.ru).

Стоимость создания сайта — 30000 руб.; сопровождение в год — 10000р. Итого затраты составят в первый год составят — 40000 р.; в последующие — 10000 р.

Третье: разработка и внедрение компьютерной программы «Лояльность».

Разработчик: ООО «Икстлан» (г. Омск, 644043, ул. Чапаева 111, офисы 211, 206). Разработка программы — 50000 р., сопровождение программы в год — 10000 р. Итого: первый год — 60000 р.; последующие годы — 10000 р.

Четвертое: Развитие коммуникативных навыков.

Тренинг «Эффективное общение или развитие коммуникативных навыков». Продолжительность тренинга 3 дня. Для прохождения тренинга сотрудниками один раз в год требуется 30000 р. (2 группы по 15 000 р. за один тренинг для организации). Итого затраты в год 30 000 р.

Общие затраты на проведение всех мероприятий (за исключением разработки и внедрения программы «Лояльность) составят:

228730 + 40000 + 10000 + 30000 = 308 730 р. (1)

Об экономической эффективности программы лояльности можно судить по экономическому результату, достигнутому от проведения мероприятий. Экономический результат определяется соотношением между прибылью от дополнительного товарооборота, полученного под

воздействием программы, и расходами на нее.

Поскольку частично мероприятия для повышения лояльности покупателей стали внедрять в начале 2016 года, то мы можем рассчитать экономическую эффективность от внедрения мероприятий, взяв средние бухгалтерские данные по товарообороту.

Прирост товарооборота за счет внедренных мероприятий составил 5%, таким образом, затраты на программу за год должны окупиться за 2 месяца.

Итак, подводя итог, можно сказать, что партнерство в бизнесе рассматривается как самостоятельная категория экономических отношений, а партнерские отношения являются одним из проявлений предпринимательства, которое стало ведущей движущей силой современного экономического развития. Главная задача, решаемая предпринимателями в процессе организации партнерских отношений в бизнесе — найти такие формы взаимодействия с внешней фирмой, которые позволят получить необходимые ресурсы и увеличить экономическое развитие фирмы.

Список литературы

1. Березенков, В. В. Коммерческая деятельность: учебник / В. В. Березенков. М.: Атри, 2011. 405
2. Дацко, С. Н. Предпринимательство в России: учебник / С.Н. Дацко. М.: Финанмы и статистика, 2013. 351 с.
3. Голиков, Е. А. Маркетинг и логистика: учебное пособие / Е. А. Голиков. М.: Дашков и К, 2013. 456 с.
4. Наумов, В.Н. Маркетинг сбыта: учебное пособие / В. Н. Наумов. СПб.: СПбГУЭФ, 2010. 221с.
5. Бухгалтерские данные компании ИП Замараева

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ, ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ И ПРОТИВОРЕЧИЯ

Серазетдинова Наталья Владиславовна

Целью данной статьи является описание критериев оценки налоговых систем, выявление их взаимосвязи и противоречий. Задачи: дать определение налогам и налоговой системе; подробно разобрать каждый из критериев оценки; рассмотреть взаимосвязь этих критериев и их противоречия.

Необходимость налоговой системы вытекает из функциональных задач государства. Исторические особенности эволюции государственности предопределяют каждый новый этап развития налоговой системы. Таким образом, структура и организация налоговой системы страны характеризуют уровень ее государственного и экономического развития.

Любые аспекты функционирования общественного сектора, в том числе относящиеся к налогообложению, должны оцениваться с позиций экономической эффективности и социальной справедливости. На практике невозможно построить идеальную налоговую систему, налогообложение в разных странах не следует единому шаблону[2].

Налоговая система в настоящее время выступает как один из основных инструментов регулирования экономики и социальной сферы, так как с ее помощью государство может оказывать влияние на распределение национального дохода.

Налоговая система — это система, основанная на определенных принципах, совокупность налогов и сборов, взимаемых с плательщиков в порядке на условиях, определенных Налоговым кодексом.

Налог — это обязательные, индивидуально-безвозмездные платежи, физических и юридических лиц государства в бюджеты различных уровней, в соответствии ставке, которая установлена в законодательном порядке на данный момент.

Налоги включают все виды доходов, аккумулируемых государством на регулярной основе с помощью принадлежащего ему права принуждения.

В зависимости от порядка взимания налоги можно разделить на 2 основные категории: прямые и косвенные. Прямые налоги начисляются непосредственного на доход либо стоимость имущества налогоплательщика. Косвенные налоги включаются в стоимость товаров, услуг и работ. Фактически их уплачивает покупатель продукции, а продавец выступает в роли посредника между косвенным налогом и государством. В Российской Федерации косвенных налогов всего 2 — НДС и акцизы. Все остальные являются прямыми.

Ниже приведена таблица критериев оценки налоговой системы и их описание.

Таблица 1. Критерии оценки налоговой системы.

Критерий	Описание критерий
Простота	Налоговая система должна быть простой и понятной. Простота означает возможность администрирования на основе простых и понятных процедур.
Гласность и открытость	Означает, что вся информация , касающиеся видов, размеров, сроков уплаты налогов имеется в открытом доступе, так же граждане имеют доступ информации об объемах собранных налогов и направлении их использования.
Принцип гибкости	Возможность адаптации налоговой системы и изменению налоговых ставок, налоговой базы, а так же наличие процедур для урегулирования возможных конфликтов между налогоплательщиками и налоговыми органами.
Экономическая нейтральность	фактор, который учитывает влияние налога на сектор экономики лежащий вне общественного, т.е. вопрос о воздействии налогов на аллокацию ресурсов в сфере производства и поставки частных благ. По принципу эк. нейтральности налоги делятся на искажающие и неискажающие. Искажающий налог — это такой налог, при введении которого экономический субъект принимает иное решение об аллокации ресурсов, чем до введения налога. Неискажающий налог такого влияния на экономику не оказывает.
Равенство обязательств	Означает, что дифференциация налогов не может осуществляться на основе имущественного благосостояния гражданина. Налогом должно облагаться во-первых производство, а во вторых потребление. Осуществляется на основе двух принципов: принцип получаемых выгод, указывает на различие в полезности действий государства для разных видов налогоплательщиков; принцип платежеспособности, имеется в виду реальная возможность того или иного гражданина платить налоги.
Принцип удобства	каждый налогоплательщик извещается о налоговых сборах, которые он обязан оплатить
Принцип справедливость	означает всеобщность налогообложения. Каждый налогоплательщик обязан учавствовать в пополнении бюджета РФ.

В целом понятие критерия оценки и принципы оценки налоговой системы совпадают между собой. При сравнении налоговых систем необходимо учитывать следующие четыре критерия оценки, такие как: относительное равенство обязательств, организационная простота, экономическая нейтральность, гибкость и контролируемость налоговой системы (со стороны налогоплательщиков).

Так как описанные выше критерии оценки и формирования налоговых систем не предполагают достижения единственного идеального состояния, то очевидно, что они не все согласуются между собой.

В рамках существующих противоречий критериев оценки налоговой системы скрывается конфликт между требованиями экономической эффективности и справедливости. Сложившиеся противоречия между этими критериями не могут быть полностью разрешены и это должно учитываться при решении многих конкретных проблем при формировании налоговых систем[1].

Обычно их необходимость обосновывается с позиций справедливости. Но любые льготы предполагают усложнение налоговой системы и могут усилить искажающее воздействие налогов на аллокацию ресурсов. Поэтому в практике необходимо принимать такие решения,

которые способствуют достижению компромисса между взаимосвязанными, но противоречивыми между собой критериями. Особенно это противоречие характерно для таких критериев, как экономическая нейтральность и социальная справедливость.

Список литературы

1. Ахинов, Г.А., Жильцов, Е. Н. Экономика общественного сектора[Текст]: учебное пособие / Ахинов Г.А., Жильцов Е. Н. – М: ИНФРА-М, 2013. – 345 с.
2. Ибатуллин У.Н. Экономика общественного сектора: Методические указания, 2016 – 30с.

ЛЕСТНИЦА РАСХОДОВ НА ПРОБЛЕМУ СИРОТСТВА В РОССИИ

Пермякова Мария Константиновна

В современной России насчитывается около 500 тысяч детей, который имеют статус «оставшиеся без попечения родителей» [3]. Около 15-18% — это дети-сироты, т. е. дети, чьи родители погибли, без вести пропали. Но оставшуюся часть составляют дети, чьи родители живы, но не осуществляют функцию по их воспитанию. Наибольшую опасность в нашей стране представляет рост доли именно такой категории детей [4].

На ребенка, находящегося в сиротском учреждении, государство ежегодно тратит огромные деньги. Помимо самого содержания ребенка в детском доме, ему предоставляются разного рода льготы от государства, такие как бесплатное обучение, бесплатный проезд, дополнительное гарантии и права на медицинское обслуживание, дополнительные гарантии прав на имущество и жилое помещение, дополнительные гарантии права на труд. Таким образом, на одного ребенка из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей ежегодно выделяется большая сумма из бюджета страны.

Помимо всего прочего, после достижения совершеннолетия, такой ребенок не перестает находится на государственном обеспечении: во время учебы ему выделяется материальная поддержка на содержание, на покупку одежды, книг, канцелярии. А в последствии, квартира [1].

При этом, в стране ничтожно мало сил уделяется попытке искоренить проблему. Средства тратятся на пассивные методы борьбы с явлением социального сиротства. В то время как в зарубежных странах, к примеру, делается акцент именно на профилактику. Которая дает свои плоды.

Автором статьи была составлена лестница затрат, осуществляемых государством в разные периоды жизни ребенка, находящегося без попечения родителей, т. е. находящегося на государственном обеспечении.

Первая ступень — это работа с семьями, которые находятся на пограничном состоянии, родители в этих семьях могут лишиться родительских прав в случае, если ситуация в семье не изменится. Сегодня, такими проблемными семьями занимаются муниципальные органы опеки и попечительства, но непосредственно этой проблеме уделяется незначимое внимание. Специалисты на местах не успевают работать с такими семьями.

Авторами был осуществлен ориентировочный расчет, который показал среднее количество денежных средств, осуществляемых государством, в расчете на одного ребенка. На первой ступени лестницы расходов дети содержатся в семье, т. е. государство тратит деньги только на обеспечение работы специалистов. Это около 42 тысяч рублей на одного ребенка.

Вторая ступень — расходы, осуществляемые на детей, уже находящихся в сиротских

учреждениях. Также в эту категорию можно отнести детей, которые находятся под опекой, т. к. опекунам государство ежемесячно выделяет денежные средства на содержание ребенка, а также назначает вознаграждение за осуществляемый труд. Именно на этом этапе и происходят самые значимые траты государства: непосредственное содержание ребенка в детском доме, бесплатное санаторно-курортное лечение, проезд, выплаты опекунам и попечителям.

Расходы на содержание ребенка в сиротском учреждении варьируются в зависимости от региона, в котором находится ребенок, диапазон составляет 350 тыс. — 2 млн рублей. Если говорить о выплатах опекунам, они составляют в нашем крае около 145 тысяч в год на одного ребенка, на патронаж выделяется около 100 тысяч [2].

Третья ступень — это расходы, осуществляемы государством на лиц, из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Т. е. выпускников сиротских учреждений. Такие дети, исходя из законодательства нашей страны, получают деньги на содержание от государства до тех пор, пока не закончат образовательное учреждение, помимо всего, образование они получают также бесплатно, расходы на проезд, санаторно-курортное лечение, они все также получают. После достижения совершеннолетия каждому ребенку, в случае, если родители не оставили наследства, от государства на условиях социального наймы выделяется квартира. В ней лицо, из числа сирот или детей, оставшихся без попечения родителей, может проживать неограниченное время, но не может распоряжаться ее судьбой — продавать, дарить, наследовать.

Ступень три состоит из обучения (в среднем 80 тысяч в год); проезда по городу в общественном транспорте (около 12 тысяч в год), проезде на отдых (около 15 тысяч); обеспечение во время учебы (около 365 тысяч); бесплатные путевки в санаторий (около 60 тысяч в год). Таким образом, на одно лицо, из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, выделяется ежегодно около 530 тысяч рублей. При этом, данный расчет не включает в себя расходы на строительство и содержание жилых помещений, в которых сможет проживать данная категория граждан.

Помимо всего, исходя из статистики МВД, 40 % выпускников детских домов становятся преступниками впоследствии. А это значит, что снова государство осуществляет траты на содержание такого гражданина. В итоге, часть лиц из числа сирот, всю жизнь проводят на государственном обеспечении, не принося взамен экономике страны никакой пользы.

Таким образом, необходимо именно искоренять само явление сиротства. Естественно, полностью победить «недуг» не удастся, но можно способствовать снижению количества таких детей. Это можно сделать, внедрив в штат органов опеки и попечительства дополнительные единицы, которые будут заниматься непосредственно проблемными семьями. Тогда не будет возникать проблемы нехватки времени.

Также, следует отметить, что в нашей стране усыновляют в среднем около 10 % детей, исходя из общего числа детей, устроенных в семьи за год. А ведь эта форма устройства является наиболее приоритетной. Усыновленные дети получают юридический статус родных. Статус «оставшийся без попечения родителей» прекращает свое действие, и ребенок наслаждается всеми прелестями жизни в семье. А государство не осуществляет расходов на этого ребенка. Сегодня, усыновители получают за принятие ребенка в семью символическое вознаграждение, в

зависимости от региона оно варьируется и, в среднем, составляет около 13 тысяч рублей. За усыновление ребенка старше 7 лет некоторые регионы устанавливают дополнительные мотивационные выплаты. Однако, при увеличении данных выплат, возможно, количество усыновлений бы увеличилось. Безусловно, принять ребенка в семью — крайне серьезное решение, и вряд ли на него могут повлиять материальные выплаты, однако, это неплохое поощрение семье, решившей принять ребенка на воспитание.

В современной России проблема сиротства стоит остро — в бюджете на 2017 год на осуществление основным мероприятий по оказанию поддержке детей, из числа оставшихся без попечения родителей, заложено около 35 млрд рублей. Эти средства расходуются на пассивные меры борьбы с сиротством. Государство в желании обеспечить достойную жизнь данной категории детей, малозначительное внимание уделяет профилактике проблемы. В то время как опыт зарубежных стран показывает, что данная работа может существенно снизить само количество сирот, что приведет к снижению трат на данную проблему, а значит их можно будет направить на другие приоритетные направления.

Список литературы

1. О дополнительных гарантиях по социальной защите детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей : федер. закон Российской Федерации от 21 дек. 1996 г. № 159-ФЗ (ред. от 25 нояб. 2013) // Российская газета. – 2012. – 4 март;
2. Размер пособий на приемных детей [Электронный ресурс] : информационный портал о пособиях на детей в рамках федерального проекта «Молодая семья». – Москва. – Режим доступа: http://detskie-posobiya.molodaja-semja.ru;
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : официальный портал. – Москва. Режим доступа: http://www.gks.ru;
4. Большое интервью Павла Астахова о будущем российских сирот [Электронный ресурс] : новостной портал «Известия». – Москва. – Режим доступа: http://izvestia.ru.

АНАЛИЗ ПОНЯТИЙ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Селиванов Виктор Вениаминович
Улыбышев Никита Станиславович

Исследование показывает, что существует множество определений того, чем в действительности является управление человеческими ресурсами. Многие специалисты считают, что нет разницы между старыми методами управления персоналом и новыми методами управления человеческими ресурсами. Рассмотрение данной тематики позволяет предприятиям организовать новые «исправления», а также более полно отразить современный уровень управления человеческими ресурсами.

Для максимизации рентабельности инвестиций предприятия при использовании человеческих ресурсов и для минимизации финансового риска, необходимо человеческие ресурсы ориентировать на достижение целей и миссий организации. Привлечение опытных и квалифицированных сотрудников, и улучшение постоянных человеческих ресурсов, путем тренингов и обменом опытом с другими профессионалами повлечет за собой улучшение качества человеческих ресурсов предприятия. Кроме профессиональной среды не менее важна и корпоративно-социальная среда предприятия, в которой возникает некий патриотизм по отношению к предприятию.

Управление человеческими ресурсами — это особый подход к управлению в области занятости, которое направлено на достижение конкурентных преимуществ за счет создания способных и профессиональных сотрудников.

Управление человеческими ресурсами является вопросом, имеющим большое значение для всех руководителей, и это самый важный ресурс в индустрии гостеприимства, который использует все другие ресурсы для удовлетворения желаний потребителей и получения желаемого результата для предприятия. Таким образом, эффективное использование сотрудников является ключевым элементом, который добавляет огромное преимущество к конкурентоспособности предприятия [1].

Однако, в связи с глобализацией и растущей экономической взаимозависимости стран, наряду с быстрыми темпами социально-экономических изменений и усиления конкуренции между предприятиями, управление людьми все больше становилось одним из важнейших вопросов для предприятия. Поэтому управление персоналом должно обеспечить кадровую политику и практику сотрудников, которые будут соответствовать целям и стратегиям организации для того, чтобы справиться с рыночной средой и реагировать на новые потребности потребителей и внешних угроз со стороны конкурентов [6].

В связи с этим необходимо постоянно уделять внимание развитию и изменению системы управления персоналом. Управление человеческими ресурсами получило быстрое и широкое признание в качестве нового термина для управления деятельностью персонала. В этом отношении управление человеческими ресурсами стало более полно отражать сущность управления персоналом предприятия, этот термин является новым в системе управления сотрудниками. Однако в настоящее время продолжаются дискуссии о неоднозначности данных терминов, разделяющих управление персоналом от управления человеческими ресурсами [2].

Некоторые ученые, однако, утверждают, что управление человеческими ресурсами является эволюцией процесса управления персоналом, а не новая теория управления сотрудников. По мнению Кибанова А.Я. «Управление персоналом переживает самые большие изменения за всю свою историю. Многие работники научной сферы считали, что появление управления человеческими ресурсами должно было стать значительным изменением, но это было не более чем переосмысление процесса внутри организации» [5]. Точно так же Ивановская Л.В. поддерживает эту идею, сказав, что «обложка» была изменена, в то время как содержание остается тем же» [6].

Термин «человеческий ресурс» происходит от 2-х разных отраслей, в политической экономии и экономике, однако он рассматривался как труд. Труд является одним из четырех факторов производства для любого предприятия. В настоящее время «человеческие ресурсы» является одним из самых важных отделов на каждом предприятии.

Развитие культуры управление человеческими ресурсами началось в XIX веке, некоторые компании начинают признавать важность заботы о своих сотрудниках и их семьях, предлагая им льготы или услуги, что б мотивировать их в повседневной работе.

Роль управления человеческими ресурсами изменилась в XX веке, когда произошло разделение управления человеческими ресурсами на два различных направления, где создаются, «Лояльные» и «Нелояльный» системы управления персоналом.

Лояльные система управления персоналом сосредоточена на: сплоченности и преданности сотрудников, а также развитии сотрудников предприятия.

Нелояльный ориентирован на старое понимание системы человеческого ресурса, где рассматривается человеческие ресурсы как малозначимый ресурс, и легко заменимый «ресурс».

Основные функции управления человеческими ресурсами:

- подбор и отбор персонала;
- организационное проектирование и развитие;
- повышение производительность, улучшение системы управления поведением персонала;
- управление промышленными и трудовыми взаимоотношениями персонала;
- премирование, вознаграждение и управления мотивацией персонала;
- обучение и развитие потенциала сотрудников.

Сходства и различия в управлении персоналом

Среди специалистов споры о том, является ли управление персоналом и управление человеческими ресурсами тем же самым понятием, только с другим именем, продолжаются по настоящее время. После ряда проведенных исследований посвященной этому вопросу ученые сформировали определенные различия между этими двумя понятиями:

Управление человеческими ресурсами в большей степени ориентировано на долгосрочное планирование, где предприятие развивает и обучает своих сотрудников с целью устойчивого развития будущего предприятия, тогда как управление персоналом ориентировано на краткосрочное планирование, где к сотрудникам относятся как к рядовым исполнителям без дальнейшего повышения квалификации;

Управление человеческими ресурсами ориентировано на командную работу и является основой для выполнения поставленных задач. Это означает, что организация учитывает потребности своих сотрудников.

В управлении человеческими ресурсами отношения между работодателем и сотрудниками являются ключевой проблемой в организации.

Для стабильного развития предприятия необходим высокий уровень доверия между сотрудниками и работодателем. К каждому сотруднику должен осуществляется индивидуальный подход. Это необходимо для организации комфортных условий труда и создания мотивации работать более качественно, а также более усердно на благо и развитие предприятия.

Управление персоналом можно охарактеризовать как более бюрократичное понятие, то есть потребности и пожелания работников не учитываются организацией. Каждый сотрудник должен справляться с поставленными перед ним задачами, и в случае если сотрудник не может выполнить поставленные перед ним задачи, то ему находят замену. Эта система является централизованной, по сравнению с системой управления человеческими ресурсами, которая с пониманием относится к своим сотрудникам.

Выводы

Современные работники выбирают более комфортные условия труда, с гибким графиком и признанием их достижений в работе, с дальнейшей ориентацией на карьерный рост.

Управление персоналом может быть охарактеризовано как «игра по правилам». Есть заранее установленные законы, правила и положения, которым должны следовать работники. Если не следуют выговоры, штрафы или увольнение. Этот тип менеджмента лучше подходит для отраслей промышленности, где уровень образования рядового работника не превышает специалитет, для создания «послушного» персонала.

Управление человеческими ресурсами — это тип управления, в котором сотрудники рассматриваются как один из активов компании. Они не просто рядовые исполнители, а важный компонент в работе организации. Этот тип управления хорошо подходит для индустрии гостеприимства, где присутствует клиентоориентированный подход.

Разница между управлением персоналом и управлением человеческими ресурсами заключается в том, что человеческие ресурсы характеризуются как более объемное понятие, чем управление персоналом. Основная цель управления человеческими ресурсами состоит в том, чтобы позволить сотрудникам работать на максимальном уровне эффективности, и быть максимально эффективными.

Управление персоналом часто считают самостоятельно функционирующей частью организации. Управления человеческими ресурсами, наоборот стремится быть неотъемлемой частью организации.

Управление персоналом является, как правило, исключительно в компетенции отдела кадров организации.

Управлении человеческими ресурсами, находится в компетенции руководителей всех отделов организации и главную цель можно сформировать как«развитие навыков сотрудника, для более качественного и оптимального выполнения поставленных задач.

Список литературы

1. Алавердов, А.Р. Управление человеческими ресурсами организации: Учебник / А.Р. Алавердовотанное олненное.. - М.: МФПУ Синергия, 2012. - 656 с.
2. Веснин, В.Р. Управление человеческими ресурсами.Теория и практика: Учебник / В.Р. Веснин. - М.: Проспект, 2015. - 688 с.
3. Генкин, Б.М. Управление человеческими ресурсами: Учебник / Б.М. Генкин, И.А. Никитина. - М.: Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 464 с.
4. Макарова, И.К. Управление человеческими ресурсами: уроки эффективного HR-менеджмента: Учебное пособие / И.К. Макарова. - М.: ИД Дело РАНХиГС, 2013. - 424 с.
5. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка и отбор персонала при найме и аттестации, высвобождение персонала: Учебно-практическое пособие / А.Я. Кибанов. - М.: Проспект, 2013. - 80 с.
6. Ивановская, Л.В. Управление персоналом: Теория и практика. Организация, нормирование и регламентация труда персонала: Учебно-практическое пособие / Л.В. Ивановская. - М.: Проспект, 2013. - 64 с.
7. Селиванов В.В. Неформальное лидерство как феномен в системе управления / В.В. Селиванов // НоваИнфо (электронный журнал): Экономические науки. – 2017.– №60-1. – С.128 –132 . – [электронный ресурс]. – Режим доступа:11334
8. Селиванов В.В. Социально-психологический феномен руководящей должности / В.В. Селиванов // НоваИнфо (электронный журнал): Экономические науки. – 2017.– №62-1. – С.204 – 208. – [электронный ресурс]. – Режим доступа:11896
9. Селиванов В.В. Роли руководителя, как ключевое звено в формировании устойчивой деятельности организации/ В.В. Селиванов // НоваИнфо (электронный журнал): Экономические науки. – 2017.– №62-2. – С.153 – 157. – [электронный ресурс]. – Режим доступа:11998
10. www.headhunter.ru – Информационный портал о трудовых ресурсах.

АНАЛИЗ ТЕХНОЛОГИИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ СИБИРСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО МАРАФОНА

Клизе Ирина Валентиновна

Следует отметить, что сегодня эффект от этого ежегодного спортивного праздника отразился во всех сферах социальной, культурной и туристской деятельности региона. Ситуация 1990-х годов, полная разрухи, неопределённости и огромного психологического напряжения людей. Общество ждало любого позитивного действия, которое бы давало право думать, что кризис будет пережит, что идет поиск новых форм деятельности и большей открытости. Старт первого Сибирского международного марафона с участием многих иностранных гостей, стало новшеством для закрытого иностранцам промышленного города Омска, обладало сильным психологическим эффектом. Омичи с огромным радушием принимали гостей, приглашенных в Сибирь. В то время организация и проведение Сибирского международного марафона, безусловно, подымала дух, объединяла людей, вызывая патриотическую гордость. В начале 1990-х годов это стало знаковым событием для всего региона, привлекло к нему широкое внимание мировой общественности.

Марафон, овеянный античными легендами, привлёк внимание жителей Омского Прииртышья, известных российских спортсменов, многих тысяч простых любителей бега из различных городов России, стран ближнего и дальнего зарубежья [1, с.22]. Следует отметить, что именно поэтому омский марафон мгновенно превратился в яркое и захватывающее спортивное событие. Уже в год своего рождения «первенец» громко заявил о себе как о крупном международном старте и стал одним из самых популярных марафонских состязаний в России. Ещё через год SIM был принят в члены ассоциации международных марафонов и пробегов (AIMS), превзошёл многие российские марафоны по уровню организации и призовому фонду, а динамичному развитию и движению вперёд не сумела помешать даже сложная политическая и экономическая ситуация в стране.

Сегодня Сибирский международный марафон (SIM) является официальным соревнованием, включенным во Всероссийский и международный календари. SIM — это крупное спортивно-культурное мероприятие международного уровня, имеющее большое значение в социальной жизни Омской области (приложение И). За более чем двадцатилетнюю историю марафон завоевал репутацию постоянно развивающегося проекта, который имеет стабильно высокий уровень организации, широкое освещение и привлекающий тысячи участников и сотни тысяч зрителей.

Технология организации и проведения Сибирского международного марафона осуществляется в целях:

— способствования расширению известности Омской области, создание благоприятного

имиджа территории со стабильной социальной и политической обстановкой, развитие событийного туризма в рамках проведения масштабного спортивного мероприятия [3, с.67-68];
— организации марафона на уровне международных стандартов как событие, не имеющее аналогов в России [3, с.67-68];
— использования бега, как самого доступного вида спорта для пропаганды здорового, активного образа жизни [3, с.67-68].

Технология организации и проведения международного спортивного мероприятия реализуется в форме церемоний.

Церемония — это торжественный официальный акт, при проведении которого установлен определенный порядок. Для масштабных спортивных мероприятий предусматриваются церемонии открытия, награждения и закрытия [4, с.67].

Церемония открытия должна включать порядок выхода и построения участников международного спортивного мероприятия, выступления почетных гостей, официальных представителей международных спортивных организаций, а также организаторов мероприятия.

Церемония награждения определяет порядок награждения, дизайн и качество медалей и кубков. Награждение может проводиться либо по завершению этапа (вида) соревнования, либо во время церемонии закрытия.

Церемония закрытия должна включать содержание и порядок заключительных торжественных событий.

Технология организации и проведения Сибирского международного марафона в форме церемонии — это процесс, имеющий закономерности любого производства. С развитием спортивного менеджмента, информационных технологий и глобализации происходили и изменения в главном спортивного событии г. Омска.

Если рассматривать технологию организации и проведения Сибирского международного марафона как специального мероприятия в области событийного туризма г. Омска, то можно выделить основные этапы его подготовки:

I этап — Организационно-подготовительный. На данном этапе решаются следующие задачи:

— принятие решения о проведении Сибирского международного марафона (SIM);
— назначение руководителей;
— определение целей, задач SIM;
— составление положения о проведении SIM;
— определение сметы и решение вопроса о финансировании;
— публичное заявление о проведении SIM;
— окончательное планирование маркетинговой кампании, подготовка и организация SIM, рассылка приглашений;
— обустройство места проведения, монтаж оборудования, разметка трассы;

Подготовка к мероприятию заблаговременно осуществляется организацией, которая его

проводит, и главной судейской коллегией. В рамках технологии организации и проведения Сибирского международного марафона ответственность на всех этапах подготовки несёт бюджетная организация Омской области «Дирекция по проведению мероприятий в сфере физической культуры и спорта», а также Некоммерческое партнерство «Марафон» [1].

Самая важная мера организационно-методического характера — это составление положения о проведении Сибирского международного марафона.

Положение о соревнованиях — основной документ, регламентирующий все условия проведения данного соревнования. Положением руководствуются организации, проводящие соревнования, участвующие коллективы, спортсмены и представители команд, а также все участники [5, с. 61].

В положении о проведении Сибирского международного марафона освещаются следующие разделы:

— проводящие организации, где указываются организации, осуществляющие общее руководство, и организацию, осуществляющая непосредственное проведение соревнований, а также оргкомитет, главная судейская коллегия;
— название соревнования, его характер и вид спорта;
— сроки и место проведения — указываются точные сроки, место проведения, время работы мандатной комиссии.
— участники соревнований и требования к ним, пакет участника;
— порядок приема заявок и заявочных взносов;
— программа основных мероприятий — указывается программа соревнований по дням и времени проведения, система проведения соревнований, время открытия и закрытия соревнований;
— награждение, где указываются условия награждения победителей Сибирского международного марафона;
— порядок подачи протестов и их рассмотрения;
— финансирование — указываются источники финансирования, которые могут состоять из бюджетных средств, стартовых и спонсорских взносов. При безналичных расчетах указываются реквизиты банка для перечисления и пример платежного поручения;
— обеспечение безопасности участников и зрителей [6, с.1-10].

В дальнейшем непосредственная подготовка к соревнованиям осуществляется в соответствии с «Техническим заданием для подготовки и проведения Сибирского международного марафона», в котором предусматривают контроль за ходом организации к соревнованиям, своевременное комплектование судейской коллегии и организация её работы, подготовку места проведения соревнований, информирование и привлечение населения к соревнованиям, организацию медицинского контроля за ходом соревнований и оказания врачебной помощи участникам. Так как марафон является соревнованием крупного масштаба, то создаются специальные организационные комитеты, наделённые определёнными полномочиями (приложение К).

II этап — Основной, на котором осуществляется непосредственное проведение Сибирского международного марафона. Основные задачи данного этапа:

— официальное открытие Сибирского международного марафона;
— проведение соревнований с учетом составленной программы;
— официальное закрытие, награждение победителей.

На данном этапе для повышения популярности марафона организаторы делают акцент на ключевых элементах мероприятия (участие в событии известных личностей, новизна, другие выгоды события), привлекают новых партнеров, приглашают знаменитостей для выступления, проводят лотереи, конкурсы, соревнования, призы для создания азартного настроения [7, с.84].

На III заключительном этапе необходимо выполнить следующие работы:

— собрать, привести в порядок и сдать полученный инвентарь и оборудование;
— привести в порядок всю документацию, относящуюся к соревнованиям. Вся техническая документация о соревнованиях (заявки, карточки участников, протоколы старта и финиша, протоколы этапов, личные карточки участников и т.п.) подшивается и хранится в организации, проводящей мероприятие [8, с,76];
— размножить протоколы о проведении марафона и выдать (разослать) их по назначению, оформить для представителей папки с протоколами, программой SIM, афишами, образцами разметки трасс, регистрационных номеров участников и т.п. Папки следует оформлять логотипом SIM;
— провести финансовые расчёты с судьями и обслуживающим персоналом (если они приглашались на договорной и оплачиваемой основе);
— подготовить и сдать финансовый отчёт о проведении Сибирского международного марафона. К финансовому отчёту должны быть приложены все оправдательные документы (ведомости на питание участников, судей, на оплату обслуживающего персонала, акты, счета, квитанция и т.д.);
— сдать и оприходовать неиспользованные награды и призы.

Немаловажным фактором для чёткой организации и проведения соревнований является его анализ и подведение итогов с целью учесть недочёты, ошибки, выслушать пожелания спортсменов, тренеров, судей и прочих заинтересованных лиц.

Следуя этапам, описанным ранее, технология организации и проведения Сибирского международного марафона реализуется в процессе соблюдения технического задания, задачами которого является:

1. Подготовка первичных и нормативных документов (детализированный план по всем разделам подготовки; письма, обращения; протоколы, расписания, графики соревнований; сценарные планы и сценарии основных блоков марафона; технические заявки для специализированных служб; план-график монтажных работ на трассе и в зоне старта/финиша; план-задание для всех категорий обслуживающего персонала; схемы сооружений и объектов; сметы расходов и доходов; и т.д.). Согласование всех документов с Заказчиком не менее, чем за 5 дней до начала мероприятий, и доработка их на основании замечаний и уточнений;
2. Материально-техническое оснащение марафона: спортивное оборудование, монтаж и демонтаж сцены размером не менее 48 квадратных метров, высотой не менее 1,2 метров. Тематическое и художественное оформление сцены: монтаж и демонтаж задника сцены,

оформление задника сцены воздушными шарами и баннером с символикой SIM;

3. Разработка и измерение трассы полумарафона методом, рекомендованным Международной ассоциацией легкоатлетических федераций (счётчик Джонса), с участием квалифицированного измерителя; выдача официального сертификата на измеренные трассы соревнования — 42 км., 10 км., 5 км.
4. Обеспечение безопасности проведения юбилейного марафона с привлечением сотрудников ЧОП не менее 10 человек;
5. Изготовление сувенирных футболок с символикой SIM для участников из хлопчатобумажной ткани плотностью не менее 180 г/м.кв. в количестве — 10 000 шт.
6. Изготовление полиграфической продукции: номера нагрудные спортивные (печать пятикрасочная офсетная листовая триадными и смесевыми красками, нумерация краской темно-серого цвета (цвет согласовывается с заказчиком), обработка пластика коронным разрядом, закругление углов, перфорация, люверсная пробивка, материал: двухсторонний пластик на целлюлозной основе, плотностью не менее 150 г/м кв.), дипломы именные (печать односторонняя пятикрасочная офсетная листовая триадными и смесевыми красками термостойкими до 200 градусов картон 300 г/м кв. мелованный);
7. Обеспечение выдачи денежных призов победителям и призерам соревнования согласно Положения о призовом фонде, утверждённому Министерством по делам молодёжи, физической культуры и спорта Омской области;
8. Комплектование и организацию работы судейской коллегии из числа судей по лёгкой атлетике, прошедших соответствующую подготовку и имеющих необходимую квалификацию, не менее 60 человек;
9. Фиксирование результатов участников соревнования с применением сертифицированных средств электронного автоматического хронометража, использующихся для мероприятий с массовым стартом; обеспечение персональной идентификации с помощью транспондеров; передача данных в он-лайн режиме с мест старта и финиша соревнования, и не менее, чем с двух контрольных точек на трассе; формирование стартовых и официальных итоговых протоколов;
10. Организация протокольных и церемониальных мероприятий (церемонии открытия, награждения, закрытия);
11. Организация страхования участников, спортивных и вспомогательных объектов, оборудования и инвентаря, обеспечение дежурства медперсонала и бригад экстренной медицинской помощи, согласование с компетентными органами вопросов обеспечения охраны общественного порядка и безопасности на соревновании;
12. Обеспечение транспортного обслуживания марафона. Встреча и проводы спортсменов, сопровождающих лиц и гостей. Размещение в гостиницах (при необходимости). Организация питания участников, гостей и обслуживающего персонала;
13. Разработка и дизайн фирменного стиля соревнования. Изготовление и размещение средств рекламно-информационной поддержки;
14. Информационное сопровождение соревнования. Разработка медиа-плана. Изготовление и размещение анонсов, рекламных модулей для радио, телевидения и печатных СМИ.

Таким образом, следует отметить, что технология организации и проведения Сибирского международного марафона требует тщательного соблюдения и исполнения всех этапов, а также экспертного анализа, проведенных марафонов, что будет способствовать усовершенствованию

данного спортивного события.

В связи с этим, автором был проведён анализ имеющихся отчётов по технологии организации и проведения Сибирского международного на период с 2010 по 2014 года, с целью выявления нововведений и усовершенствований данной технологии в рамках развития спортивного событийного туризма г. Омска.

В 2010 году 7 августа состоялся XXI Сибирский международный марафон. Руководящим органом выступил организационный комитет, утверждаемый Распоряжением Губернатора Омской области, а проводящей организацией в очередной раз стало Министерство по делам молодежи, физической культуры и спорта Омской области и Некоммерческое партнерство «Марафон». Классическая марафонская дистанция 42 км. 195 м. проложена по главным магистралям города, мосту 60-летия Победы, набережной реки Иртыш. Старт и финиш состоялся на Соборной площади города Омска. На марафон зарегистрировалось 14 755 участников из 17 зарубежных государств и 38 регионов РФ, а призовой фонд составил 1639000 рублей. География участников марафона на период с 2010-2014 года представлена в приложении Л.

Впервые за всю историю Сибирского международного марафона в Омск из Греции был доставлен символ марафонского движения — «Марафонский огонь». Прибытие «огня», по словам греческой делегации, ознаменовало собой признание Сибирского марафона, как популярного и значимого события. «Огонь» доставили в Омск мэр города Марафон Спиридон Загарис и председатель департамента внешних связей и национальных команд Федерации легкой атлетики Греции Афанасис Вогиатзис. Торжественная церемония встречи «Огня», во время которой он был передан на почетное хранение официальным представителям Правительства Омской области и Сибирского международного марафона, прошла в областном экспоцентре.

7 августа, на Соборной площади состоялось торжественное зажжение «Марафонского огня». В честь легендарного события, а также в качестве демонстрации символа марафонского движения была организована эстафета, состоявшая из известных спортсменов-омичей. Первой в эстафете стартовала Евгения Данилова, победительница Сибирского международного марафона в 2009 году. Далее «Огонь» прошествовал при помощи Олимпийских чемпионов, Чемпионов мира и Европы через всю трассу Сибирского марафона. Завершил эстафету двукратный Олимпийский чемпион, почетный гражданин Афин — Алексей Тищенко.

Также стоит отметить, что ежегодно, начиная с 2009 года, в преддверии Сибирского международного марафона проходит специализированная выставка «Спорт. Молодость. Здоровье». Каждый год ее посещают более 15 000 человек. Мероприятие объединяет представителей спортивной индустрии, спортивные и оздоровительные клубы, спортивные школы и центры, а также является смотровой площадкой достижений отечественных и зарубежных лидеров спортивной индустрии. В рамках выставки проходят деловые семинары и переговоры, зрелищные спортивные шоу–программы, показательные выступления, спортивные мероприятия, мастер классы, акции и конкурсы. Выставка является действующей и на сегодняшний день.

Следующий XXII Сибирский международный марафон прошел 6 августа 2011 года под именем

титульного партнера бренд «NUTRILITE™» компании Амвэй. Участниками марафона стали 15 026 человек из 17 зарубежных государств и 35 регионов РФ, а сумма денежных призов составила 1 580 000 рублей.

В программе XXII NUTRILITE™ Сибирского международного марафона были введены несколько значительных новшеств. Организаторами SIM была подана заявка в Международную федерацию легкой атлетики (IAAF) на получение престижного марафонского статуса — «бронзового лейбла». Присвоение этого статуса означает, что Сибирский международный марафон получит международное признание среди элитных спортсменов. Стоит отметить, что в случае одобрения заявки Сибирский международный марафон первым из российских марафонов удостоится такого звания.

Впервые участники, заявившиеся на дистанцию 42 км. 195 м. обязаны были пройти процедуру допинг-контроля. Специально для этого организаторы марафона пригласили в Омск Российскую антидопинговую комиссию РУСАДО. Только в 2011 году истории российских марафонских забегов на медали было предусмотрено место для личного времени участника. Кроме того в XXII Сибирском международном марафоне приняли участие сразу пять рейтинговых спортсменов, представляющих пять стран мира.

На этом организаторы не стали останавливаться. Сибирский международный марафон стал обладателем международного статуса «Road Race Bronze Label» Международной Ассоциации легкоатлетических федераций (IAAF).

В 2012 году 12 августа состоялся новый формат XXIII Сибирского международного марафона, который получил официальное название — Двадцать третий Mizuno Сибирский международный марафон. Титульным партнерам стала японская компания Mizuno, специализирующаяся на производстве высокотехнологичных товаров для спорта. На этот раз стартовало 13 297 участников из 17 зарубежных государств и 35 регионов РФ, а денежные призы на общую сумму составили 1 720 000 рублей.

Двадцать третий Mizuno Сибирский международный марафон прошел в формате «В тот же день и тот же час». Особенность формата заключалась в том, что дата и время старта SIM полностью совпали с реальным временем начала мужского марафона на летних Олимпийских играх 2012 года в Лондоне. SIM впервые в своей истории стартовал в воскресенье 12 августа в 17.00. Идея проведения в России массового марафона, который проходил бы одновременно с 42-километровым мужским забегом на Олимпийских играх, принадлежала главному редактору всероссийского журнала «Бег и мы» Борису Прокопьеву. Первый такой марафон под названием «В тот же день и тот же час», организованный автором идеи, состоялся 24 августа 2008 года в городе Зеленограде. Забег стал «спутником» мужского марафона на Олимпиаде в Пекине. С учетом четырехчасовой разницы во времени между российской и китайской столицами старт забегу в Зеленограде был дан в 3:30 утра. Дистанцию 42 км. 195 м. преодолели более 250 марафонцев.

В Омске на старт классической марафонской дистанции вышли 650 бегунов. На Соборной площади был установлен видеоэкран, на котором шла прямая трансляция мужского марафона в Лондоне. Таким образом, участники Сибирского международного марафона имели возможность соизмерить свой бег с бегом лучших спортсменов планеты и ощутить атмосферу Олимпиады за

тысячи километров от Омска.

А в 21.00 на Соборной площади для участников и зрителей Сибирского международного марафона выступила известная шведская группа «Secret Service». «Secret Service» — одна из наиболее известных музыкальных групп Швеции в жанре популярной музыки в 80-х годах. Количество зрителей концерта — 5000 человек. После окончания Сибирского международного марафона в 23.00 на Соборной площади впервые в Омске прошел 3D видео-маппинг. Фасад здания Законодательного собрания Омской области превратился в огромный экран, на котором транслировалось уникальное видеопроекционное 3D-шоу со звуковыми эффектами. Участники марафона и болельщики стали свидетелями увлекательного сюжета, созданного с помощью новейших информационных технологий. Количество зрителей шоу — 6000 человек.

Двадцать третий Сибирский международный марафон получил широкое освещение в материалах федеральных, региональных и городских СМИ.

В период с 05.07 — 22.08.2012 года вышло более 40 телевизионных материалов, были опубликованы более 120 печатных материалов, в сети Интернет были размещены более 300 материалов, посвященных двадцать третьему Сибирскому международному марафону.

XXIV Сибирский международный марафон вобрал в себя сразу несколько нововведении в технологии организации и проведения.

Во-первых, изменилась дата проведения марафона, её перенесли с летнего сезона на осенний. Большинство известных и рейтинговых марафонов мира проходят именно в этот период, когда погодные условия наиболее оптимальны для бега и установления рекордов. Марафон прошел 22 сентября, с количеством участников 13 032 человека из 13и зарубежных государств и 34 регионов РФ. Призовой фонд составил 1 507 000 рублей. На этот раз организатором кроме НП «Марафон» выступило бюджетное учреждение Омской области «Дирекция по проведения мероприятий в сфере физической культуры и спорта».

Во-вторых, SIM 2013 впервые прошел в статусе Кубка России. Это дало возможность бегунам получить спортивные разряды и почетное звание чемпиона Кубка России.

В-третьих, в один день с марафоном прошел всероссийский «Кросс наций». Таким образом, забег на 6 километров признан официальным благодаря введению новой системы хронометража «MyLaps». Все участники программы Сибирского международного марафона теперь смогут узнавать свой персональный результат.

В 2013 году в Сибирском международном марафоне приняли участие рейтинговые спортсмены из России и 5 зарубежных стран. За титул победителя SIM марафонцы из Эритреи, Эфиопии, Кении, Южной Африки и России. После объявления победителей для участников и зрителей на Соборной площади выступили две отечественные рок-группы «Смысловые галлюцинации» и «Сансара». Рок-концерт был организован информационным партнером SIM — Радио Сибирь. Количество зрителей концерта составило 5000 человек, Радио Сибирь впервые в Омске вело прямую трансляцию концерта.

Каждый Сибирский марафон имеет свои новинки, а юбилейный XXV SIM, который состоялся 21

сентября 2014 года, вобрал в себя сразу несколько преобразований.

От момента старта марафона до финиша победителей и призеров велась его прямая телевизионная трансляция. В прямом эфире была показана торжественная церемония награждения. Впервые в 2014 году машины с видеокамерами сопровождали на протяжении всей трассы не только лидирующую группу мужского забега, но и претендентку на победу среди женщин. Благодаря сотрудничеству с Новозеландской компанией «Marathon Photos», которая при поддержке телеканала «Продвижение» стала официальным фотографом соревнований, каждый участник Сибирского международного марафона смог получить свои фотографии с трассы и распечатать индивидуальный сертификат с персональным результатом в фирменном стиле SIM-2014. Из года в год в качестве памятной атрибутики участники получают в подарок футболку, выполненную в фирменном стиле. В 2014 году футболки были изготовлены с использованием современной технологии Dry Fit. Такая ткань не препятствует поступлению воздуха и отведению от тела избыточной влаги и тепла.

Уникальные медали золотого цвета получили все, кто финишировал на дистанциях 42 километров 195 метров и 10 километров. На аверсе медали изображён силуэт скульптуры «Марафонец», давно уже ставший символом SIM. На реверсе медали размещаются цифра 25 и «Бронзовый Лейбл Международной ассоциации легкоатлетических федераций» — предмет гордости Сибирского международного марафона, почетный статус, которым обладает SIM, единственный из всех Российских забегов.

Еще одной технической новинкой SIM-2014 стала sms-рассылка. Участники соревнования получили от организаторов три SMS-сообщения. Первое сообщение — приглашение на двадцать пятый марафон, второе — присвоенный номер и напоминание о получении пакета участника, и третье — результативное время на финише. За результатами соревнований можно было следить в режиме реального времени на Соборной площади на большом электронном табло и на сайте Дирекции Сибирского международного марафона — www.runsim.ru.

Трассы всех дистанций кардинально изменились, а марафон вернулся к своему историческому варианту. Для того чтобы измерить и сертифицировать новую трассу Сибирского международного марафона в Омск из Великобритании приехал Хью Джонс — секретарь Ассоциации международных марафонов и пробегов (AIMS), официальный измеритель трасс IAAF и AIMS. Главными изменениями стали: на классической марафонской дистанции участники в первую очередь преодолевают участок в городке Нефтяников, а завершающим этапом стала Иртышская набережная; из забега убран очень сложный отрезок дистанции — метромост. Ранее замысловатая и витиеватая трасса 10 километрового забега стала значительно проще. Стартовали спортсмены в сторону Красного пути вместе с участниками марафонского забега, и, не добегая до Телецентра, разворачиваются и финишировали в обратном направлении. Дистанция массового забега теперь укорочена на один километр (сейчас она составляет 5 км). Здесь главным изменением является появление в трассе развязки на Левом берегу.

В этом году Сибирский международный марафон отпраздновал серебряный юбилей. В честь праздника для участников, зрителей и гостей мероприятия была выпущена книга, посвященная истории Сибирского международного марафона. В ней описан путь от возникновения идеи проведения массового забега в Омске до становления события как марафона, не имеющего аналогов в России по уровню организации и признанию на мировой арене. Автором книги стал

Андрей Александрович Чижов — омский журналист, член Союза журналистов России, человек, знающий о марафоне не понаслышке, сам принимавший участие. Издание книги является некоммерческим проектом, она не поступила в торговую сеть, но каждый участник юбилейного Сибирского международного марафона смог ознакомиться с электронной версией книги на сайте Дирекции. Издателем книги выступил Региональный Общественный Фонд «Духовное наследие» при финансовой поддержке АТПП «Группа компаний ОША».

В юбилейном XXV Сибирском международном марафоне приняли участие 11 049 атлетов из 16 зарубежных стран и 19 регионов РФ. Призовой фонд увеличился и составил 1 720 000 рублей.

Любое масштабное событие в сфере физической культуры и спорта для привлечения большего количества зрителей проводит рекламную кампанию. Автором также проведен анализ рекламных мероприятий XXV юбилейного Сибирского международного марафона.

Двадцать пятый Сибирский международный марафон получил полное телевизионное освещение: прокат видеоролика, анонсирующего марафон на 4 видеоэкранах в городе Омске, рекламные видеоролики также были размещены в региональных рекламных блоках трех телеканалов по графику:

— видеоролик (длительность 30 секунд), анонсирующий марафон, его программу, организаторов и партнеров;
— тематические сюжеты о марафоне были размещены в цикле передач «Дневник марафона» в эфире ОРТРК «Омск»;
— в эфире ОРТРК «Омск» выходили специальные телевизионные передачи и трансляции, посвященные марафону, его программе и партнерам по следующему графику:
    — *16.09 — 21.09.2014* Специальная ежедневная передача «Дневник марафона» (хронометраж каждой передачи 17 минут);
    — *21.09.2014* Прямая трансляция Двадцать пятого Сибирского международного марафона (хронометраж 210 минут);
    — *21.09.2014* Церемония награждения (в записи, хронометраж 61 минута);
    — *21.08.2014* Итоговый выпуск «Дневник марафона» (хронометраж 31 минута).

Помимо видео-рекламы организаторами были изготовлены рекламные аудио-ролики, анонсирующие марафон, его программу и партнеров. Хронометраж — 37 секунд. Рекламные аудио-ролики были размещены в региональных рекламных блоках на 3 радиостанциях. С 9.09.14 — 21.09.14 Радио «Сибирь», Радио «Дача» и Радио «Спорт» по 8 раз за день воспроизводили в прямом эфире информацию о проведении Сибирского международного марафона.

Также были изготовлены носители наружной рекламы, анонсирующие марафон и партнеров. Носители были размещены на магистральных щитах, остановках общественного транспорта и информационных тумбах города Омска. Рекламно-информационные публикации о марафоне, оформленные логотипами партнеров, были размещены в следующих газетных изданиях: «Комсомольская правда», «Московский Комсомолец». Логотипы марафона и партнеров со ссылкой на их официальные сайты, размещены на странице сайта НП «Марафон» http://www.runsim.ru/sim с 1 августа 2014 года. Опубликованы имиджевые статьи о событии на

главной странице официального сайта www.runsim.ru. В социальных сетях «Вконтакте», «Facebook», «Twitter» опубликованы новостные материалы с программой марафона, условиями участия, положением.

Видеоролик, посвященный марафону и его партнёрам, был размещен в рекламных блоках кинотеатров «Галактика» и «Вавилон» с 08.09.14 по 21.09.14, а также на рекламном блоке «Арены Омск» на матчах 4,6,8,10 сентября. Звуковая реклама воспроизводилась в шести подземных переходах центра города, на шестнадцати остановках общественного транспорта, в залах гипермаркетов и супермаркетов «Еда!», «Наш магазин», «Победа!», в ТЦ «Континент» и в других торговых комплексах в период с 29.08.2014 по 20.09.2014.

В пресс-центре марафона были аккредитованы 250 журналистов, представляющих 15 центральных, региональных и городских средств массовой информации. Всем представителям аккредитованных средств массовой информации были выданы 100 медиа-буклетов, содержащих логотипы партнеров. При подготовке марафона были разработаны и напечатаны комплект полиграфической продукции и атрибутики с символикой марафона и логотипами партнеров в объеме:

— памятный диплом 11 000 экз.;
— памятные медали участникам, финишировавшим в официальных соревнованиях 1 500 экз.;
— фирменная футболка 11 000 экз.;
— иллюстрированный журнал (24 стр.) 11 000 экз.;
— пригласительный билет VIP 500 экз.;
— нагрудный номер участников соревнований 11 000 экз.;
— общее количество логотипов в стартово-финишном городке 11 000 экз.

Основными партнерами марафона во время проведения были организованы следующие промо-акции:

Компания «Норинга» во время проведения мероприятий, входящих в программу марафона, а также во время самого марафона 21 сентября 2014 года была использована вода марки «Норинга». Инфраструктура трассы марафона включала современные пункты питания, на которых участникам выдавалась негазированная питьевая вода «Норинга»;

Представителями компании «MIZUNO» также в стартово-финишном городке была установлена арка, флаги и баннера на барьерах-заграждениях. Во время проведения марафона судьи, обслуживающий персонал и дирекция были в экипировке «MIZUNO». В рамках выставки «Спорт. Молодость. Здоровье» работал павильон «MIZUNO» по продаже спортивной экипировки.

Бренд «NUTRILITE» компании «Amway» раздавал болельщикам воздушные шары с символикой марафона и «NUTRILITE»;

Лидеров марафона сопровождали 4 автомобиля «Toyota» с операторами телевидения, ведущего прямую трансляцию, и электронными табло «строка бегущего времени»;

Кроме всего прочего, была установлена точка продаж атрибутики ХК «Авангард». Талисманы

команды поддерживали марафонцев на старте и финише забега. Производилась раздача билетов на домашние игры хоккейного клуба «Авангард».

Соревнования получили широкое освещение в материалах федеральных, региональных и городских СМИ. В период с 21.08.14 — 23.09.14 вышло более 50 телевизионных материалов, опубликовано более 200 печатных материалов, в сети интернет были размещены более 500 материалов, посвященных юбилейному двадцать пятому Сибирскому международному марафону.

Технология организации и проведения Сибирского международного марафона является сложной задачей, которую уже на протяжении 25 лет осуществляет Правительство Омской области, Министерство по делам молодежи, физической культуры и спорта Омской области, Бюджетное учреждение Омской области «Дирекция по проведению мероприятий в сфере физической культуры и спорта», а также Некоммерческое партнерство «Марафон».

Исходя из проведенного анализа изменений в технологии организации и проведения Сибирского международного марафона, можно выявить основные преимущества и недостатки, которые претерпел марафон, позиционируя себя как главное спортивное событие событийного туризма г. Омска.

Следует отметить, что SIM входит в список 50 лучших марафонов мира по версии Ассоциации международных марафонов и пробегов (AIMS) и является членом Ассоциации международных марафонов и пробегов (AIMS), что делает его известным в мировой общественности. Сертифицированная трасса, проходящая по историческому центру города Омска и набережной реки Иртыш привлекает внимание элитных зарубежных спортсменов. Сибирский марафон обладает статусом «Bronze Road Race» — это первый и единственный российский забег, имеющий такой статус.

На сегодняшний день Сибирский международный марафон является самым массовым спортивным событием региона. Около 500 тысяч телезрителей следят за спортивными баталиями SIM во время прямой трансляции марафона и свыше 50 тысяч зрителей стоят живым коридором вдоль трассы марафона. Единственный российский марафон, транслирующийся в прямом телеэфире с отображением на видеоэкранах в зоне старта-финиша, а электронная система регистрации результатов и формирование протоколов соревнований в режиме «он-лайн» в сети Интернет, позволяет каждому участнику узнать свой персональный результат. Нельзя также оставить без внимания зрелищность, с которой проходит каждый марафон. Организаторами регулярно готовят насыщенную культурную программу во время проведения марафона с участием отечественных и зарубежных звезд эстрады.

Но не всегда грамотно проведенная рекламная кампания, инновации в фиксировании итогов забега, телевизионное вещание и прочие инструменты продвижения дают положительные результаты. Статистика марафона такова, что количество его участников на период с 2010 по 2014 года, уменьшается каждый раз. Если в 2010 году количество участников превышало 14 000 человек, то в 2014 их стало меньше на 3 тысячи. Также сужается география участников марафона, с каждым годом для иностранных спортсменов становится затратным делом посещать Омский регион, что касается элитных атлетов, участие которых оплачивает отправляющая сторона, то организаторы марафона, дабы не потерять статус обладателей

бронзового лейбла, вынуждены частично финансировать их участие в марафоне.

Следует учитывать тот факт, что в последнее время политическая обстановка в стране нестабильна, что также сказывается на статистике марафона. В 2014 году за несколько недель до старта отказались принимать участие в марафоне более 5 иностранных делегаций.

Что касается изменения даты проведения Сибирского международного марафона в 2013 году, то многие спортсмены, любители бега и жители города данное нововведение многие считают неоправданным. Проведение марафона в летнее время, особенно в августе, привлекало большое количество омичей, большинство которых в этот период возвращаются из отпуска или находятся в нем и желают продлить настроение праздника, принимая участие, пусть даже в качестве болельщика в марафоне. В это время в Омск посещает большое количество туристов, приехавших с родственными визитами из Германии, Казахстана, других регионов России. Они с большим удовольствием посещали главное спортивное событие Омска, которое приурочивалось к празднованию Дня города. На сегодняшний день пожелания многих спортсменов и зрителей марафона о возвращении прежней даты проведения к рассмотрению организаторами не принимаются.

Как известно, любое техническое усовершенствование мероприятия должно осуществляться грамотными специалистами. Проанализировав отзывы участников марафона в сети Интернет, автор пришёл к выводу, что электронная регистрация участников, оплата организационных взносов и фиксирование результатов пробега, пока что вызывает только негодование, особенно со стороны спортсменов старше 50 лет, у которых из-за компьютерной неграмотности возникает большое количество нерешенных вопросов. Система, по словам участников, выдает много ошибок и неточностей, вплоть до того, что человек прошел регистрацию и в день марафона его данные отсутствуют в списках на участие. Система фиксирования результатов часто сбивается, что в конечном итоге влияет на определение победителей. Хотя многие отмечают, что такое новшество как комплект фотографии с памятным сертификатом и персональным временем пробега, который можно распечатать при помощи официального сайта дирекции, стал приятным подарком на XXV Сибирском международном марафоне.

Кроме этого, стоит отметить минусы в технологии организации и проведении рекламной кампании Сибирского международного марафона. Ведь ее основная задача должна заключаться в популяризации события среди населения не только жителей Омска, но и других регионов страны, в том числе и иностранных государств, в то время как маркетологи делают больше акцент на партнёрах и спонсорах марафона. Продвижение Сибирского международного марафона как главного инструмента развития событийного туризма г. Омска должно стать важнейшей задачей Министерства культуры Омской области в рамках реализации программы «Развитие культуры и туризма» на 2014-2020 годы.

Список литературы

1. Сибирский международный марафон [Электронный ресурс] – Электрон. дан. Омск.: НП «Марафон» – Режим доступа: http://runsim.ru/sim/. – Загл. с экрана.

2. Коновалов А. В. Формирование условий развития спортивно-событийного туризма в регионе : автореф. дис. ... канд. эконом. наук / Коновалов Алексей Васильевич. – СПб., 2007. 22 с.
3. Сибирский Международный Марафон. 25 лет Чижов А.А. Омск, 2014, 208 с.
4. Мировой спорт за 100 лет: факты, события, рекорды /.сост. Чистяков К. А. – М.: РИПОЛ классик, 2008. 95 с.
5. Левченко А.В. Специальная силовая подготовка бегунов на короткие дистанции в годичном цикле: Автореф. дис. канд. пед. наук. Омск.: СибГУФК. 2000, 23 с.
6. НП «Марафон», Положение о проведении XXV Сибирского международного марафона, Омск.: 2014. 10 с.
7. Смирнова Е. Т. Сервисная деятельность марафонов. Учебное пособие / Е. Т. Смирнова. М.: ГОУ ВПО «МГУС», 2004. 84 с.
8. Виноградова М. В. Организация и планирование деятельности предприятий в сфере физической культуры и спорта. Учебное пособие для студентов вузов / М. В. Виноградова, З. И. Панина. М.: Дашков и К, 2006. 187 с.

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «ДЖЕЙ ЭНД ЭС»

Чугаева Ирина Владимировна

Общество с ограниченной ответственностью «Джей Энд Эс» зарегистрирована по адресу г. Омск, ул.Т.К.Щербанева.

Директор организации Привалова Юлия Витальевна.

Организация насчитывает 1 дочернюю компанию. Имеет 2 лицензии.

Компания «Джей энд Эс» основана в 1996 году и является одной из ведущих компаний России в сфере обучения иностранным языкам.

Компания предлагает разнообразные лингвистические продукты:

— курсы иностранных языков для любого возраста,
— специальные профессионально ориентированные программы,
— учебную и художественную литературу на иностранных языках,
— загородные школы иностранных языков для школьников,
— курсы подготовки для поступления в российские и зарубежные учебные заведения,
— обучение за рубежом,
— подготовку к международным экзаменам.

«Джей энд Эс» предлагает учебные курсы по следующим языкам: английский, французский, немецкий, испанский, итальянский, чешский, китайский, японский, турецкий, финский, шведский, норвежский, корейский, казахский, греческий, венгерский, украинский, арабский, армянский, азербайджанский, русский.

Учебные центры иностранных языков:

— центр по обучению взрослых на Щербанёва, 25,
— центр восточных и европейских языков на Фрунзе, 80/Герцена, 18,
— учебный центр на 10 лет Октября, 43,
— учебный центр на 9 Линии, 193,
— учебный центр на Серова, 26,
— учебный центр на Малунцева, 15,
— учебный центр на Заозерной, 32,
— учебный центр на Ватутина, 1,
— учебный центр на 70 лет Октября, 8,
— учебный центр на Крупской, 5.

Также «Джей энд Эс» имеет филиалы в городе Новосибирске. Планируется выход на рынки Барнаула, Томска, Кемерово и Казахстана.

Для этого у компании есть все шансы, поскольку каждый филиал учебного центра имеет современное техническое оснащение аудиторий (SmartBoard, DVD, спутниковое ТВ, мультимедийный класс) [1].

Проанализируем отчет о финансовых результатах компании (таблица 1).

Таблица 1. Анализ отчета о финансовых результатах «Джей энд Эс», тыс. руб.

Показатель	2014	2015	Прирост, тыс. руб.	Темп роста, %	2016	Прирост, тыс. руб.	Темп роста, %
Валовая прибыль (убыток)	289	28 821	28 532	9972,7	24 921	-3 900	86,5
Выручка	11 554	43 973	32 419	380,6	38 972	-5 001	88,6
Себестоимость продаж	11 265	15 152	3 887	134,5	14 051	-1 101	92,7
Прибыль (убыток) от продаж	289	28 821	28 532	9972,7	24 921	-3 900	86,5
Прибыль (убыток) до налогообложения	289	28 821	28 532	9972,7	24 921	-3 900	86,5
Чистая прибыль (убыток)	289	27 303	27 014	9447,4	23 752	-3 551	87,0
Текущий налог на прибыль	0	1 518	1 518	x	1 169	-349	77,0
Совокупный финансовый результат периода	289	27 303	27 014	9447,4	23 752	-3 551	87,0

Динамика показателей финансовых результатов представлена на рисунке 1

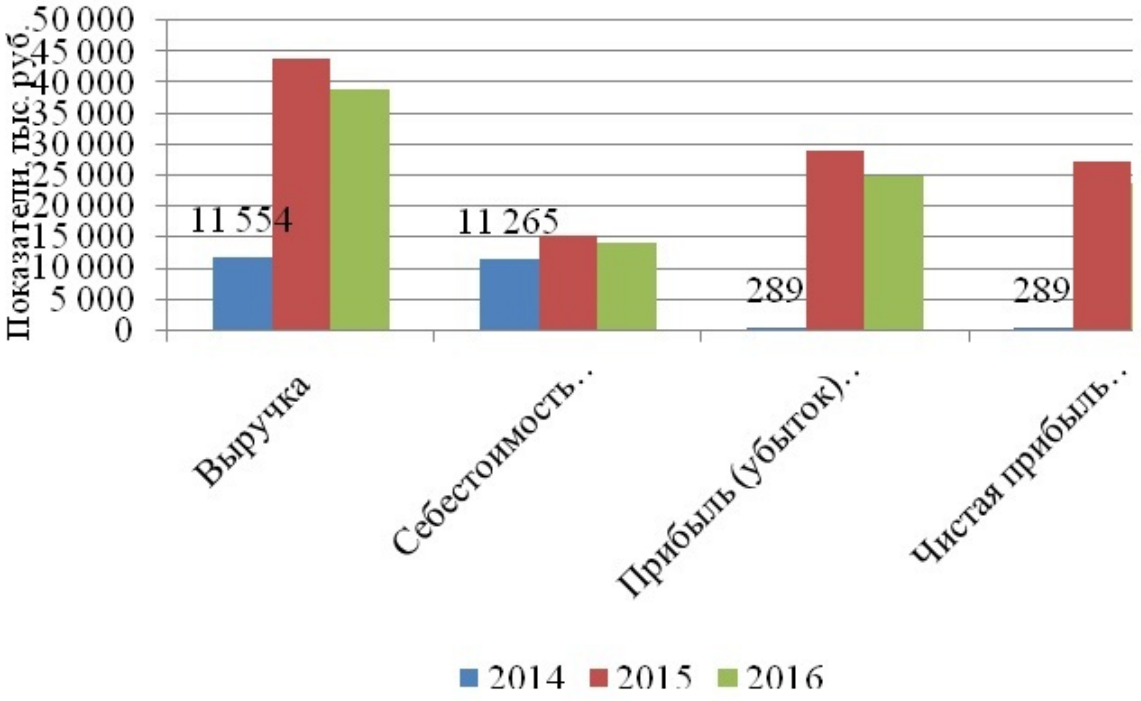


Рисунок 1. Динамика показателей финансовых результатов «Джей энд Эс»

Итак, за 2014-2015 годы наблюдается рост выручки более чем в три раза (на 380,6% или 32 419 тыс. руб.), рост себестоимости продаж на 34,5% (3 887 тыс. руб.) и прибыли от продаж на 28 532 тыс. руб.

В 2016 году выручка сократилась на 11,4% (на 5 001 тыс. руб.). Себестоимость продаж

сократилась на 7,3% (на -1 101 тыс. руб.) и совокупный финансовый результат периода уменьшился на 13% (на 3 551 тыс. руб.).

Рассчитаем рентабельность основной деятельности ООО «Джей энд Эс».

2014 г.: (289/11 265)*100% = 2,6%

2015 г.: (27 303/15 152)*100% = 180,2%

2016 г.: (23 752/14 051)*100% = 169,0%

Графически динамика рентабельности основной деятельности представлена на рисунке 2.

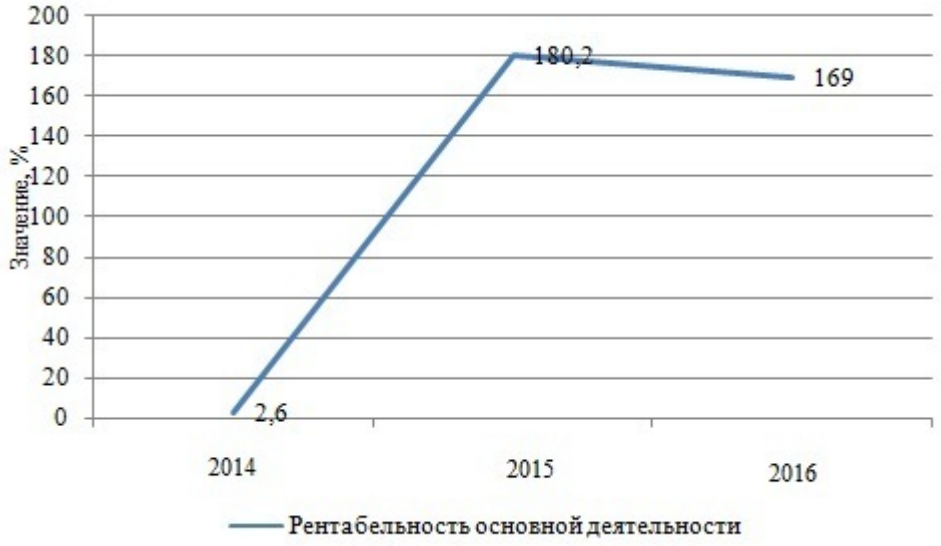


Рисунок 2. Динамика рентабельности ООО «Джей энд Эс»

Итак, за 2014-2015 годы валовая прибыль возросла почти в 10 раз (9972,7% или 28 532 тыс. руб.) за счет роста дохода более чем в три раза (380,6%). В 2015 году рентабельность продаж составила 180,2%, что на 177,2% больше предыдущего года. В результате чистая прибыль увеличилась на 27 014 тыс. руб.

В 2016 году рентабельность основной деятельности составила 169%, что на 6,2% меньше предыдущего года. При этом чистая прибыль сократилась на 3 551 тыс. рублей.

Снижение показателя прибыли отражает тот факт, что в «Джей энд Эс» наблюдается отток клиентов.

Клиенты «Джей энд Эс» становятся менее лояльными и уходят из компании к конкурентам.

При изучении аспекта совершенствования потребительской лояльностью важным является анализ конкурентной среды компании.

В настоящее время в Омске наблюдается большое количество языковых школ, ориентированных на разные целевые аудитории и интересы слушателей [2].

Рынок образовательных услуг языковых школ подходит к порогу насыщения. Учебные центры

продолжают открываться, но потенциал роста этого сегмента довольно ограничен. По мнению экспертов, данный рынок Омска практически достиг предела своего развития, в связи с чем игрокам для дальнейшей эволюции необходимо искать новые концепции для привлечения дополнительной аудитории.

По оценкам «Wordstate Омск» услугами языковой школы в городе пользуются не более 10% горожан. Основной причиной является достаточно высокая стоимость обучения и большое предложение учебных центров. Аудитория клиентов сформировалась и не растет в геометрической прогрессии, что обостряет конкуренцию между лингвистическими школами и фактически оставляет шанс продолжить существование только крупным сетям.

По данным Knight Frank Omsk, наибольшая концентрация лингвистических центров наблюдается в Центральном (13%), Советском (11%), Кировском (10%) административных округах, а наименьшая (2% и меньше) — в Ленинском округе.

На сегодняшний момент, по приблизительным оценкам экспертов, в Омске зарегистрировано около 176 школ английского языка.

При оценке конкурентной среды учебных центров важно отметить, что любая языковая школа прежде всего привязана к локальной географии, поэтому целесообразно проведение конкурентного анализа исследуемого предприятия.

На данный момент вопрос конкуренции между близлежащими лингвистическими центрами стоит довольно остро. Если в конце 1990-х годов «Джей энд Эс» был уникальным учебным центром в городе, то на сегодняшний день в острой конкурентной борьбе проявляют себя следующие языковые школы: «ЭйБиСи клаб», «Хэллоу», «Априори Лингва» [3].

Произведем сравнительную оценку данных школ по критериям (таблица 2)

Таблица 2. Сравнительная характеристика языковых школ Омска

Критерии сравнения	Учебный центр		
	Хэллоу	ЭйБиСи-клаб	Априори Лингва
Наличие филиалов	Отсутствуют	• Ул. Волочаевская, 11/1; • Ул. Декабристов, 104	• Ул. Жукова, 25; • Ул. Конева, 12/3; • Ул. Тарская, 14
Внешняя привлекательность учебного центра	Современный офис европейского уровня с панорамным видом на город	Буйство красок на логотипе учебного центра	Броская вывеска учебного центра, привлекающая внимание
Целевая аудитория	Дети, подростки, взрослые	Дети, подростки, взрослые	Дети, подростки, взрослые
Изучаемые языки	Английский, французский, немецкий, итальянский, испанский. Индивидуальные занятия по итальянскому и испанскому языкам	Английский, немецкий, французский, испанский, итальянский, китайский, турецкий, греческий, чешский, польский, русский	Английский, китайский, французский, итальянский, японский, немецкий, испанский

Преподавательский состав	Преподаватели с высшим педагогическим образованием и опытом работы в России и за рубежом	Команда опытных творческих преподавателей	Преподаватели с высшим педагогическим образованием
Образовательные программы	• Для дошколят; • Для школьников; • Для студентов; • Для взрослых; • Разговорный курс; • Интенсивный курс; • Быстро к экзамену; • Корпоративный экзамен.	• Интенсивный курс; • Детям; • Корпоративные курсы; • Чешский язык; • Бизнес-курс; • Индивидуальные занятия; • Разговорный курс; • Туристический английский.	• Английский для взрослых; • Английский для детей и подростков; • Занятия с носителем языка; • Подготовка к ЕГЭ; • Подготовка к международным экзаменам.
Техническое оснащение аудиторий	Мультимедийный класс; бесплатный Wi-Fi	Занятия проводятся по современным учебным пособиям	Применяется новейшая литература
Ценовая политика	Существует достаточное количество выгодных предложений	Цены рассчитаны за академический час — 45 мин. или 60 мин.	Акций нет
Лояльность клиентов	Управленческий подход к организации взаимоотношений с клиентами и партнерами	Клиенты в сфере продаж продуктов иностранных языков лояльны	Существует опрос «Как вы выбираете курсы иностранных языков?»

Итак, «Джей энд Эс» — это сеть лингвистических центров по городу Омску и нас интересовали сетевые школы. «ЭйБиСи-клаб» обладает тремя школами. Во владении «Априори Лигва» три филиала.

Проанализируем наших конкурентов.

«Хэллоу»:

— современный офис европейского уровня с панорамным видом на город;
— преподаватели с высшим педагогическим образованием и опытом работы в России и за рубежом;
— навязчивые менеджеры.

«ЭйБиСи-клаб»:

— наличие филиалов в городе;
— достаточное количество изучаемых иностранных языков;
— опрос на сайте позволяет отследить качество работы компании.

«Априори Лингва»:

— большое количество образовательных программ;
— располагающий персонал.

Безусловно следует отметить главные конкурентные преимущества «Джей энд ЭС»:

— наличие 12 учебных центров в Омске;
— наибольшее количество изучаемых иностранных языков;
— преподаватели прошли стажировку за рубежом;
— наибольшее предложение программ обучения для любого возраста;
— возможность подготовки, сдачи международных экзаменов в учебном центре;
— программы изучения английского языка за рубежом;
— современнейшее техническое оснащение учебных аудиторий.

Далее построим многоугольник конкурентоспособности «Джей энд Эс». Для его построения аналитически оценим каждый фактор многоугольника по шкалам коэффициента значимости от 0,1 до 0,9 и баллов от 1 до 5 (таблица 3).

Таблица 3. Рейтинговая оценка факторов конкурентоспособности языковых школ

Критерии	Коэффициент значимости	«Джей энд Эс»		«Хеллоу»		«ЭйБиСи клаб»		«Априори Лингва»	
		балл	значение	балл	значение	балл	значение	балл	значение
Наличие филиалов	0,4	5	2,0	4	1,6	4	1,6	4	1,6
Внешняя привлекательность учебного центра	0,1	3	0,3	5	0,5	4	0,4	4	0,4
Целевая аудитория	0,2	5	1,0	5	1,0	5	1,0	5	1,0
Изучаемые языки	0,9	5	4,5	4	3,6	5	4,5	4	3,6
Преподавательский состав	0,7	5	3,5	5	3,5	5	3,5	5	3,5
Образовательные программы	0,8	5	4,0	3	2,4	5	4,0	5	4,0
Техническое оснащение аудиторий	0,6	5	3,0	5	3,0	5	3,0	4	2,4
Ценовая политика	0,5	2	1,0	4	2,0	4	2,0	4	2,0
Лояльность клиентов	0,3	4	1,2	5	1,5	5	1,5	4	1,2
Итого	-	-	20,5	-	19,1	-	21,5	-	19,7

После построения аналитической таблицы применим графический метод анализа конкурентоспособности.

Рассмотрим положение многоугольника «Джей энд Эс» среди конкурентов (рисунок 3).

Рисунок 3. Многоугольник конкурентоспособности лингвистических центров

Очевидно, «Джей энд Эс» занимает лидирующее положение на рынке образовательных услуг Омска. По нескольким критериям фигура нашей компании совпадает с конкурентами. Например, по изучаемым языкам, лояльности клиентов, преподавательскому составу, техническому оснащению аудиторий.

Однако, компании следует внимательнее отнестись к ценовой политике.

Следующим шагом анализа является более подробное рассмотрение ценовой политики школ-конкурентов по английскому языку наиболее распространенного уровня Pre-Intermediate (таблица 4).

Таблица 4. Анализ ценовой политики языковых школ

Название	Стоимость обучения в группе, руб./мес.	Акции	Пробное занятие	Стоимость индивидуального занятия, руб./ак. час
Джей энд Эс	4400	Для держателей клубной карты скидка 2-10%	Бесплатное занятие в группе	1335
Хэллоу	3990	Менеджер периодически рассказывает об актуальных предложениях месяца	Бесплатное занятие в группе	590
ЭйБиСи клаб	3700	Менеджер периодически рассказывает об актуальных предложениях месяца	Бесплатное занятие в группе	700

Априори Лингва	3870	Если новый клиент приходит с другом, то получает скидку 10% на обучение	Бесплатное занятие в группе	870

Можно сделать вывод о том, что на сегодняшний момент анализируемые языковые школы проводят привлекательную ценовую политику. В борьбе за клиентов компании начинают пересматривать систему платных разовых занятий и готовы либо предоставить бесплатные ознакомительные уроки либо внедряют новые, более привлекательные варианты для клиентов.

Важным конкурентным преимуществом исследуемой компании является клубная карта и уникальная система скидок [4].

Далее произведем оценку методов привлечения клиентов и рекламирования (таблица 5)

Таблица 5. Оценка методов привлечения клиентов и рекламирования

Название языковой школы	Методы продвижения	Ключевые положения
«Джей энд Эс»	Яндекс-директ, рассылка по электронной почте, социальные сети «ВКонтакте» и «Instagram», сайт.	«Учись с удовольствием, отдыхай с пользой!», «Мир без границ». Подразделения по всему Омску.
«Хэллоу»	Социальные сети «ВКонтакте» и «Instagram», сайт, Яндекс-директ.	Современный офис в центре города. Лаунж-зоны.
«ЭйБиСи клаб»	Сайт, Яндекс-директ, социальные сети «ВКонтакте» и «Instagram».	Тематические кабинеты школы. Студия детского творчества ABC-club Kids
«Априори Лингва»	Яндекс-директ, социальные сети «ВКонтакте» и «Instagram», сайт.	Акция «Лондон» или «Нью-Йорк», предлагающий поездку в Великобританию и США.

Очевидно, что все языковые школы активно используют социальные сети для привлечения новых клиентов и продвижения своего центра. Конкуренты активно работают над качеством предоставляемых услуг, используя преимущества расположения в центре города и красивый панорамный вид.

Для повышения лояльности своих клиентов, лингвистические центры стараются уделить большое внимание созданию атмосферы дружелюбия в каждом учебном центре. Так, во многих языковых школах предлагается переобуться в домашнюю обувь и выпить чашечку ароматного кофе перед занятиями. На выходных даже на занятиях может разыгрываться настоящий спектакль на английском языке. Большое количество конкурсов также предполагает повышенный интерес и лояльность каждого клиента.

Заключительным этапом анализа является составление матрицы SWOT-анализа, которая поможет выявить основные сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы (таблица 6).

Таблица 6. Матрица SWOT-анализа компании «Джей энд Эс»

Сильные стороны	Возможности

1. Опыт работы на рынке более 20 лет. 2. Высококвалифицированные преподаватели. 3. Большой спектр предоставляемых услуг, не имеющий аналогов у конкурентов. 4. Большая клиентская база.	1. Рост интереса к изучению иностранных языков. 2. Повышение квалификации персонала. 3. Разработка новых стратегий продвижения. 4. Разработка новых программ лояльности для действующих клиентов.
Слабые стороны	Угрозы
1. Высокая цена предоставляемых услуг. 2. Загруженность школы в прайм-тайм. 3. Частая смена преподавателей на курсе.	1. Усиление конкуренции на локальном рынке, появление на локальном рынке новых крупных игроков. 2. Ценовой демпинг конкурентов, в результате чего возможен отток клиентов со средним достатком и выше среднего. 3. Снижение лидов по отрасли. 4. Кризисные явления в экономике, в результате чего наблюдается снижение доходов населения.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что наибольшую угрозу для «Джей энд Эс» представляет большое количество конкурентов. Для того, чтобы частично снизить угрозы внешней среды исследуемой компании следует искать новые стратегии продвижения на рынке. Важным сдерживающим фактором являются географические границы рынка и как следствие рассредоточение целевой аудитории по языковым школам-конкурентам. «Джей энд Эс» не хватает потенциальных клиентов, поскольку рынок близок к насыщению.

В сложившейся ситуации важно уделять большое внимание организации качества сервиса и ценовой политики, что значительно повышает лояльность клиентов «Джей энд Эс».

Важной составляющей политики данной компании является разработка новых способов привлечения новых клиентов и удержания имеющейся клиентской базы, что позволит «Джей энд Эс» сохранить свои лидирующие позиции на рынке образовательных услуг [5].

Ежегодно более 20 человек выезжают на обучение в перспективные зарубежные школы, колледжи и университеты, около 120 студентов становится участниками различных зарубежных образовательных программ совместно с «Джей энд Эс».

Доступные и обоснованные цены, скидки постоянным и корпоративным клиентам от 5% до 15%, гибкие условия для крупных переводов.

«Джей энд Эс» представляет собой группу компаний, объединённых единой маркетинговой политикой, принципами управления, подходами к организации взаимоотношений с клиентами и партнерами. Девизы Компании «Учись с удовольствием, отдыхай с пользой» и «Мир без границ», что подтверждается широким спектром образовательных услуг в сфере обучения иностранным языкам и бизнес — образования, включая проведение деловых и личностных тренингов и обучение за рубежом как краткосрочно, так и по академическим программам.

«Джей энд Эс» отзывается о своих клиентах с теплотой: «Мы очень гордимся нашими учащимися, Мы рады всем их многочисленным успехам в учебе, на работе, в жизни, потому что их успехи окрыляют нас, делают нашу работу значимой и способствуют еще большему творческому росту».

Учебный центр — это дружная команда преподавателей, сотрудников и наших учащихся, которых сближают общие интересы и устремления. Сотрудники учебного центра создают атмосферу сотрудничества и комфорта, а также готовы в любой момент дать профессиональную консультацию по обучению иностранным языкам. Наши учащиеся очень любят своих преподавателей за их профессионализм, а также за их чуткое и неравнодушное отношение к просьбам и проблемам. Сотрудники и преподаватели учебного центра, в свою очередь, просто обожают своих маленьких и взрослых учеников за их трудолюбие, энтузиазм и тот огонек в глазах, который возникает очень часто на занятиях.

Целевой аудиторией «Джей энд Эс» являются:

— дети 5-10 лет, 11-15 лет и 15-17 лет. Они учатся в школе, занимаются в секциях, проживают со своими родителями, любят независимость и ненавязчивость, теряют интерес к скучным занятиям.
— родители 30-40 лет и 40-50 лет. Работают или не нуждаются в работе, активные наставники своему ребенку, готовы инвестировать в будущее своего чада, доверяют положительным отзывам о школе.
— взрослые 18-27 лет и старше. Работают или не нуждаются в работе, ценят свое время, тяжелее воспринимают новую информацию, бывают за границей, имеют аккаунты в социальных сетях, хотят видеть в преподавателе товарища, готового принять их напряженный график.

В каждом учебном центре «Джей энд Эс» Омска создается атмосфера дружелюбия и доверия.

Каждый клиент может угоститься чаем или кофе, переобуться в удобную обувь. Найти ответы на волнующие вопросы у менеджеров компании.

Для привлечения клиентов компания постоянно проводит акцию «День открытых дверей Российско-Британской школы». На официальном сайте можно пройти онлайн-тестирование на определение уровня владения английским языком. В последствие потенциальным клиентам будет предложена программа, соответствующая их уровню. Также любой желающий может записаться на пробное бесплатное занятие по любому иностранному языку [6].

Стоит уделить внимание постоянным клиентам, которые уже лояльны. Для них предусматривается программа лояльности в виде клубных карт.

Для клиентов компании «Джей энд Эс» действуют скидки на программы и услуги всех подразделений (таблица 7)

Таблица 7. Скидки для клиентов ООО«Джей энд Эс»

Формат скидки	Скидка
2 год обучения	2%
3 год обучения	4%
4 год обучения	6%
5 год обучения	8%
6 и более лет обучения	10%

Семейная скидка	5% — первому члену семьи 10% — второму члену семьи 15% — третьему и последующим членам семьи
Изучение 2-х иностранных языков	20 % на второй язык
Скидка студентам вузов (очной формы обучения)	20%
Учебные пособия по программе обучения и доп. литература в книжном салоне «МАГИСТР»	5%
Загородные школы	2%
Переводы	5%
Городская школа и интенсив	5%
Фитнес-клуб «Озон»	5%
Детские программы в ДЦ «ДЕТКИ»	5%
Регистрационный взнос	50% на вторую программу 100 % на третью программу
Клубы учебного центра	Специальная цена
Стоимость индивидуальных занятий для догоняющих (не более 6 занятий): стоимость а/ч по программе 2-х	

«Джей энд Эс» является клиентоориентированной компанией:

— ориентация на клиента, на его интересы и способности;
— определение конкретных целей обучения на учебный период;
— определение путей достижения цели обучения.

Над этими задачами работает целая команда специалистов, обеспечивая сопровождение клиента: менеджер, преподаватель, руководитель языковой школы, методист, руководитель сети языковых школ, директор компании.

Через личные беседы, уроки, информационные материалы, консультации по электронной почте и телефону «Джей энд Эс» стремится наладить постоянное и продуктивное общение с каждым клиентом, чтобы донести до него идеи, опыт и возможности и действительно помочь ему в достижении его личной учебной цели [7].

Перейдем к анализу клиентской базы компании.

Учитывая специфику рынка языковых школ и на основе изученных методов оценки потребительской лояльности, автором предложен следующий алгоритм оценки лояльности и введен дополнительный показатель для оценки, являющийся специфическим для отрасли:

1. Описание программы лояльности в компании.
2. Расчет коэффициента продлений клубных членств.

Предоставление услуг в языковой школе имеет специфику и считается завершенным не с момента оплаты клубной карты покупателем, а только через год после того, как потребитель принимает решение продолжить сотрудничество с компанией. Дальнейшая оценка лояльности может производиться только после анализа структуры и коэффициента продлений.

3. Оценка поведенческого аспекта лояльности. Для этого используются показатели:

— доля покупателей (в процентном выражении от всей массы покупателей), делающих покупку повторно;
— анализ клиентской базы путем проведения ABC-анализа и выявление потребителей, приносящей компании наибольшую долю прибыли;
— поддержание потребителем достигнутого уровня взаимодействия с компанией (относительное постоянство суммы покупки одного и того же продукта за определенный промежуток времени).

4. Оценка индекса NPS.

Обоснованность выбора данного индекса заключается в том, что опыт показывает, что NPS наиболее применим для компаний, где от уровня обслуживания клиента зависит его удовлетворенность и лояльность.

На первом этапе оценки рассмотрим основные программы лояльности.

1. Предоставление скидок на продление клубной карты.

Предоставление скидок на продление является распространенным способом формирования лояльности клиентов.

В таблице 8 представлены основные скидки клиентам, продлевающим занятия в «Джей энд Эс».

Таблица 8. Программы лояльности на продление клубных карт, руб.

Вид клубного членства	Базовая стоимость	Скидка на продление	Скидка на продление «месяц в месяц»
Полный год	10900	8900	8000
Утро (10:00-14:00)	7900	6300	5500
52 визита на год	6900	3900	-

Согласно данным таблицы для постоянных клиентов действуют скидки на продление клубной карты.

2. Программа «Приведи друга — получи месяц в подарок».

Программа актуальна для действующих членов клуба, порекомендовавших школу своим знакомым. При покупке годовой карты срок членства клиента продлевается сроком на 1 месяц за рекомендацию.

3. Программа лояльности для сотрудников.

Сотрудникам предоставляется скидка на услуги компании в размере 50% плюс скидка 40% родственникам на годовые клубные карты.

Для оценки лояльности в первую очередь важно учесть специфику отрасли и провести анализ продлений. Лояльность к лингвистическому центру можно рассматривать только после того, как клиент после завершения клубного членства принимает решение о его продлении [8].

В таблице 9 представлены данные по количеству заканчивающихся клубных членств, числу продлившихся клиентов и новых клиентов.

Таблица 9. Структура клубных членств за период 1.01.15-31.12.16

Показатель	1.01.15-31.12.15	1.01.16-31.12.16	Темп роста, %
Количество заканчивающихся клубных членств на начало периода, чел.	2732	1977	72,4
Количество человек, возобновивших членство	1365	1266	92,7
Число новых клиентов, чел.	612	418	68,3
Количество клубных членств на конец периода, чел.	1977	1684	85,2
Доля новых клиентов в общем объеме продаж, %	31	24,8	80,0
Доля продлений в общем объеме продаж клубных карт, %	69	75,2	109,0

Очевидно, доля продлений по клубным картам в общем объеме продаж клубных карт возросла на 9%.

Далее целесообразно провести анализ клиентской базы. Для данного анализа применим метод ABC-анализа. Согласно принципу Парето «20% клиентов дают 80% результата».

В процессе анализа клиентская база исследуемой компании разбивается на 3 группы:

— A-группа: обеспечивает 80% прибыли и составляет в среднем 15-20% от всех ресурсов;
— B-группа: обеспечивает 15% прибыли и составляет в среднем 35% от всех ресурсов;
— C-группа: обеспечивает 5% прибыли и составляет в среднем 50-60% от всех ресурсов.

В качестве расчетного показателя был выбран показатель выручки от продаж.

В процессе расчета была проанализирована доля каждого клиента клуба в общей выручке. Расчеты произведены в программе офисного пакета «Microsoft-Excel».

Результаты анализа представлены в таблице 10.

Таблица 10. Результаты ABC-анализа

Группа	Количество клиентов	Доля от общего числа клиентов, %	Доля выручки в %
A	299	12,0	80,0
B	754	30,3	15,0
C	1431	57,7	5,0
Итого	2484	100,0	100,0

Таким образом, в A-группу вошли клиенты, активно посещающие индивидуальные занятия. В группу B входят клиенты, неактивно употребляющие дополнительные услуги компании. Клиенты C-группы приносят прибыль при покупке клубной карты.

На заключительном этапе проводится оценка значения индекса NPS.

Для этого была сделана выборка клиентов в размере 144 человек-участников Британской школы «Джей энд Эс» по адресу: улица Щербанева, 25 на изучение их удовлетворенности процессом обучения. Было проведено анкетирование.

Вопросы заключались в определении удовлетворения от группы по уровням языка, соотношении «цена-качество» занятий и определения проблемных зон:

1. Довольны ли Вы обучением в нашем лингвистическом центре?
   - — Да
   - — Скорее да
   - — Затрудняюсь ответить
   - — Скорее нет
   - — Нет
2. Ранжируйте по степени важности факторы, представленные ниже (по 8-балльной шкале):
   - — Местоположение
   - — Опыт преподавателей
   - — Носитель иностранного языка
   - — Атмосфера
   - — Программа лояльности
   - — Работа менеджеров
   - — Возможность обучения за рубежом
   - — Ценовая политика
3. Пользуетесь ли Вы программой лояльности?
   - — Да
   - — Нет
4. Отметьте, пожалуйста, утверждение, которое соответствует Вашей позиции:
   - — Меня устраивает учебный центр и не хотелось бы менять языковую школу
   - — Меня устраивает учебный центр, но хотелось бы поменять языковую школу по объективным обстоятельствам
   - — Меня не устраивает учебный центр, но не хотелось бы менять языковую школу
   - — Меня не устраивает учебный центр и хотелось бы поменять языковую школу
   - — Не задумываюсь над этим вопросом
5. По шкале от 0 до 10 оцените, пожалуйста, насколько вероятно, что Вы посоветуете наш лингвистический центр своим друзьям или знакомым.

По результатам обработки данных сложилась следующая ситуация (таблица 11):

Таблица 11. Результаты опроса клиентов «Джей энд Эс»

Довольны ли Вы обучением в нашем лингвистическом центре?	
Да	34
Скорее да	98
Затрудняюсь ответить	7
Скорее нет	4
Нет	1
Пользуетесь ли Вы программой лояльности?	
Да	102

Нет	42
Отметьте, пожалуйста, утверждение, которое соответствует Вашей позиции	
Меня устраивает учебный центр и не хотелось бы менять языковую школу	112
Меня устраивает учебный центр, но хотелось бы поменять языковую школу по объективным обстоятельствам	16
Меня не устраивает учебный центр, но не хотелось бы менять языковую школу	4
Меня не устраивает учебный центр и хотелось бы поменять языковую школу	2
Не задумываюсь над этим вопросом	10

Графически результаты первого вопроса отображены на рисунке 4

Рисунок 4. Результаты ответов на вопрос №1

Наиболее важными критериями для респондентов являются три фактора, которым клиенты присудили наивысший балл (8 баллов):

— опыт преподавателей;
— ценовая политика;
— местоположение учебного центра.

Данный факт означает, что лояльный клиент доверяет профессионализму преподавателей, приемлемой цене и удобством расположения языковой школы в центре города.

Показатели результатов третьего вопроса анкеты представлены на рисунке 5

Рисунок 5. Результаты ответов на вопрос №3

Как показывает практика, большинство клиентов пользуются клубной картой компании.

Общий уровень удовлетворенности клиентов «Джей энд Эс» представлен на рисунке 6.

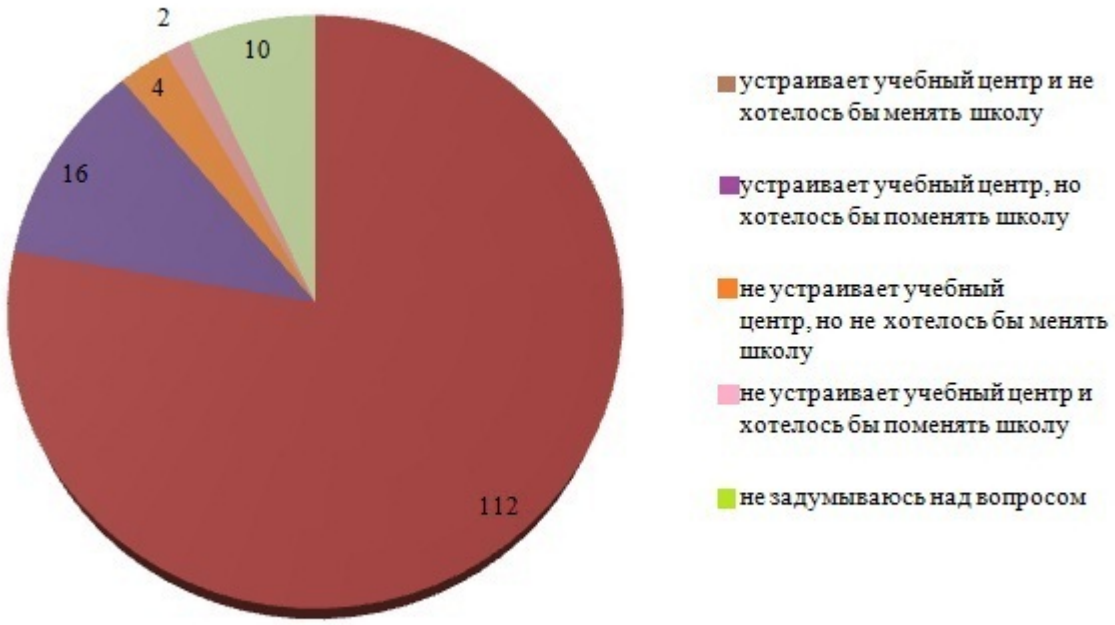


Рисунок 6. Результаты ответов на вопрос №5

Очевидно, большинство клиентов удовлетворены языковой школой «Джей энд Эс» и не хотели

бы поменять школу.

По результатам вопроса №5 респонденты «Джей энд Эс» были разделены на три группы (таблица 12).

Таблица 12. Оценка индекса NPS

Название группы	Оценка	Количество респондентов, давших данную оценку, чел.	% респондентов, относящихся к данной группе
Промоутеры	9-10	91	63,2
Нейтралы	7-8	38	26,4
Критики	1-6	15	10,4
Итого	-	144	100,0
Индекс NPS	-	-	52,8

В результате полученных данных значение индекса NPS составило 52,8% ($40 \leq 52,8 \leq 79$ — высокий показатель). Высокое положительное значение показателя указывает на то, что доля «промоутеров» превышает долю «критиков». Данный факт свидетельствует о том, что «Джей энд Эс» имеет хорошую клиентскую базу и потенциал для ее увеличения за счет лояльности. Это означает, что лояльный клиент сам приведет нового клиента.

Подводя итог по оценке лояльности компании «Джей энд Эс» можно сделать следующие выводы:

— в целом уровень лояльности клиентов довольно высок. Об этом свидетельствует высокий процент продлений клубных членств и высокое значение индекса NPS.
— в компании действуют различные программы лояльности как для сотрудников, так и для клиентов языковой школы.
— Джей энд Эс» предоставляет высокий уровень обслуживания клиентов и славится высококвалифицированными специалистами [9].

Однако, несмотря на высокий потенциал прироста клиентской базы за счет лояльности, можно выделить и недостаток в виде отсутствия комплексной программы лояльности, которая бы учитывала стадии жизненного цикла пользования услугами клиента, впервые приобретающего клубную карту. Согласно многочисленным исследованиям «Wordstat» клиент, который перестал посещать занятия в лингвистическом центре в течение трех месяцев со дня покупки клубной карты, с вероятностью 90% становится для компании потерянным клиентом. Для увеличения показателя продления и сохранения клиентской базы необходимо внедрение комплексной программы, которая отслеживала бы посещение клиента на каждом этапе.

Для устранения выявленных недостатков предлагаются следующие меры по совершенствованию политики управления лояльностью клиентов «Джей энд Эс»:

1. Внедрение алгоритма формирования лояльности клиентов в соответствии с жизненным циклом потребления услуг клиента.
2. Совершенствование политики лояльности для клиентов, приносящих компании наибольшую долю прибыли.
3. Внедрение системы взаимоотношений с клиентами — системы CRM.

Создание алгоритма формирования лояльности клиентов связан с жизненным циклом, который клиент проходит после покупки клубной карты (таблица 13).

Таблица 13. Стадии жизненного цикла клиента лингвистического центра

Стадия жизненного цикла	Основные характеристики этапа	Решаемые задачи	Основные рекомендации
Потенциальный клиент	Первичное знакомство с языковой школой и принятие решения о покупке клубной карты	1. Сформировать положительное впечатление о школе. 2. Выявить потребности клиента. 3. Закрыть сделку.	Внедрение целевой карты
0-3 месяца	Если на данном этапе клиент не стал посещать занятия, для школы он становится потерянным клиентом	Адаптировать клиента к жизни в учебном центре	Мониторинг прохождения услуг стартового пакета, звонки вежливости
3-6 месяцев	Считается, что клиент уже адаптирован к центру, важным фактором является контроль посещений клиента	Помощь в выборе программ в соответствии с первоначальными личными целями	Продажа дополнительных услуг
6-12 месяцев	Клиент вовлечен в жизнь компании, важным фактором является контроль активности клиента	Помощь клиенту в том, чтобы почувствовать результат от занятий и достижение цели	Занятия по целям
12-15 месяцев	Привязанность к занятиям сформирована	Максимальный контроль активности и внимания к клиенту	Коммуникации с клиентом, ориентация на продление

На начальном этапе жизненного цикла очень важна роль менеджера, определяющего потребности клиента и предоставляющего варианты решения поставленной проблемы.

На данном этапе следует внедрение нового членства — целевой клубной карты на год.

Особенности данной карты в следующем:

1. карта включает не только основные услуги компании, но и дополнительные — бесплатный доступ к электронным книгам лингвистического центра на полгода;
2. стоимость карты 10900 рублей;
3. порядок использования услуг стартового блока: 2 первые индивидуальные консультации проводятся на начальном этапе жизненного цикла клиента. Он обсуждает с преподавателем цели, пути достижения, краткие рекомендации. При качественной работе преподавателя велика вероятность того, что клиент заинтересуется дополнительными услугами и дальнейший период адаптации будет облегчен;
4. *3* и *4* индивидуальные консультации проводятся в следующие 3 и 6 месяцев и представляют краткую беседу с преподавателем с корректировкой дальнейшей программы занятий.

Преимущества целевой клубной карты:

— облегчают продажу самых дорогих клубных карт;
— совершенствует механизм работы с клиентами в соответствии с прохождением разных стадий жизненного цикла.

На стадии адаптации важно обеспечить посещения клиента методами контрольных звонков вежливости, предоставление бесплатного пробного занятия, контроль прохождения услуг стартового блока.

На следующих стадиях привязанности к компании «Джей энд Эс» важно обеспечить регулярность посещения клиентом школы, поддерживать интерес к занятиям.

Для совершенствования механизма управления лояльностью клиентов на данной стадии предлагается введение бонусной программы лояльности.

Основная идея бонусной программы заключается в психологическом восприятии цены на услуги и скидок. Клиентам нравятся скидки, но не нравится дешевая стоимость услуги. Она не вызывает доверия и заставляет сомневаться в качестве. Клиенты возвращаются в ту компанию, где о них профессионально заботятся, то есть получают профессиональную услугу, ощущают свою ценность и сопричастность к языковой школе.

Основные положения бонусной программы лояльности:

— посещение клиента школы;
— прохождение услуг стартового блока.

Разработанная автором шкала начисления бонусов клиентов «Джей энд Эс» представлена в таблице 14

Таблица 14. Порядок начисления баллов по бонусной системе

Позиция для начисления бонусов	Баллы
Посещения лингвистического центра	10
Прохождение индивидуального занятия	50
Бонус за друга, купившего клубную карту	1000
Бонус каждого последующего друга, купившего клубную карту	1500
Бонус за продление до окончания срока действия клубной карты	1000
Бонус за продление в месяц окончания действия клубной карты	500
Использование бонусов	
Дополнительная скидка на продление клубной карты	2% за 5000 руб.
Индивидуальное занятие	3000
Скидка 20% в книжный магазин иностранный литературы «Магистр»	2000

Порядок получения бонусной карты:

1. Бонусная карты для 50 самых прибыльных клиентов оформляется бесплатно.
2. Оформление бонусной карты для членов школы и новых клиентов — 200 рублей.

Стоит отметить, что создание бонусной системы является актуальной для всех целевых аудиторий «Джей энд Эс». Оформляя карту для наиболее прибыльных клиентов, компания подчеркивает значимость такого клиента и предоставляет ему дополнительные выгоды.

Бонусная система — это отличный метод адаптации клиента и вовлечения в жизнь лингвистического центра.

Для системного подхода к управлению лояльностью клиентов и грамотной работы менеджеров важным аспектом является разработка системы взаимоотношений с клиентами — CRM.

Customer Relationship Management (управление отношениями с клиентами) является прикладным программным обеспечением для организации, предназначенное для автоматизации стратегии взаимодействия с потребителя и оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и легенды взаимоотношений с ними, улучшения бизнес-процессов.

Применительно к сфере услуг система CRM — это учет контактов и взаимодействия с ними.

Для улучшения системы формирования лояльности клиентов компании рекомендовано совершенствование возможностей программы, установленной в языковой школе на данный момент.

Предлагается разработка дополнительных возможностей, а не установление совершенно новой системы. Это позволит избежать затрат на внедрение нового продукта и обучение персонала.

Цели совершенствования существующего программного обеспечения:

— повышение среднего дохода с одного клиента;
— рост процента лояльных клиентов (снижение показателя процента оттока клиентской базы).

Необходима оптимизация следующих задач:

1. Создание базы данных с полной информацией о клиентах.
2. Совершенствование системы контроля посещений клиента с целью своевременного контрольного звонка и принятия мер по возвращению клиента в школу.
3. Формирование целевых групп на основе данных по взаимоотношениям с клиентами с целью создания уникальных предложений.

Рассмотрим основные статьи затрат на внедрение программы лояльности (таблица 15)

Таблица 15. Затраты на внедрение мероприятий по совершенствованию управления лояльностью клиентов «Джей энд Эс»

Мероприятие	Затраты в месяц, руб.
Стартовый блок, включающий 4 индивидуальные консультации	500 (ставка преподавателя за 1 занятие стартового блока =)*4 = 2000 руб. на 1 человека. При расчете на 10 новых клиентов 20000 руб.

Затраты на индивидуальное занятие по бонусной программе	700 (ставка преподавателя)*20 (планируемое количество человек за месяц) = 14000 руб.
Итого	34000

Очевидно, затраты на реализацию программ лояльности в среднем составят 34000 рублей в месяц. На рекламу в течение месяца компании понадобилось бы около 150000 рублей (в среднем 5000 рублей в день).

Если мнению экспертов, то затраты на внедрение программ лояльности, то есть удержания существующих клиентов, в 5 раза меньше затрат на привлечение нового клиента [10].

Таким образом, анализ основных показателей деятельности и конкурентной среды «Джей энд Эс» показал, что у анализируемой компании есть потенциал увеличения лояльности клиентов.

Анализ клиентской базы позволил выявить проблемы и пути их решения. Так, большинство клиентов компании согласно индексу NPS относятся к «промоутерам».

Мероприятия, направленные на совершенствование управления лояльностью клиентов, дают положительный эффект.

Список литературы

1. Официальный сайт Джей энд Эс - [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.jands.ru
2. Официальный сайт Контрагент - база данных о российских компаниях - [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.k-agent.ru
3. Официальный сайт статистики ключевых слов на Яндексе - [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://wordstat.yandex.ru
4. Официальный сайт Кнайт-франк: отзывы сотрудников о работодателях - [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.pravda-sotrudnikov.ru
5. Официальный сайт каталога организаций Лист-Орг - [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.list-org.com
6. Харский, К. Ценностное управление для бизнеса [Текст] / К. Харский. - М.: РИП-Холдинг, 2013 г. - 343 с.
7. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 312 с.
8. Волков, Д. Уникальная программа лояльности отечественных компаний // Современная торговля. – 2012. - №4. – С. 88-91
9. Зефирова, Ю.И. Битвы за лояльность // Маркетинг в России и за рубежом. - 2013. - №4. – С. 74-76
10. Федько, Н.Г. Маркетинговые коммуникации [Текст] / Н.Г. Федько - Ростов-на-Дону: Издательство СКНЦ ВШ, 2012 – 205 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С СОЗДАНИЕМ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА ОМГУПСА

Хомякова Мария Сергеевна

В целом, если говорить о вузе, то показатель его эффективности измеряют многие государственные ведомства [1].

Известно, что новые разработки привлекают внимание, поэтому чтобы повысить эффективность подразделений ОмГУПСа, а как следствие привлечь внимание общественности к вузу, предлагаем внедрить в работу каждого подразделения, описанного в нашей работе, комплекс инновационных мероприятий [2].

Так, пресс-центру ОмГУПСа необходимо поставить на официальный сайт университета значок поиска по сайту и счетчики-посещаемости, такие как, например, Lieinternet, Mail.ru, Rambler, GoogleAnalytics, либо поручить создать собственные IT-платформы компании.

Новым мероприятиям может стать необычная рекламная компания — сотрудничество с книжными магазинами («Читай-город», например). Заключив договор между ОмГУПСом и книжным магазином, студентам будет предоставлена возможность при предъявлении студенческого билета университета получать скидку на продукцию магазина. В свою очередь, пресс-центр обеспечивает рекламу книжного магазина в вузе посредством листовок, плакатов наинформационных стендов и проведении мероприятий совместно с научной библиотекой ОмГУПСа при поддержке книжного магазина.

Международный фактор является немаловажным, он показывает степень вовлеченности или воздействия на фирму бизнеса других стран. Фактически каждая организация находится под воздействием международных факторов, даже если она функционирует в одной стране — ОмГУПС не исключение. Новые потребители образовательных услуг ОмГУПСа — это Киргизия, Азербайджан, в скором времени Китай. Действуя на международном уровне, ОмГУПС находится под влиянием факторов международной среды, которые в свою очередь влияют на все другие элементы внешней среды вуза.

Новшеством может стать приглашение уже по заключенным договорам преподавателей из других стран для проведения занятий как языковых, так и по специализации.

Студенческий учебный центр ОмГУПСа может участвовать в мероприятиях, посвященных дням отрытых дверей университета. Предлагается летом проводить «неформальные дни открытых дверей», в виде пикника, который будет сопровождаться творческими выступлениями, мастер-классами студентов, которые состоят в Студенческом учебном центре ОмГУПСа. На этом пикнике абитуриенты смогут расслабиться, увидеть, какой в ОмГУПСе дружный коллектив, какие

простые и открытые люди, в нем работают, ведь еще нигде не удавалась попить чай на траве вместе с деканом.

По нашему мнению, научно-исследовательская частьможет повлиять на положительный имидж ОмГУПСа посредством организации специализированных выставок на базе университета для студентов и абитуриентов технических специальностей, чтобы будущие студенты могли увидеть, с чем столкнутся в ходе обучения.

Для создания положительного имиджа университета, мы предлагаем возвращать деньги тем абитуриентам, поступившим в ОмГУПС, которые прошли подготовительные курсы на факультете довузовской подготовки и профессиональной ориентации, при успешной сдаче ЕГЭ (более 230).

Волонтерскому центру ОмГУПСа мы предлагаем создать новое направление деятельности — молодежное объединение, направленное на установление и налаживание межкультурных контактов и обеспечения процесса адаптации иностранцев в России с пилотным названием клуба «МежКульт».

Цель Волонтерского центра в данном клубе — развитие культурного и гуманитарного сотрудничества с представителями молодого поколения различных стран и поддержание престижа российского сообщества на мировой арене.

Чем будут заниматься в этом клубе:

— проводить работу по расширению международных контактов;
— организовывать круглые столы, международные встречи, конференции;
— развивать дружественные связи с иностранными гостями;
— проводить спортивные соревнования, дни иностранных культур, загородные поездки, пикники и многое другое;
— организовывать встречи с иностранными деятелями науки, искусства и культуры;
— оказывать поддержку по адаптации иностранных граждан.

Основными задачами клуба будут являться:

— укрепление репутации и повышение престижа российского молодежного сообщества на мировой арене;
— укрепление дружественных и культурных связей учащихся иностранных вузов и вузов России;
— содействие в формировании среди учащихся иностранных вузов и ВУЗов России толерантного мышления, стремления к миру;
— содействие установлению среди учащихся иностранных вузов и вузов России межнационального, межрелигиозного и межрасового согласия;
— активизация культурного, научного и социального диалога представителей различных национальностей;
— оказание информационной, адаптационной и социальной поддержки иностранным гражданам, приглашенных клубом.

Данный клуб поможет поддерживать положительный имидж не только в России, но и за

рубежом.

Таким образом, мы определили новые формы, методы, способы управления процессами повышения эффективности деятельности структурных подразделений, которые будут способствовать улучшению имиджа вуза на рынке образовательных услуг.

Список литературы

1. Хомякова, М. С. ОмГУПС — дважды в тройке лидеров по результатам независимой оценки качества образования [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.omgups.ru/news/2016/17-11-16.html – Загл. с экрана.
2. Герасимов, К. Б. Методология реформирования системы управления организацией: монография – Самара: Изд-во «СамНЦ РАН», 2014.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ И ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ВЕНДИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Сафонов Андрей Игоревич

В последнее время малый бизнес испытывает трудные времена. У многих предпринимателей значительно снизились доходы и существенно возросли расходы, некоторым предпринимателям пришлось закрыть свой бизнес. И, тем не менее, количество вновь открываемых предприятий малого бизнеса имеет тенденцию к росту. Эти и другие проблемы, а также подходы к их разрешению мы рассмотрим в данной статье.

Актуальность темы заключается в том, что малый бизнес является становым хребтом экономики всех развитых стран мира. Внутренний валовый продукт таких стран, как, например, Германия, Япония, Англия, до 70% наполняется за счет малого бизнеса[1]. Для страны это огромное количество рабочих мест, это политическая и экономическая стабильность. Малый бизнес — это камертон, по которому определяется здоровье экономики страны.

По мнению Широкова малый бизнес — это бизнес, опирающийся на предпринимательскую деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в какие-либо более крупные объединения[2].

При этом деятельность субъектов малого бизнеса в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому бизнесу[3].

К субъектам малого предпринимательства относятся внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, включенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее — индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие перечисленным ниже условиям.

Малое предпринимательство (малый бизнес) — это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка[3].

Для малого бизнеса характерно:

— юридическая независимость;
— управление предприятием собственником капитала или партнерами-собственниками с целью получения предпринимательского дохода;
— небольшие размеры по основным показателям деятельности субъекта хозяйствования: уставный капитал, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода);

— Средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:
— в промышленности — 100 человек;
— в строительстве — 100 человек;
— на транспорте — 100 человек;
— в сельском хозяйстве — 60 человек;
— в научно-технической сфере — 60 человек;
— в оптовой торговле — 50 человек;
— в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек;
— в остальных отраслях — 50 человек.

Основная проблема, с которой сталкивается большинство российских предпринимателей, связана с недостатком необходимого финансирования, что в большей степени ощущается почти во всех регионах России. В свою очередь, реализация потенциала малого бизнеса в решении экономических и социальных проблем невозможна без рационально разработанной финансово кредитной поддержки. На сегодняшний день в России проблема финансового обеспечения для развития малого бизнеса чувствуются особенно остро. Преимущественно ситуация ухудшается недоступностью займов и субсидий из фондов поддержки государственного и муниципального значения, а также незначительной величиной активов субъектов малого предпринимательства. Так же наблюдается тенденция сокращение объемов реализации продукции, увеличение срока оборачиваемости капитала, и снижение рентабельности производства. Несмотря на кризисную обстановку, наблюдается значительное усиление роли, а так же значимости малого предпринимательства в экономической и социальной сферах в большинстве регионов России, что во многом обусловлено процессами реформирования экономико-правовой системы государства и отнесения развития малого предпринимательства к приоритетным задачам государства[3].

Еще одной важной проблемой, с которой сталкивается большинство предпринимателей — это отсутствие финансовой поддержки со стороны банковского сектора. После многократного увеличения ставки рефинансирования Центральным банком процентные ставки по кредитам значительно выросли и стали совсем не подъемными для большинства предпринимателей. В свою очередь сами банки очень часто отказывают в выдаче кредита, объясняя свой отказ высокими рисками. В большом количестве случаев у малых предприятий отсутствует залоговое обеспечение или в качестве такового, как правило, выступает товар[4]. И тем не менее Рагожин А.(20114 г.) считает, что большинство банков отказываются принимать товар в качестве ликвидного обеспечения. Это связано с тем, что финансовая отчетность малых предприятий не дает четкого представления о платежеспособности ,так как отличительной чертой развития малых предприятий является повышенный риск функционирования, невысокая рентабельность в свою очередь за счет невозможности реализации эффекта связана с небольшим масштабом, коротким жизненным циклом и узкой специализацией. Для банков эти факторы предпринимательской деятельности служат объективной предпосылкой отнесения малого предприятия к категории наиболее рискованных заемщиков. Поэтому для банков проще отказать в кредитовании, чем брать на себя риски, связанные с неуплатой кредитов. Высокий рост инфляции также оказал существенное влияние на малый бизнес. Введение санкций, скачки цен на нефть, значительное повышение курса европейской валюты и доллара, введение товарного эмбарго — все это не могло не сказаться на падении курса национальной валюты.

Данные причины повлекли за собой рост цен на разного рода продукцию, в том числе и оборудование, что отразилось на развитии малого бизнеса. Но именно малый бизнес может занять те сектора экономики, которые наиболее пострадали от наложенных санкций со стороны Евросоюза и США [2].

Одним из ярких представителей малого бизнеса является Вендинг (от англ. vending) — это система продаж различных товаров и услуг через специализированные аппараты автоматического сбыта. Благодаря этому способу реализации товаров, продавать можно все, что душе угодно. Автоматизированные системы продаж стали очень популярны во многих мировых странах. Так, в Китае вендинговые автоматы продают яйца и другие продукты питания. В российских метрополитенах люди пользуются такими автоматами для приобретения газет, книг, журналов, игрушек и других вещей. Самыми популярными направлениями вендинга в России можно назвать продажу:

— Напитков (кофейные напитки, чай, кисель, газированная вода);
— снеков (чипсы, вафли, орешки, шоколадки, сухарики и др.);
— еды (гамбургеры, пирожки, пончики, чизбургеры, хот-доги, бутерброды, пицца);
— жевательной резинки;
— газированной воды (в пластиковых бутылках);
— игрушки;
— одноразовые бахилы в учреждениях здравоохранения;
— печатные СМИ-газеты, журналы.

Также популярными становятся автоматы по предоставлению услуг — мгновенное фото, весы, аппараты для зарядки мобильных устройств. Начинает свое активное развитие в России и развлекательный вендинг — мини-аттракционы, игровые и сувенирные аппараты. Согласно общей классификации, вендинговую деятельность принято разделять на три подвида:

1. продажа продуктов питания;
2. продажа товаров всеобщего спроса;
3. предоставление услуг.

В Российской Федерации этот вид бизнеса стал очень востребован. По данным Национальной ассоциации автоматизированной торговли, на 2016 год в России работают 55-65 тысяч вендинговых аппаратов, из которых порядка 15 тысяч стоят в Москве. Годовой оборот операторов на этом рынке оценивается в 3-4 млрд. рублей по всей России.

Для сравнения, в странах ЕС сейчас работает чуть менее четырех миллионов вендинговых установок. Степень распространения вендинга можно оценивать по количеству автоматов в расчете на число жителей. Лидируют здесь Япония и США — один автомат на 23 и 35 человек, соответственно. В Европе этот показатель составляет 1/110 человек, в России — 1/2500 человек, т.е. практически в 100 раз меньше, чем в Японии или США.

Впрочем, спешить с выводами о более чем 100 кратном потенциале вендингового бизнеса в России не стоит. При оценке потенциала правильнее отталкиваться от такого показателя как доля вендинговой торговли в структуре розницы. При этом корректней ориентироваться не на рынки Японии или США, а на рынки более близких к России европейских стран. Так, на данный

момент в РФ доля вендинга составляет не более 1% от ритейла, тогда как в Европе — в среднем 5%. В этой связи уместно говорить о 5-ти кратком росте потенциала вендингового бизнеса, который при ежегодном 1% изменении в структуре рынка реализуется за 5 лет.

Беря во внимание, что в 5-ти летней перспективе сам российский рынок розничной торговли вырастет минимум вдвое, до 2020 года можно прогнозировать рост емкости рынка вендинга в 10 раз, до 30-40 млрд. рублей оборота ежегодно[7].

Как утверждают специалисты, вендинг является самым простым и наиболее выгодным видом предпринимательской деятельности. На деле этот вид бизнеса реализуется посредством аппаратов по продаже — механических многофункциональных устройств, которые выполняют обязанности кассира и продавца. Изобретение такого автомата датируется XIX веком. Сегодня уже тяжело представить нашу повседневную жизнь без таких устройств. Срок окупаемости торгового аппарата составляет приблизительно 1 год. За весь срок эксплуатации аппарат окупается 30 раз. Рентабельность вендинга составляет 400-500%[7].

Приведенные выше проблемы развития малого бизнеса непосредственно связанны с вендинговой деятельностью, так как стоимость оборудования достаточно высокая к тому же основными производителями аппаратов являются фирмы, располагающиеся в Италии, Испании, Германии, Америки. Это означает что стоимость оборудования и расходных материалов к нему напрямую связана с курсом европейской валюты и доллара. В последнее время стоимость автоматов и расходных материалов значительно возросла из-за ряда причин таких как- введение санкций, снижение и скачки цен на нефть, введение товарного эмбарго и как следствие значительное повышение курса европейской валюты и доллара . Все эти факторы послужили увеличению срока окупаемости автоматов , уменьшению прибыли и снижению рентабельности данного бизнеса. У множества молодых предпринимателей не достаточно собственных средств для организации данного бизнеса. Им приходиться обращаться за заемными средствами в банковский сектор, а там их ждут в лучшем случае высокие ставки по кредиту, из-за многократного повышения ставки рефинансирования, а в худшем отказ в кредитовании.

Со стороны государства финансовое обеспечение остается достаточно на низком уровне, безусловно, существует ряд программ по поддержке молодых предпринимателей или развитию малого и среднего бизнеса, но их обеспечения не достаточно.

Как показывает изучение зарубежного опыта, непременным условием успеха в развитии малого бизнеса является всесторонняя и стабильная государственная поддержка.

Можно выделить следующие формы государственной поддержки малого предпринимательства:

— консалтинговой и информационной (различные бесплатные курсы, семинары, обучающие программы);
— организационной (предоставление оборудованного места на рынке или ярмарке);
— инфраструктурной (многочисленные фонды, поддерживающие начинающих предпринимателей, бизнес-инкубаторы и центры);
— инновационной (если у вас есть какая-то научная разработка или идея, то государство может проспонсировать ее воплощение в жизнь);

— финансовой (предоставление различных компенсаций, льготных кредитов, грантов, субсидий).
— разрешительной (предпринимателю разрешают упрощенное ведение бизнеса без подробного бухгалтерского сопровождения, получения дорогостоящих лицензий и др.).

Чаще всего начинающие бизнесмены концентрируются именно на финансовой помощи. Но следует понимать, что гранты на открытие бизнеса для начинающих предпринимателей ограничены, и вы можете их просто не получить из-за большой конкуренции. Поэтому вы должны подготовить действительно интересную идею и составить по ней правильный бизнес-план, чтобы обойти своих будущих коллег.

Получить кредит от государства не так и сложно, даже на льготных условиях. Единственный минус кредита в том, что его придется гасить (либо небольшими частями каждый месяц, либо в конце срока). Поэтому следует поискать возможность получить различные гранты и другую безвозмездную помощь. Ее не нужно будет отдавать назад в том случае, если вы выполните свои обязательства и потратите деньги именно на то, что собирались (целевое расходование средств). Безвозмездная помощь бывает следующей:

1. Гранты. Обычно выдаются из местного или областного бюджета начинающим или молодым предпринимателям. Целевое назначение — реализация утвержденного бизнес-плана. Обычно сумма не превышает 300 тысяч рублей, при этом бизнесмен должен оплатить до 50% от общей суммы самостоятельно. То есть половину расходов оплатит государство, половину — вы.
2. Субсидии. Обычно их выдают опытным бизнесменам, которые хотят развиваться дальше и давать новые рабочие места. Субсидия выдается на приобретение активов и оборудования: она может достигать до 90% от их стоимости. Максимальная сумма субсидии составляет 10 миллионов рублей, но она может меняться в зависимости от региона РФ.
3. Грант для безработных. Подразумевается, что человек, который потерял работу и имеет статус безработного, может получить сразу все страховые компенсации и выплаты за год с центра занятости. Взамен он гарантирует обеспечить себе самозанятость, открыв собственное дело. Примечательно, что можно получить эту выплату и за каждого взятого на официальную работу безработного. Сумма выплат на данный момент составляет 58 тысяч рублей.
4. Погашение процентов по кредиту. Обычно тело кредита, полученного на приобретение оборудования, гасит сам предприниматель, а государство оплачивает половину или ¾ от начисленных процентов.
5. Еще одна актуальная помощь малому бизнесу от государства в 2016 — 2017 году — это получение субсидии на участие в ярмарке. Обычно из бюджета компенсируют предпринимателю ½ или средств, затраченных на аренду или доставку торгового оборудования. В некоторых случаях государство просто само оборудует торговые места и приглашает на них предпринимателей. Сумма компенсации не может превышать 300 000 рублей[?].

Подводя итог вышеизложенного, можно сказать, что стратегия развития малого бизнеса на сегодняшний день является приоритетным направлением развития экономики. Особую роль в

поддержке малого бизнеса играет государство, так как развитие малого бизнеса позволит решить проблемы безработицы, повысить производительность труда, насытить рынок инновационными нововведениями, решить вопросы, связанные с инфляционной неустойчивостью российской экономики.

Список литературы

1. Тэпман, Л.Н., Малый бизнес. Опыт зарубежных стран, 2004. 228 с.
2. Широков, Б.М., Малый бизнес. Финансовая среда предпринимательства. 2010. С 456.
3. Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» N 209-ФЗ от 24.072007г (справочно-правовая система Консультант-Плюс).
4. Рогожкин А. Крупнейшие банки на рынке кредитования малого и среднего бизнеса в 2013 году,//Российская газета (федеральный выпуск).-2014.-№4310.-С3.
5. Легчилина, Е.Ю. Концепция управления человеческими ресурсами инновационных предпринимательских структур / Е.Ю. Легчилина // Вестник СиБАДИ. 2012. №6. С.129-13
6. Баразник А. Торговые автоматы: вендинг без секретов, 2015. 220с.
7. «Национальная Ассоциация Автоматизированной Торговли» http://www.rnva.ru

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Поршнева Анна Юрьевна
Прокопьева Елена Евгеньевна
Румянцева Ольга Алексеевна

Общепринятого определения системы сейчас не существует. Авторы отмечают, что всё это объясняется невозможностью данное общее понятие точно сформулировать [2]. Система может быть определена как совокупность подсистем или элементов, единство и целостность которых и связи между которыми определяются определенными причинно-следственными связями, вытекающими из цели системы. Система представляет собой упорядоченный набор взаимосвязанных, образующих единое целое элементов, структур и процессов, которые определяют функционирование внутренней среды объекта управления, взаимодействие которой подчинено определенной цели. И цель функционирования объекта всегда связана с его внешней средой.

Не только за рубежом, но и в нашей стране методология проектного менеджмента является относительно новой, она была разработана в конце 50-х годов прошлого века в США [4]. Исходя из этого, разработка теоретических аспектов управления проектов является достаточно актуальной [5].

Процесс управления любым объектом, проектом логичнее всего осуществлять на основе системного подхода. Что же мы рассматриваем в этом случае в качестве системы? Как сам объект или предмет исследования, так и методологию, и методику процесса менеджмента.

В наше время проектом можно назвать предприятие, ограниченное рамками времени, и его целью является создание результата, продукта, услуги, исключительной особенностью которых является уникальность.

Таблица 1. Положения определений системы в сфере проектного управления.

Целеполагание	Отличительной особенностью проектов является постановка целей, то есть выбор цели и определение параметров и пределов допустимых отклонений для управления процессом получения целевого результата. Из этого следует, что для достижения этого, необходимо точное формулирование целей, их структурирование и детализация подзадач и задач, выполняемых участниками проекта
Коммуникация внутренней и внешней среды	Внешняя среда может быть понята как общая, так и глобальная, частная или локальная. Обычная среда включает все, что окружает объект управления. В то же время его можно структурировать, разделив на подчиненные. Не все из них в равной степени влияют на работу управления объектом. Каждый объект имеет определенную внешнюю среду, которая может быть представлена в виде набора определенных внешних сред или их отдельных компонентов — подвидов. Таким образом, локальная среда является частью глобальной среды. В отличие от последнего, происходящие в нем процессы непосредственно влияют на работу управляемой системы, так же как локальная внешняя среда получает обратный эффект.

Архитектура процесса управления	Каждая система имеет присущую только ей архитектуру, что подтверждается структурой внешней среды управляющего объекта. Если вы представляете проект как объект управления, то, во-первых, вы должны структурировать: необходимые для его реализации ресурсы, группы участников проекта, фазы или этапы проекта, бюджет времени и расписание проекта, группы процессов управления, организационное окружение проекта, риски проекта.
Координация выполнения взаимосвязанных действий	Координацию можно осуществлять, например, группами процесса управления по технологической цепочке в контексте организационных управленческих структур. Структурная универсальность проектов требует обязательной координации человеческих и материальных ресурсов на протяжении всего жизненного цикла проекта на основе международных стандартов управления проектами.
Ограниченная протяженность во времени	Отличительной особенностью проектов является их ограниченная продолжительность во времени, в отличие от оперативной деятельности, которая выполняется как процесс, который повторяется во времени для обеспечения нормального процесса воспроизведения. Поэтому для устранения «узких» мест строятся графики работы. Конечным сроком завершения проекта является время достижения его главной цели.
Уникальность каждого проекта	Уникальность проектов обусловлена, прежде всего, их уникальностью и целеустремленностью. Его причинами являются также конечные цели, наличие или отсутствие подобного опыта, уровень неопределенности и риска. По этим причинам степень уникальности проектов различается.

Только системный подход к управлению проектами охватывает весь спектр знаний и позволяет реализовывать их в соответствии с поставленными целями и задачами.

Преимущества управления проектами:

Во-первых, главное не устойчивость государственного учреждения или проекта, а преемственность действий и изменений, вызванных изменениями внутренних и внешних условий. По аналогии с бизнесом, например во время экономического кризиса, компания, способная быстро и гибко реагировать на изменения внешних условий, является наиболее стабильной. То же самое должны быть государственные учреждения, которые могут адекватно рассматривать любые возникающие изменения в мире и предлагать четко сформулированные методы борьбы с ними.

Во-вторых, должностные лица нижних административных полов должны быть не просто исполнителями, а участниками процесса принятия решений, что подразумевает делегирование определенных полномочий властей. Необходимо перейти от традиционной иерархической структуры к горизонтальной иерархии, то есть к использованию командного управления, где определенные полномочия передаются от руководителя отдела руководителю команды. Таким образом, ответственность за достижение цели проекта распространяется среди всех участников и не концентрируется в руках одного человека, который стоит выше остальных.

В-третьих, деятельность государственных структур должна оцениваться на основе конечного результата их деятельности, а не на уровне их деятельности. Во время реализации проекта может быть проведена большая PR-компания, благодаря которой люди будут верить в неизбежный успех проекта и ожидать высоких результатов. И в результате будет сформировано плохое мнение о деятельности государственных органов, когда после такой деятельности в

ходе реализации проекта результаты не оправдают их ожиданий.

В-четвертых, применение проектного подхода облегчит переход к моделям управления коммерческих компаний, то есть к изменению корпоративной культуры и стиля работы органов власти, что приведет к своевременному выполнению поставленных задач, Эффективность совместной деятельности различных подразделений и соблюдение высокого уровня дисциплины.

В-пятых, специализированные менеджеры могут помогать государственным учреждениям в реализации любых проектов, выбирать и адаптировать модели управления проектом для конкретного проекта. Это необходимо на начальном этапе, так как руководители проектов уже имеют некоторый опыт в этой области.

Таким образом, управление проектом будет способствовать улучшению работы государственных органов, повышению гибкости и прозрачности их работы.

В управлении проектом мониторинг имеет особое значение для своевременного достижения целевого результата, который также должен быть реализован на основе системного подхода. Более того, его организация, функции и методология отличаются от внутреннего контроля и аудита, которые не обязательно проектно-ориентированы, но, тем более, организационная структура, например, предприятие и процесс [2]. Задачи мониторинга состоят в постоянном анализе и контроле промежуточных результатов на этапах проектного цикла и выявлении на этой основе возникающих и возможных отклонений от подцелей [3]. И рассмотрение принципов системного управления проектами, рассмотренными и раскрытыми в статье, значительно облегчает ее внедрение в российскую практику управления.

Список литературы

1. Агапова, Т.Н., Ильенкова, Н.Д., Медведева, Н.А. Риски предприятия: теория и управление: монография. [Текст] / Т.Н. Агапова. – Вологда: ВГМХ. 2013. - 105 с.
2. Драгобыцкий, И.Н. Системный анализ в экономике: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Математические методы в экономике», «Прикладная информатика». [Текст] / И.Н. Драгобыцкий. - М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2012. - 423 с.
3. Ильенкова, Н.Д. Системный анализ конкуренции как условие экономической безопасности // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. 2012. - № 49. - С.35-39
4. Романова, М.В. Управление проектами [Текст] / М.В. Романова. - М.: ИНФРА 2014. - 256 с.
5. Сазерленд, Дж. «Scrum. Революционный метод управления проектами». [Текст] / Дж. Сазерленд. – М.:. 2016. – 187 с.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА ОМГУПСА НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Хомякова Мария Сергеевна

Для каждой организации положительный имидж будет складываться из разного набора факторов, об этом говорится в ряде исследований [1-3].

Мы провели анкетирование (в социальных сетях) среди абитуриентов, студентов и выпускников Омского государственного университета путей сообщения, в ходе которого попросили обозначить факторы, влияющие, по их мнению, на формирование положительного имиджа ОмГУПСа. В анкетировании приняли участие 303 человека (возрастная категория от 16 до 25 лет), из них 189 студентов и 51 выпускник ОмГУПСа и 63 абитуриента.

Результаты проведенного исследования мы можем увидеть в приведенной ниже таблице.

Таблица 1. Факторы положительного имиджа ОмГУПСа

№	Факторы	Абитур.	Студенты	Выпускн.	Итого:
1	Обеспечение возможности самореализации	54	187	47	288
2	Возможность обучения за границей	62	175	45	282
3	Выпускники университета	52	182	48	282
4	Возможность трудоустройства	62	178	39	279
5	Материально-техническая база вуза	54	172	47	273
6	Качество обучения	55	169	49	273
7	Частое упоминание в СМИ	46	174	45	265
8	История вуза	36	177	42	255
9	Участие вуза в социальных проектах	30	170	44	244
10	Сайт университета	58	120	21	199

Основными факторами, влияющими на формирование положительного имиджа университета, по мнению респондентов, оказались следующие:

- обеспечение возможности самореализации;
- возможность обучения за границей;
- выпускники университета;
- возможность трудоустройства;
- материально-техническая база вуза;
- качество обучения;
- частое упоминание в СМИ;
- история вуза;
- участие вуза в социальных проектах;

— сайт университета.

Рассмотрим каждый из факторов в порядке возрастания значимости.

Начнем с сайта университета. Сайт вуза предназначен для формирования целостного имиджа и построения доверительной репутации университета.Сайт является каналом коммуникации с общественностью и есть возможность предоставить широкий спектр информации. Сайт создает условие интерактивности, а значит, вероятность обратной реакции целевых групп высока, благодаря чему можно проанализировать отношение посетителей сайта к вузу.

Информация, размещенная на официальном сайте имеет огромное влияние на создание положительного имиджа вуза в глазах абитуриентов, их родителей, работодателей, студентов, партнеров, СМИ и других групп общественности, благодаря сайту они имеют возможность легко и своевременно получать интересующую их информацию. Хотя абитуриенты, а также студенты и выпускники чаще формируют мнение о вузе, исходя из информации в социальных сетях, что и подтверждает наше исследование.

Поддержание положительного имиджа университета поддерживает участие вуза в социально-значимых мероприятиях, проектах.

История вуза несет в себя такие характеристики как «существует долгое время», «здесь учились известные личности» и т.п. Это достаточно серьезные определения для вуза.

СМИ также влияют на формирование имиджа вуза. На основании информации, которая исходит от СМИ, то, в каком ключе журналисты ее преподносят, складываетсямнение абитуриентов, их родителей, и других групп общественности. Важно, насколько интересными и информативными являются публикации в газетах (журналах), сюжеты на радио (телевидении), а также материалы в Интернете (интернет-газетах, на информационных порталах и т.д.). Сегодня высококонкурентная среда диктует свои условия, порождая необходимость в целенаправленном конструировании имиджа высшего учебного заведения на рынке средств массовой информации как способа усиления его привлекательности в глазах потенциальных потребителей и заказчиков[4].

Качество обучения, т.к. чем оно выше, тем лучше подготовленность выпускников, тем более востребованными на рынке труда они являются. От преподавательского состава,от качественного и доступного преподавания предметов во многом зависит уровень знаний выпускников. Это в последствии сказывается на их успехах в работе, карьерном росте.Возможность прохождения практики студентов делает привлекательным процесс обучения — чем более интересные места её проведения (более престижные, перспективные для трудоустройства) может предложить студенту вуз в качестве мест проведения практики, тем больше будет мотивация к учебе.

Материально-техническая база — очень серьезный фактор, влияющий на формирование положительного имиджа вуза.Если здания, прилегающая и внутренняя территория университета, его помещения имеют непрезентабельный вид, соответственно и потребительская стоимость этого товара должна резко снижаться, даже несмотря на качество даваемых вузом знаний и преподавания.

Возможность трудоустройства выступает одним из существенных критериев выбора будущей профессиональной деятельности. Востребованность выпускников данного вуза у работодателей, укрепление отношений между вузом и бизнесом для формирования будущих потенциальных рабочих мест, что возможно благодаря созданию взаимовыгодных проектов. Такой подход дает гарантию того, что после окончания университета выпускник не останется без работы.

Одним из главных факторов, влияющих на формирование имиджа, являются сами студенты, выпускники вуза. Если они устроились на престижную работу, в крупные компании, занимают высокие должности, получают хорошую заработную плату, являются востребованными специалистами в своей отрасли сразу после окончания вуза, и к тому же положительно отзываются о вузе и рекомендуют его абитуриентам, делилясь опытом учёбы и участия в научно-исследовательской работе во время обучения, впечатлениями от прохождения практик и стажировок (в том числе и за рубежом), в таком случае можно сказать, что этот фактор безусловно влияет на формирование положительного имиджа.

Возможность обучения за границей, прохождения практик за рубежом вне сомнения является фактором создания положительного имиджа университета. Если вуз может предлодить такую возможность своим студентам, то это является несомненным плюсом для него.

Обеспечение возможности самореализации. Дает стимул для личностного развития, творческого развития, духовного развития — внеучебные мероприятия, возможность в них участвовать (спортивные секции, творческие кружки, конкурсы, турниры и др.).

Таким образом, имидж формируется под влиянием множества факторов, наиболее значимыми из которых оказались (на основании полученных результатов исследования): на первом месте — «обеспечение возможности самореализации»; вторую позицию разделили варианты — «возможность обучения за границей» и «выпускники университета» и на третьем месте — возможность трудоустройства.

Список литературы

1. Корзникова, Г. Г. Менеджмент в образовании: практ. курс : [учеб. пособие по направлению «Соц.-экон.Образование» в обл. образования и педагогики] – М.: Академия, 2012.
2. Ромат, Е. В., Сендеров Д. В. Реклама: Учебник для вузов. 9-е изд. Стандарт третьего поколения – СПб.: Изд-во «Питер», 2015.
3. Иванова, Н. А., Бутримова, Н. В. Имидж как составляющая маркетинговой коммуникационной политики вуза – Молодой учёный № 11.1 (91.1) – спецвыпуск Бузулукский гуманитарно-технологический институт (филиал) Оренбургского государственного университета, 2015.
4. Крылов, А. Н. Влияние имиджа на качество учебного процесса в вузе / Управление качеством учебного процесса в вузе: Проблемы и перспективы. — М.: Издательство Национального института бизнеса, 2016.

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ НАЛОГОВ. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ

Гутиева Ксения Таймуразовна
Фролов Александр Витальевич

Среди экономических рычагов, посредством которых страны оказывают влияние на рыночную экономику, немаловажную роль играют налоги. В условиях рыночной экономики все страны широко используют налоговую политику как определенный регулятор воздействия на отрицательные явления рынка. Налоги так же, как и вся налоговая система, являются сильным орудием управления экономикой в условиях рынка. Налоги обуславливают отношения между предпринимателями, организациями различных форм собственности и государственными и местными бюджетами, банками, вышестоящими организациями.

С помощью налогов осуществляется урегулирование внешнеэкономической деятельности, включая мобилизацию иностранных инвестиций, определяется хозрасчетный доход и прибыль организации.

В Налоговом кодексе Российской Федерации предлагается следующее определение налога: «Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований». [1]

Экономическая сущность налогов определяется денежными отношениями, которые складываются между государством и юридическими и физическими лицами. Эти денежные отношения объективно обусловлены и имеют конкретное общественное предназначение — привлечение денежных средств в бюджет страны. Налоги отражают обязанности юридических и физических лиц, которые получают доходы, принимать участие в образовании финансовых ресурсов страны. Налоги являются центральным звеном финансовой политики государства в нынешних условиях, так как они, являясь орудием перераспределения, устраняют возникшие сбои в системе распределения и перераспределения и стимулируют или сдерживают развитие тех или иных сфер деятельности людей.

Налоги осуществляют четыре основные функции:

1. фискальная — состоит в формировании денежных доходов государства. Осуществление данной функции происходи при помощи налогового контроля и налоговых санкций, обеспечивающих максимизацию сбора налогов установленных размеров и препятствующих уклонению от уплаты налогов. С помощью данной функции осуществляется основное назначение налогов: создание и привлечение финансовых ресурсов государства;
2. регулирующая — состоит в воздействии с помощью налогов на общественное

воспроизводство; т.е. происходит государственное регулирование экономики; эта функция помогает урегулировать финансово-хозяйственную деятельность производителей товаров и услуг при помощи системы налоговых платежей и сборов, накапливаемых государством и направляющихся на восстановление израсходованных ресурсов (прежде всего природных), а также расширение степени их включения в производственный процесс для и поддержания устойчивого экономического роста;

3. стимулирующая — при помощи налогов государство может стимулировать малый бизнес, наукоемкое производство, экспортные отрасли и т.д.; данная функция осуществляется с помощью льготной системы, различных исключений, преференций и характеризуется изменением объекта налогообложения, сокращение налогооблагаемой базы, уменьшением налоговой ставки;
4. контролирующая — с помощью этой функции производится оценка эффективности налогового механизма, обеспечивается контроль за движением финансовых ресурсов, определяется необходимость проведения каких-либо преобразований в налоговой системе.

Классификация налогов способствует их систематизации, что, в свою очередь, упорядочивает всевозможные виды платежей и препятствует их дублированию. Существует множество различных классификаций налогов по определенным признакам.

По способу изъятия различают такие налоги, как:

1. прямые — взимаются непосредственно с доходов, имущества (налог на прибыль, налог на доходы, налог на имущество);
2. косвенные — выступают в виде надбавок к цене или тарифу; конечным налогоплательщиком является потребитель (налог на добавленную стоимость, акцизы, таможенные пошлины).

По характеру налогообложения (по воздействию) различают:

1. пропорциональные налоги — налоги, ставки которых устанавливаются в фиксированном проценте к доходу или стоимости имущества (налог на доходы физических лиц);
2. прогрессивные — налоги, ставки которых увеличиваются с ростом стоимости объекта налогообложения (взносы в Пенсионный фонд);
3. дигрессивные — налоги, ставки которых уменьшаются с ростом стоимости объекта налогообложения (экологических налог, таможенные пошлины, акцизы).

По назначению бываю такие налоги, как:

1. общие — налоги, средства от которых не закреплены за отдельными направлениями расходов государства (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц);
2. маркированные (специальные) — налоги, которые имеют конкретное целевое назначение (земельный налог, страховые взносы).

По субъекту уплаты существуют:

1. налоги, которые взимаются с физических лиц (налог на имущество физических лиц);

2. налоги, которые взимаются с юридических лиц (налог на имущество предприятий).

По уровню налогообложения различают:

1. федеральные налоги и сборы — обязательны к уплате на всей территории России (государственные пошлины, федеральные лицензионные сборы, водные налоги, налоги на добычу полезных ископаемых, налоги на добавленную стоимость);
2. региональные налоги и сборы — устанавливаются законами субъектом Российской Федерации и обязательны к уплате на территории этих субъектов (транспортный налог, налог на игорный бизнес);
3. местные налоги и сборы- устанавливаются актами представительных органов местного самоуправления (земельный налог, налог на имущество физических лиц).

В зависимости от объекта, облагаемого налогом, бывают:

1. имущественные налоги;
2. ресурсные налоги;
3. налоги, взимаемые с выручки или дохода;
4. налоги на потребление.

По источнику уплаты это могут быть:

1. налоги, относимые на индивидуальный доход;
2. налоги, относимые на издержки производства и обращения;
3. налоги, относимые на финансовые результаты;
4. налоги, взимаемые с выручки или продаж.

Налоговую систему Российской Федерации следует охарактеризовать как комплекс налогов федерального, регионального и местного уровней; а также, как умеренно фискальную, прямую, централизованную и нейтральную.

Ряд специальных законов регламентируют процесс разработки определённых налогов. Законодательной базой построения системы налогов Российской Федерации является Налоговый кодекс и принятые согласно нему федеральные законы о налогах и сборах. Нормативно-правовые акты местных органов управления о местных налогах и сборках утверждаются представительными органами местного самоуправления согласно Налоговому кодексу.

При разработке мер в области преобразования и усовершенствования налоговой политики, которые предполагается реализовать в 2015 — 2017 годах, будет продолжено осуществление целей и задач, которые были предусмотрены в предыдущие годы.

Принимая во внимание необходимость обеспечения бюджетной сбалансированности, необходимо принимать меры, направленные на повышение доходов бюджетной системы Российской Федерации. Основными источниками прироста налоговых поступлений могут быть как повышение налоговых ставок, изменение правил исчисления и уплаты отдельных налогов, так и принятие определенных мер в сфере налогового администрирования.

В части мер, которые будут предусматривать увеличение доходов бюджетной системы Российской Федерации, предполагается внесение преобразований в налоговое законодательство по следующим основным направлениям:

1. совершенствование налогообложения недвижимого имущества для физических лиц;
2. совершенствование налогообложения недвижимого имущества организаций;
3. акцизное налогообложение;
4. противодействие уклонению от налогообложения;
5. совершенствование налогового администрирования.

В долгосрочном периоде предполагается сохранить действующую систему налогообложения доходов физических лиц с единой ставкой для большинства видов доходов в размере 13 %.

В качестве наиболее важного изменения следует предусмотреть переход от действующего в настоящее время принципа предоставления имущественного налогового вычета по НДФЛ (предоставляемого при приобретении жилья) применительно только к одному приобретаемому объекту имущества к принципу предоставления указанного вычета налогоплательщику вне зависимости от количества таких объектов (долей в приобретаемых объектах), в пределах установленного максимального размера имущественного налогового вычета, предоставляемого налогоплательщику в сумме до 2 миллионов рублей. В итоге, физические лица, в случае принятия этого предложения, получат право обращаться в налоговые органы за получением имущественного налогового вычета многократно вплоть до полного использования предельной суммы этого вычета.

Также одним из важнейших направлений совершенствования налоговой политики Российской Федерации до 2018 года является переход к налогу на недвижимое имущество не только для физических лиц, но и для организаций. Полагается, что, как и в случае обложения вышеуказанным налогом физических лиц, нововведенным налогом будет облагаться только недвижимое имущество (по кадастровой стоимости), которое находится у организаций на правах собственности (хозяйственного ведения, оперативного управления). При этом предполагается, что нововведенный налог будет отнесен к региональным налогам, то есть часть поступающих сумм будет передаваться непосредственно в местные бюджеты.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. I: федер. закон от 29 ноября 2014 г. № 382-ФЗ // Собр. зак-ва РФ. – 2014.
2. Аронов, А.В., Кашин, В.А. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / А.В. Аронов, В.А. Кашин. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 576 с.
3. Базилевич, О.И. Налоги и налогообложение. Практикум: Учебное пособие / О.И. Базилевич, А.З. Дадашев. — М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2013. — 285 с.
4. Гончаренко, Л.И. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л.И. Гончаренко. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 541 с.
5. Евстигнеев Е.Н. Налоги и налогообложение / Е.Н. Евстигнеев. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 320с.

6. Захарьин, В.Р. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / В.Р. Захарьин. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
7. Корень А.В., Першина В.В. Актуальные проблемы и пути совершенствования налога на доходы физических лиц в Российской Федерации // Глобальный научный потенциал. - 2014. - № 5 (38). - С. 63-65.
8. Косов, М.Е., Ахмадеев, Р.Г., Шаров, В.Ф. Региональные и местные налоги: учебное пособие для студентов вузов / М.Е. Косов, Р.Г. Ахмадеев, В.Ф. Шаров. – М.; Юнити-Дана, 2015. – 227 с.
9. Лыкова, Л.Н. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л.Н. Лыкова. - М.: Издательство Юрайт, 2015. – 353 с.
10. Миляков Н.В. Налоговое право / Н.В. Миляков. - М.: ИНФРА. - М, 2014. - 383с.
11. Пансков, В.Г. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.Г. Пансков. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 382 с.
12. Перов, А.В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие для бакалавров / А.В. Перов, А.В. Толкушкин. - М.: Юрайт, 2013. - 996 с.
13. Погорелова, М.Я. Налоги и налогообложение: Теория и практика: Учебное пособие / М.Я. Погорелова. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 208 с.
14. Поляк, Г.Б., Романов, А.Н. Налоги и налогообложение: Учебник / Г.Б. Поляк, А.Н. Романов. - М.: Юнити-Дана, 2014. – 400 с.
15. Скворцов, О.В. Налоги и налогообложение. Практикум: Учебное пособие для студ. учрежд. сред. проф. образования / О.В. Скворцов. Экономика и управление). - М.: ИЦ Академия, 2012. - 208 с.
16. Скрипниченко, В.А. Налоги и налогообложение: учебное пособие / В.А. Скрипниченко. - СПб: Питер; М.: Издательский Дом БИНФА, 2014. - 467 с.
17. Ушак, Н.В. Теория и история налогообложения / Н.В. Ушак. - М.: КНОРУС, 2014. - 335 с.
18. Чайковская, Л.А. Налоги и налогообложение (схемы и примеры): Учебное пособие / Л.А. Чайковская. - М.: Экономика, 2014. - 301 с.
19. Черник, Д.Г., Черник, И.Д., Кирова, Е.А. Налоги и налогообложение: учебное пособие / Д.Г. Черник, И.Д. Черник, Е.А. Кирова. - Юнити-Дана, 2016. - 369 с.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Лунева Кристина Владимировна
Фролов Александр Витальевич

В данной статье представлена проблема видения системы налогообложения Российской Федерации, которые совершаются в настоящем периоде, и предлагаются пути усовершенствования и развития налоговых проблем.

Налог — обязательный взнос плательщика в бюджет и внебюджетные фонды в определенных законом размерах и в установленные сроки.

Налоговая система в Российской Федерации включает огромное число налогов, пошлин, сборов и других иных платежей на обязательной основе, которые взимаются в установленном законом порядке с и юридических лиц на территории РФ.

Процедура, условие взыскания и взыскание налоговых сумм с налогоплательщика обуславливается Налоговым Кодексом РФ и перечнем федеральных законов (п. 1 ст. 1 НК РФ). Главные черты налоговой системы России описывается в главе 2 НК РФ.

Основу системы налогообложения России составляют налоги и сборы. Так же стоит учесть, что таможенные пошлины не вступают в структуру налоговой системы, потому что относятся к сфере таможенного регулирования.

Стоит выделить, что система налогов в России определяется не только как комплекс налогов и сборов и даже не «система налогообложения». К налоговой системе можно отнести, кроме собственно налогов и сборов, еще и:

— нормы установления, введения и прекращения местных и региональных налогов; положения возникновения, порядок исполнения, изменения и прекращения обязанностей лиц по взиманию налогов и сборов;
— права и обязанности участников отношений, возникающих в системе налогообложения (налогоплательщиков, налоговых органов и пр.);
— ответственность за нарушение налогового законодательства;
— формы, виды и методы надзора за выполнением налогового законодательства;

В Российской Федерации функционирует трехуровневая налоговая система, которая содержит в себе федеральные, региональные и местные налоги и сборы. Также НК РФ определил специальные налоговые режимы Они учитывают специальные условия и нормы уплаты налогов. Кроме этого он определил статьи, которые могут освободить от необходимости уплаты отдельных разновидностей налогов.

Стабильная и устойчивая налоговая система в стране благоприятно оказывает большое влияние на экономику страны, финансовое обеспечение государства и социальную устойчивость. По этой причине, государство должно создать наилучшую налоговую систему. Но подобная цель почти невыполнима, так как любая деталь может повлечь за собой совершенно

разные последствия. В том числе, экономика пребывает в непрерывном формировании, поэтому и налоговая система никак не способна быть статичной, она должна улучшаться и регулярно достигаться до уровня экономики, в тоже время, содействуя дальнейшему её формированию и совершенствованию.

К значимым вопросам системы налогообложения принадлежит метод расчета НДФЛ. Учитывается, что увеличивающаяся процентная ставка, которая действует в место пропорциональной, по этому виду налогов заметно бы разграничила границы общества между бедными и богатыми, в тоже время, способствуя расширению «среднего класса», численность которого в России очень мала.

Главной трудностью налоговой системы является фискальная нацеленность, проявляющаяся в установлении жесткого режима базы налога. Это привело к необходимости отделения налогового учета из системы бухгалтерского. В РФ наблюдается сильное налоговое бремя, чем в зарубежных странах. Например — повышение страховых взносов (в 2010 году их размер составляет 26 %, а с 2015 года их ставка возрастет до 34 %). Чтобы поднять промышленность, сельское хозяйство и другие отрасли страны необходим большой запас денежных средств. Государство берёт их из населения, постоянно повышая налоги. В конечном итоге субъекты налогообложения не могут вовремя уплатить налоги. Это отражается на их производственной деятельности, приводящее к снижению производства. Результатом является сокрытие налогов, появление недобросовестных налогоплательщиков и рост теневой экономики.

В данный момент налоговая система РФ не полностью соответствует потребностям в современном развитии страны. В тоже время, она даже не побуждает к развитию таких областей как: Сибирь, Дальний Восток и Забайкалье. Всё это приводит к необходимости усовершенствования системы налогообложения.

Так же одной из проблемных точек является непрекращающиеся нововведения в налоговом законодательстве. Постоянное изменение НПА подталкивает к риску для физических и юридических лиц, в том числе отказ зарубежных компаний сотрудничать с российскими компаниями.

Большое внимание, привлекает проблема малоэффективности некоторых элементов налоговой системы. Многочисленные аппараты налоговых инспекции и действия отдела управления внутренних дел по разрешению проблем с экономическими преступлениями не дают чётких результатов. Вследствие некачественной подготовкой кадров, которые следят за правильностью и своевременностью уплаты налогов, и неспособность грамотно осуществить ревизию многие фирмы с лёгкостью уходят от уплаты налогов.

В России высокий процент операций, проводимых незаконно. Это способствует расширению теневой экономики, которая не всегда положительно влияет на экономику страны в целом. В результате того, как будут решаться данные проблемы, будет зависеть результативность формирования доходов бюджетов на всех уровней, рост деятельности предпринимательства, развитие производства и улучшение экономического состояния нашей страны.

По пункту «Б» части 1 статьи 114, Конституция Российской Федерации окончательно закрепила принцип единой финансовой политики, проводимой в стране. Налоговая политика есть

составная часть финансовой политики, а также мощный инструмент в руках государства в сфере регулирования социально-экономических отношений. Первый случай подразумевает регулирование государством собственных средств хозяйствующих субъектов. В этом заключается фискальная функция налогов.

Налоговый механизм обретает юридическую форму посредством налогового законодательства, при этом осуществляя управление им. Если рассматривать налоговый механизм через призму реальной практики, то можно сделать вывод, что он различен в конкретном времени и пространстве. Во-первых, действия на различных уровнях управления неоднозначны. Существенны различия и во временном отношении. Налоговые отношения упорядочиваются благодаря налоговому механизму. А способствуют этому налоговое право и основы управления налогообложением.

Налоговый механизм объединяет два абсолютно противоположных начала: планирования и стихийно-рыночную конкуренцию. А в результате обособленности производителей, а также противоречивости их интересов возникают неизбежные плачевные последствия.

Таким образом, грамотное распределение налоговой нагрузки на экономику обеспечит благоприятные условия для развития экономики и формирование устойчивой бюджетной системы. Главная цель развития налоговой системы РФ в долгосрочной периоде это формирование эффективной налоговой системы, которая будет стимулировать экономический рост и обеспечивать нужный уровень доходов бюджетной системы.

Список литературы

1. Лыкова, Л. Н. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО / Л. Н. Лыкова. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 353 с.
2. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение. Практикум : учебное пособие для вузов / В. Г. Пан¬сков, Т. А. Левочкина. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 319 с.

ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ И СОПУТСТВУЮЩИМИ ПОТОКАМИ НА СКЛАДЕ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Назаренко Павел Игоревич
Колобаева Анастасия Викторовна

В настоящее время предприятия оптовой и розничной торговли в России сталкиваются с проблемой конкуренции. Рыночные отношения в нашей стране развиваются. Чтобы предприятие было конкурентоспособным, необходимо разработать эффективную систему управления материальным и сопутствующим потоками на складе. Эффективность работы любого современного предприятия, даже самого малого, во многом, зависит от грамотной системы складирования.

Разработка эффективной системы складирования позволит с наименьшими затратами времени и денежных ресурсов, обрабатывать большие объемы различных типов грузов, учитывая специфику широкого ассортимента и сроки его реализации.

Цель исследования — разработать эффективную систему управления материальными и сопутствующими потоками, используя программное обеспечение при управлении логистическими процессами на складе.

Задачи исследования:

— изучить теоретические основы управления на складе;
— произвести анализ существующих на рынке систем управления материальными и сопутствующими потоками;
— выявить оптимальную систему и ее пользу.

Объектом исследования является складская система розничных торговых предприятий.

Предметом исследования является управление материальными и сопутствующими потоками на складе торгового предприятия.

Анализ литературных источников [1-4] показал, что работа складов в стандартных условиях, без современных способов учета товара, при возрастающих потоках грузов, негативно сказывается на конкурентоспособности торговых предприятий. Существуют проблемы, связанные с пересортицей, сложностью оперативной идентификации при инвентаризации. Так же возникают ошибки при комплектации товаров по заявкам от розничных магазинов. Оприходование и учет товаров, выполняет заведующий складом, в связи с тем, что некоторая часть товаров поступает на склад без каких либо опознавательных знаков, или же, эти знаки трудно считывать, то всегда есть вероятность ошибки идентификации товара.

Система складирования предполагает оптимальное размещение груза на складе и рациональное управление им. При разработке системы складирования необходимо учитывать все взаимосвязи и взаимозависимости между внешними (входящими на склад и исходящими из него) и внутренними (складскими) потоками объекта и связанные с ними факторы (параметры склада, технические средства, особенности груза и т.д.). Разработка системы складирования основывается на выборе одной рациональной, из всех технически возможных систем для решения поставленной задачи методом количественной и качественной оценки. Этот процесс выбора и оптимизации предполагает выявление связанных между собой факторов, систематизированных в несколько основных подсистем. Итак, система складирования включает следующие складские подсистемы:

— складируемая грузовая единица;
— вид складирования;
— оборудование по обслуживанию склада;
— система комплектации;
— управление перемещением груза;
— обработка информации;
— здание и сооружения.

Каждая подсистема включает в себя целый ряд возможных элементов. При этом число элементов, составляющих основные подсистемы, может быть достаточно значительным. Это означает, что альтернативный выбор всех конкурентных вариантов должен осуществляться в определенной последовательности с учетом технико-экономической оценки каждого из них.

Выбор рациональной системы складирования должен осуществляться в следующем порядке:

— определяются место склада в логистической цепи и его функции;
— устанавливается направленность технической оснащенности складской системы, к примеру, механизированной или автоматизированной;
— определяется задача для разработки системы складирования;
— выбираются элементы каждой складской подсистемы;
— создаются комбинации выбранных элементов всех подсистем;
— осуществляется выбор из всех технически возможных вариантов [1].

Конечно, склад товарных запасов должен оснащаться современной техникой, только выбор её должен быть рациональным.

Для легкого нахождения товаров необходимо организовать грамотную систему адресного хранения. Для каждой полки и ящика необходимо присвоить свой адрес. Он может включать номер ряда стеллажей, номер стеллажа, номер полки, номер локации, номер ящика, номер отделения и т.д. Адрес может состоять как из цифр, так и букв, но в любом случае адресное хранение должно быть интуитивно понятным для персонала и должно поддерживаться информационной системой предприятия.

Внедрение программного обеспечения на складе для быстрой идентификации товаров, позволит избавиться от пересортицы, ускорить процесс комплектации товаров, исключить ошибки и иметь информацию о каждом товаре, для его оптимально подойдет система

штрихового кодирования.

Ошибки при вводе данных приводят к дополнительным затратам. Как следствие, при использовании штрихкодирования снижаются общие затраты компании и оптимизируются торговые процессы. Ведь ошибки при вводе потребуют, как минимум, повторного ввода данных. В худшем случае возможна ситуация, когда клиенту будет отгружен не тот товар, а может быть, даже и не тому клиенту.

В основе технологии штрихкодирования заложена следующая цепь операций:

1. товару присваивается уникальный номер (товарный номер);
2. товарный номер зашифровывается в виде специального символа — штрихового кода;
3. штриховой код наносится на товар;
4. штриховой код автоматически считывается с товара (при выполнении логистической операции с товаром);
5. штриховой код расшифровывается специальным устройством и предстает в виде первоначального товарного номера;
6. товарный номер передается в компьютер, на котором выполняется та или иная функция управления товародвижением.

Поскольку номер товара уникален, компьютер определит товар, то есть выполнит функцию человека, причем сделает это быстро и безошибочно. Полученная информация обрабатывается в режиме реального времени, что дает возможность управляющей системе реагировать на нее в необходимые сроки [2].

Для того чтобы внедрить технологию штрихкодирования, предприятию необходимо закупить оборудование и расходные материалы, а так же подготовить персонал и протестировать программное обеспечение.

И так, внедрение штрихкодирование на складе будет состоять из нескольких этапов.

Первый этап включает закупку по оптимальным ценам следующего оборудования:

— принтер штрихкодов;
— сканеры;
— терминалы сбора данных;
— термолента для печати штрихкодов.

Второй этап включает:

— добавление процедур в учетную программу, используемую на предприятии;
— обучение персонала.

Для настройки процедур обмена данными с терминал-сканером, добавления процедуры генерирования собственного штрихкода, содержащего в себе необходимые характеристики и параметры товара, а так же настройку принтеров для печати этикеток необходимо пригласить специалиста. В тот же день специалист сможет обучить кладовщиков использованию нововведенной системы[3].

Сразу после внедрения штрихкодирования, кладовщики должны обходить склад и обклеивать штрихкодами существующий товар.

Организацию маркировки товара необходимо производить в момент его поступления, после выгрузки товара из транспортного средства и первичного ручного пересчета. Маркировка так же, как и любая другая складская процедура, требует выделения необходимых площадей, времени, персонала и оборудования для своего выполнения. При наклейке этикеток должен быть обеспечен доступ к каждой маркируемой единице. Это означает, что в зоне приемки должно быть достаточно места или на складе должна быть отдельная зона маркировки [4].

Таким образом, использование системы управления материальными и сопутствующими потоками, в данном случае, технологии маркировки товаров специальными штриховыми кодами, позволит автоматизировать учетные операции, уменьшит пересортицу, сложность оперативной идентификации при инвентаризации на складе.

Список литературы

1. Левкин Г.Г. Логистический подход при совершенствовании функционирования оптового склада / Г.Г. Левкин // Формирование транспортно-логистической инфраструктуры. Стратегическое направление повышения конкурентоспособности транспортного комплекса России. Мат. IV науч.-практ. конф. в рамках Межд. Конгресса. Омск: Сибирская автомобильно-дорожная академия, 2013. С. 52-56.
2. Левкин Г.Г. Основы логистики: Конспект лекций / Г. Г. Левкин, Н.Б. Куршакова, К.О. Дзюбина. М.: Директ-Медиа, 2016. 248 с.
3. Чилингаров К. Оперативный учет и применение штрих-кодирования в производстве=TechnologiCS / К. Чилингаров // САПР и графика. 2016. №5. С. 54-64.
4. Мочалин С.М. Логистика: Учебное пособие / С.М. Мочалин, Г.Г. Левкин, А.В. Терентьев, Д.И. Заруднев. М.-Берлин: Директ-Медиа, 2016. 168 с.

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ

Сайфидинов Борис Семенович
Воронова Дарьяна Владимировна

По определению Международной организации труда, безработный — это человек, который хочет работать, может работать, но не имеет рабочего места.[2, 195] Рассмотрим в целом статистику безработицы в Российской Федерации и в Свердловской области.

С 28 декабря 2016 года по 11 января 2017 года численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости, снизилась на 0,4% и составила 885 204 человека (по состоянию на 28 декабря 2016 года — 888 626 человек). За этот период снижение численности безработных произошло в 57 регионах. Также отмечен рост численности безработных в 27 регионах страны, в их числе — Свердловская область.[4] Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации следит за ситуацией на рынке труда субъектов страны и еженедельно публикует на своем сайте данные о количестве безработных. По последним данным, с 12 по 19 апреля 2017 года численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости, снизилась на 0,2 % и составила 889795 человек (год назад — 1057523 человека). На 1 апреля 2017 года уровень регистрируемой безработицы в среднем по Российской Федерации составил 1,2 % от численности экономически активного населения (на 1 апреля 2016 года — 1,4 %).[4]

Ситуация на рынке труда Свердловской области по состоянию на 27.04.2017 такова: численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости — 32 396 чел., уровень регистрируемой безработицы — 1,45%.[3]

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, на начало 2017 года уровень безработицы в стране составляет 5,6%. Свердловская область занимает третье место в Уральском федеральном округе по уровню безработицы — примерно 6,4%. Как видно, уровень безработицы в Свердловской области немного выше, чем по стране в целом.[6] Численность рабочей силы равна 2193,8 тыс. человек, из них занятых 2058,8, без работы 135 тыс. человек, уровень занятости составляет 57,8%.[5]

Рассмотрим структуру безработицы относительно молодежи. В Свердловской области из людей, получивших высшее образование, 16,6% являются безработными, из получивших среднее общее образование — 28,9%. Мужчины и женщины в возрасте 30-34 лет — возрастная группа, которая является самой большой среди занятого населения (314, 5 тыс. человек). Среди мужчин меньше всего занятых в возрасте 15-19 лет (4,5 тыс.), 20-24 лет (84,7 тыс.), 60 лет и старше (54,5 тыс.) из 1049,0 тыс. человек. Среди женщин та же ситуация: из 1009,8 тыс. человек занятых в возрасте 15-19 лет — 4 тыс., 20-24 лет — 57,1 тыс., 60 лет и старше — 59,3 тыс. Причем женщин в возрасте 60 лет и старше работает больше, чем в возрасте 20-24. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, несмотря на то, что сейчас работодатели заинтересованы в молодых специалистах и активно берут молодежь на работу, в Свердловской области у молодых людей присутствуют проблемы с трудоустройством.[5]

Есть множество факторов, которые затрудняют поиск работы для молодежи. Один из них — слишком высокие и строгие требования работодателя по отношению к потенциальному работнику: часто при устройстве на работу наниматель требует у человека наличия высшего образования и опыта работы, и именно из-за отсутствия практического опыта и навыков процесс трудоустройства становится довольно сложным вследствие того, что у молодых людей невысокая конкурентоспособность по сравнению с людьми более старшего возраста. Следующий фактор — квалификация специалистов не соответствует требованиям рынка труда, наблюдается переизбыток одних кадров и нехватка других. Одна из причин такой ситуации — небольшой интерес молодежи к рабочим профессиям. Государство старается исправить эту ситуацию, например, увеличивая количество бюджетных мест в вузах по определенным специальностям. Также в настоящее время молодые люди при поиске работы редко обращаются в центры занятости, чаще они ищут работу самостоятельно, с помощью знакомых и Интернет-ресурсов. К тому же молодежь, например, имея другие приоритеты в своей жизни, бывает не достаточно мотивирована к поиску работы. Еще один из факторов — слишком большие финансовые ожидания и амбиции, молодых людей не устраивает уровень оплаты труда, следовательно, они продолжают искать работу с более выгодными условиями, зачастую переоценивая свои навыки и способности.

Безработица среди молодежи является одной из важных социально-экономических проблем страны, как и безработица в целом, и государство старается минимизировать причины ее развития. В соответствии с законом «О занятости населения в Российской Федерации», государственная политика в области содействия занятости населения направлена на: развитие трудовых ресурсов, повышение их мобильности; осуществление мероприятий, способствующих занятости граждан, испытывающих трудности в поиске работы; предупреждение массовой и сокращение длительной (более одного года) безработицы; объединение усилий участников рынка труда и согласованность их действий при реализации мероприятий по содействию занятости населения и т. д. [1]

Исходя из вышесказанного, безработица среди молодежи является актуальной проблемой. Как нам кажется, ее можно решить следующими способами:

— постоянное информирование школьников старшего возраста о востребованности на рынке труда определенных профессий и специальностей;
— стимулирование молодежи поступать в вузы на специальности, которые необходимы на рынке труда, путем увеличения бюджетных мест по определенным направлениям подготовки;
— сотрудничество высших учебных заведений с предприятиями, которые предоставляют студентам возможность пройти практику с дальнейшим трудоустройством;
— регулярное проведение ярмарок вакансий — мероприятий, где собираются представители различных организаций и соискатели;
— повышение эффективности предоставляемых услуг центрами занятости, деятельность которых направлена на информирование и консультирование граждан, а также содействие им в поиске подходящего места работы;
— государственная поддержка малого предпринимательства среди молодежи, например, предоставление кредитов по более низким процентам, льготы по налогообложению и т. д., что ведет к повышению интереса молодых людей к созданию собственного бизнеса;

— разработка организациями программ, включающих карьерный рост и развитие молодых специалистов, то есть обучение и курсы повышения квалификации, также предоставление льгот, которые бы заинтересовали молодежь, например, страхование, содействие в решении вопросов по предоставлению жилья, мест в садиках.

Таким образом, в статье были рассмотрены статистика безработицы в Российской Федерации, в том числе в Свердловской области, и причины данного явления, предложены способы решения этой проблемы.

Список литературы

1. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 28.12.2016) "О занятости населения в Российской Федерации"
2. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Учеб. пособие- 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 1999. - 384 с.
3. Интерактивный портал Департамента по труду и занятости населения Свердловской области [Электронный ресурс] URL: http://www.szn-ural.ru (дата обращения: 27.04.17)
4. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://www.rosmintrud.ru/employment/employment/581 (дата обращения: 27.04.17)
5. Управление Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области и Курганской области. [Электронный ресурс] URL: http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/statistics/sverdlStat/employment/ (дата обращения: 27.04.17)
6. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/isswww.exe/stg/d01/36.htm (дата обращения: 27.04.17)

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ СКЛАДИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОГО СУПЕРМАРКЕТА

Новосельцева Анастасия Вячеславовна

Эффективность складской логистики зависит от ее рационального построения, то есть от четкого и последовательного выполнения операций на складе. На успешность осуществления технологических складских операций влияют:

— условия для приема транспорта (наличие и состояние подъездных путей);
— величина грузооборота в сутки;
— уровень механизации трудоемких работ на складе;
— планировка и устройство склада;
— условия хранения товара [1].

Немаловажным является влияние скорости выполнения процессов на складе на общую продолжительность процесса товародвижения. В основу эффективной организации технологических процессов на складе должны лечь следующие принципы:

— планомерность (осуществление товароснабжения по графику, определяющему периодичность поступления товаров);
— ритмичность (поставка товаров в магазин через равные промежутки времени, чтобы обеспечить непрерывное снабжение супермаркета товарами, скорректировать штатное расписание сотрудников магазина, исключить образование излишков товара);
— оперативность (периодичность поставки товаров зависит от определенных условий спроса: времени года, моды и т.д.);
— экономичность (осуществление товароснабжения с минимальными затратами (материальными и человеческими), для чего использовать средства механизации погрузочно-разгрузочных работ, оформлять документы по приемке и отпуску товаров своевременно и правильно);
— оптимальная организация перемещения товаров внутри склада (применение схем транспортно-технологической переработки товаров, обеспечивающих перевозку принятых товаров по кратчайшему пути к месту хранения);
— соблюдение условий хранения товаров (режим температуры, влажности и прочее) [2].

Операции по отпуску товара со склада — это заключительный этап технологических процессов на складе. От их правильной организации зависит своевременность и рациональность товароснабжения розничного магазина в необходимом ассортименте и количестве.

При анализе нескольких розничных супермаркетов было выявлено, что в среднем время приемки менеджера по товару одного поддона больше на 7 минут, чем установлено

нормативом. Для того чтобы сократить это время, можно предусмотреть следующие мероприятия. Перед приемкой товара сформировать своеобразную карточку сведений поставки, где будет указано:

— ассортимент товара;
— количество позиций;
— сроки поставки;
— наименование поставщика;
— тип тары;
— дополнительные сведения (сертификаты соответствия и т.п.).

Такие карточки помогут менеджеру по товару заранее быть готовым к приемке прибывшего товара, а также заранее организовать весь дальнейший технологический процесс: грузчики заранее подготовят потенциальное место для хранения прибывшего товара, тележки для их перевозки к месту хранения. Продавцы заранее подготовят место на полках в торговом зале. Все это приведет к оптимизации временных затрат персонала супермаркета и, соответственно, снизит расходы магазина на заработную плату (поскольку грузчики получают почасовую оплату).

Оценку затрат и выгод произведем по формуле 1.

$$x = t \cdot m, \quad (1)$$

где x — затраты, руб.; t — время в час.; m — ставка заработной платы, руб. в час.

Так, в среднем один поставщик за один рейс доставляет в магазин два поддона товара. В день менеджер по товару принимает в среднем по 10 машин. Итого в среднем менеджер по товару тратит на приемку товара 5 часов в день, хотя должен тратить всего 2 часа 40 минут. На заполнение карточки поставки уходит примерно 3 минуты, следовательно, на заполнение 10 карточек для 10 машин уйдет 30 минут. При внедрении системы карточек поставок у менеджера по товару произойдет экономия временных затрат на 1 час 50 минут в день. При ставке менеджера по товару в 114 руб./час руководство магазина может сэкономить 209 рублей в день и, соответственно, 4598 рублей в месяц. В год экономия составит 4598*12 = 55 176 рублей.

Также менеджер по товару может регулярно составлять карту размещения свободных мест на складе, по которой грузчики смогут намного быстрее искать место для хранения вновь прибывшего груза.

Грузчики тратят по 15 минут на поиски свободного места для хранения вновь прибывшего товара. В день на это у каждого грузчика уходит примерно по 1,5 часа. Всего грузчиков в смену — два. Составление карты свободных мест занимает 1 час. Периодичность ее обновления — раз в три дня. В месяц товароведу потребуется составить карту 7 раз, то есть потратить на это 7 часов. Грузчики же тратят на поиск свободного места 66 часов в месяц. При внедрении метода составления карты свободных мест на складе руководство сэкономит 59 часов работы грузчиков. При ставке грузчика в 70 руб./час магазин сэкономит 4130 рублей в месяц. В год экономия составит 49 560 рублей.

Годовую экономическую выгоду рассчитаем по формуле 2.

$$y = n \cdot 12, \quad (2)$$

где y — экономический эффект за год в рублях, n — экономическая выгода за месяц в рубля, 12 — число месяцев в году.

Итого, при внедрении системы карточек со сведениями поставки экономический эффект составит: 4598*12 = 55 176 рублей в год. При внедрении системы составления карты размещения свободных мест годовой экономический эффект составит 4130*12 = 49 560 рублей. В общей сложности вышеперечисленные методы сэкономят компании 104 736 рублей в год на заработной плате и повысят эффективность (производительность) персонала. Однако минусом является то, что информация имеется не в режиме онлайн, и на составление карты и карточек поставки у персонала все же уходит время. Однако эти временные затраты оказываются меньшими по сравнению с общими временными затратами всего персонала в целом без внедрения вышеперечисленных мер.

С учетом вышеперечисленных мер также можно пересмотреть штатное расписание, чтобы скорректировать нахождение наибольшего числа сотрудников в необходимое время, то есть когда приходит товар. В итоге это сэкономит 104 736 рублей в год на заработной плате и повысит эффективность персонала.

Минусом двух вышеперечисленных методов является то, что информация имеется не в режиме онлайн, и на составление карты и карточек поставки у персонала все же уходит время. Однако эти временные затраты оказываются меньшими по сравнению с общими временными затратами всего персонала в целом без внедрения вышеперечисленных мер.

В системе складирования розничных супермаркетов есть еще одна проблема. Продавцы вывозят товар со склада по принципу «что ближе лежит», а не в соответствии с потребностями магазина. Поэтому полка с молочной продукцией может пустовать, в то время как продавцы выкладывают на полки бытовую химию. Для решения этой проблемы менеджеру по товару магазина необходимо контролировать очередность вывоза товара со склада, чтобы в первую очередь выкладывался товар на пустые полки.

Средний чек покупателя в супермаркете составляет 129 рублей. С учетом пустующих полок с молочной и другой продукцией, в среднем каждый покупатель тратит на 30 рублей меньше, чем мог бы.

Рассчитаем долю упущенной выгоды по формуле 3.

$$z = \frac{s \cdot 100\,\%}{f}, \quad (3)$$

где z — доля упущенной выгоды в %, s — упущенная прибыль в рублях, f — сумма среднего чека в рублях.

Следовательно, пустующие полки сокращают выручку магазина на 30*100%/129 = 23,3%.

В дополнение к вышеперечисленным рекомендуемым предложениям можно добавить, что передовые розничные компании в целях борьбы с неэффективностью работы продавцов и

товароведов для упрощения и ускорения процесса внедряют следующие мероприятия. Например, раскладка товаров производится в часы, когда магазин не работает. Таким образом, продавцы могут больше времени уделять покупателям, потому что к моменту открытия магазина товары уже лежат на полках. А один из супермаркетов-лидеров в целях оптимизации сократил расстояние, необходимое продавцу для раскладки товара с 25 до 5 метров. Это стало возможным благодаря внедрению в компании четких стандартов по пополнению запасов товара в торговом зале. Также тяжелые и громоздкие тележки компания заменила на пластиковые ящики, куда продавцы теперь рассортировывают товар по месту нахождения его на полке в торговом зале. Так, супермаркету удалось сократить время на раскладку товаров до 70% [5].

Список литературы

1. Волгин В.В. Склад. Организация и управление - М.: Изд. - торговая корпорация "Дашков и К°", 2002.
2. Выбор системы складирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.znaytovar.ru/s/Vybor_sistemy_skladirovaniya.html
3. Гордусенко О. Секреты успешной логистики в рознице / О. Гордусенко, М. Леополдседер, К.-Х. Магнус, А. Сухаревский // Вестник McKinsey, №26, 2012 год – С. 15-19
4. Зеваков А.М., Петров В.В. Логистика производственных и товарных запасов. - СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2002.
5. Чеботаев А.А. Логистика. Логистические технологии - М.: Изд. - торговая корпорация "Дашков и К°", 2002.

ПРОЕКТ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАПАСОВ

Новосельцева Анастасия Вячеславовна

В ходе реализации своей деятельности организации сталкиваются с проблемами в сфере организации управления запасами.

К таким проблемам можно отнести: отсутствие классифицируемых электронных баз данных по поставщикам, товарам, продажам товаров, закупкам, которые могли бы использоваться для оптимизации управления запасами. Рабочее время товароведов используется неэффективно, в связи с этим копится много работы, которая не выполняется в сроки. Существующая система закупок не обеспечивает высокой скорости товарооборота. Неэффективная система закупок становится причиной излишков товарных запасов. Ассортимент предлагаемых товаров не увеличивается. Отсутствуют прочные взаимоотношения с поставщиками. Используется неэффективная упаковка для товара. Большинство товаров хранятся навалом.

Для решения поставленных задач необходимо разработать автоматизированную систему управления запасами предприятия, в частности управлением складским учетом.

Бизнес-процесс AS IS (как есть) — «Заказ товара».

Заведующий секцией информирует товароведа о товаре, который пользуется спросом, но которого нет в наличии и товаровед самостоятельно связывается с поставщиком. Причем связь товароведа с поставщиком не носит унифицированного характера. Заказ товара (связь товароведа с поставщиком) осуществляется как при помощи телефонной так и факсимильной связи.

Необходимо осуществить функционально-стоимостной анализ бизнес-процесс AS IS (как есть) — «Заказ товара».

Используемые при выполнении бизнес-процесса ресурсы делятся на временные и материальные.

Бизнес-процесс выполняется в пределах 8 рабочих часов в рамках одного дня и повторяется ежедневно кроме субботы и воскресения, которые являются выходными. Таким образом, составляется итоговая стоимость временных и материальных ресурсов за один рабочий день.

В таблице 1 представлены используемые временные ресурсы, которые выражаются в рабочем времени сотрудников.

Таблица 1. Временные ресурсы

№	Название	Количество ресурса	Ставка в час, руб.	Среднее время использования ресурса, часов	Стоимость использования ресурса, руб.
1.	Товаровед	4	92	3	1104
2.	Заведующий секцией	4	63	2,3	579,6
Итоговая сумма:					1683,6

Представим детализацию составляющих бизнес-процесс AS IS (как есть) подпроцессов и определим их время и стоимость. В таблице 2 представлено время и стоимость подпроцессов.

Таблица 2. Время и стоимость подпроцессов

№	Процесс	Время выполнения, часы	Стоимость процесса, руб.
1.	Составление перечня товаров	1,8	453,6
2.	Передача перечня товаров товароведу	0,2	50,4
3.	Распределение товаров по поставщикам	1,1	404,8
4.	Поиск контактных телефонов поставщиков	0,9	331,2
5.	Поиск альтернативных поставщиков	0,6	220,8
6.	Заказ партии товаров	0,4	147,2
7.	Фиксация количества и наименований доставленного товара	0,3	75,6
Итоговая стоимость:			1683,6

В таблице 3 представлены используемые при выполнении процесса материальные ресурсы.

Таблица 3. Материальные ресурсы

№	Название	Стоимость	Количество ресурса	Стоимость использования ресурса, руб.
1.	Интернет	97 руб.	1 раз	97
	Итоговая сумма:			97

Чтобы завершить функционально-стоимостной анализ бизнес-процесса AS IS (как есть) — «Заказ товара» , необходимо суммировать используемые временные и материальные ресурсы при выполнении процесса.

В таблице 4 представлена итоговая стоимость бизнес-процесса бизнес-процесса AS IS (как есть) — «Заказ товара» за день.

Таблица 4. Итоговая стоимость бизнес-процесса AS IS (как есть) — «Заказ товара»

Ресурс	Стоимость, руб.
Временные ресурсы	1683,6
Материальные ресурсы	97
Итоговая стоимость выполнения бизнес-процесса:	1780,6

Вывод: Функционально-стоимостной анализ бизнес-процесса AS IS (как есть) показал, что итоговая стоимость выполнения бизнес-процесса составляет 1780,6 рублей.

Далее проведем функционально-стоимостной анализ бизнес-процесса TO BE (как должно быть) «Заказ товара». Необходимо отметить, что роль ИТ-специалиста после обучения сможет выполнять заведующий секцией.

В таблице 5 представлены используемые при выполнении процесса временные ресурсы.

Таблица 5. Временные ресурсы

№	Название	Кол-во ресурса	Ставка в час, руб.
1.	Товаровед	4	92
2.	Заведующий секцией	4	63
3.	ИТ-специалист	1	84
Итоговая сумма:			1215,6

Представим детализацию составляющих бизнес-процесс TO BE (как должно быть) подпроцессов и определим их время и стоимость. В таблице 6 представлено время и стоимость подпроцессов.

Таблица 6. Время и стоимость подпроцессов

№	Процесс	Время выполнения, часы	Стоимость процесса, руб.
1.	Составление перечня проданных товаров.	1,8	453,6
2.	Передача перечня товаров ИТ специалисту.	0,2	50,4
3.	Загрузка данных о продажах товаров в CRM-систему.	1	84
4.	Осуществление запроса на необходимость заказа товаров.	0,6	220,8
5.	Формирование заказа с эл.адресом поставщика.	0,6	220,8
6.	Отправка заказа поставщику.	0,3	110,4
7.	Фиксация количества и наименований доставленного товара.	0,3	75,6
Итоговая стоимость:			1215,6

В таблице 7 представлены используемые при выполнении процесса материальные ресурсы.

Таблица 7. Материальные ресурсы

Название	Стоимость	Количество ресурса	Стоимость использования ресурса, руб.
Интернет	97 руб.	1 раз	97
Итоговая сумма:			97

Чтобы завершить функционально-стоимостной анализ бизнес-процесса TO BE (как должно быть) — «Заказ товара» , необходимо суммировать используемые временные и материальные ресурсы при выполнении процесса.

В таблице 8 представлена итоговая стоимость бизнес-процесса бизнес-процесса TO BE (как есть) — «Заказ товара» за день.

Таблица 8. Итоговая стоимость бизнес-процесса TO BE (как должно быть) — «Заказ товара»

Ресурс	Стоимость, руб.
Временные ресурсы	1215,6
Материальные ресурсы	97
Итоговая стоимость выполнения бизнес-процесса:	1312,6

Вывод: Функционально-стоимостной анализ бизнес-процесса TO BE (как должно быть) показал, что итоговая стоимость выполнения бизнес-процесса составляет 1312,6 рублей.

Для сравнения стоимости выполнения бизнес-процесса «Заказ товара» AS IS и бизнес процесса «Заказ товара» TO BE построим таблицу 9.

Таблица 9. Сравнение стоимости выполнения бизнес-процесса (AS IS и TO BE)

Бизнес-процесс	Стоимость (за 1 день) выполнения процесса, руб.	Стоимость (за 1 месяц) выполнения процесса, руб.	Стоимость (за 1 год) выполнения процесса, руб.
«Заказ товара» AS IS	1780,6	39173	395 293
«Заказ товара TO BE	1312,6	28877	291 397
Итого экономическая выгода за счет оптимизации:	468	10295	103 896

Вывод: годовой экономический эффект после оптимизации бизнес-процесса за счет внедрения системы CRM-класса составляет сто три тысячи восемьсот девяносто шесть рублей (103 896).

1. Спроектированная планируемая система складского учета удовлетворяет требованиям менеджмента.
2. Проведена оптимизация бизнес-процесса «учет товаров на складе».
3. В качестве ключевой информационной системы для внедрения в предприятие выбран 1С: Предприятие.
4. Отсутствует необходимость закупать дополнительное аппаратное обеспечение для развертывания информационной системы.
5. Для перевозок рекомендуется внедрить контейнеры.

Определим экономический эффект от предложенных мероприятий.

Анализ, проведенный в ходе производственной практики, показал, что на консультацию и обслуживание клиента продавец тратит в среднем 10 мин, из которых 7 минут он осуществляет подбор. В связи с упорядочиванием склада можно ожидать сокращение времени на 2 мин.

При условии, что среднее число обслуживаемых клиентов составляет 65 человек за смену у одного сотрудника торгового зала, можно ожидать высвобождение 130 чел*мин.

Анализ процесса сбыта, показал, что каждый 4 потребитель уходит, не дождавшись консультации. Таким образом, можно ожидать увеличения числа потребителей на 10 человек.

При условии, что средний чек составляет 600 руб., дополнительный доход составит 10*600=6000 руб.

В результате внедрения контейнеров для перевозок будет снижено число бракованной

продукции на 20%. В связи с этим, выручка предприятия возрастет на 20%.

Проектные показатели деятельности предприятия представлены в таблице 10.

Таблица 10. Проектные показатели деятельности

Показатели	До мероприятий	После мероприятий	Темп прироста, %
Выручка	704714002	845658992	20,00
Себестоимость	608830135	700154655	15
Рентабельность, %	13,61	17,21	-

Таким образом, анализ данных таблицы показывает, что выручка организации после мероприятий возрастет на 20%, что обусловлено числа обслуживаемых клиентов, а так же снижением числа брака продукции.

Себестоимость продаж увеличится на 15%, что на 80% обусловлено приобретением контейнеров для транспортировки продукции.

Таким образом, указанные выше факты позволяют сделать вывод о целесообразности и экономической выгодности предложенных мероприятий.

В результате внедрения задачи автоматизации управления запасами в внешний экономический эффект выглядит следующим образом:

— снизились складские потери за счет более грамотного и оперативного управления запасами;
— уменьшилось время обработки заказов;
— уменьшилось время подготовки документов на товар;
— повысилась персональная ответственность за отпускаемые материалы, что позволило избежать злоупотреблений и небрежного отношения к работе.

Список литературы

1. Антонюк Я.С. Зависимости финансовых результатов предприятия от параметров управления запасами / Я.С. Антонюк // Вестник Полоцкого государственного университета. 2011. № 4. С. 119-125
2. Бродецкий Г. Модификация экономического размера заказа при управлении запасами для предприятий мясоперерабатывающей отрасли с учетом временной стоимости денег / Г. Бродецкий // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 4. С. 64-70
3. Воробьев А.Ю. Управление запасами как элемент повышения эффективности предприятий нефтепродуктообеспечения / А.Ю. Воробьев // Нефть, газ и бизнес. 2011. № 6. С. 64-67
4. Гаджинский А.М. Управление запасами компании / А.М. Гаджинский // Справочник экономиста. 2011. № 9. С. 118-127
5. Данилов А.Д. Повышение эффективности системы управлениz запасами материалов на мебельном предприятии / А.Д. Данилов // Деревообрабатывающая промышленность. 2013. № 5. С. 11-13

6. Ефименко А.З. Управление запасами сырьевых материалов и их оптимизация на предприятиях стройиндустрии / А.З. Ефименко // Экономика строительства. 2011. № 10. С. 38-44
7. Кузнецов Л.А. Управление запасами на металлургических предприятиях с использованием нечетких множеств / Л.А. Кузнецов // Известия высших учебных заведений. Черная металлургия. – 2011. - N 4. - С. 76.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА ПО СИСТЕМЕ "ДИРЕКТ-КОСТИНГ"

Коломейцева Алина Сергеевна

В современных рыночных условиях бухгалтерский учет служит исполнительным инструментом деятельности экономических субъектов и включает в себя бухгалтерский и управленческий учет. Причем на производственных экономических субъектах приоритетным является управленческий учет. В управленческом учете существуют различные методы учета затрат, они многочисленны, но у каждого есть свои признаки, что позволяет их классифицировать. Один из таких признаков — это полнота включения затрат в себестоимость товара и реализации. С этой позиции различают два метода: полное включение затрат в себестоимость товаров, его также называют традиционным учетом полной себестоимости; неполное включение затрат, ограниченное по какому либо признаку.

Одним из методов управленческого учета, при котором включаются в себестоимость затраты, зависящие от объема реализации продукции, является «директ-костинг».

Для определения себестоимости продукции используется ограниченная себестоимость, когда по носителям затрат планируется и учитывается неполная себестоимость. Неполная себестоимость калькулируется на основе производственных расходов, т.е. и прямых и косвенных расходов, т.к. они связаны непосредственно с производством продукции (услуг, работ). Используя систему «директ-костинг» для определения себестоимости продукции учитываются только переменные расходы, которые распределяются по носителям затрат. А постоянные расходы аккумулируются на отдельном счете и в калькуляцию не включают. Косвенные расходы учитывают при расчете финансового результата за отчетный период и их периодически списывают на результаты финансовой деятельности экономического субъекта. Вместе с тем, при использовании системы «директ-костинг» по переменным расходам оцениваются также запасы, т.е. остатки готовой продукции на складах. В современных рыночных условиях, менеджер экономического субъекта постоянно проводит анализ деятельности экономического субъекта с целью принятия эффективных управленческих решений. Для анализа и принятия управленческих решений требуется исходная информация по ряду показателей, в то числе и по себестоимости производимой продукции (работам, услугам). Таким образом, себестоимость производимой продукции (работам, услугам) можно рассчитать различными методами, в том числе по методу «директ-костинг»[1].

Метод «директ-костинг» часто используют для принятия краткосрочных решений. Он предполагает оценку расходов, непосредственно связанных с производством. Определение прямых издержек позволяет более рационально увязать производственную и сбытовую деятельность, так как дает полное представление о связи между издержками, объемом производства продукции и прибылью. Также, метод «директ-костинг» помогает выявить взаимосвязь прибыли и объема реализации, в то время как при учете полных затрат на прибыль оказывают влияние и объем реализации, и объем производства [1].

В основании расчетов по методу «директ-костинг» лежит метод расчета себестоимости по усеченным затратам. Метод «директ-костинг» дает более объективную оценку ситуации, нежели методы, основанные на учете полных издержек. В рыночных условиях каждый экономический субъект ориентируется на минимизацию затрат и увеличение прибыли. Товаропроизводителю важно знать, как повлияет колебание объемов производства и реализации продукции на финансовый результат деятельности экономического субъекта. Безусловно, с изменением объема производства изменяется и доля прямых затрат и это отражается на себестоимости продукции (работ, услуг) а, следовательно, и на их прибыли. Поэтому товаропроизводителю очень важна информация о затратах на изготовление изделий и их реализацию, не искаженных в результате распределения косвенных расходов и относительно неизменных на единицу выпускаемой продукции при любом объеме производства. Информацию о неполной производственной себестоимости или реализованной продукции в целом — и дает система «директ-костинг». Вместе с тем, данная система позволяет отследить разницу между выручкой от реализации и неполной себестоимостью изделий, т.е. определить маржинальный доход [2].

Несомненным достоинством системы «директ-костинг» является то, что ограничение себестоимости продукции переменными расходами позволяет упростить нормирование, планирование, учет и контроль, и вместе с тем резко уменьшается число статей затрат. Себестоимость продукции становится более «обозримой», а отдельные затраты — лучше контролируемы. Чем больше контролируемых объектов, тем сильнее рассеивается внимание между ними, тем слабее становится контроль[2]. Важным достоинством системы является ограничение себестоимости продукции лишь переменными расходами, что позволяет упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко уменьшающегося числа статей затрат. Следовательно, чем больше контролируемых объектов, тем сильнее рассеивается внимание между ними и тем слабее становится контроль. Отсюда можно сделать вывод, что отдельные затраты — лучше контролируются и себестоимость продукции (работ, услуг) становится более «обозримой». Следует выделить и ряд проблем в организации производственного учета по системе «директ-костинг». Эти проблемы связаны с особенностями присущими данной системе: во-первых, на производственных предприятиях в основном расходы полупеременные, а чисто постоянных или чисто переменных расходов не так уж много. Поэтому возникают трудности в классификации при разделении расходов на постоянные и переменные. И, кроме того, в различных ситуациях одни и те же расходы могут вести себя по-разному; во-вторых, ряд ученых считают, что постоянные расходы также участвуют в производстве данного продукта и, следовательно, должны быть включены в себестоимость продукции (работ, услуг)[4].

Использование метода учета «директ-костинг» на производственных предприятиях оказывает существенное влияние на перерастание производственного учета в управленческий учет. Система «директ-костинг» заостряет внимание менеджеров экономического субъекта на изменении маржинального дохода по экономическому субъекту в целом и по выпускаемой продукции (работам, услугам) [3]. Эта система позволяет лучше учитывать продукцию с большей рентабельностью, чтобы переходить в основном на ее выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных косвенных расходов на себестоимость конкретных изделий. Благодаря системе «директ-костинг» расширяются аналитические возможности бухгалтерского учета, причем наблюдается процесс тесной интеграции учета и анализа.

Список литературы

1. Герасимова, Л. Н. Управленческий учет: теория и практика. – Ростов н/Д.: Феникс, 2011. – 508 с.
2. Костюкова, Е. И. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / Е.И. Костюкова, А.Н. Бобрышев, О.В Ельчанинова, И.Б. Манжосова, М.Н. Татаринова, С.В. Гришанова / под ред. Е.И. Костюковой. – М.: КНОРУС, 2014. – 272 с.
3. Рассказова–Николаева, С. П. Директ-костинг. Правдивая себестоимость. Издание 2 / С. П. Рассказова – Николаева. – М.: Книжный мир, 2014 – 256 с.
4. Татаринова, М.Н. ABC-XYZ-анализ как эффективное средство управления затратами / М.Н. Татаринова, С.В. Гришанова // Kant. - 2012. - № 6 - с. 29-31.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РФ

Бодаевская Анастасия Юрьевна

В наше время налоги играют важную роль в обеспечении функции государства, выполнение которых обуславливается между субъектами и объектами налоговых отношений и выполнение четкого регулирования со стороны законодательной базы.

Все участники налоговых правоотношений пытаются всевозможными способами управлять платежами, соответственно и возникает необходимость использовать различные методы управления, которые в дальнейшем на рынке услуг будут принимать форму налогового менеджмента.

Корпоративный налоговый менеджмент — это своего рода система управления налоговыми потоками коммерческой организации, за счет использования научно обоснованных рыночных форм и методов для принятия управленческих решений в области налоговых доходов и налоговых расходов на микроуровне.

В налоговом менеджменте, как системы управления всегда присутствует объект и субъект управления.

Субъектами налогового менеджмента может выступать государство в лице законодательных и исполнительных органов власти, а также сами налогоплательщики, а именно юридические лица.

Объектом являются налоговые потоки, которые совершают свое движение в результате выполнения налогами своих функций, а именно совокупного эквивалента ценности услуг государства, фискальной, регулирующей и контрольной, а также налогового процесса на макро — и микроуровне.

Цель корпоративного налогового менеджмента состоит в минимизации расходов, связанных с налоговыми платежами организации и ее финансовых результатов.

Для того, чтобы цель была реализована налоговый менеджмент участвует в разработке учетной политики. За счет основы берутся бухгалтерские и налоговые данные и в связи с этим формируется отчетность организации перед налоговыми органами.

Налоговый менеджмент выделяют как особый тип рыночного управления налоговыми отношениями. Данный тип может применяться только в рамках наличия рыночной среды. Для субъектов налогового менеджмента рыночная среда предполагает: государственный корпоративный налоговый менеджмент

— формирование целей развития в зависимости от состояния экономики, потребления и рынка;

— ориентацию на спрос потребителей и потребности рынка;
— хозяйственно — финансовую самостоятельность и ответственность за принятие решений;
— эффективность деятельности, связанной с управлением налогами (обеспечение максимального результата при минимальных налоговых расходах).

Теоретическими и методологическими разработками в области налогового менеджмента в России занимались такие выдающие ученые и практики в области налогов и финансов, как С.В. Барулин, Е. С. Вылкова, Л. И. Гончаренко, А. Ю. Казак, Л. С. Кирина, Г. И. Хотинская, А. Г. Седов и другие.

В практической деятельности сложилось так, что организация корпоративного менеджмента в широком смысле представляется как совокупность организационных форм и методов налогового планирования, налоговой оптимизации и налогового самоконтроля, а в узком смысле это непосредственно подготовка и создание условий для оптимизации налоговых потоков.

Например Барулин С. В. выделил систему управления налоговыми потоками коммерческой организации путем использования научно — обоснованных рыночных форм и методов принятия управленческих решений в области налоговых доходов и налоговых расходов на микроуровне.

Различают разные подходы авторов к характеристике корпоративного налогового менеджмента, который закрепляется на законодательном уровне понятия «корпорация». Такие подходы делают необходимым уточнение понятийного аппарата.

Корпоративный налоговый менеджмент — это совокупность методов управления и контроля налоговых потоков корпорации с целью их оптимизации, что в свою очередь направлена на достижение единой цели по снижению налоговой нагрузки организации.

В свою очередь системный характер, тесно связан с критериальной оценкой вариантов и с расходной политикой предприятия.

Все налогоплательщики, которые воздействуют на сумму налоговых платежей с максимальной выгодой и одновременным стремлением государства реализовать приоритетную по значению фискальную функцию налогов, пытаются определить двойственность природы налогов и усилить контроль за их регулированием.

Существует 5 этапов развития корпоративного налогового менеджмента в Российской Федерации. С 1990 по 1999гг. налоговое планирование в виде уклонение от уплаты налогов.

С 2000 по 2003 гг. возможность законной минимизации платежей.

С 2004 по 2005 гг совокупность методов оптимизации налоговых потоков.

С 2006 по 2009 гг. появляются понятия налоговый менеджмент и «налоговая выгода». И с 2010 — по настоящее время налоговый менеджмент выделяют как поиск компромиссов между интересами хозяйствующего субъекта и государства.

Таким образом процесс корпоративного управления налоговыми отношениями проходил одновременно с развитием российской налоговой системы.

Данный процесс был обусловлен потребностью предприятий воздействовать на налоговые платежи путем определения наиболее оптимальной величины налоговых баз.

Выделяют следующие процессы корпоративного налогового менеджмента, а именно универсальность, многофакторность, многоуровневость, фрактальность, многогранность. Универсальность представляет налоговую составляющую в самом бизнесе.

А так же обслуживает процессе и реализует его через планирование и принятие управленческих решений. Многофакторность принимает управленческие решения в процессе реализации налогового менеджмента на основе финансовых и нефинансовых факторов.

Многоуровневость представляет собой реализацию через отдельного исполнителя, а так же подразделение и отдел. Фрактальность это основа на процессе повторов на каждом отдельном уровне принятия решений.

Многогранность содержит процесс налогового менеджмента в разных временных рамках, присутствующих на разных стадиях и бизнес процессов.

В настоящее время в целях эффективного функционирования организации необходимо качественное управление всеми финансовыми потоками.

Достичь такого управления возможно с помощью предлагаемой системы налогового инжиниринга.

В заключение хотелось бы добавить, для того чтобы избежать перехода организации в теневую экономику, что всегда было характерно для РФ, необходима грамотная политика. В современной экономике возможность выживания и развития организаций осуществляется в рамках системы налогового менеджмента. Что служит основой формирования механизма экономического роста, увеличение ВВП, национального дохода.

Все это можно достигнуть за счет построения грамотного налогового менеджмента, базирующегося на четкой государственной и корпоративной налоговой стратегии.

Список литературы

1. Макарова, О.А. Корпоративное право [Электронный ресурс] / О.А. Макарова - Режим доступа: http://www.knigashop.ru/book/1785.
2. Заложнев, А.Ю. Прикладные модели и методы внутрифирменного управления М.: ИПУ РАН, 2013. – 167 с.
3. Улина, С.Л. Подходы к формированию системы финансового менеджмента в России [Электронный ресурс] / С.Л. Улина // Менеджмент в России и за рубежом.- 2000.- №2/08. - Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/management/2000-2/08.shtml.
4. Налоговый менеджмент: учебное пособие / С.В. Барулин. Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко.-

Москва: Омега-Л, 2008.- 269с.

5. Антонов, С.А. Теоретические подходы к организации корпоративного налогового менеджмента [Электронный ресурс] / С.А. Антонов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал.- 2012.- №9. - Режим доступа: http://www.uecs.ru/teoriya-upravleniya/item/1527-2012-09-12-06-20-48.
6. Ломакина, И.С. Корпоративный налоговый менеджмент: экономическое содержание, функции и роль в системе управления предприятием [Электронный ресурс] / И.С. Ломакина - Режим доступа: http://sisupr.mrsu.ru/2011-1/PDF/Lomakina.pdf.

ПОПУЛЯРНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫМИ РИСКАМИ

Иманкулов Асет Аманжолович

Экономисты К. Рэдхэд и С. Хьюс определяют процентный риск следующим образом: «*Процентный риск — риск потерь в результате изменения процентных ставок*».

Процентный риск или риск процентной ставки — риск возникновения финансовых потерь из-за неблагоприятных изменений процентных ставок. Процентный риск может быть обусловлен несовпадением сроков востребования требований и обязательств, а также неодинаковой степенью изменения процентных ставок по требованиям к получению и обязательствам по выплатам.

Можно выявить несколько причин возникновения процентного риска. Во-первых, изменение учетных ставок, являющееся одним из инструментов денежно-кредитной политики Банка России. Во-вторых, изменение конъюнктуры финансового рынка. В-третьих, несоответствие распределения во времени денежных потоков по активу и пассиву. В-четвертых, изменений в портфеле (структуре) активов и пассивов банка, включая соотношения величин кредитов и инвестиций, собственных и заемных средств, срочных и сберегательных депозитов, депозитов "до востребования", активов и пассивов с фиксированной и плавающей ставкой.

Данный вид риска особенно актуален для компаний финансового сектора в силу специфики их деятельности и непосредственной зависимости операционного потока от динамики процентной ставки. Однако в последнее время значимость данного вида риска неуклонно возрастает и для компаний нефинансового сектора. За последние 10 лет размер внешнего корпоративного долга увеличился в более чем 5 раз (с практически 45.8 млрд долл. США в 2004 году[2] до 282.6 млрд долл. США в 2014 году).

Разновидности процентного риска

По происхождению:

1. Риск потерь от изменения потоков денежных средств.

Риск потери от изменения потоков денежных средств — то есть при взятии займа или выплаты процентов по облигациям компания может понести убытки в случае повышения процентной ставки или доход с депозитов компании может начать приносить меньше дохода при снижении ставки. Аналогично осуществляются вложения денежных средств — если в начале периода инвестирования ставка на одном уровне, а затем она снижается, то будет получен убыток.

2. Портфельный риск.

Существует обратная связь между ценной бумагой и её процентной ставкой, то есть

повышение цены ценной бумаги приводит к понижению процентной ставки и наоборот.

3. Экономический риск.

Происходящие изменения в экономическом окружении компании — снижение процентных ставок по кредитам для конкурентов, повышение процентных ставок у компании-производителя товара, реализуемого в кредит, изменение обменных курсов валют.

По источникам:

1. Риск изменения цены активов и пассивов, установление новой цены: при фиксированных процентных ставках, при плавающих процентных ставках.
2. Риск изменения кривой доходности.
3. Базисный риск
4. Опционный риск
5. Временного разрыва
6. Несовпадение объемов активов и пассивов
7. Изменение исходных ставок или индексов

По обхвату:

1. Структурный риск — это риск в целом по балансу банка.
2. Позиционный риск — это риск по какой-то одной позиции.

Методы оценки процентного риска

Под процессом оценки риска понимается сопоставление вариантов предлагаемых решений с учетом возможных выгод и потерь. Для анализа процентных рисков используется ряд следующих методов:

1. Оценка уровня и динамики процентной маржи — данный показатель позволяет определить, как формируется маржа фирмы, покрывающая затраты и приносящая прибыль, и как она изменяется в конкретном периоде. Каждое предприятие самостоятельно формирует достаточный коэффициент процентной маржи, с допущением, что он является минимальным пределом. Помимо этого, о росте процентного риска может говорить отрицательная или нулевая процентная маржа, а также фактическое ее падение.
2. Оценка уровня и динамики коэффициента спреда — явно отражает эффективность проводимой предприятием процентной политики, демонстрирует прибыльность проводимых операций по предприятию в совокупности. Организация самостоятельно устанавливает стандартный спред, ориентированный на данный о предыдущих периодах и/или на мировые стандарты (1,25%).
3. ГЭП-анализ — позволяет проанализировать структуру баланса предприятия относительно тех активов, которые подвержены колебанию процентных ставок, определить их соотношение и эффективность формирования. Абсолютный гэп (разница между активами, подверженными изменению процентных ставок, и пассивами, подверженными изменению процентных ставок) демонстрирует чистый процентный доход. Также это значение (если оно положительное) соответствует сумме средств, на которые увеличится

прибыль от повышения процентной ставки или образуется убыток при ее снижении. Отрицательный гэп противоположен по своему влиянию относительно роста/снижения процентной ставки. Таким образом можно определить направления изменения чистого процентного дохода.

4. Дюрация (метод управления длительностью) — данный метод помогает определить средневзвешенный период, по истечению которого окупятся вложенные средства при условии, что весами выступают дисконтированные платежи. Низкая дюрация говорит о низких рисках, в то время как высокая о высоких рисках и волатильности цены на инструмент. Для инструментов, по которым доход будет получен на дату погашения, дюрация равна периоду существования договора по этому инструменту, а для тех активов, которые предполагают получение денежных выплат (потоков) в течении длительности существования договора на них, дюрация будет всегда меньше времени существования договора.
5. Имитационное моделирование — В данном случае создается математическая модель, которая учитывает текущее состояние предприятия и необходимый для эффективного осуществления своей деятельности уровень процентных ставок. Затем, для прогнозирования дальнейшего движения процентных ставок, учитываются переменные показатели, характеризующие изменения во внешней и внутренней среде, а также в деятельности компании. При этом учитывается ряд положений: а) текущее состояние баланса, б) текущие процентные ставки, в) адекватный диапазон моделирования, г) переоценка денежных потоков и изменения их характеристик. Данный способ опирается на предполагаемые величины, которые отражаются в: а) реинвестирование денежных потоков, б) эффект от проведения потенциальных операций и их стоймость.

Модели динамики процентных ставок

Разнообразие моделей вызвано как неопределенностью причин и правил изменения процентных ставок, так и множеством имеющихся на рынке инструментов. Разные модели используются для оценки различных типов инструментов и отнюдь не всегда согласуются между собой. В данной статье выделены наиболее популярные методы.

Модель Блэка-Шоулза — модель, которая оценивает "справедливую стоимость" опциона, учитывая прошедшую историю актива и вычисляя вероятность будущей цены опциона. Эта модель специализирована в первую очередь для оценки: опционов на акции европейского типа, валютных опционов, опционов на фьючерсы. Модель не предназначена для арбитражных опционных стратегий.

Однофакторная модель краткосрочной процентной ставки Халла–Уайта. Модель оценивает, как европейские, так и американские процентные опционы. Опционы европейского типа оцениваются с использованием аналитических формул; опционы американского типа — с помощью метода трехчленного дерева. Поскольку эти методы расчета были разработаны для внебиржевых опционов на сделки с фиксированным курсом, то система настраивает базовые сделки как сделки с фиксированным курсом перед применением методов расчета. Ценные бумаги, на которые имеется право купли-продажи по правилам опционного контракта: сделки с фиксированным курсом, облигации, свопы, кэпы и флоры.

Биноминальная модель — модель математической оценки стоимости опционов на базе биномиальной решётки. Биноминальная модель, предполагает, что финансовые инструменты, являющиеся базисом опционов, могут принимать исключительно 2 допустимых значения стоимости в следующем промежуточном участке времени для каждого значения стоимости, которое они могли обретать в предыдущий период времени. Модель хорошо подходит для оценки американских опционов (которые отличаются от европейских опционов наличием возможности исполнить опцион в любое время), т.к. она обеспечивает оценку опционов в каждый момент времени за весь срок их существования.

Хеджирование процентного риска

Основная задача хеджирования — защита от неблагоприятных изменений процентных ставок. Более узкой задачей является получение прибыли вследствие благоприятных изменений процентных ставок. Существует два основных метода хеджирования процентного риска. Это структурное хеджирование и рыночные инструменты.

Структурное хеджирование представляет собой снижение или устранение процентных рисков с помощью приведения в соответствие процентных доходов активов компании с расходами по выплате процентов. Структурное хеджирование является самым простым и дешевым средством страхования процентных рисков путем благоразумных займов и кредитов на денежных рынках. Методы структурного хеджирования могут помочь компаниям с крупными займами снизить, но не устранить процентные риски.

Методы хеджирования с помощью рыночных инструментов включают продукты денежного рынка (займы, фьючерсы, опционы и др.).

Диаграмма принятия решений при управлении процентным риском

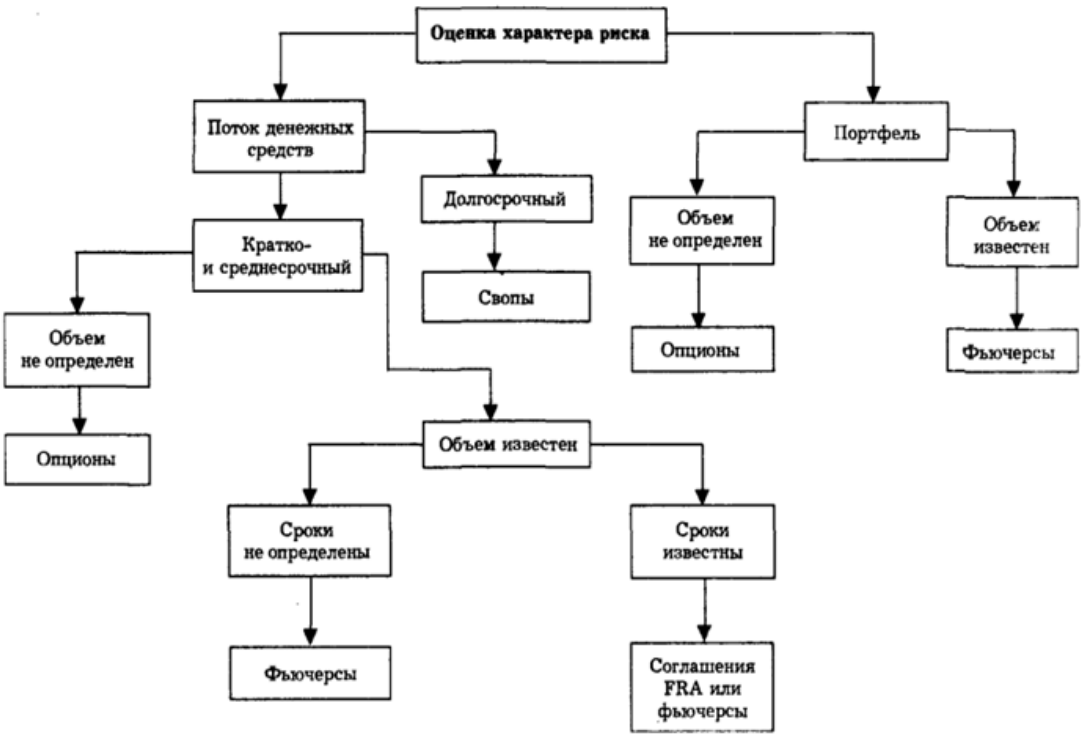


Рисунок 1. Диаграмма принятия решений при управлении процентным риском

Форвардный контракт — соглашение двух сторон о продаже актива или продукции в будущем по цене, установленной договором на настоящий момент времени. Условия контракта требуют от одной стороны доставить другой стороне товар в установленный срок в будущем. Другая сторона соглашения платит предварительно оговоренную цену по форварду и забирает товар. Покупатель форвардного контракта обязан принять поставленный товар и уплатить за него, а продавец обязан поставить товар и принять оплату.

Фьючерсный контракт — по своей сути аналогичен форварду, за исключением даты расчета — в данном контракте выгоды и потери определяются ежедневно — «Переоценка в соответствии с рыночной ценой».

Процентный обменный контракт (процентный своп) — соглашение об обмене платежами по займам, другими словами, две фирмы произведут выплаты по займам друг друга на основе обмена базами процентных платежей. При это использовании будет получена экономия по выплатам с различными процентными ставками

Соглашение о будущей процентной ставке — это обязательство заплатить/ получить определенный процент в будущем, независимо от преобладающей процентной ставки на рынке в текущий момент.

Опцион — договор, по которому покупатель опциона получает право, но не обязательство, совершить покупку или продажу данного актива по заранее оговорённой цене в определённый договором момент в будущем или на протяжении определённого отрезка времени. При этом продавец опциона несёт обязательство совершить ответную продажу или покупку актива в соответствии с условиями проданного опциона.

Характеристика деривативов

Таблица 1. Характеристика деривативов

Название	Цена использования	Область применения
Форвардный контракт	Ликвидация возможной выгоды от благоприятного изменения	Широкое развитие получило хеджирование валютного риска
Фьючерсный контракт	Покупка контракта на специально ориентированной бирже	Товарные и финансовые операции
Процентный обменный контракт (процентный своп)	Плата своп-дилеру	Различные операции, предусматривающие наличие регулярных денежных потоков
Соглашение о будущей процентной ставке	Комиссия организатору соглашения	Фиксация процентной ставки по кратко- и среднесрочным займам
Опцион	Опционная премия	Товарные и финансовые операции

Список литературы

1. • Скороход А.Ю. Хеджирование рисков инвесторов фьючерсами и опционами. диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский государственный университет. Санкт-Петербург, 2003
2. • Скороход А.Ю. Срочный рынок в России и актуальность хеджирования рисков. Современные аспекты экономики. 2003. №12 (40). с.124-135.
3. • Харченко Л.П. Проблемы и тенденции развития российского рынка ценных бумаг. Вестник ИНЖЭКОНа. Серия Экономика. 2010. №6. с.45-55
4. • Лобанов А.А., Чугунов А.В. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. Москва, 2003
5. • А. С. Шапкин. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. Москва, 2003
6. • Шерри Де Ковни, Кристин Такки. Стратегии Хеджирования. Москва, 1996
7. • Бригхэм Ю.Ф., Эрхардт М.С. Финансовый менеджмент. Санкт-Петербург, 2009
8. • Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. Москва, 2001
9. • Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. Москва, 1996
10. • Серия Reuters для финансистов. Деривативы, курс для начинающих. Москва, 2002
11. • http://www.banki.ru – информационный портал: банки, вклады, кредиты, ипотека, рейтинг банков России.
12. • http://www.institutiones.com – экономический портал–экономика России.
13. • http://www.rcb.ru - журнал «Рынок ценных бумаг».
14. • https://www.rae.ru - Российская Академия Естествознания.
15. • http://www.upr.ru - журнал «Управляем предприятием»

ЕГАИС: ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Рожко Иван Николаевич

Со вступления 1 января 2006 года в силу закона «О госрегулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции», до введения которого всю ставку акцизного налога платил производитель алкогольной продукции, прошло почти 11 лет.

Данный срок предполагает ощутимые результаты внедрения единой государственной автоматизированной информационной системы (ЕГАИС) и обозримые перспективы.

В сентябре 2016 года «Росалкогольрегулирование» в лице помощника руководителя Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка России Екатерины Геннадьевны Приезжевой прокомментировало текущую ситуацию на алкогольном рынке.

По словам эксперта, внедрение ЕГАИС во всей цепочке оборота алкоголя принесло свои плоды. По данным ЕГАИС, которые получает «Росалкогольрегулирование» от участников алкогольного рынка, можно констатировать рост объемов производства. Учитывая алкогольную продукцию крепостью свыше 9 девяти градусов, объем производства за первое полугодие 2016 года увеличился на 15 процентов по сравнению с предыдущим годом.

При этом розничные продажи не возросли. Эксперт делает вывод о вытеснении нелегальной алкогольной продукции с рынка.

На вопрос о том, как в 2017-2018 годы к ЕГАИС должны будут подключиться розничные продавцы из городских и сельских поселений, и есть ли для этого необходимая инфраструктура (в первую очередь, каналы связи), Екатерина Геннадьевна ответила, что «для передачи сведений о розничной продаже в сельских поселениях будут использоваться те же каналы связи, в рамках которых организации уже подтверждают факт закупки» [1].

Данный ответ весьма обобщен. Т.е., возможно предположить, что весь малый бизнес, находящийся в сельских поселениях (особенно отдаленных), будет освобожден от подключения к ЕГАИС, или же напротив, субъекты малого предпринимательства уже подключены.

Учитывая статистику, которая фиксируется в реальном времени на Интернет-ресурсе Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка, можно смело заявить, что доля розничных организаций, подключенных к ЕГАИС, в общем объеме продаж алкогольной продукции, составляет 99%.

Далее представитель Федеральной службы уточняет, что все розничные организации (за исключением, расположенных в Крыму) уже подключены к ЕГАИС.

Стоит упомянуть, что нужно для подключения ЕГАИС в рознице (малые и средние предприятия):

— компьютер (оперативная память не менее 2 Гб, дисковый накопитель не менее 50 Гб, 32-битный процессор с частотой от 2.0 ГГц, ОС Windows 7 Starter и выше, ПО Java 8 и выше);

— сканер для считывания штрихкодов PDF417;
— крипто-ключ JaCarta со встроенным криптопровайдером PKI/ГОСТ;
— усиленная квалифицированная электронная подпись;
— кассовый аппарат, совместимый с ЕГАИС;
— программное обеспечение ЕГАИС УТМ (доступно для бесплатного скачивания в личном кабинете на сайте Росалкогольрегулирования);
— устойчивое интернет соединение от 256 Кбит/сек.

К сожалению, данной техникой и сопутствующими услугами не могут обеспечить себя некоторые участники рынка сельских местностей.

Стоит упомянуть о гражданской инициативе, размещенной на соответствующем ресурсе. В соответствии с инициативой №74Ф22297, граждане предлагали отменить фиксацию в ЕГАИС закупок и продажи алкогольной продукции в сельских населенных пунктах с численностью населения менее 3 000 человек (голосование закончилось 21.09.2016 г., не набрав и 1% необходимых голосов) [2].

Данная инициатива обоснована несколькими факторами:

— недостаточное финансовое обеспечение организаций в сельских поселениях для приобретения оборудования;
— отсутствие технической возможности услуги доступа в Интернет;
— основная выручка таких организаций идет с продаж алкогольной продукции. При возможном закрытии сельских магазинов возникнет 2 проблемы: потеря рабочих мест и повышение активности «подпольной» реализации некачественного алкоголя.

Правительство, получив обратную связь от народа и изучив определенные цифры, выступило с предложением о льготах по спутниковой связи для работы в системе ЕГАИС.

Для населенных пунктов, в которых имеются проблемы с предоставлением доступа в Интернет, Минкомсвязь разработала решение, по которому будет возможно использовать льготную спутниковую связь.

По словам департамента межбюджетных отношений Министерства финансов РФ, в течение трех лет, возможно, начиная с 2018 года, акцизы на алкогольную продукцию будут поступать не от производителей, а перераспределяться в соответствии с законом о бюджете на основании показателей в ЕГАИС.

Ранее Минфин РФ сообщил, что собирается предложить перераспределять часть акциза на крепкий алкоголь, который зачисляется в бюджеты субъектов РФ, среди регионов в зависимости от объема розничных продаж.

Сейчас в бюджеты регионов поступает 40% акцизов на произведенный крепкий алкоголь, а в федеральный — 60%. При этом производители распределены неравномерно, в одни регионы акцизов поступает по 10 000 рублей на человека, а в другие — по 50 рублей [3].

Зачисление акцизов по месту продажи создаст единое экономическое пространство для алкоголя. Сейчас губернаторы заинтересованы в поддержке своих производителей и часто

закрывают рынок для других.

В Ростовской области за январь — май 2016 г. акцизов от алкоголя крепче 9 градусов было собрано на 4 млн. руб., а в Саратовской — на 7 млн. руб. Это несравнимо с Оренбургской областью, где за тот же период было собрано акцизов на 1,4 млрд. руб.

Инициатива Минфина стимулирует губернаторов бороться с нелегальным алкоголем. Возникнет понимание того, что каждая легально проданная бутылка является поступлением в бюджет региона, что также будет стимулировать борьбу с контрафактом.

По данным Росстата, российские водочные заводы два месяца подряд наращивали легальное производство рекордными темпами: в апреле они выпустили на 30,4% больше, чем годом ранее, а в мае — на 29%.

О результатах контроля контрафактной продукции сообщил руководитель межрегионального управления Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка по Сибирскому федеральному округу Алексей Крупин.

«С июля, когда ЕГАИС в полную силу заработала в России, основываясь на данных системы, мы провели ряд проверок в Иркутской и Новосибирских областях, 4 — на территории Кемеровской области, выезжали в Красноярск и Бурятию.

В результате сотрудники управления обнаружили нарушения и возбудили 32 административных дела по оптовым и розничным продавцам алкоголя, арестовали 38187 бутылок (19156 литров) алкогольной продукции. Кроме того, мы обратились в суд с требованием аннулировать лицензию одной организации оптовой торговли в Новосибирской области. Пока действие лицензии этой организации приостановлено до вынесения судебного решения» [4].

Также ранее Минфину и Минсельхозу было поручено рассмотреть возможность внедрения системы подобной системы контроля в производстве и при продаже табачной продукции, но не нашлось оснований для создания в России системы контроля табачной отрасли — аналога ЕГАИС.

По заключению ведомств, объем контрафактной продукции на российском табачном рынке не превышает 2%, причем большая часть ее поступает из соседних государств.

По словам представителя Минфина, сейчас ведомство занято совершенствованием маркировки для профилактики правонарушений. Также обсуждается вопрос о создании информационного ресурса, который позволит оптовикам и торговым сетям визуально оценивать подлинность акцизных марок, сверяясь с ресурсом. Планируется, что данная система будет актуальна для всех стран, входящих в Евразийский экономический союз.

Норма о создании подобной системы заложена в законе «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака», срок вступления в действие перенесен с 1 января 2017 года на 1 июля 2018 года в связи с тем, что для реализации требуется обработать большой пласт данных.

Минсельхоз также не считает нужным направлять бюджетные средства на внедрение ЕГАИС на

табачном рынке, учитывая высокий уровень собираемости акцизов и низкий уровень нелегального производства табачной продукции. Представитель ведомства сообщил, что с 2010 по 2016 год поступления в федеральный бюджет от акцизов на табачную продукцию росли, а собираемость не опускалась ниже 99%.

Учитывая актуальный тренд поиска дифференциации путей реализации алкогольной продукции, российские ритейлеры вместе с участниками алкогольного рынка разработали схему продажи спиртного через интернет-магазины.

Согласно новой схеме, склад интернет-магазина, начинающего торговать спиртным, будет оборудован универсальным транспортным модулем ЕГАИС и встанет на учет в Росалкогольрегулировании. Доставкой алкоголя смогут заниматься только штатные сотрудники интернет-магазина.

При этом курьеры будут иметь при себе терминал с 2D-сканером и функцией обмена данными с модулем ЕГАИС в режиме онлайн, а также мобильную кассу с возможностью распечатывать QR-код, полученный из ЕГАИС.

Доставив товар, сотрудник должен будет удостовериться, что клиент старше 18 лет и что он может заплатить банковской картой. После этого курьер сканирует штрих код акцизной марки, терминал отправляет запрос на разрешение проведения оплаты в систему ЕГАИС, которая проверяет акцизную марку, дату и время продажи.

По окончании маршрута курьера сверяется информация штрих кода акцизной марки при подборе на складе под заказ клиента и при продаже.

«Полагаем, что этот вид торговли должен иметь специальный вид лицензии, — рассказал газете директор департамента налоговой и таможенной политики Минфина России Алексей Сазанов. — Только те производители, сайты интернет-магазинов, которые будут иметь соответствующую лицензию, должны быть участниками оборота. Все иные сайты должны подлежать внесудебной блокировке. Это один из наиболее эффективных инструментов борьбы с нелегальным оборотом алкогольной продукции в интернете» [5].

По словам министра финансов Антона Силуанова, «российский алкогольный рынок постепенно становится прозрачнее и постепенно начинает обеляться: мы видим большее поступление доходов, у нас акцизы только на крепкий алкоголь в этом году выросли на 26%» [6].

Он также отметил, что Россия нуждается в законодательном регулировании интернет-торговли спиртным, поскольку по факту такое явление давно существует.

В свою очередь стоит отметить, что после запуска системы ЕГАИС нелегальное спиртное в стране из традиционной розницы активно перетекает в интернет-торговлю. В борьбе с этой тенденцией, власти бессильны, поскольку блокировать сайты могут только судьи, что является довольно длительной процедурой.

Также стоит оценить масштабы отечественного рынка спиртосодержащих жидкостей, так называемого, «двойного назначения», которые активно употребляются населением.

Меры, предлагаемые правительством, помогут лучше контролировать рынок алкоголя. Но, на

данный момент, ЕГАИС и акцизы не доказали свою эффективность на алкогольном рынке.

Дальнейшее взаимодействие государства и предприятий-участников данного рынка пойдет на пользу всем участникам, вплоть до потребителей. При этом необходимо вести диалог и учитывать мнения нескольких сторон: оптовиков, розничных продавцов, а также непосредственных потребителей.

Список литературы

1. Результаты ЕГАИС - позиция Росалкогольрегулирования. Режим доступа: http://bujet.ru/article/306780.php
2. Инициатива № 74Ф22297. Отменить фиксацию в ЕГАИС закупок и продажи алкогольной продукции в сельских населенных пунктах с численностью населения менее 3 000 человек. Режим доступа: https://www.roi.ru/22297/?regionId=5&areaId=6
3. Минфин хочет взимать акциз с водки по месту продажи, а не производства. Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/06/30/647369-minfin-hochet-vzimat-aktsiz-vodki-mestu-prodazhi-ne-proizvodstva
4. ЕГАИС позволила выявить более 20 тыс. литров контрафактного алкоголя в Сибири. Режим доступа: http://tass.ru/sibir-news/3787416
5. СМИ узнали о создании схемы дистанционных продаж спиртного в России. Режим доступа: https://ria.ru/economy/20161208/1483095030.html
6. Алкогольный рынок России постепенно выходит из тени. Режим доступа: http://anrt.info/news/production/80129-alkogolnyy-rynok-rossii-postepenno

АНАЛИЗ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДОМ

Соколов Виталий Викторович

Развитие компьютеризации и информатизации, в частности, развитие складской логистики как области знаний и практической деятельности, позволяет внедрить на предприятии требуемую систему управления складскими помещениями. Очень важную роль в процессе выбора данной информационной системы и создания условий для правильного ее функционирования играет анализ складской системы с точки зрения объектной методологии, т.е. основная идея состоит в рассмотрении предметной области и логического задач которые предстоит решить автоматизированной системе управления [1-3].

Существует три системы управления складом:

— промежуточные модули для интеграции с ERP системами (ERP Warehouse Management middleware);
— стандартная система управления складом (WMS);
— система управления материальными потоками (MFC — Material — Flow — Control).

Большинство существующих корпоративных информационных систем (ERP) имеют в своем составе модули для склада. В MRP/WMS отсутствует встроенная поддержка соответствующего радиооборудования, следовательно, для расширения возможностей подобных систем за счет использования терминалов, необходимо использовать промежуточное программное обеспечение, которое позволит совместить софт для терминалов и соответствующие интерфейсы складских моделей ERP систем для обеспечения обмена информацией между ними в режиме реального времени.

MRP/WMS модули имеют недостаточную функциональность при решении задач формирования комплексных заданий для персонала, оптимизации работ при сборке заказов, управлении материальными потоками на складе и т.п. Поэтому помимо встроенных ERP-системы складских модулей существует ряд автономных систем, предназначенных для решения задач по управлению складами.

WMS основывается на использовании терминалов и обеспечивает корпоративную систему управления информацией о состоянии материально-товарных запасов в режиме реального времени. Данная система имеет функции такие как получение товаров, размещение грузов на складе и сбор и отправка заказов, реализуемые в автоматическом режиме.

Многие ERP решения имеют WMS модули, однако они не предоставляют информацию в реальном времени. Поэтому для расширения их функциональности используют WMS middleware продукты, которые также обеспечивают информацию о запасах в реальном времени, и в большинстве случаев функциональность данных систем, касающаяся вопросов приема, размещения и сбора заказов, проработана в них существенно глубже, чем в

соответствующих модулях ERP систем.

Системы MFC являются нижним уровнем складских систем управления и их функциональность распространяется на реализацию всевозможных механических функций по сбору заказа, управлению специальными устройствами такими как конвейеры, лифты, карусели, погрузочно-разгрузочное оборудование и т.п., реализацию функций автоматической печати а также контроля за перемещениями товаров внутри склада.

В конкурентной борьбе успеха можно достигнуть следуя трем целям — цена, качество и доставка.

Средством достижения этих целей являются программные продукты которые расширяют свой функционал, интегрируют другие продукты в единую информационную систему либо информационную технологию, которые представляют цельное решение по управлению логистическими процессами.

Существует шесть различных классов программных продуктов управляющие логистическими цепями:

1. Система планирования ресурсов (Enterprise resource planning — ERP) — обеспечивает выполнение основных административных функций
2. Система планирования цепочек поставок (Supply chain planning — SCP) — аналитический инструмент который объединяет процесс производства, хранения и распределения.
3. Система управления заказами (Order management system — OMS) — управляет заказами клиентов после завершения работ с ними предыдущих систем.
4. Система управления производством (Manufacturing execution system -MES) — получает заказы и управляет ресурсами на производстве — учитывая оборудование, работников, запасы сырья и материалы.
5. Система управления складом (Warehouse management system — WMS) — управляет и контролирует в реальном времени все процессы, операции и ресурсы на складе.
6. Система управления транспортом (Transportation management system — TMS) — сфокусирована на контроле за издержками и управлении входящими, исходящими и внутриорганизационными перемещениями товаров.

Данные компоненты будущей системы управления цепочками поставок будут выполнять две основные функции. Одна из них — это планирование по средствам составления прогнозов и графиков, вторая — динамическое управление процессами, основанная на плане. ERP и SCP выполняют первую функцию, в то время как MES, WMS и TMS концентрируются на исполнительской функции. OMS базируется где-то посередине, участвуя в реализации обеих функций.

По аналогии с тем, как большинство компаний рассматривают интеграцию с поставщиками и клиентами как часть единой цепочки поставок, производители программного обеспечения предпринимают усилия к интеграции указанных выше программных продуктов в единый комплекс управления логистическими процессами. Основная идея при этом выйти за пределы дорогого и требующего много времени неавтоматизированного (ручного) труда и управления.

Список литературы

1. Джонсон Д. Современная логистика / Д. Джонсон, Д.Л. Вордлоу, Д.Ф. Вуд. М, 2002. 624 с.
2. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клос. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 626 с.
3. Джеймс Р. Сток. Стратегическое управление логистикой / Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт. М.: Инфра-М, 828 с.

КАЧЕСТВО НЕФИНАНСОВОЙ ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

Бурчиц Ирина Анатольевна

Идея устойчивого развития возникла достаточно давно, но приобрела мировое значение сравнительно недавно ввиду возникновения серьезных экономических и экологических проблем. В результате формулирования многочисленных теорий и гипотез возникла концепция устойчивого развития, которая объединяет три основные точки зрения: экономическую, социальную и экологическую. Ключевыми компонентами данной концепции являются государство, бизнес и общество (широкие слои населения) [1].

Нарастающая роль концепции устойчивого развития по всему миру и ее повсеместная стандартизация, привела к принятию в Российской Федерации в конце 90-х годов соответствующих нормативно-правовых документов, но которые не способствовали развитию конкретных правовых норм в данной области приблизительно до 2008 года [2]. Так, 17 ноября 2008 года Правительством Российской Федерации была утверждена Концепция социально-экономического развития до 2020 года.

Наибольшее значение в концепции устойчивого развития уделяется устойчивости именно бизнес структур и их взаимодействию, поскольку они являются основным звеном экономики. Так, возрастает значимость вопросов устойчивого развития и для самих компаний, которая проявляется в формировании стратегии устойчивого развития [3]. Особую роль при этом играют внешние факторы воздействия: отношения с заинтересованными сторонами, действующее законодательство в области устойчивого развития, устанавливающее экологические нормы и ограничения, ограниченность природных ресурсов, рост конкуренции.

Одним из этапов реализации отечественной концепции устойчивого развития является постепенных переход к публикации корпоративной нефинансовой отчетности, в которой предоставляется вся информация о деятельности компаний в данной области. Основным элементом, подлежащим обязательному раскрытию, является именно стратегия развития той или иной российской компании. При разработке стратегии закладываются общие принципы, позволяющие соответствовать интересам и требованиям всех сегментов общества. Компании через публикацию отчетности должны доказать свою социальную значимость и пользу, что, в результате, способствует росту их стоимости.

В свою очередь, стандартная стратегия устойчивого развития хозяйствующего субъекта должна включать в себя такие приоритеты деятельности, как:

— сильная корпоративная культура, характеризующаяся высоким уровнем вовлеченности сотрудника, который зависит от комфортных условий труда, достойного вознаграждения, возможностей для профессионального роста и социальные гарантии;
— наличие внутренней и внешней социальных политик, которые включают в себя обучающие, спортивные и культурно-массовые мероприятий на локальном,

макрорегиональном и общекорпоративном уровнях;
— соблюдение производственной и экологической безопасности.

Качество управления играет ключевую роль при реализации стратегии устойчивого развития. Учитывая масштабы деятельности российских компаний, и их социально-экономическую роль, особенно важно принимать своевременные и взвешенные управленческие решения, отражающие интересы стейкхолдеров, а также осуществлять постоянный контроль качества их выполнения и рисков.

Особое внимание в концепции устойчивого развития уделяется заинтересованным сторонам компании, поскольку от их непосредственного влияния зависят результаты деятельности компаний. Так, в любом нефинансовом отчете требуется раскрывать информацию о наиболее значимых для организации заинтересованных лиц по степени и силе их влияния на финансовое благополучие, об ответственности, возникающей перед ними, а также об основных методах и каналах взаимодействия.

Таким образом, формирование стратегии осуществляется не только с целью роста акционерной стоимости через публикацию нефинансовой отчетности, но и с целью такого влияния, которое компании могут оказать для улучшения экономических и социальных показателей и их стабилизации в национальном масштабе, в результате которого могут принести пользу государству и обществу в целом [4].

Так, на современном этапе развития бизнеса в России значительно растет число компаний, придерживающихся концепции устойчивого развития.

В России в настоящее время публикация нефинансовой отчетность носит необязательный характер, и в связи с этим, большинство нефинансовых отчетов обладают слабой информативностью. Представленные данные, в большинстве случаев, носят разрозненный характер, и внешние и внутренние пользователи не имеют возможности сформировать целостное представление о том, каким образом компания создается экономическая стоимость, а также оценить степень достижения устойчивости компании на ее основании.

Общая тенденция в отношении предоставления нефинансовой отчетности в России состоит в том, что компании пытаются убедить инвесторов в проведении качественной социальной политике, оказывающей положительный эффект, несмотря на то, что реальный эффект отсутствует.

Таким образом, особенно важным этапом в достижении устойчивого развития отечественного бизнеса и повышении инвестиционной привлекательности является подготовка и публикация качественной нефинансовой формы отчетности в данной области. Ввиду отсутствия в Российской Федерации руководства по составлению нефинансовой формы отчетности, использование международных стандартов и руководств позволяет упростить ее подготовку, а также создать документ, удовлетворяющий интересам заинтересованных сторон компании, сопоставимый с отчетами других компаний в различные моменты времени [5].

Прозрачность и информационная открытость компаний играют при этом главную роль, так как являются ключевыми факторами, влияющими на привлекательность компаний как бизнес единицы. На основе перечисленных факторов основные заинтересованные стороны могут

принимать решения в части инвестирования, участия в управлении деятельностью и др. Поскольку корпоративная прозрачность принято считать одним из факторов, занимающих особое значение в обеспечении роста стоимости бизнеса, она характеризуется готовностью компании допускать стейкхолдеров к управленческой информации.

Но, в России, вследствие необязательного характера нефинансовой отчетности, наблюдается тенденция предоставления неполноценной, а зачастую и недостоверной информации о деятельности российских компаний, несмотря на то, что данная форма отчетности подвергается внешнему неофициальному аудированию — осуществление контроля за качеством предоставляемой нефинансовой отчетности отвечает РСПП — Российский союз промышленников и предпринимателей [6]. При этом стоит заметить, что это все лишь общественная организация, а не законодательный орган власти, осуществляющий разработку стандартов и рекомендаций по составлению нефинансовых отчетностей.

Так, помимо Российского союза промышленников и предпринимателей аналитическую оценку качества и прозрачности российского бизнеса ежегодно проводит группа компаний «Да-Стратегия». Итоговая оценка прозрачности российских компаний складывается из определенных критериев, раскрываемых в нефинансовой отчетности. Так, помимо обязательного раскрытия стратегии устойчивого развития, желательно предоставление подробной информации о бизнес-модели компании, системе управления рисками, об особенностях и специфики ведения деятельности, ее достоверных результатах. По итогам данной оценки всего 20 из 729 крупнейших компании РФ (всего 2,75 %) соответствуют современным требованиям, предъявляемым к корпоративной прозрачности, принятым в международном бизнес-сообществе (I и II уровни прозрачности, таблица 1) [7].

Лидирующие позиции в рейтинге прозрачности распределились между отраслями отечественной экономики (рис. 1).

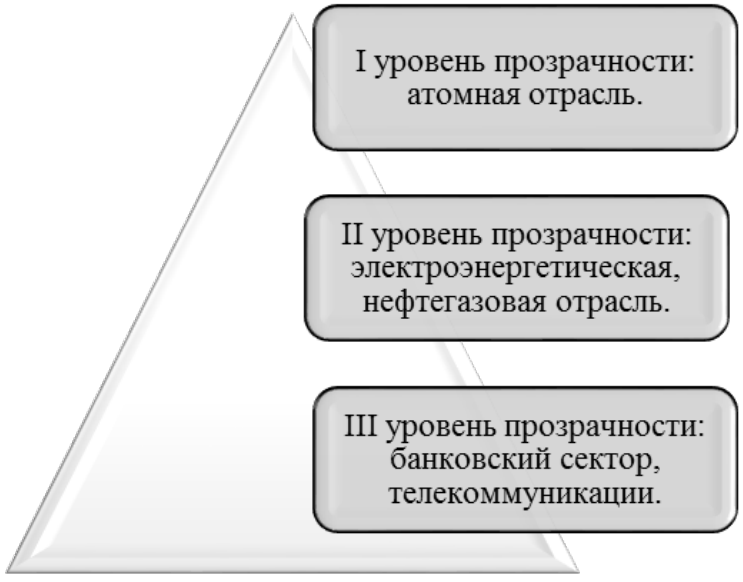


Рисунок 1. Рейтинг прозрачности российских компаний по отраслям экономики [7]

Худшими показателями в отраслевом разрезе экономики РФ оказались компании банковского и телекоммуникационного сектора — III уровень прозрачности, в банковском секторе лучшими показателями прозрачности обладает ПАО «Банк ВТБ» — II уровень.

Прозрачность компаний с государственным участием выше, чем частных: 70,6 % компаний-лидеров являются государственными. На данный показатель также повлиял такой фактор как обязанность государственных компаний публиковать нефинансовую форму отчетности.

Но при этом, только 14 компаний берут на себя обязательство в осуществлении учета запросов заинтересованных сторон к раскрытию информации определенного характера в отчетности. Большинство компаний игнорируют данные запросы, ввиду чего нефинансовая форма отчетности не пользуется спросом и не вызывает интерес у ключевых стейкхолдеров. В таких случаях компании несут лишние расходы, связанные с ее выпуском.

Кроме того, согласно данным аналитического исследования, достоверность предоставляемой публичной информации о социальной и экологической деятельности может вызывать сильным сомнения даже в лидирующих по всем параметрам компаниям — официальный аудит отчетности в области устойчивого развития осуществляется только в 13 компаниях (19,1 %). [8].

Исходя из данного анализа сразу возникает вопрос — а заинтересованы ли корпорации в повышении доверия заинтересованных сторон? И на сколько в действительности раскрываемая информация нефинансового характера влияет на рыночную стоимость компании?

На текущем этапе развития российской концепции устойчивого развития качество выпускаемой нефинансовой отчетности компаниями достаточно низкое, и не соответствует требования ключевых инвесторов и др. стейкхолдеров. Прозрачность отечественного бизнеса сильно отличается от прозрачности иностранных компаний, тем самым ограничивает доступ к зарубежному рынку капитала.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года
2. Акимова Т.А. Экономика устойчивого развития [Текст]: уч. пособие / Т.А. Акимова, Ю.Н. Мосейкин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 430 с.
3. Володин С.Н., Казакова Ю.В., Нефинансовая отчетность в РФ: проблемы и пути решения // Управление корпоративными финансами. – 2016. - № 02(68)
4. Ефимова О.В. Отчетность об устойчивом развитии компании: оценка информационных потребностей пользователей / О.В. Ефимова // Вестник РУДН, серия Экономика. – М. - 2012, № 4.- С. 5
5. Хмелева Е.Н. Правовые аспекты: состояние правового поля и правовой практики // Устойчивое развитие в России. – Спб. – 2013. – С.19
6. Чалдаева Л.А., Красикова А.С. Нефинансовая отчетность в России: проблемы становления и развития компаний / Л.А. Чалдаева, А.С. Красикова // Журнал «Финансы и кредит». – М. - 2015. - № 13.

7. Распределение отчетов по отраслевой принадлежности компаний [Электронный ресурс] / Национальный Регистр и Библиотека корпоративных нефинансовых отчетов. – 2016. - Режим доступа: http://рспп.рф/simplepage/157
8. Исследование корпоративной прозрачности российских компаний [Электронный ресурс] // Российская Региональная Сеть по интегрированной отчетности . – 2015. -Режим доступа: http://transparency2014.downstream.ru/#/ru
9. Исследование отчетности российских компаний в сфере КСО и устойчивого развития // EM.CO. – М. – 2015.
10. Информационный ресурс Investfunds [Электронный ресурс] / - Режим доступа: http://stocks.investfunds.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Песков Юрий Вячеславович

Стабильная работа и динамичное развитие предприятия напрямую зависит от эффективности использования им ресурсов. Уровень внедрения логистических технологий и концепций в деятельность предприятия имеет немаловажную роль в решении данного комплекса задач. Как показывает международная практика правильное использование логистических инструментов дает положительные результаты, отражающиеся во всех аспектах деятельности организации. Однако, при всех положительных сторонах качественного логистического менеджмента, остро стоит проблема отсутствия комплексного подхода к управлению рисками, слабой изученности механизмов возникновения, оценки и управлении ими. С другой стороны ситуация усугубляется увеличением уровня рисков в логистических системах, вынуждая внимательней подходить к оценке и повышать эффективность мер по их снижению. Давая определение риску можно сказать что, под этим понятием скрывается вероятное возникновение неблагоприятной ситуации, неудовлетворительный или же негативный результат производственно-хозяйственной, финансовой или другой деятельности предприятия. Влияние на возникновение риска оказывают различные факторы внутренней среды логистической системы, которые можно оценить и проанализировать, однако не последнюю роль занимает случайность, не зависящая от общей ситуации и возникающая, как правило, из-за влияния внешних факторов. Описание всех вероятных рисков, которые могут возникнуть в логистической системе невозможно, по причине обширности сфер их возникновения, это могут быть риски наступающие как в результате движения материальных финансовых и информационных потоков так и в ходе управления логистической системой. Для простоты восприятия риски можно разделить на определенные группы по конкретным признакам, что поможет эффективно определять и применять методы и инструменты управлении ими.

Все факторы, способствующие возникновению рисковых ситуаций в логистической системе, можно разделить на две условных группы. В первую будут объединены все риски по объективным факторам, разделенным на две подгруппы:

— Характер активных ресурсов. Сюда можно отнести все необходимое предприятию для осуществления деятельности. (используемые собственные либо заемные финансовые и материальные ресурсы);
— Характер ситуаций. Экономическая, политическая, социальная обстановка в государстве, где находится или осуществляет хозяйственную деятельность организация. Важную роль играет уровень персонала вовлеченного в процесс и добросовестность исполнения партнерами обязательств;

Вторая группа относится к субъективным факторам. Сюда можно отнести риски принятия управленческих решений на различных этапах планирования и реализации стратегии.

Важно учитывать разделение на внешние и внутренние факторы. Условия, которые невозможно изменить, но так же невозможно не учитывать ввиду влияние на конечный результат, можно отнести к группе внешних факторов, также разделяемых на:

— Факторы оказывающие прямое влияние. Сюда можно отнести законодательство (включая налоговое), ярко выраженную конкуренция на рынке, партнерские взаимоотношения, влияние органов местной и государственной власти;
— Факторы оказывающие косвенное влияние, и к ним можно отнести политическую и экономическую ситуации в стране и за рубежом. Эмбарго, стихийные бедствия;

Данные факторы имеют тесную взаимосвязь, подразумевающую влияния друг на друга при изменении одного из них. В последнее время можно наблюдать перевес в сторону внешних факторов (обострение внешнеполитической напряженности, экономические санкции, внутригосударственные проблемы).

К внутренним факторам можно отнести стратегию предприятия, характер и уровень использования ресурсов, концепцию и методы управления предприятием, качество оказываемых услуг либо производимого продукта. [1]

Можно выделить факторы оказывающие наибольшее влияние на возникновение риска при нынешнем состоянии экономики: недобросовестность субъектов хозяйственно деятельности обостряющееся отсутствием реального права позволяющего снизить рисковую нагрузку путем контрактных отношений, частые изменения законодательных и нормативных документов оказывающих влияние на хозяйственную деятельность предприятия, неустойчивая налоговая политика.

Важным аспектом современной логистики можно считать активное совершенствование и развитие транспортных систем логистического управления (весь спектр услуг по быстрой и качественной доставке товара) [2]

Подводя итоги можно сказать, что в нынешних условиях при разработке и создании системы логистики на предприятии сильно возрастает роль риск- менеджмента, как инструмента способствующего эффективному управлению как финансовыми ресурсами так и финансовыми потерями, являющимися следствием воздействия рисков.

Список литературы

1. Бочков П.В., Семина Н.А. Управление транспортно-логистическими рисками в региональной экономике// Агропродовольственная политика России. – 2014. – № 4. – С. 70-73
2. Бочков П.В., Гладков А.П. Факторы транспортно-логистических рисков в региональной экономике// материалы XIV Международной научно-практической конференции.– Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. С. 70-72

РАССМОТРЕНИЕ ПРОБЛЕМ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КРУПНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Песков Юрий Вячеславович

Происходящие изменения в технологиях обеспечения производственных мощностей крупных компаний различного рода ресурсами, в современной России, привела к тому что, ситуация со слабо контролируемыми запасами, ненадлежащим управлением поставщиками, недобросовестное отношение к развитию как материальной базы так и системы управления, повлияла на резкий рост затрат, с уровнем которых мириться невозможно. Системное возникновение и накопление подобных проблем в логистическом секторе остающихся без решения, серьезно повлияло на увеличение рисковой нагрузки в процессе организации поставок требуемых ресурсов, данная ситуация приводит к сбоям на производстве. В данной статье представлено описание данного спектра проблем [1].

К основным проблемам в сфере материально-технического обеспечения, имеющим свое место на предприятиях в той или иной форме, можно отнести следующие проблемы.

Проблема 1. Стратегическое управление

Рассматривая крупные предприятия нужно понимать что они, как правило, они имеют долгосрочный план развития. Несмотря на это та часть, которая имеет непосредственное отношение к развитию логистики поставок, стратегии управления запасами, совершенствования складского хозяйства (включая транспортное), описывается не на должном уровне. Страдает прогнозирование и мониторинг материальных потоков, отсутствует постановка задач по оптимизации запасов, так же уделяется мало внимания увеличению уровня эффективности работы отделов логистики.

Исходя из вышеперечисленного отсутствует взаимосвязь между задачами сектора материально-технического обеспечения и стратегического планирования. Результатом этого можно считать отсутствие постановки точных целей и, как следствие, отсутствие организационного процесса по их выполнению. Решение данного вопроса прямо исходит из поставленной проблемы. Необходимость разработки стратегического плана развития системы материально-технического обеспечения производства периодом в 15-20 лет, рассматривание данного плана как одной из основных частей стратегии развития организации.

Проблема 2. Организационная структура управления предприятием

]Как правило, управление процессами материально-технического обеспечения производства является разрозненной системой даже в рамках одного предприятия, что ведет за собой множество неопределенностей, неточностей в оценке и прогнозировании, увеличение временных периодов в процессе обработки информации и, как следствие, не актуальность ее результатов, дробление спряженных функций между различными подразделениями. К путям решения в данном секторе можно назвать построение единой системы управления все цепь поставок. Включает в себя функции: управления запасами вплоть до момента их перехода в производство; создание компетентно функционирующей системы по формированию потребности в материально-технических ресурсах; сектор управления работой с поставщиками и закупками; сектор формирования плана закупок и поставов, включающий в себя всю цепь; блок исполнения надлежащего контроля, проведении аналитической и модернизирующей деятельности.

Проблема 3. Кадровая проблема также актуальна в списке рассматриваемых проблем

Крайне низкая квалификация звена менеджмента в организации в сфере материально-технического обеспечения, в виду отношения к логистическим процессам как к маловажной и вспомогательной отрасли. Это имеет свое отражение в подходе к формированию профессиональных требований к персоналу, отсутствие какого-то ни было профессионального роста и повышения квалификации работников. Решением данной проблемы можно считать:

— надлежащее отношение к долгосрочной политики обучения и увеличения уровня квалификации рабочего персонала, включая менеджмент и специалистов в сфере материально-технического обеспечения;
— создание программы подготовки резерва кадров для управления сферой материально-технического обеспечения;
— использование мирового опыта в рассматриваемой проблеме;
— тесное сотрудничество с высшими учебными заведениями, предполагающее как согласование учебных планов, так и целевое направление подготовки специалистов.

Проблема 4. Управление по целям, процессное планирование

Проблема заключается в несоответствии нормативных документов нынешним реалиям, в виду давности их разработки. Отсутствует иерархия процессов организации и их взаимосвязь.

Решения этой проблемы:

— всесторонняя перестройка технологии процессного планирования;
— разработка наглядной схемы взаимосвязи процессов, описывающей управление в цепях поставок;
— внесение изменений в документы, регламентирующие совместные действия различных подразделений в процессе поставок материально-технических ресурсов;
— переход к наибольшей автоматизации процесса управления цепями поставок.

Использование вышеперечисленных предложений даст возможность организациям в сжатые сроки получать ощутимую экономию и повышение уровня эффективности логистических

процессов в рамках крупных производственных предприятий. Стоит уделать большое внимание миссии ведущих производственных предприятий, как флагманов в диктовании новых тенденций и путей развития логистических процессов.

Список литературы

1. Проценко О.Д., Проценко И.О. Логистика и управление цепями поставок- взгляд в будущее. Макроэкономический аспект.-М.: издательский дом «Дело» РАНиГС 2012.

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЯХ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РФ

Попкова Анна Львовна

В период становления рыночной экономики в Российской Федерации внутренний финансовый контроль рассматривался, преимущественно, в качестве контроля расходования денежных средств (в частности, целевых) либо оценки законности использования государственной собственности.

Однако в настоящее время с введением нормативно-правового регулирования данного вопроса на законодательном уровне [1], внутренний финансовый контроль стал одним из главных звеньев организации эффективного корпоративного управления в большинстве российских компаний [2, с. 196].

Результаты осуществления внутреннего финансового контроллинга являются важным аспектом для принятия решений при распределении чистой прибыли корпораций, служат ориентиром для акционеров и потенциальных инвесторов.

Так, внутрифирменный финансовый контроль представляет собой комплексный процесс, включающий проверку достоверности финансовых параметров компании на предмет их соответствия нормативным значениям, выявление уровня эффективности деятельности, соблюдение принципов экономичности, законности, выявление недостатков и предотвращение их появления в будущем.

Принципиальным моментом является то, что уровень организации внутреннего контроля в компаниях определяется рядом факторов, представленных на рисунке 1.

Рисунок 1. Факторы, определяющие систему внутреннего контроллинга

Для определения особенностей контрольной деятельности было проведено исследование, направленное на выявление характерных особенностей при организации внутреннего контроля в крупнейших компаниях нефтегазового сектора РФ.

Так, в таблице 1 рассмотрено шесть показателей, определяющих построение системы внутреннего контроля в корпорациях ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл», ПАО «Роснефть» и ПАО «Новатэк».

Таблица 1. Организация внутреннего финансового контроля в крупнейших компаниях нефтегазового сектора РФ

Показатель	Компания			
	Газпром	Лукойл	Роснефть	Новатэк
Локальные нормативные акты, в соответствии с которыми определяются организация и функции внутреннего контроллинга	Положение о системе внутреннего контроля	Политика по управлению рисками и внутреннему контролю	Система управления рисками и внутреннего контроля	Положение о системе управления рисками и внутреннего контроля

Определение внутреннего контроля согласно нормативным документам компании	процесс, проходящий под началом Совета директоров, исполнительных, контрольных органов, структурных подразделений, работников, наделённых полномочиями, и призванный дать уверенность в достижении результативности деятельности компании, своевременности и правильности всех видов учёта и отчётности, соблюдение законодательства, противодействие коррупции, сохранность активов.	процесс, проходящий под началом органов управления и контроля, работников компании, призванный дать уверенность в достижении таких целей компании, как: эффективность операционной деятельности, подготовка отчётности, соблюдение требований законодательства, локальных нормативных актов, корпоративных принципов, норм и правил.	процесс, проходящий под началом субъектов системы управления рисками и внутреннего контроля, призванный дать уверенность в достижении следующих целей компании: эффективность ФХД; надёжность отчётности различного вида; соблюдение законодательства и локальных нормативных документов.	система организационных мер, методик, процедур, норм корпоративной культуры и действий, применяемых исполнительными органами для достижения финансовой устойчивости Общества, обеспечения балансового соотношения между ростом ведения хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, прибыльностью и рисками, для эффективной корректировки и предотвращения нарушений и повышения инвестиционной привлекательности Общества.
Соответствие внутренних документов рекомендациям международных организаций в области управления рисками и внутреннего контроля	Соответствует международным стандартам в области внутреннего контроля и аудита	Соответствует политике Концепции «Внутренний контроль. Интегрированная модель» Комитета спонсорских организаций комиссии Тредуэя (COSO)		Соответствует концепции COSO «Интегрированная концепция построения системы внутреннего контроля» и «Управление рисками организаций. Интегрированная модель»

Участники системы внутреннего контроля	Совет директоров. Комитет Совета директоров по аудиту, Ревизионная комиссия, исполнительные органы	Совет директоров, Комитет по аудиту, Ревизионная комиссия, президент, правление, старший вице-президент по финансам, Департамент управления рисками и внутреннего контроля, Служба внутреннего аудита			Ревизионная комиссия, Комитет Совета директоров по аудиту, Служба внутреннего аудита, Департамент финансового контроля			Совет директоров, Комитет по аудиту, Председатель правления, правление, Ревизионная комиссия, Управление внутреннего аудита
Численность персонала компании, осуществляющего функции внутреннего контроля	Ревизионная комиссия — 9 человек;	Ревизионная комиссия — 3 человека;			Ревизионная комиссия — 5 человек;			Ревизионная комиссия — 4 человека;
	Комитет по аудиту — 2 человека	Служба по контролю и внутреннему аудиту — 86 человек			Комитет Совета директоров по аудиту — 3 человека			Комитет по аудиту — 3 человека
Количество проверок, проведённых подразделениями внутреннего контроля, шт.	Нет данных	2013	2014	2015	2013	2014	2015	Нет данных
		591	254	211	117	> 100	> 180	

Источники данных: [3], [4], [5], [6], [7], [8], [9], [10], [11], [12]

В соответствии с данными, представленными в таблице 1, у трёх компаний из четырёх (за исключением ПАО «Газпром») внутренний контроль определяется политикой по управлению рисками и внутренним контролем. В «Газпроме» же отсутствует локальный нормативный акт, определяющий порядок управления системой рисков.

Наиболее полное определение внутреннего контроля представлено в документах компании «Новатэк» [9], однако про необходимость противодействия коррупции при внутреннем контроле упоминается лишь у «Газпрома».

Положительным моментом является то, что локальные нормативные документы в области контроллинга у всех компаний соответствуют рекомендациям международных организаций в области управления рисками и внутреннего контроля.

Наибольшее число участников системы контроллинга как по количеству подразделений и органов, так и по численности ответственного персонала представлено в ПАО «Лукойл» [5], [6], [7].

Говоря о проводимых мероприятиях по контролю ФХД компаний, необходимо отметить, что у

«Газпрома» и «Новатэка» данная информация является закрытой и не отражена в их отчётности. Поэтому данный факт не позволяет сделать однозначный вывод об эффективности уровня организации внутреннего финансового контроля в данных компаниях. В «Лукойле» и «Роснефти», напротив, информация о количестве проведённых мероприятий внутреннего финансового контроля за ряд лет указана в их годовых отчётах. Так, объём контрольных мероприятий, проведённых в ПАО «Лукойл» и ПАО «Роснефть» за 2013 — 2015 гг. [5], [6], [10], [11] позволяет судить об эффективной организации внутрифирменного финансового контроля в данных компаниях.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: наиболее грамотно и эффективно система финансового контроля организована в «ПАО «Лукойл» и ПАО «Роснефть», а у ПАО «Газпром» и ПАО «Новатэк», в свою очередь, наблюдаются некоторые пробелы в процессах контроллинга.

Как правило, отражением эффективности организованной системы контроля является уровень выручки от продаж [2, С. 187].

Для проверки данной гипотезы были рассмотрены финансовые результаты компаний за 2015 год, приведённые в таблице 2.

Таблица 2. Выручка крупнейших компаний нефтегазового сектора РФ за 2015 год

ПАО «Лукойл»	ПАО «Роснефть»	ПАО «Газпром»	ПАО «Новатэк»
5,75 трлн руб. [6]	5,15 трлн руб. [11]	4,33 трлн руб. [3]	0,48 трлн руб. [8]

Исходя из представленных в таблицах 1 и 2 данных, можно сделать вывод о том, что заявленная гипотеза подтвердилась: величина выручки прямо пропорционально связана с уровнем эффективности организованного в компаниях финансового контроля.

Подводя итоги, необходимо отметить, что ввиду ограниченного доступа для сторонних пользователей к корпоративной финансовой информации, непредвзятая, объективная оценка эффективности внутреннего финансового контроля довольно сложна и в теоретическом, и в практическом планах. Поэтому пользователям корпоративных данных, а также потенциальным инвесторам остаётся лишь положиться на предоставляемые компаниями сведения в надежде на их достоверность и прозрачность.

Список литературы

1. Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности. Информация Министерства финансов РФ № ПЗ-11/2013 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс», 2017
2. Корниенко О. Ю., Макарова В. А. Актуальные вопросы оценки эффективности корпоративного риск-менеджмента: монография / О. Ю. Корниенко, В. А. Макарова. – Санкт-Петербург: Издательство Политехнического университета, 2015. - 279 с.
3. ПАО «Газпром». Годовой отчёт за 2015 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/f/posts/26/228235/gazprom-annual-report-2015-ru.pdf, свободный. –

Загл. с экрана. – Яз. рус.
4. ПАО «Газпром». Положение о системе внутреннего контроля ПАО «Газпром». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gazprom.ru/f/posts/60/091228/internal-control-system-2016-11-15-ru.pdf, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
5. ПАО «Лукойл». Годовой отчёт ОАО «Лукойл» за 2014 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/FileSystem/PressCenter/2076.pdf, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
6. ПАО «Лукойл». Годовой отчёт ОАО «Лукойл» за 2015 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/FileSystem/PressCenter/27392.pdf, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
7. ПАО «Лукойл». Политика ПАО «Лукойл» по управлению рисками и внутреннему контролю. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.lukoil.ru/FileSystem/PressCenter/78386.pdf, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
8. ПАО «Новатэк». Годовой отчёт за 2015 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.novatek.ru/ru/investors/reviews/, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
9. ПАО «Новатэк». Положение о системе управления рисками и внутреннего контроля. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.novatek.ru/ru/about/management/doc/, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
10. ПАО «Роснефть». Годовой отчёт за 2014 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_file/176305/a_report_2014.pdf, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
11. ПАО «Роснефть». Годовой отчёт за 2015 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_file/a_report_2015.pdf, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
12. ПАО «Роснефть». Политика компании «Система управления рисками и внутреннего контроля». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_file/P4-01_P-01_V-2-00.pdf, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ КАК ВТОРИЧНЫХ РЕСУРСОВ

Сайфидинов Борис Семенович
Ситникова Екатерина Владимировна

В России ежегодно появляется 55–60 млн тонн твердых бытовых отходов (ТБО). Однако даже при этих высоких показателях в нашей стране должным образом не функционирует раздельный сбор и сортировка собранных материалов. Одной из главных проблем является низкая эффективность организаций сбора и вывоза твердых бытовых отходов. Уровень переработки в России составляет 5–7%, в то время как в Европейских странах перерабатывается до 60% ТБО. Таким образом, в России более 90% мусора направляется на полигоны и несанкционированные свалки, и количество накопленных отходов растет.[2]

Данную проблему затронул в своем выступлении, представлявший Россию на Конференции «Рио+20», председатель правительства РФ Д.А. Медведев -«Интересы экономики, с одной стороны, и сбережение природы, с другой стороны, должны быть сбалансированы и должны ориентироваться на долгосрочную перспективу. При этом необходим инновационный рост и рост энергоэффективной, так называемой «зеленой» экономики, который, безусловно, выгоден всем странам».[1] Поэтому есть шанс, что через пару лет «зелена» экономика будет успешно функционировать и давать положительные результаты.

Вторичная переработка отходов важна потому что:

— Ресурсы на нашей планете ограничены, и их возобновление занимает большой промежуток времени.
— Отходы, попадая в окружающую среду, загрязняют ее.
— Более выгодно переработать уже добытые ресурсы, чем добывать природные материалы.

Утилизация — это процесс переработки вторичного сырья, мусора и отходов на новые материалы.

Мусор, который утилизируется, делиться на две категории:

1. Твердые бытовые отходы (пластик, стеклянные изделия, бумага и пищевые отходы)
2. Производственные отходы (строительный и радиоактивный мусор)

Проблема переработки ресурсов актуальна в наши дни. Мало таких людей, которые задумываются, куда девается мусор, они довольствуются лишь тем, что доносят его до мусорного бака, а куда он потом исчезает их не интересует. Предлагаю рассмотреть цикл “жизни” мусора. Первый этап заключается в производстве товара, на этой стадии он имеет некую ценность для покупателя. Второй этап это эксплуатация и когда ценность данного товара

достигает нуля, его выбрасывают. Третий этап это нахождение в мусорном баке и дальнейший вывоз мусора за город (в некоторых прибрежных городах его сбрасывают в воду), там то он и доживает свою “жизнь”. С экономической точки зрения это не выгодно, так как мусор никуда не исчезает, хотя есть варианты его переработки:

1. Естественная переработка;
2. Термическая утилизация;
3. Плазменная утилизация;

Разберем более подробно каждый из них:

1. Естественная переработка. Этот метод знаком всем тем, кто занимается аграрным хозяйством. Они используют для удобрения компост из перегнивших органических материалов.
2. Сжигание. Этот метод эффективен на заводах оснащенных высокотехнологичным оборудованием. Из мусора удаляют все металлы и пластик, а далее сжигают.
3. Плазменная утилизация (Этот метод считается наиболее современным.) Он приводится в действие в два этапа:
   — Отходы измельчаются и сдавливаются под прессом до гранулированной структуры.
   — На полученное вещество направляют плазменный поток, что бы перевести материал в газообразное состояние.

В Российской Федерации в данный момент функционируют 243 мусороперерабатывающих и 50 мусоросортировочных комплексов, а кроме того 10 мусоросжигательных заводов. Но к сожалению нет заводов по переработке отходов полного цикла.

Самые крупные мусороперерабатывающие заводы России:

— Новокузнецкий мусороперерабатывающий завод;
— Курский мусороперерабатывающий завод;
— Мусоросортировочный завод «Чистый город» ;
— Оренбургский мусороперерабатывающий завод;
— Московские мусороперерабатывающие заводы.

Сфера вторичной обработки ресурсов незанята и способна стать весьма перспективным источником заработка(так как введены твердые тарифы на утилизацию), для тех, кто всерьез решил заняться проблемой переработки ресурсов и сделать Землю чище, тем более учитывая, что у нас в стране на полигонах и свалках оседают ежегодно более 40 млн. т. мусора, из них только 3% перерабатывается, остальное вывозят на полигоны. [3, 107-108]

Варианты эффективное использование вторичных ресурсов:

1. Применять как вторичное сырье при производстве стройматериалов.
2. Восстановление рельефа, отсыпка дорог;
3. Использование как удобрения;
4. Применять в качестве исходного сырья;

В Евросоюзе в отличие от нашего государства, всераспространены процессы обработки

отходов, из которых может быть получено повторные сырьевые материалы либо удобрения. Германия считается лидером в области переработки бытовых отходов.

Чтобы реализовать проект по переработки, требуется немало финансовых вложений, а так же поддержка государства. Но самое простое, что может сделать отдельный человек это начать с себя — сортировать производимый им мусор, по следующим категориям: стекло, пластик, бумага, батарейки, ткань, картон. Хорошо было бы, если сортировка отходов вошла в нашем обществе в привычку, таким образом мусор станет быстрее и удобнее перерабатывать. Так же можно ввести метод штрафования, но контролировать всех попросту не удастся.

Основное изготовление продукта и вторичная переработка мусора в дальнейшем позволит решить много экологических трудностей и привнесет большой вклад в заботу об окружающей среде. Данный тип хозяйственной деятельности обязательно приобретет большое развитие, потому что количество мусора на полигонах увеличивается с большой скоростью.

Можно сделать вывод, что основными трудностями в нашем государстве на пути к переработке ТБО является то, что данная проблема плохо освещена, как на местном, так и на региональном уровне, а так же отсутствует система раздельного сбора отходов. С целью эффективного управления отходами необходимо принимать во внимание навык и технологии зарубежных стран. Существенное значение имеет и просветительская деятельность с населением. В особенности с детьми и студентами в образовательных учреждениях, учитывая то, что дети усваивают такой материал лучше, чем взрослый человек. И тогда планета будет чище.

Список литературы

1. Дмитрий Медведев. Доклад о реализации принципов устойчивого развития в Российской Федерации за последние двадцать лет [Электронный ресурс] // URL: http://www.priroda.ru/news/detail.php?ID=10646
2. Государственная программа РФ «Охрана окружающей среды на 2012-2020 годы». — С. 8.[Электронный ресурс]: http://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/81d/gosprogramma%202012_2020.pdf
3. Отечественные записки. 2007. N2. С. 107-114.

ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Литвин Елена Васильевна

Основой развития и процветания в любой организации, независимо от ее формы собственности и структуры, является бухгалтерский учет. Основная цель бухгалтерского учета — обеспечить организацию информацией для принятия того или иного решения. Бухгалтерский учёт ведется на основании первичных учётных документов. Документы служат гарантией достоверности бухгалтерских данных.

Все процессы и операции, в соответствии с законодательством в области ведения бухгалтерского учета, должны отражаться в первичных документах. Таким образом, первичный документ — это документ, содержащий сведения о совершении хозяйственной операции. Данный документ имеет юридическую силу и не требует дальнейшей детализации. [1]

Первичный учет в настоящее время можно охарактеризовать начальной стадией формирования и восприятия процесса регистрации хозяйственных операций в области бухгалтерского учета. Данный процесс позволяет осуществлять сплошное и непрерывное наблюдение за хозяйственными процессами организации. Значение первичного учета весьма велико и можно рассмотреть его с разных сторон.

С точки зрения практического значения, в них правильно и своевременно регистрируются все распорядительные и исполнительные действия руководства и сотрудников. Например, отражается поступление материальных ценностей от поставщика, осуществляется выплата из кассы наличных денег подотчетному лицу, производится перечисление денежных средств с расчётных счетов и другие.

Юридическое значение первичной документации заключается в правомерном обоснование показателей бухгалтерского учета и отчетности, установлении ответственности исполнителей за произведенные хозяйственные операции.

Экономическое значение документов заключается в том, что они позволяют укрепить хозяйственный расчет на предприятии, работающих на принципах самоконтроля, самоокупаемости и самофинансирования. По данным, представленным в первичных учётных документах, определяются такие показатели как производительность труда, фондоотдача, фондоёмкость, материалоотдача и другие показатели характеризующие экономическую эффективность деятельности любой организации.

Контрольно-аналитическое значение документов состоит в том, что они являются источником контрольных данных при проведении внутреннего и внешнего аудита, для осуществления экономического анализа работы предприятия. Анализируя данные первичных документов можно выявить резервы улучшения имущественного и финансового состояния предприятия, разработать мероприятия по оптимизации функционирования предприятия.

Еще одно не маловажное значение проявляется на организационно-управленческом уровне. Используя достоверную информацию с данных первичного учета, можно добиться максимального взаимодействия всех уровней управления и достигнуть запланированных показателей. На основании первичного учета можно определить финансовое состояние организации, провести прогнозирование и планирование ее деятельности.

Первичные документы признаются документами, имеющими юридическую силу, и используются при проведении судебно-бухгалтерской экспертизы, которая может быть назначена судом при рассмотрении дел, в случае возникновения споров и разногласий между предприятиями или между физическими и юридическими лицами.

Правильная организация документооборота является одним из условий правильной постановки бухгалтерского учета на предприятии. Первичная документация используется при формировании регистров синтетического и аналитического учета, достоверность таких документов определяет состояние бухгалтерского учета и предприятия в целом. [2]

Первичный учётный документ согласно п. 2 ст. 9 Закона о бухгалтерском учёте должен содержать перечень обязательных реквизитов. В число таких реквизитов входят следующие:

— наименование документа. Документ, который не имеет наименования или документ с неясным, плохо читаемым наименованием не может считаться документом с точки зрения правовой составляющей
— дата составления документа. Если в документе отсутствует дата составления он так же теряет свою юридическую силу, теряет привязку во времени;
— наименование экономического субъекта, составившего документ;
— содержание факта хозяйственной жизни. Не раскрытие информации об объекте операции делает документ общий типовым бланком, который не имеет правовой основы
— величина натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;
— наименование должности лица, совершившего сделку, операцию и ответственного за её оформление, либо наименование должности лица, ответственного за оформление свершившегося события;
— подписи ответственных лиц с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц. [3]

Первичные документы должны составляться во время проведения финансово-хозяйственной операции или сразу после нее. [4]

Оптимальный график документооборота и его соблюдение способствуют рациональному распределению должностных обязанностей между работниками, укреплению контрольной функции бухгалтерского учёта и обеспечивают своевременность составления отчетности.

Улучшение способов ведения первичного учета необходимо каждой организации. Для этого необходимо создать единую систему документации в автоматизированным виде, что повысит скорость продвижения документации между отделами. Необходимо максимально сократить и упростить количество вариантов подобных форм, что способствует экономичности и универсальности документации.

Другим способом усовершенствования является разработка собственных первичных документов на основе унифицированных форм. [5]

От достоверности и четкости информации, представленной в первичных документах, зависит быстрота принятия решений, поэтому каждой организации необходимо уделить большое внимание, что в дальнейшем приведет к положительным экономическим показателям и повышению прибыли.

Таким образом, совокупность первичных учетных документов в бухгалтерском учете представляет основной способ наблюдения, измерения и регистрации хозяйственной деятельности предприятия. Любая хозяйственная операция, которая возникает в ходе деятельности организации, оформляется соответствующими первичными документами. На основании данных, содержащихся в таких документах, возникает возможность реализовать основные требования к бухгалтерскому учёту, которые включают полноту формирования учётных сведений, их достоверность, своевременность.

Соблюдение требований, предъявляемых к оформлению хозяйственных операций, строгий порядок документооборота, а также персональная ответственность каждого сотрудника за составление и использование первичных документов, соблюдение графика прохождения документов способствуют достоверности бухгалтерских данных. Это отражается на прибыли предприятия, сохранности его имущества, и определяет эффективность управленческой деятельности.

Список литературы

1. Значение первичного учета, его сущность и значение [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://xreferat.com/14/2765-1-organizaciya-pervichnogo-ucheta-na-predpriyatii.html
2. Первичные документы бухгалтерского учета значение [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://buhonline24.ru/otchetnost/pervichnye-dokumenty/pervichnye-dokumenty-buhgalterskogo-ucheta.html
3. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. Закон : от 6 дек. 2011 г. № 402-ФЗ : в ред. От 4 нояб. 2014 г. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк «Версия Проф».
4. Семенихин, В. В. Документооборот и первичные документы в бухгалтерском учёте / В. В. Семенихин // Московская финансово-промышленная академия. – 2012. – С.15.
5. Стародубцева, И. Применение первичных учётных документов: актуальная практика / И. Стародубцева // Новая бухгалтерия. – 2015. – № 6. – С. 100–119.

КОРРУПЦИЯ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Закиева Эльвина Шамильевна

Одна из актуальных тем сегодняшнего дня — коррупция в банковской системе. Именно в банках зарождается главный инструмент коррупции — деньги. Но не смотря на это, официальные власти ищут источники коррупции где угодно, только не в банковском секторе.

Для большинства граждан коррупция — синоним взяточничества. Но коррупция, это не только взятки, но и любое злоупотребление служебным положением. Мало кто знает, что основные коррупционные сделки происходят в банковской сфере, как правило такие новости не афишируются и не задерживаются долго на экранах телевизора.

Возможности у банкиров заниматься коррупцией просто грандиозные, поскольку, банки получили от государства право на полный контроль над экономикой, а именно, по выпуску денег, контроль над кредитом и денежным обращением. Формально банковский сектор находится вне государства и имеет особый статус. Данный статус не позволяет государству глубоко вмешиваться в дела банков.

Уполномоченным органом по осуществлению контроля над банками, считается «Центральный банк Российской Федерации», но дело в том, что ЦБ РФ, органом государственного управления не является и достаточно независим от государства. Поэтому, банковский сектор оказывается в «тени», его «прозрачность» является крайне низкий.

В развитых странах активы банковского сектора сопоставимы с его внутренним валовым продуктом, при этом, в несколько раз превышая величину государственного бюджета. Банки формируют свои активы (большую часть) за счет кредитов, а кредиты — это деньги, которые создаются банкирами «из воздуха». Только вот требования по таким кредитам предполагают погашение долгов реальными ресурсами.

Подтвердим сказанное выше цифрами по банковскому сектору России. По данным Банка России, на 1 декабря 2016 г. совокупный объем всех активов банковской системы РФ составил 80,4 трлн. руб. Согласно данным Росстата, валовой внутренний продукт (ВВП) страны в 2016 году составил 85,9 трлн. руб. Следовательно, активы банковской системы России по своей величине приближаются к ВВП.

Тем временем, федеральный бюджет РФ на 2016 год запланирован в размере 13,7 трлн, руб., что примерно в пять раз меньше, чем активы банковского сектора на 1 декабря 2016 года. Таким образом, объективные возможности банковского сектора выстраивать коррупционный бизнес во сто крат больше, чем возможности всех российских ведомств и министерств, вместе взятых.

Типичные виды коррупционных операций продемонстрированы в таблице 1.

Таблица 1. Виды коррупционных операций

Вид коррупционной операции	Описание коррупционной «услуги»
Кредитная коррупция	«Покупка» положительного решения ЦБ по выдаче кредита КБ
Резервная коррупция	Размещение золотовалютных резервов на выгодных условиях
Информационная коррупция	Продажа инсайдерской информации
Надзорная коррупция	Взятка — плата за «положительное» решение ЦБ в отношении КБ
Хищение активов банка	Выведение собственниками и/или высшими менеджерами банка активов из банка с применением разнообразных схем и "приватизацией" выведенных средств в свою пользу
Операционная коррупция	Сделка между сотрудником банка и клиентом при предоставлении банковских услуг на выгодных условиях
Служебная коррупция	Получение ценной информации и реализация ее на сторону
«Отмывка»	Легализация (отмывание) денежных средств, полученных преступным путем
«Обналичка» денег	Получение наличных денег с нарушением законодательства
Правовая коррупция	Оправдательные решения, прекращение судебных дел
Инвестиционная коррупция	Получение инсайдерской информации о компаниях-эмитентах ценных бумаг — спекулятивные операции на фондовом рынке; приобретение выгодных условий покупки/продажи активов
Политический лоббизм	Принятие необходимых законов, укрепление банковского сектора в органах законодательной власти, контроль над политическими партиями
Бюджетный лоббизм	«Приобретение» банком решений правительства, которые помогают банку увеличивать свои прибыли за счет роста спроса на свои услуги со стороны государства

Возможность получения теневого дохода реализуется на всех участках в банковской системе. В большинстве случаев причиной убытков банка является некомпетентность и недобросовестность сотрудников банка. Самыми «прибыльными» отделами является служба реализации продукции банков и возврат просроченной задолженности. В этих подразделениях применяется основные схемы взяток и откатов.

Более чем из 500 преднамеренно обанкроченных за последние 10 лет в России банков было похищено более 100 млрд. долл. клиентских денег (физических и юридических лиц). Это больше, чем Фонд национального благосостояния. Украденные из банков денежные средства не вкладываются в подъем российского сельского хозяйства и промышленности, они выводятся по различным схемам за рубеж, затем отмываются и легализуются на Западе. Банки делают все возможное для того, чтобы выглядеть респектабельно. Но время от времени происходят «утечки» информации, а иногда настоящие информационные «выбросы».

Преступления, совершаемые руководителями или владельцами банков выявляются только после отзыва у банков лицензий. В 2016 году были отозваны лицензии у 103 кредитных организаций. Потенциальные нарушители уверены в безнаказанности. Для того, чтобы борьба с коррупцией принесла результаты необходимо наладить судопроизводство и изменить ситуацию в правоохранительных органах. Низкая вероятность разоблачения объясняется слабой правоприменительной деятельностью.

Так, Александр Лебедев, известный предприниматель, санируя ряд российских банков поделился со СМИ информацией о том, что примерно из двухсот банков, у которых были

отобраны лицензии — 150 преднамеренно обанкрочены, среди них практически нет банков, через которые бы не были украдены клиентские деньги, либо через них прошли деньги, которые были украдены в иной области.

В борьбе с коррупцией в банковском секторе экономики страны следует предпринять следующие шаги:

1. объединение и создание крупных функционально-отраслевых кредитных организаций за счет банком второго уровня, тем самым сокращая их;
2. отделение безналичного денежного обращения от наличного обращения, запреты на перевод денег из одной формы в другую или их ограничение;
3. интердикт банкам осуществлять операции на финансовых и фондовых рынках, и в России, и за рубежом;
4. превращение ЦБ из института «валютного управления» в организацию, которая будет осуществлять кредитование реального сектора отечественной экономики;
5. составление досье на банкиров (топ — менеджеров, собственников кредитных организаций);
6. регулирование отношений с аудиторскими компаниями PwC, EY, Deloitee Touce Tohmatsu, KPMG, которые аудировали банки и могли участвовать в схемах вывода денег;
7. поставить под сомнение политические отношения со странами, которые занимаются укрывательством аферистов и мошенников, представляя им "политическое убежище".

Необходимо сделать возврат похищенного важным элементом государственной политики и задействовать все имеющиеся в распоряжении государства инструменты, при участии специально организованной межведомственной комиссии, провести с ее помощью ревизию по всем обанкроченным банкам и возбудить заново или активировать «спящие» уголовные дела.

Одним из методов влияния на уменьшения коррупционной составляющей является влияние законов на деятельность банков. Федеральный закон №146-ФЗ расширяет влияние Центрального Банка России на коммерческие банки, в области внесения индивидуальных нормативов и возможности оценки оплаты труда высшего звена управления. С целью повышения прозрачности бизнеса банков введены дополнительные требования к системам управления рисками и капиталом, а также определен порядок оценки Банком России качества управления.

В законе о Банке России статья 72.1 указаны полномочия Центрального банка об отзыве лицензий, в случае нарушения методик управления рисками. Центральный Банк вправе отказать в государственной регистрации в связи с несоответствием кандидатов на высшие посты, занимаемые в банке (руководитель, главного бухгалтера и его заместителей).

В сфере противодействия легализации доходов контроль осуществляет подразделение финансового мониторинга, осуществляя свою деятельность ориентируясь на ФЗ №115-ФЗ путем выявления подозрительных операций и их пресечения.

Наказание за нарушения в банковском секторе также предусмотрено в уголовном кодексе. В статьях 174 и 174.1 установлены меры наказания за отмывание и легализацию доходов. В соответствии с рекомендациями ФАТФ за нарушения в этой сфере к юридическим лицам

должна применяться уголовная ответственность.

В соответствии со статьей 174.1 УК РФ за незаконную банковскую деятельность установлена максимальная ответственность до четырех лет лишения свободы со штрафом восемьдесят тысяч рублей, что не соизмеримо с объемами похищенных денег.

Например, «Бризбанк» — хищение клиентских денег на сумму 6 млн. долл., «Мира-Банк» — кража денежных средств из Федерального Бюджета (сумма денежных средств не уточняется), «Первый универсальный банк» — хищение в виде ранее уплаченных налогов в размере 15 млн. руб., «Банк Москвы» — клиентские деньги 180-300 млрд.руб., аналогично «Межпромбанк» — 140 млрд.руб., «Электроника» — хищение клиентских денежных средств и средств Росатама.

Согласно данным международной организации Transparency International Россия по уровню распространенности коррупции в экономических и государственных секторах располагается на 131 месте из 176 стран. Исходя из этого, можно оценить влияние коррупции на экономику страны.

Доказывание факта коррупции в банковской сфере проблематично в виду того, что финансовые преступления труднодоказуемые, потому как специалисты осуществляющие такого рода сделки выстраивают ее таким образом, что сложно прояснить сам факт махинаций.

Эффективная борьба с коррупцией в долгосрочной перспективе влечет за собой увеличение государственных доходов в четыре раза, а развитие бизнеса увеличивается на три процента.

Еще в 1996 году президент Джеймс Вулфенсон выдвинул на обсуждение проблему коррупции, которую избегали до этого международные финансовые институты. Пояснив, что для того, чтобы усилить экономическое развитие и уменьшить бедность населения «необходимо бороться с раковой опухолью коррупции». Так начала формироваться антикоррупционная программа, на которую Всемирный банк тратит по 10 миллионов долларов и запущено более 600 антикоррупционных программ.

Но, государства принявшие реформы Всемирного банка не могут справиться с последствиями подобных вмешательств, и коррупция продолжается развиваться. Дополнительными мерами борьбы с коррупцией являлась «горячая линия» куда любая компания могла сообщить о фактах взятничества, а также ужесточение ряда антикоррупционных законов.

Пример жесткого антикоррупционного законодательства проявляется в Китае, где за хищение или взятку предусмотрен расстрел или же отрубание руки. Здесь под суд попадают высшие чиновники и богатейшие предприниматели. И результаты китайской антикоррупционной борьбы дают результаты : в год за решетку отправляются до 45 тыс чиновников и до 20 тысяч сотрудников правоохранительных органов.

В Венгрии в борьбе с коррупцией была создана комиссия из специалистов в области экономики, права и управления, которые разработали новые проекты и изменения в законодательстве. Основными изменениями послужили ограничение расчетов наличными на суммы свыше тысячи долларов через банки, снижение количества получателей отсрочек и льгот в уплате налогов и сборов. А также повысили информированность уполномоченных органов в сфере налогов, финансов, полиции и таможенной службы.

Для эффективной борьбы с коррупцией необходимо ужесточить контроль за деятельностью банков и его сотрудников. Пересмотреть изменения в законодательстве, которые могут усилить контроль со стороны Центрального Банка и будет осложнять распространение такого рода коррупции.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ от 2 июля 2013 г. (ред. от 29.12.2015) N 146-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. – 2016. – № 6979;
2. Федеральный закон РФ от 10.07.2002 N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Российская газета. – 2002. – № 2995;
3. Федеральный закон РФ от 07.08.2001 N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // Российская газета. – 2001. – № 27644;
4. Уголовный кодекс РФ (особенная часть) от 13 июня 1996 г. N 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – N 25 – ст. 2954;
5. Информационный канал Лебедева А. Е.: «Гангрена банковской системы» – URL: http://www.alebedev.ru/media/8534.html. Дата обращения: 22.04.2017;
6. Информационный видео - канал Лебедева А. Е.: «Лекция о глобальной коррупции в банковской системе» – URL: https://www.youtube.com/watch?v=tBYXrJUm1v4. Дата обращения: 22.04.2017;
7. Катасонов В. Ю. «Анатомия банковской коррупции, или политическая экономия банковского коррупционного капитализма» – URL: http://www.za-nauku.ru/?option=com_content&task=view&id=6399. Дата обращения: 23.04.2017;
8. Финансово–экономический журнал Forbes.ru: «Глобальная санация: как вернуть средства, украденные из российских банков» – URL: http://www.forbes.ru/finansy-column/regulirovanie/331637-globalnaya-sanatsiya-kak-vernut-sredstva-ukradennye-iz-rossiiski. Дата обращения: 25.04.2017.

ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Трандафил Лудмила

Все операции, происходящие между покупателем и поставщиком, происходят при заключении договора поставки. ООО «МедРегион» заключает договора с поставщиками медицинских препаратов и техники для оптовой перепродажи.

ООО «МедРегион» является плательщиком НДС и обязано формировать соответствующую документацию по учету операций с НДС.

Основным документом в ООО «МедРегион» отражающим НДС при расчетах с поставщиками является — Счет-фактура, которая составляется при продаже товаров (работ, услуг) не позднее пяти дней считая со дня отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг) (п. 3 ст. 168 НК РФ). Для продавца (исполнителя) счет-фактура служит документом, на основании которого начисленный с отгрузки НДС увеличивает налоговую базу. У покупателя (заказчика) счет-фактура считается необходимым документом для осуществления налогового вычета. Если счет-фактура оформлен неправильно или не полностью, то в налоговом вычете формально может быть отказано, на самом же делетакого «права» у налоговиков нет уже как несколько лет.

В статью 169 НК РФ введена норма: ошибки в счетах-фактурах, не препятствующие налоговым органам при проведении налоговой проверки идентифицировать продавца, покупателя, наименования товаров (работ, услуг), их стоимость, а также налоговую ставку и сумму налога, не являются основанием для отказа в принятии к вычету НДС. К таким несущественным ошибкам заполнения счетов-фактур можно отнести следующее:

— путаницу с нумерацией, неточности при указании грузоотправителя и грузополучателя (при условии, что покупатель и продавец названы правильно);
— ошибки в единицах измерения (код и условное обозначение);
— пренебрежение точностью при отражении страны происхождения товара и номера таможенной декларации.

Неточности при указании наименования, адреса, ИНН продавца или покупателя также могут лишить налогового вычета. Но если опечатки в наименовании покупателя (заглавные буквы заменены строчными или наоборот, проставлены лишние символы (тире, запятые) и др.), то такой счет-фактура не препятствует налоговикам идентифицировать показатели, он может подтвердить право на вычет НДС (Письмо Минфина РФ от 02.05.2012 N 03-07-11/130).

Если же при заполнении счета-фактуры допущены арифметические и технические ошибки при отражении и расчете стоимости услуг, а также неверно указаны ставки и суммы налога, то это считается грубым нарушением в составлении документа, что дает повод ревизорам отказать в налоговом вычете по таким неправильно оформленным счетам-фактурам (Письмо Минфина РФ от 30.05.2013 N 03-07-09/19826). В то же время, если неверно указаны стоимость и количество

товаров (работ, услуг) в силу объективных причин (по причине последующего изменения данных показателей), это можно исправить путем составления другого счета-фактуры — корректировочного.

Стоимостные данные в счетах-фактурах отражаются в рублях и копейках. В налоговой декларации по НДС все суммы округляются до целых рублей (письма Минфина РФ от 15.04.2014 N 03-07-09/17172, от 17.02.2014 N 03-07-09/6395).

Пример №1 В соответствии с договором поставщик ООО «Диафарм» обязуется отгрузить ООО «МедРегион» медицинские препараты. По счет — фактуре поступил костный цемент в количестве 81 штука по цене 3727,27 руб., общей суммой на 332100 руб., в том числе НДС (10%) — 30190,91 руб. ООО «МедРегон» оплатила за поставленные медикаменты по документу «Платежное поручение».

В бухгалтерском учете ООО «МедРегион» сделаны следующие проводки:

Дт 10 Кт 60 — поступили медикаменты от поставщика на сумму 301909,09 руб.

Дт 19 Кт 60 — одновременно учитывается НДС (10%) в сумме 30190,91 руб.

Дт 60 Кт 51 — оплачено поставщику в сумме 332100 руб.

Дт 68 Кт 19 — произведен взаимозачет НДС на сумму 30190,91 руб.

Однако иногда случается так, что организации необходимо внести исправления в счет-фактуру:

- в дате, если исходный документ ошибочно оформлен другим месяцем, годом или выписан с превышением 5-дневного срока, отведенного на выставление счета-фактуры;
- реквизитах поставщика или покупателя, если они написаны не просто с опечаткой, а не соответствуют им вообще (неверный ИНН, адрес, наименование и т.п.);
- в указании грузоотправителя и грузополучателя, если они не относятся к лицам, которые в реальности отправляли и получали товар;
- в реквизитах документа на перечисление аванса;
- в названии и коде валюты документа;
- в указании наименования товара (работ, услуг);
- в указании неправильной цены или неверного количества товара;
- в ставке и, как следствие, в сумме НДС и итоговой сумме документа;
- либо при отсутствии данных, обязательных к заполнению по импортным товарам (страна происхождения и номер ГТД).

Надо отметить, что большинство налогоплательщиков, если ошибка обнаружена своевременно и не успела выявиться налоговыми органами, предпочитают не делать исправленный счет-фактуру, а просто заменяют дефектный документ[2].

Пример № 2 : Согласно договору. ,ООО «МедРегион» приобрело у ПуальХартманн по товарно-транспортной накладной медицинские товары на общую сумму, включая НДС 31765 руб. Однако в счет — фактуре от., отражено две ставки НДС — 10% — на товары медицинского назначения на сумму 753 руб., и 18% — на товары не медицинского назначения в сумме 3582 руб. ООО «МедРегион» оплатила поступившие товары по платежному поручению.

В бухгалтерском учет ООО «МедРегион» сделаны следующие проводки:

Дт 41 Кт 60 — 27430 руб. — поступили товары от поставщика Пауль Хартманн

Дт 19 Кт 60 — 753 руб. — отражен НДС по ставке 10% на товары медицинского назначения

Дт 19 Кт 60 — 3582 руб. — отражен НДС по ставке 18% на товары общего пользования и назначения

Дт 60 Кт 51 — 31765 руб. — оплачено поставщику за поставленные товары

Дт 68 Кт 19 — 4335 руб. произведен взаимозачет НДС.

Покупатели-налогоплательщики обязаны вести учет счетов-фактур. Все приобретенные товары, работы, услуги отражаются в Книге покупок — специальной форме отчетности. А учет оплаты покупки и других затрат нужен для того, чтобы получить величину НДС, что может компенсироваться.

В ООО «МедРегион» книга покупок составляется за каждый налоговый период. В ней отражено: номер и дата счет — фактуры продавца, дата принятия на учет товара, сведения о продавце, номер таможенной декларации, стоимость и сумма НДС. В конце документа подсчитывается общая сумма НДС.

Для документального оформления продажи (отпуска) товарно-материальных ценностей сторонней организации в ООО «МедРегион» выписывается товарная накладная. Она составляется в двух экземплярах. На основании первого экземпляра списывается проданный товар, второй экземпляр передается покупателю.

Документом, отражающим НДС, является счет — фактура — унифицированный документ, который формирует продавец при реализации товаров, работ, услуг, или при получении на расчетный счет или в кассу предприятия предоплату или часть предоплаты. Для продавца данный документ является основанием для начисления обязательств по НДС, а для покупателя — для принятия указанной в счет-фактуре суммы НДС к вычету или возмещению [1].

Пример №3: С соответствии с договором на поставку изделия медицинской техники — Бокса с ламинарным потоком воздуха для набора инфузионных растворов для ОГБУЗ «Городская больница № 2 г. Белгорода». В соответствии с условиями настоящего Государственного контракта Поставщик обязуется поставить изделие медицинской техники — Бокс с ламинарным потоком воздуха для набора инфузионных растворов — Бокс абактериальной воздушной среды БАВнп-01-«Ламинар-С»-1,2 в соответствии с извещением о прикреплении, спецификацией поставляемого товара, являющихся неотъемлемой частью настоящего Государственного контракта, осуществить выполнение следующих сопутствующих услуг (работ): погрузочно-разгрузочные работы, уборку и вывоз упаковочных материалов, монтаж, пуско-наладочные работы, инструктаж медицинского персонала, а также техническое обслуживание и ремонта в период гарантийного срока. Для документального оформления продажи (отпуска) товарно-материальных ценностей сторонней организации в ООО «МедРегион» выписывается товарная накладна. Для учета НДС выписывается счет — фактура, которой отражено: наименование товара, количество, цена стоимость, НДС (в данном случае товар не облагается налогом), и

общая стоимость включая НДС . После доставки медицинской техники покупателю, заполняется акт приема, где перечисляются все прилагающие документы к технике, документ подписывает принимающая сторона. Далее выставляется счет на оплату ОГБУЗ «Городская больница № 2 г. Белгорода» в сумме 388600 руб..

В бухгалтерском учета ООО «МедРегион» делаются бухгалтерские проводки:

Дт 62 Кт 90 — отражена выручка от продажи медицинской техники — 388600 руб.

Дт 51 Кт 62 — оплачено за поставленную технику — 388600 руб.

Пример № 4: ООО «МедРегион» ОГКУЗ «Противотуберкулезный диспансер» заключили Договор о том, что поставщик обязуется поставить медицинские расходные материалы, товары и/или оборудование в соответствии со Спецификацией №1, Для оформления продажи материалов в ООО «МедРегион» выписывается товарная накладная на сумму 20312,0 руб. Для учета НДС выписывается счет — фактура, которой отражено: наименование товаров, их количество, цена, стоимость, НДС по ставке 10% и 18%, и общая стоимость включая НДС. После доставки медицинских препаратов покупателю, заполняется акт приема, где перечисляются все медицинские препараты и делается пометка об дефектах. В данном примере дефектов не обнаружил.. Далее выставляется счет на оплату ОГКУЗ «Противотуберкулезный диспансер» в сумме 20312,0 руб.

В бухгалтерском учета ООО «МедРегион» делаются бухгалтерские проводки:

Дт 62 Кт 90 — отражена выручка от продажи медицинских материалов — 388600 руб.

Дт 90 Кт 68 — начислен НДС по ставке 10% — 760,91 руб.

Дт 90 Кт 68 — начислен НДС по ставке 18% — 1821,67 руб.

Дт 51 Кт 62 — оплачено за поставленную технику — 388600 руб.

Для учета НДС начисляемого ООО «МедРегион» используют книгу продаж. В книге продаж плательщики НДС регистрируют счет-фактуры, или иные документы, которые выписывают покупателем и заказчикам при реализации товаров, работ или услуг в случаях, когда возникает обязанность по начислению НДС. Порядок расчета НДС, подлежащего уплате или возмещению. По результатам отчетного периода плательщиками НДС производятся расчеты по начисленным суммам НДС, подлежащим уплате, и сумме налоговых вычетов. Если между этими показателями образуется положительная разница, то эта разница и является суммой НДС, которую плательщик должен перечислить в бюджет. В случае, если разница будет иметь отрицательное значения, то сумму, равную этому значению, можно будет подать к возмещению или включить в налоговый вычет будущих периодов. В ООО «МедРегион» в книге продаж отражен НДС по ставке 10% и 18%, итоговые суммы этих показателей имеют положительные значения.

Таким образом, рассмотрев документальное оформление НДС по начислению в ООО «МедРегион» можно сделать вывод, что все документы оформляются правильно без нарушения законодательства РФ.

Список литературы

1. Бухгалтерский учет НДС [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nds-nalog.ru/uchet/
2. Гумерова Н.Р. Налог на добавленную стоимость: порядок применения налоговых льгот / Н.Р. Гумерова [Текст] // Налоговая политика и практика. 2012 - № 7, с. 38-41.
3. Учет расчетов по налогу на добавленную стоимость. [электронный ресурс]. Режим доступа: http://online-buhuchet.ru/uchet-raschetov-po-nalogu-na-dobavlennuyu-stoimost-nds-2/

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧЕТА ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ

Трандафил Лудмила
Литвин Елена Васильевна

Бухгалтерский учет труда и заработной платы занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии. Нормативное регулирование деятельности предприятий и организаций призвано обеспечить правильное и единообразное ведение бухгалтерского учета. При этом в нормативных документах, регулирующих бухгалтерский учет, происходят регулярные изменения, преимущественно направленные на приведение бухгалтерского учета в соответствии с другим законодательством.

Среди федеральных законов в сфере труда основополагающее место отводится Трудовому кодексу Российской Федерации (ТК РФ) от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ [1]. Он регулирует вопросы трудового права в отношении прав и обязанностей во взаимоотношениях работника и работодателя, закрепляет правила по оплате труда, нормированию и охраны труда, трудоустройству, профподготовке и переподготовке, обязательному социальному страхованию, а также в части разрешения трудовых споров. В ООО «ТЗК «Белогорье» на основании ТК РФ регламентируются основные вопросы оплаты работников: начисление, удержание, доплата.

Существенное значение в регулировании бухгалтерского учета имеет Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [3]. В нем определены правовые основы бухгалтерской деятельности и составления отчетности, а применительно к оплате труда — регулирование правил отражения операций по оплате труда в бухгалтерском учете предприятий.

Еще одним законодательным актом, касающимся оплаты труда, является Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ. На данный документ опираются при списании затрат на оплату труда для целей налогообложения [2].

На территории России для регулирования оплаты труда, а также для определения размеров пособий по временной нетрудоспособности применяется минимальный размер оплаты труда. Согласно Федеральному закону «О минимальном размере оплаты труда» от 19 июня 2000 г. № 82-ФЗ с 1 июля 2016 года минимальный размер оплаты труда составит 7 500 рублей в месяц [4].

Регулирует правовые отношения, связанные с уплатой и исчислением страхователем (работодателем) взносов в государственные внебюджетные фонды Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования». В соответствии с данным актом Правительством РФ ежегодно устанавливается предельная величина базы для начисления страховых взносов в Фонд социального страхования РФ и в Пенсионный фонд РФ. Так, с 1 января 2016 г. предельная база по взносам на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством,

перечисляемым в ФСС, составляет 718 000 рублей, предельная база для начисления пенсионных взносов — 796 000 рублей [5].

Так же к нормативным актам, имеющим отношение к расчетам с персоналом по оплате труда относится Постановление Правительства РФ от 24.12.2007 № 922 «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы».

К нормативно-правовому регулированию трудового законодательства относится Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, а также стандарты по бухгалтерскому учету таких объектов бухгалтерского учета, как расходы организации и прибыль.

При организации учета расчетов по оплате труда, учитывают правила, закрепленные в Учетной политике предприятия, которая определяется в соответствии с ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденным Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н.

При организации бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда руководствуются также различными методическими указаниями по ведению бухгалтерского учета, инструкциями и рекомендациями, разработанными Минфином РФ и федеральными органами исполнительной власти.

Сюда относится План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н. В соответствии с этим документом учет расчетов с персоналом по оплате труда ведется на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Аналитический учет по данному счету ведется по каждому работнику организации. На предприятиях для целей бухгалтерского учета разрабатываются учетная политика, распоряжения и приказы руководства, рабочие инструкции и конкретные указания по осуществлению бухгалтерского учета.

Таким образом, порядок учета выплат по заработной плате регулируется множеством федеральных законов и законодательных актов. Каждый бухгалтер и руководитель предприятия должны самостоятельно следить за выходом новых нормативных документов о труде, за изменениями в учете заработной платы, изменениями в налоговом законодательстве и выплатах за счет средств социального страхования.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации [Текст] – М.: Витрем, 2015. – 192 с. – (Нормативные документы)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая [Текст] - М.: Проспект, КноРус, 2011. – 800 с. – (Нормативные документы)
3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Текст]: Утверждены приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. №32н. В ред. Приказов Минфина РФ от 06.05.2015г.: офиц. текст /Новосибирск: Сиб. унив. изд-во,-2015.-66 с. - (Нормативные документы)
4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 ([Текст]: Утверждены приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. №33н. В ред. Приказов Минфина РФ от

06.04.2015г.: офиц. текст /Новосибирск: Сиб. унив. изд-во,-2014.-70 с. - (Нормативные документы)

5. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Инструкция по применению [Текст]: Утверждены приказом Минфина РФ от 31.10.00 г. № 94н. В ред. Приказов Минфина РФ от 07.05.2003 № 38н от 18.09.2006 № 115н: офиц. текст /Новосибирск: Сиб. унив. изд-во,-2010.-96 с. - (Нормативные документы)

ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ МОЛОДЁЖИ

Сайфидинов Борис Семёнович
Хахалкина Дарья Александровна

Вопросы занятости и безработицы всегда были и будут актуальны в современном обществе, тем более среди молодёжи, у которой нет опыта работы.

Для начала рассмотрим, в чём суть безработицы с теоретической стороны.

Авторы пособий по экономике трактуют безработицу как положение экономически активной части населения, характеризуемое отсутствием у людей наемной работы или законного прибыльного доходного занятия при наличии стремления иметь такое занятие и ее поиска [1, с. 157].

Гаврилин И.С, в своей статье «Проблема безработицы среди молодежи» написал, что рынок труда молодёжи является слишком насыщенным из-за того, что ежегодно школы и университеты выпускают молодых людей, нуждающихся в трудоустройстве. [5] Но работодатели не очень заинтересованы в приёме на работу выпускников из-за их низкой квалификации и неимения опыта. Не обращая внимания на то, что молодёжь является самой приспособленной частью населения к переменам видов деятельности, так же приспособлены ко многим условиям, более активны и готовы к различным условиям получения новой информации.

Вообще, «безработными» в Федеральном Законе признаются трудоспособные граждане, которые не имеют официальной работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости населения в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней. [2] При этом в качестве заработка не принимаются к сведению выплаты выходного пособия и сохраняемого среднего заработка гражданам, уволенным в связи с ликвидацией организации либо прекращением деятельности индивидуальным предпринимателем, сокращением численности или штата работников организации, индивидуального предпринимателя.

Но, если учитывать то, что молодые люди не всегда встают на учёт в центры занятости, они по факту так же остаются безработными . В связи с этим в статистических данных цифры указаны меньше, чем реальное значение числа неработающей молодёжи.

Приведём эти статистические данные за прошедший 2016 год: самый высокий уровень безработицы в России наблюдался среди недавних выпускников школ — городской молодежи в возрасте 15–19 лет (29,2%) и молодежи сельской (25,6%). Почти вдвое меньше — среди молодых людей в возрасте 20–24 лет (12,5 и 15% соответственно). Специалисты Росстата отмечают, что в среднем среди молодежи в возрасте до 25 лет процент безработных составляет 13.6%. [3]

Этот показатель является довольно высоким — почти одна пятая часть. На данное время существует тенденция к увеличению этого числа, по крайней мере в 2017 его снижения не ожидается.

Всё это из-за того, что молодёжь на рынке обладает низкой конкурентоспособностью. [4, с. 55-56] Причины этому различны:

— Асимметрия информации: работодатель, который предлагает вакансию при рассмотрении кандидата-выпускника ВУЗа без трудовой истории, не предпочитает выбирать такого кандидата, чтобы исключить в последствие рисков с потерей репутации и т.д.
— Структурное несоответствие параметров предложения труда молодых работников и спроса на их труд: квалификация, полученная выпускником не соответствует требованиям спроса на труд.
— Отсутствие опыта: молодой выпускник без опыта, почти только с теоретическими знаниями и старший опытный кадр: конечно выбор падёт на второго. Образование не формирует навыков — в этом проблема.
— Недостаточная интегрированность в профессиональной сети: молодое поколение не имеет достаточного доступа к профессиональным сетям, которые обеспечивают поиск работы.
— Внутренние рынки труда: доступ к рабочим местам за счет продвижения по карьерной лестнице, а не за счёт принятия новых работников.

Причины роста безработицы среди молодёжи:

— Мировая экономическая ситуация.
— Нехватка информации для молодёжи, тем более из малообеспеченных семей. Молодым людям в школах не предоставляют реальной информации о рынках труда и о реальных путях к развитию карьеры.
— Отсутствие опыта и трудового стажа [6, с. 14]. Выпускники учебных заведений (средних, высших) постоянно сталкиваются с этой проблемой. Работодатели не всегда рассматривают молодых выпускников на предлагаемые вакансии, переживая за результат, так как нет опыта, стажа, уверенности за качество, так же существует большой риск, связанный с деятельности неопытных работников. В последствии не нахождения работы по профессии, выпускники очень часто начинают работать не по специальности, или же долгое время оставаться в рядах безработных, испытывая финансовые трудности, иногда доходя до крайностей в виде воровства и других проблем с законом.
— Отсутствие рабочих мест, подходящих для навыков начального уровня, и в последствии их развития и продвижения по карьерной лестнице.

Существуют так же последствия молодёжной безработицы, среди которых:

— Для государства это в первую очередь убытки в виде пособий по безработице
— Потраченные государством деньги на обучение в учебном заведении оказываются просто на просто выброшенными на ветер. Это так же убытки.
— Снижается уровень Внутреннего Валового Продукта
— Ухудшения уровня жизни молодёжи

Все эти последствия для государства выливаются в немалые затраты, которые не возвращаются в бюджет. Это значит, что государство должно проводить эффективную политику в этой сфере, тем самым поддерживать молодых людей в начале их карьеры.

На сегодняшний день молодёжная политика в России нет необходимых условий, которые помогали бы в реализации правовых и социальных гарантий на труд для молодых граждан страны. Молодёжная политика на федеральном уровне не имеет стабильной и гибкой базы. Это не смотря на то, что молодёжь считают будущим нации.

Следуя из этого, сформулируем направления государственной политики в регулировании трудоустройства молодёжи [7, с. 155-160]:

— Государство должно создавать молодёжи атмосферу стабильности и защищённости
— Пересматривать и дорабатывать законодательную базу
— Корректировать политику трудоустройства молодёжи
— Перестроить образовательную деятельность Высших и Средних учебных заведений, сократив программы, которые являются не востребованными, и расширить спектр профессий, которые востребованы в современных условиях
— Так же в образовании увеличить практическую часть, возможно, с накоплением профессионального опыта, введя стажировки, большее количество часов практик
— Создавать рабочие места для молодых специалистов

Можно бесконечно выделять пути решения проблемы, но всё зависит только от того, что будет предпринимать государство для самого перспективного слоя населения — для молодёжи.

Подводя итоги, можно отметить то, что сегодняшняя молодёжь находится в положении между возможностями и желаниями осуществления своей профессиональной деятельности. Сложности в нахождении работы без опыта, но с хорошим образованиям ставят под сомнение заинтересованность государства в будущем страны, так как безработица молодёжи ведёт за собой ряды социальных проблем, таких, как, например, снижение рождаемости, разводы ввиду недостатка средств у молодых людей для обеспечения семьи, и многих других последствий.

Список литературы

1. Рофе, А. И. Экономика труда. Учебник / А. И. Рофе. — 3-е изд. доп. И перераб. − М.: КНОРУС, 2015. − 376 с.
2. Закон РФ от 19.04.1991 №1032-1 (ред. От 28.12.2016) «О занятости населения в РФ», статья 3 «Порядок и условия признания граждан безработным», [Электронный ресурс] режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/e8db22bb3d2f8269f06f80a9749a8ff61bcf8bf5/
3. Статья: «Росстат: Безработица среди молодежи в России достигает 30%» [Электронный ресурс] режим доступа: URL: http://www.examen.ru/news-and-articles/articles/rosstat-bezraboticza-sredi-molodezhi-v-rossii-dostigaet-30
4. Коршунов, А. В. Современная российская молодежь на рынке труда в условиях социально-экономической нестабильности и неопределенности / А. В. Коршунов // Теория и практика общественного развития. −2011. − № 8. − С. 54–57.
5. Статья: «Проблема безработицы среди молодёжи.» [Электронный ресурс] режим доступа:

URL: http://lawinrussia.ru/content/problema-bezraboticy-sredi-molodyozhi
6. Волонина Н.А. Безработица молодежи // Экономика, предпринимательство и право. — 2012. — № 1 (12). — с. 9-14.
7. Чернышева Н.И. Пути решения проблемы молодежной безработицы в современном обществе // Известия Тульского государственного университета. 2015. №2-1. С. 155-160.

МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Сайфидинов Борис Семенович
Ермоленко Диана Айратовна

На сегодняшний день многочисленные жители России, встретившись с недостатком денег, обращаются в микрофинансовые компании (МФО). Данные инновационные ростовщики дают "несложные и быстрые" средства под крупные проценты. При этом займы они вручают в буквальном смысле слова каждому — и учащемуся, и пенсионеру, и нетрудоустроенному.

Биржа микрозаймов не прекращает интенсивное увеличение. Только лишь с начала года размер микрозаймов увеличился уже практически в 8%, что очень опережает темпы отдельного банковского кредитования. Бешеное процветание торга МФО угрожает невозвратами и ужесточением условий к соучастникам торга, полагают специалисты.

Как уже было выше сказано, МФО растут как «грибы после дождя». На сегодняшний день они вручают физлицам как узкопотребительские займы, так и микрозаймы "до зарплаты". Первоначальные как правило предоставляются в период до полугода, однако возможно оформить и в период до 2-ух лет. Чаще в целом такого рода долг принимают в приобретение значительный домашней техники, неотложного ремонтирования авто либо жилища, лечение, путешествие и т.д. объясняют в ЦБ.

Микрозаймы "до зарплаты" вручаются в личные потребности в весьма небольшой период — с 7 дней до месяца. Подобные займы принимают в случае неотложных и внезапных финансовых затрат либо приостановок зарплаты. Проценты по ним больше, нежели по узкопотребительским займам. Достоинство "скорых денег" — темп и легкость оформления. Чаще в целом с заемщика требуют только лишь удостоверяющий личность документ, в исключительных вариантах — 2-ой документ, подтверждающий личность. Брать такого рода долг имеет значение, только лишь в случае если вы убеждены, что несомненно можете его возвратить.

Население Российской федерации начали больше прибегать за займами в микрофинансовые компании , никак не стараясь приобрести кредит в банке. О данном подтверждают сведения Объединенного кредитного бюро (ОКБ). Согласно результатам первого квартала 2017 года каждый 3-ий займ в секторе беззалогового отдельного кредитования был выдан МФО. Размер рынка микрозаймов с начала года увеличился сейчас в 7,8% и собрал 248 миллиардов руб., а количество выданных за квартал ссуд (в том числе займы, сделанные микрофинансовыми кредитными кооперативами и ломбардами) равняется 5 миллионов штук. Интенсивное увеличение прослеживается по крайней мере в последние 2 года, подтверждают сведения отчета. В 2015-2016 года биржа каждый год возрастала в 50%.

Но нужно ли прибегать к микрофинансовым организациям? Ведь процент у них просто чудовищный. Да и данные статистические показатели отзывов говорят о МФО больше сугубо, нежели хорошо. Есть факты , что после обращения в МФО с их стороны могут быть противозаконная деятельность, хамство, угрозы с сопровождением физической расправы,

порча имущества и тд. Роспотребнадзор собирается исследовать рыночную практику и достичь ликвидации нарушений. «Зачастую попадаются случаи, если у кредиторов повторяются одни и те же нарушения в том числе и по тем ситуациям, если ранее сформирована утвердительная судебная практическая деятельность в выгоду их клиентов.»

Так стоит ли брать «в долг» у этих вымогателей и бандитов? Эксперты рекомендуют не брать. Но даже если вы решили взять у них кредит, то лучше стоит хорошенько взвесить все риски.

Первое что нужно Вам сделать, это удостовериться в легальности этой организации. Микрофинансовые компании — это полулегальные компании, поручением которых считается спутать и перехитрить заемщиков, ободрав их «вплоть до ниточки».

Следующее, на что вам нужно обратить внимание, что займы в таких организациях баснословно дорогие. Приводятся примеры чудовищных процентных ставок; постоянно повествуются ситуации, в которых кредитозаемщик взял 10 000 руб., а предоставить обязан 100 000 руб.

Микрофинансовые организации «выбивают» из клиентов просроченные долги. Работники МФО –преступные личности, которые используют насильственные способы при взыскании задолженности с неплательщиков. Они никак не функционируют в рамках закона.

Кредит в МФО приобретают только лишь неблагонадежные жители. МФО — это корпорация, в какую нужно прибегать только в случае последней потребности. С данной теории и вывод, что в микрофинансовых организациях принимают микрозаймы только неблагополучные жители. Согласно статистике клиентами МФО становятся жители с низкой степенью заработка, либо с заработком ниже среднего. Чаще всего это сотрудники не бюджетной области, или служащие частных учреждений, в которых зачастую зарплату могут и задержать.

МФО ни одному человеку не отказывают — они вручат микрозаймы абсолютно всем желающим. МФО вручат микрозаймы абсолютно всем стремящимся, в этом количестве нетрудоустроенным, личностям, ведущим асоциальный образ жизни, недееспособным жителям и т. д. В ходе оформления микрозайма МФО не запрашивают данные о заработках, затратах и обязанностях клиента, месте его деятельности, числе иждивенцев, одним словом, никак не проверяют роль деятельности заемщика.

На самом деле парадокс для обывателя в том, что в кризисе делают деньги банки, МФО, ломбарды, денежные кооперативы и другие финансовые учереждения. Для финансово знающего лица микрозайм это не спасение. Поэтому, хорошенько задумайтесь, прежде чем попасть в процентную кабалу.

Список литературы

1. https://klops.ru/news/financial_literacy/124708-chem-opasny-zaymy-v-mikrofinansovyh-organizatsiyah
2. https://www.audit-it.ru/news/finance/905463.html
3. http://otzovik.com/reviews/mikrofinansovaya_organizaciya_domashnie_dengi/

4. http://www.npmir.ru/mif-mfo.php
5. http://antiko22.info/vse_novosti/mikrofinansovye_organizacii_plohie_no_horoshie/
6. http://zaym-go.ru/mikrofinansovye-organizacii/
7. https://srochnyi-mikrozaim.ru/post.html?id=172
8. http://9cr.ru/rubrika-mikrozaymy/osnovnaya-opasnost-i-riski-mikrofinansirovaniya
9. http://microzaim-na-kartu.ru/bystrye-dengi-v-chyom-podvox-mikrozajmov.html
10. http://xn----7sblcetlo2bx.xn--p1ai/%D0%BD%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D0%BC%D1%84%D0%BE.html

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ

Сахновская Ольга Евгеньевна
Ершова Елена Владимировна

Транспортная отрасль является одной из важнейших отраслей страны и одной из самых зависимых от состояния экономической ситуации. Анализ статистических данных показывает, что в течение последних 5 лет грузооборот и пассажирооборот страны, так же как и валовой внутренний продукт, находятся в отрицательной динамике. Не смотря на снижение показателей, количество пользователей и потребителей услуг транспортной сети России растет ежегодно. Данные статистики свидетельствуют об увеличении частного капитала в транспортной отрасли. Следовательно, отрасль является привлекательной с точки зрения частных инвесторов, но в то же время это означает снижение государственного регулирования отрасли. Изменение таких показателей как среднегодовая численность работников, наличие основных фондов, объем платных услуг населению и др. показателей в течение последних нескольких лет не является значительным, т.е. можно сделать вывод о стабильности в отрасли.

Однако если по транспортной отрасли в целом можно наблюдать прирост основных социально-экономических показателей, то по автотранспортному кластеру наблюдается значительное количество проблем. Согласно статистическим данным количество транспортных предприятий за последние 3 года снизилось на 25%, в деятельности сухопутного транспорта на 32%. Эти показатели объясняются тем, что, несмотря на рост спроса услуг, деятельность пассажирских автотранспортных предприятий оказывается убыточна, и, начиная с 2014 г., снизился объем экспортных грузоперевозок из-за введения экономических санкций.

Социально-экономические показатели в автомобильной отрасли следует дифференцировать по назначению перевозок: грузоперевозки и пассажироперевозки. Выделяют такие показатели как: количество перевезенных грузов (пассажиров), грузооборот, пассажирооборт, темпы роста и темпы прироста, рассчитанные в процентах по отношению к предыдущему периоду, доли автомобильного транспорта в объеме коммерческих перевозок, степень износа основных фондов, аварийность и др.

Анализ данных показывает, что по показателям грузооборот и пассажирооборот автомобильный транспорт занимает третье место среди других видов транспорта, но по всем показателям объемов перевозок — первое.

Динамика доли перевозок пассажиров разными видами транспорта по отношению к общему объему перевозки пассажиров транспортом общего пользования представлена на рисунке 1.

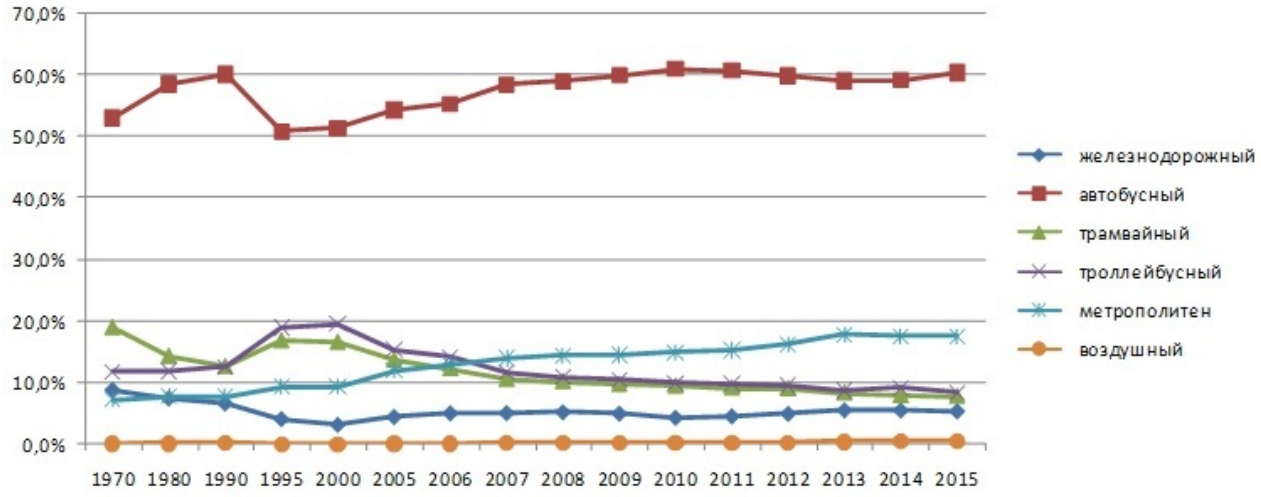


Рисунок 1. График изменения доли перевозок различными видами транспорта, в %

Автомобильный (автобусный) вид транспорта лидирует по показателям «доля перевезенных грузов», «доля перевезенных пассажиров», «объем коммерческих перевозок». Несмотря на то, что с 2012 г в структуре коммерческих перевозок грузов и пассажирооборота доля автомобильного транспорт уменьшилась, данный вид транспорта занимает значительную долю всех перевозок. Снижение показателя доля автомобильного транспорта в объеме коммерческих перевозок грузов может быть объяснимо за счет снижения объемов строительного сектора, снижения импорта товаров, высоких цен на услуги дальнобойщиков и менее выгодных схем тарификации при международных перевозках по сравнению с железнодорожным транспортом.

Для определения факторов, оказывающих влияние на финансовое состояние предприятий автомобильного транспорта, необходимо рассмотреть показатели «степень износа основных фондов» и «аварийность». Высокая аварийность и степень износа основных фондов обуславливают необходимость повышения затрат на безопасность и ремонт основных средств соответственно. Динамика степени износа основных фондов на разных видах транспорта представлена в таблице 1. Согласно данным степень износа основных фондов на автобусном транспорте увеличилась на 7% с 2010 г., это обозначает, что обновление транспортных средств организаций муниципальной собственности не происходит, в то время как степень износа фондов грузового атвотранспорта увеличилась на 2,5%, а значит, коммерческие организации стараются обновлять фонд транспортных средств.

Таблица 1. Степень износа основных фондов разных видов транспорта [1, с. 20]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Транспорт — всего, в %	32,9	34,7	36	37,6	39,6	41,1
деятельность железнодорожного транспорта, в %	28,9	30,4	33	32,8	34,3	36,3
деятельность автомобильного (автобусного) пассажирского транспорта, в %	52,7	55,3	56,2	55,5	55,7	59,2
городской электрический транспорт	14,3	15,6	16,3	16,9	16,4	17,4
деятельность автомобильного грузового транспорта, в %	45,9	42,1	45,4	44,8	47,5	48,4
транспортирование по трубопроводам, в %	32,1	34,7	37,4	34	33,4	38,2

деятельность морского транспорта, в %	32,1	34,7	37,4	34	33,4	38,2
внутренний водный транспорт	60,9	50,7	48,4	53,6	53,9	56,8
деятельность воздушного транспорта, в %	47,7	45	39	40,9	45,2	44,3

По степени износа автомобильный транспорт занимает первое место, следовательно, данный вид транспорта нуждается в дополнительном финансировании для обновления основного подвижного состава.

Высокая степень износа автомобильного транспорта определяет высокую долю затрат на ремонтные работы и материалы. Следовательно, повышается себестоимость услуги. Высокая степень изношенности также влияет на дорожно-транспортную безопасность. Динамика показателей аварийности, таких как число происшествий и количество погибших, представлена в таблице 2.

Таблица 2. Число происшествий на транспорте и пострадавших в них

	2012	2013	2014	2015	2016
	Железнодорожный транспорт общего пользования				
Число происшествий	1	17	15	17	12
Погибло, человек	-	2	8	3	-
	Автомобильный транспорт				
Число происшествий, в тыс.	203,6	204,1	199,7	184	172,7
Погибло, тыс. человек	28	27	27	23,1	20,2
	Морской транспорт				
Число происшествий	19	33	36	49	47
Погибло, человек	10	1	2	12	9
	Воздушный транспорт				
Число происшествий	38	30	38	41	52
Погибло, человек	90	102	59	60	59

Аварийность на автомобильном транспорте влечет за собой увеличение страхования, увеличение расходов на повышение квалификации персонала, увеличение расходов на обслуживание дорожно-транспортных происшествий.

Наибольшее количество предприятий транспортной отрасли занимается грузоперевозками. Так, И.С. Туревский в своей книге «Экономика отрасли: автомобильный транспорт» отмечает, что грузовой автомобильный транспорт мира выполняет 80% общего мирового объема грузовых перевозок» [2, с. 5]. Однако, несмотря на потребность выполнения данной функции, именно в данной подотрасли 29,3% предприятий являются убыточными, из них 24 % составляют крупные и средние предприятия.

Статистические данные динамики соотношения количества прибыльных и убыточных организаций свидетельствуют о том, что в автомобильной отрасли в течение последних трех лет деятельность большинства организаций пассажирских перевозок также остается убыточной.

Для более детального анализа финансового состояния предприятий автотранспортной отрасли

и выявления финансовых проблем, рассмотрим основные финансовые показатели транспортной отрасли.

Доля налоговых поступлений автомобильного вида транспорта составляет 32% и является максимальной среди других видов после вспомогательной деятельности, следовательно, данный вид деятельности необходимо развивать. С другой стороны, высокая доля поступлений свидетельствует о высокой налоговой нагрузке, что ограничивает инвестиционные возможности и снижает эффективность деятельности предприятий.

Для более детального анализа современного состояния предприятий транспортной отрасли необходимо рассмотреть показатели финансового результата, а также уровень рентабельности этих предприятий. Значения показателей финансового результата представлены в таблице 3. Значения показателей рентабельности продукции и активов предприятий разных видов деятельности представлены в таблице 4.

Таблица 3. Финансовые результаты транспорта в целом и автомобильных транспортных предприятий [5]

	2011	2012	2013	2014	2015
Выручка, млрд. руб.					
Транспорт весь	6020,1	6796,1	7423,5	8408,5	9536,3
Пассажирский сухопутный транспорт	272,9	293,7	334,5	358,4	381,5
Автобусный	145,9	157,6	187,4	193,4	198,3
Автомобильный грузовой	408,7	565,0	685,8	806,3	946,0
Уровень рентабельности перевозок, в %					
Транспорт весь	10,6	10,4	9,3	6,7	6,9
Пассажирский сухопутный транспорт	-9,9	-11,4	-10,7	-14,7	-17,2
Автобусный	-12,3	-15,4	-16,0	-14,6	-17,4
Автомобильный грузовой	5,3	5,4	9,1	5,7	6,0
Прибыль (убыток) до налогообложения, млрд. руб.					
Транспорт весь	417,2	518,8	405,8	233,8	211,8
Пассажирский сухопутный транспорт	-2,6	2,7	-5,3	-35,5	-27,9
Автобусный	-63,2	-15,5	-46,6	-129,3	-133,2
Автомобильный грузовой	118,8	188,3	209,4	167,2	209,8

Выручка от перевозки грузов и пассажиров возрастает, начиная с 2011 г, однако пассажирские перевозки прочего сухопутного транспорта остаются убыточными, в частности, автобусный транспорт, подчиняющегося расписанию, городского электрического транспорта, такси. Аналогично выручке наблюдается рост прибыли до налогообложения грузового автомобильного транспорта. Однако уровень рентабельности пассажирских перевозок является очень низким и существенных изменений в течение последних лет не наблюдается. Данные факты свидетельствуют о низких доходах автотранспортной отрасли и высокой себестоимости деятельности. Наиболее детально показатели рентабельности в разрезе разных видов транспорта представлены в таблице 4.

Таблица 4. Рентабельность продукции, услуг и рентабельность активов [3]

	Рентабельность							
	проданных товаров (работ, услуг)				активов			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Транспорт — всего	7,8	6,7	5,5	7,7	4,3	3	1,5	1,2
в том числе по видам деятельности:								
железнодорожный транспорт	5	4,6	2,5	3,7	2,5	0,8	-0,6	0,8
автобусный пассажирский транспорт	-13,6	-11,3	-15,5	-15,2	-1,1	-2,6	-6,7	-6,8
городской электрический транспорт	-10,4	-13,4	-15,9	-15,7	0,3	0,1	0	-0,3
автомобильный грузовой транспорт	4,4	4,4	4,1	3,6	5,6	4,9	3,3	3
морской транспорт	-1,2	1,2	7,7	12	1,8	0,6	-8,4	3,5

Анализ данных показывает, что автомобильный транспорт является самым востребованным видом транспорта в России. Доля предприятий автомобильного транспорта, занимающихся грузоперевозками и перевозкой пассажиров, находящихся в государственной и муниципальной собственности, составляет 4,5% и 79,4% соответственно. При этом доля убыточных предприятий преобладает именно в автомобильном транспорте и соответствует уровню 45 % в среднем. Рентабельность активов в течение последних 10 лет является отрицательной, из таблицы 2.9 видно, что рентабельность продукции и активов на предприятиях автомобильного транспорта оказывается отрицательной вследствие убыточности перевозки пассажиров. Низкая рентабельность предприятий транспортной отрасли обуславливает необходимость внедрения эффективной системы внутреннего финансового контроля для оптимизации финансовых потоков на предприятии и повышения финансовых показателей хозяйственной деятельности.

Одной из причин, влияющих на значение уровня рентабельности предприятий, занимающихся пассажироперевозками, являются фиксированные тарифы на транспортные услуги. Из таблицы 2.8 видно, что среднее значение уровня рентабельности 2011-2013г. составило -10,6%, а в 2014-2015г. — -15,95%, при этом существенного падения выручки не наблюдается. Одной из причин низкой рентабельности данного вида предпринимательства является отсутствие платежеспособного спроса. Начиная с 2006 г. можно отметить резкий рост легковых автомобилей в собственности граждан и уменьшение количества автобусов общего пользования. Постоянный рост, находящихся в собственности транспортных средств, свидетельствует об увеличении доступности легковых автомобилей для различных социальных слоев. При анализе статистики среднедушевых доходов 2013-2016 г. и количества автомобилей в собственности граждан можно сделать вывод, что среднестатистический россиянин предпочитает приобрести транспортное средство, т.к. это повышает уровень комфорта и мобильность в повседневной жизни. Следовательно, спрос на общественные транспортные услуги снижается в течение последних нескольких лет. Основными потребителями транспортных услуг остаются льготные категории граждан: студенты, пенсионеры, военнослужащие, сотрудники полиции.

Одной из причин, влияющих на значение уровня рентабельности предприятий, занимающихся пассажироперевозками, является высокая себестоимость.

Общая структура затрат на предприятии транспортной отрасли в 2012-2016 г. представлена на

рисунке 2.

Рисунок 2. Структура затрат на автотранспортном предприятии в 2012 и 2016 г., в %

Использование топлива составляет около 10% затрат на предприятии транспортной отрасли, однако, для предприятий автомобильной отрасли, удельный вес расходов на топливо в структуре транспортных затрат составляет 25% в 2012 г. Следовательно, одним из факторов влияния на рентабельность предприятия является зависимость предприятия от колебания цены топлива. Остальные затраты: заработная плата, социальный налог, сырье и материалы — на мой взгляд, не следует выделять в качестве факторов влияния, т.к. волатильность стоимости этих затрат является не существенной (на пример, индекс цен на шины колеблется в пределах 103-109 % в 2011-2016 г).

Одной из причин низкой рентабельности предприятий автомобильного грузового транспорта являются задержки и невозврат дебиторской задолженности.

В транспортной отрасли показатель общей кредиторской задолженности составляет 34,9% всех обязательств предприятий, при этом именно основная доля данного вида долга является просроченной — 78,3%.

При этом в транспортной отрасли в 2016г. показатели удельного веса просроченной задолженности перед поставщиками и подрядчиками являются одними из высоких. На предприятиях грузового автомобильного транспорта доля задолженности перед подрядчиками составляет 84%, на предприятиях пассажирского транспорта — 27%. На предприятиях грузового транспорта показатель просроченной задолженности перед подрядчиками растет, начиная с 2012 г.. Рост удельного веса свидетельствует о повышении риска погашения задолженности, как следствие, возникновении штрафных санкций.

Высокие показатели удельного веса предприятий, имеющих просроченную задолженность, свидетельствуют о высоких рисках предпринимательской деятельности в области автомобильного транспорта. Об этом же свидетельствует статистика дел по возврату дебиторской задолженности третейских судов предприятий грузового транспорта. Одной из причин невозврата дебиторской задолженности является отсутствие штрафных санкций и графика платежей в договорах с клиентами организации.

Для решения данных финансовых проблем необходимо проведение внутреннего финансового контроля и грамотный анализ факторов влияния на показатели платежеспособности и ликвидности в динамике.

Основной метод финансирования обновления транспортных средств автотранспортных пассажирских предприятий — метод государственного финансирования в большей части за счет средств региональных бюджетов в виде финансовой помощи, разработки целевых программ и субсидирования процентной ставки по банковским кредитам или лизингу.

Основные инвестиции в развитии транспортной отрасли осуществляются в рамках проектов развития других видов подотраслей. Основная доля финансирования выделена на реконструкцию дорожного хозяйства, развитие и поддержание объектов инфраструктуры в работоспособном состоянии.

Согласно данным Министерства Транспорта на развитие автомобильной отрасли выделяется минимальное количество средств, основное финансирование ≈ 50% направлено на выполнение мероприятий в рамках подпрограммы «Автомобильные дороги». Реализация данной программы может быть повысит эффективность деятельности предприятий автомобильного транспорта по оценкам экспертов на 25-30%. Однако, по оценкам экспертов предприятий автодорожное хозяйство нуждается в значительно большем объеме финансирования, а значит, кардинальных изменений в эффективности деятельности автомобильного транспорта ожидать не приходится.

Т.к. автомобильная отрасль получает недостаточное финансирование и количество мероприятий, запланированное до 2018 г. (согласно данным Министерства Транспорта РФ) минимально, то необходимо повышать эффективность имеющихся финансовых средств автомобильного транспорта в рамках существующих возможностей. Одним из методов повышения эффективности является внедрение финансового мониторинга и контроля. Следовательно, проведение эффективного финансового контроля и мониторинга для организаций автомобильной отрасли является одной из важнейших задач повышения эффективности деятельности транспорта.

Итоги по анализу финансового состояния предприятий автотранспортной отрасли: недостаточное финансирование, высокая доля износа основных средств, высокие издержки на топливо, отсутствие финансовой устойчивости и платежеспособности. Более подробно проблемы и факторы, сдерживающие развитие предприятий автотранспортной отрасли приведены на рисунке 3.

Рисунок 3. Проблемы и факторы, сдерживающие развитие отрасли

Снизить влияние факторов на эффективность деятельности организации автомобильного транспорта можно с помощью внедрения эффективной системы внутреннего финансового контроля.

Внедрение системы внутреннего финансового контроля при данной ситуации позволило бы обнаружить «узкие» места, снизить излишние расходы на ремонтные работы потребление горюче-смазочных материалов, выявить возможности повышения самофинансирования, снизить себестоимость и повысить финансовые показатели хозяйственной деятельности предприятия [3].

Исходя из анализа сущности внутреннего финансового контроля и специфики автотранспортной отрасли, можно определить, что внутренний финансовый контроль должен достигать следующие цели:

1. Обеспечение достоверности, прозрачности финансовой отчетности и законности совершаемых операций
2. Достижение сохранности и эффективности использования активов
3. Выявление и ликвидация задолженностей и недостач
4. Минимизация налогообложения

Текущая система внутреннего финансового контроля на автотранспортном предприятии предполагает достижение только цели № 1, т.е. деятельность направлена на обеспечение законности совершаемых операций и достоверности отчетности. При этом цель сохранности и повышения эффективности использования активов не достигается. Финансовый анализ контролируемых показателей не проводится. Основные проблемы предприятия — убыточный характер деятельности или низкая рентабельность деятельности — остаются нерешенными.

Одними из основных проблем организации внутреннего финансового контроля на предприятиях автомобильного транспорта являются следующие:

— Отсутствие грамотной организации финансового контроля за договорными обязательствами: правильное заключение договора, наличие схемы поступающих платежей.
— Отсутствие методов воздействия на соблюдение кассового плана, т.е. отсутствие методик для урегулирования сложных ситуаций при несоблюдении бюджетов во внеплановых ситуациях.
— Отсутствует система мотивации и обучения персонала, позволяющая повысить качество проводимого контроля за счет внутреннего потенциала сотрудников организации и повышения их профессионализма.

Данные проблемы могут быть решены с помощью ввода следующих методов контроля [4]:

— Контроль и анализ юридических документов: контрактов с поставщиками и заказчиками, трудовых договоров с материально-ответственными лицами. Предложение графика платежей и системы штрафов в случае нарушения финансовых обязательств, прописываемых в договорах.
— Проведение частой инвентаризации ресурсов. По текущим оценкам инвентаризация проводится на предприятии 1 раз в год или при особых обстоятельствах, к примеру, смена главного бухгалтера на предприятии. Рекомендуется повысить данный показатель с целью обнаружения хищений, недостач и т.д.
— Проведение постоянного финансового контроля, регулярное сравнение показателей с плановыми или бюджетными показателями для выявления отклонений и разработки рекомендаций
— Контроль профессиональных знаний, навыков и умений, контроль проведения моральной мотивации, оценка внутреннего потенциала сотрудников в результате контроля, предложения по реализации внутренних ресурсов в системе проводимого финансового контроля (к примеру, внесение предложения сотрудникам разработать дополнительные методики, модели контроля)

Таким образом, внедрение системы внутреннего финансового контроля должно помочь организациям автомобильного транспорта в реализации следующих целей: повышение рентабельности организации, увеличения обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами, обеспечение уровня абсолютной финансовой устойчивости.

Список литературы

1. Статистический сборник «Транспорт и связь», 2016.
2. Туревский И.С. Экономика отрасли: автомобильный транспорт. –М. : Форум, Инфра-М, 2011.
3. Финансовый анализ : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под общ. ред. И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. — М. : Издательство Юрайт, 2016.
4. Финансы и кредит : учебник / А. О. Смирнов, В. А. Береговой, О. Е. Сахновская, Л. П. Харченко. СПб : СПбГИЭУ, 2012.
5. Информационный портал Федеральной Службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ БЕЗОТХОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Ознобихина Анна Руслановна
Сайфидинов Борис Семенович

Экологи давно обеспокоены проблемой пагубного влияния на окружающую среду всех сфер производства. Помимо того, что на данный момент пытаются организовать эффективные способы для того, чтобы утилизировать опасных отходов, разрабатывают варианты как снизить ущерб экологической обстановки. Снижение выброса отходов позволяет не только сократить вред инфраструктурных объектов, но и повысить предприятию экономическую результативность.

В 1979 году было назначено понятие "безотходная технология", которое означает применение методов, средств и знаний на практике. Нужна такая технология для того, чтобы защитить окружающую среду и создать условия которые будут подходить для применения природных ресурсов.

В 1984 г. приняли более точное определение: «Безотходная технология — это такой способ производства продукции, при котором наиболее рационально и комплексно используются сырье и энергия в цикле сырьевые ресурсы — производство — потребитель — вторичные ресурсы — таким образом, что любые воздействия на окружающую среду не нарушают её нормального функционирования».[9] Когда внедрили малоотходную и безотходную технологии, поняли, что это оказалось самым верным способом для развития промышленного и сельскохозяйственного производства.

Несмотря на то что безотходное производство полезно, но данный процесс весьма длителен и затруднительный в реализации. Малоотходное производство является его промежуточной фазой. Что же из себя представляет этот процесс? Малоотходное производство — полезный производственный процесс, потому что его последствия никак не влияют на экологию и воздушную среду.

Чтобы регулировать современную государственную политику в обращениях с отходами, в разные годы вводят, а после постепенно редактируют четыре федеральных закона:

1. О санитарно — эпидемиологическом благополучии населения" (направлен на обеспечение санитарно — эпидемиологического благополучия населения, ред. 3 июля 2016г);[2]
2. Об охране окружающей среды" (говорится о том, что каждый человек имеет право на хорошую окружающую среду, но при этом обязан сохранять её и бережно относиться к её богатствам, ред. 3 июля 2016г.);[3]
3. Об экологической экспертизе" (данный Федеральный закон направлен на реализацию конституционного права граждан на благоприятную окружающую среду посредством предупреждения негативных воздействий хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду, ред. от 30 декабря 2008г.);[4]
4. Об отходах производства и потребления"(говорит о том как нужно обращаться с отходами

производства и потребления в целях предотвращения вредного воздействия отходов на здоровье человека и окружающую среду, а также о вовлечении таких отходов в хозяйственный оборот в качестве дополнительных источников сырья, ред. 30 декабря 2008г.).[1]

Все заводы и фабрики, на данный момент, стремятся к использованию безотходного производства, но при организации такой полезной технологии, как нам кажется, необходимо учитывать следующие обязательные факторы:

— как можно сильнее уменьшить количество отходов;
— если отходы остаются, то обязательно вовлекать их в хозяйственный оборот;
— технологические процессы должны быть безостановочными;
— все производственные процессы осуществлять при минимальных этапах;
— если в результате выделяется теплота, то в будущем она обязательно должна будет эффективно использована.

При выполнении вышеназванных условий, безотходное производство будет налажено. Это приведёт к существенным снижениям затрат на сырьевые запасы, а это отразится на себестоимости. Себестоимость — оценка, выраженная в деньгах, участвующих в производстве: продукции, ресурсов, материалов, топлива, основные фонды, трудовые ресурсы и т. д. В итоге сё это приведёт к самому главному — росту прибыли.

Любое производство не обходится без большого количества вредных отходов. Сельскохозяйственная отрасль является одной из таких, а это значит, что нужно решать проблему, но как?

Одной из основных проблем, в сельском хозяйстве, является переработка и обеззараживание большого количества органических удобрений, на различных комплексах для выращивания животных и птиц, потому что они эксплуатируют много вредных удобрений, которые портят экологию, а также их сложно в будущем перерабатывать.

Для этой проблемы нашли оптимальное решение — компостирование. Это является наиболее рациональным и выгодным способом переработки органических удобрений. Такой способ позволяет получить значащий продукт, который позже возможно применять как удобрение для почвы.

Помимо компостирования, также активно используют способ анаэробного сбраживания. Анаэробное сбраживание проходит без кислорода стадийным способом с помощью белковых молекул, микробов и различных групп состоящих из микроорганизмов. Процесс осуществляется при температуре 30—35 °С, а объём процесса колеблется примерно 5—30 суток, и зависит всё от следующих факторов: из чего состоит сырьё, как его перемешивать и на сколько он влажный. [5 С.260]

Достаточно широко в промышленности и сельском хозяйстве применяют аэробный способ переработки отходов, который также протекает при помощи микроорганизмов. Такой метод используют для очистки сточных вод. Как же проходит этот процесс? В биоферментере создаются нужные условия для неистового роста аэробных бактерий. Длительность процесса около недели при температуре примерно 60—70 °С, а в результате получаем массу темного

цвета со значительным содержанием питательных веществ. Готовый продукт, получивший название "фермвей", например, используют в России как органическое удобрение для растений.

Из-за любого производства ухудшается качество воздуха, а это ещё сильнее влияет на экологию. А каждый человек хочет дышать только чистым и свежим воздухом. Поэтому для очистки воздушной сферы применяют различные способы, рассмотрим их подробнее.

Широко распространение для решения этой проблемы получили —*биологические фильтры*. Такие фильтры поглощают различные газы, которые пагубно влияют на экологическое состояние среды. В связи с этим степень очистки запахов достигает максимума.

Биофильтры считаются самой недорогой аспирационной системой, а это существенная экономия. Аспирационная система — эффект «засасывания», который достигается путём понижения давления или же создание вакуума. Они не создают проблемы, такие как: повторная дезинфекция воздуха и почвенных вод, а также не выделяют при работе химические вещества или опасные соединения. В 1990 году американский исследователь Кутер выяснил, что траты на биофильтр существенно меньше, чем при сжигании использованных газов, или чем при углеочистке.

По моему мнению, важно внедрение биологических фильтров, потому что с помощью них возможны решения ряда проблем:

— Очистка воздуха;
— Создание комфортных условий для проживания;
— Сокращение заболеваний животных/людей;
— Улучшение качества производимой продукции.

Мы подробно рассмотрели способы безотходного производства и как оно влияет на экологию и намного сокращает затраты на различные продукты. Подробнее рассмотрим в каких отраслях, по моему мнению, следует применять безотходное производство.

Первой по важности отраслью является сельское хозяйство. В этой сфере безотходность наиболее легко поддаётся преобразованиям в плане использования средств. Это связано с тем, что продукты, которые производятся без химических и искусственных добавок, находятся в основе доброй части отходов. Например, безотходность отражается в том, что компост, навоз и прочие материалы используются повторно. После из этих отходов образовывают сырьевую базу для удобрения растений.

Особенно много отходов остаются в металлургии. Они занимают большие территории, при этом загрязняя почву и воздух. А все затраты на хранение и транспортировку заметно влияют на себестоимость продукции. Поэтому сфера использует безотходность в процессе проектировки комбинатов, которые занимаются переработкой черных и цветных металлов, куда вовлекаются отходы любого агрегатного состояния. Из отходов с комбинатов, выпускающих готовые строительные материалы, кладут дорожные покрытия, формируют блоки для стен и делают закладки для шахт.

Последняя отрасль, которая также важна — энергетика. Сможем ли мы прожить без неё?

Конечно, нет, потому что в настоящее время энергетические ресурсы являются неотъемлемой частью производства. Специалисты озадачены вопросом широкого применения методов для сжигания топлива. Решение нашли в использовании сыпучего зернистого материала, который назвали "кипящий слой". Он способствует тому, чтобы в выпускаемых газах содержалось наименьшее количество загрязняющих веществ.

В данной сфере осваиваются разработки, которые направлены на очистку выбросов от оксидов серы и азота, потому что они отрицательно влияют на биосферу и здоровье человека. Изменяются подходы к техническому снабжению предприятия, а можно точно сказать, что современные технологии в этом отношении развиваются прекрасно. К примеру, пыле очистное оборудование используется с большим коэффициентом полезного действия, после образуется зола которую используют в сферу строительства, как ингредиент для бетонных растворов.

Однако из всего вышеизложенного может возникнуть вопрос, какие части материалов и сырья, могут быть захоронены или храниться довольно длительное время? В России уже имеются показатели оценки безотходности в ряде отраслей промышленности.

Как пишут авторы книги «Экология: конспект лекций», что в угольной промышленности, а, как известно, одним из самых экономичных и сложных, является процесс добычи угля, *коэффициент безотходности* производства высчитывается по следующей формуле:

Кп = 0,33(Кт + Кж + Кг),

где Кт, Кж и Кг — коэффициенты использования образующейся при горных работах породы, заодно забираемой воды при добыче сланца(угля) и использования пылегазовых отходов.[7]

На Урале стараются использовать безотходное производство в ряду предприятий, которые активно развиваются на данный момент. Например, Накануне.RU (новостной обозреватель) сообщил, что: «...в департаменте информационной политики губернатора, на Среднем Урале в 2016 году было запущено новейшее экологичное и безотходное производство изоляционных строительных материалов и упаковки. В качестве сырья предприятие — производитель использует вспененный полипропилен и полиэтилен. Производственную площадку компании "Пенотерм", расположившуюся на свободных площадях "Уральского электрохимкомбината" (Росатом) в Новоуральске<...>

Предприятие оснащено самыми передовыми производственными машинами, которые позволяют из сырья (полипропилен и полиэтилен) изготавливать: упаковку для электроаппаратуры, подложку под ламинат, изоляционные материалы и другие конечные товары. При этом предприятие никак не влияет на экологию, <...>».[6]

В России полностью безотходные производства уже давно имеются. Например, в течение достаточного количества лет Волховский глиноземный завод, расположенный в г.Волхов, Ленинградской области, и Пикалевский глиноземный завод, который расположен в г.Пикалево, Ленинградской области, в нём нефелин перерабатывают на глинозем, а соду и цемент практически по безотходным технологическим схемам. Стоит заметить, что эксплуатационные затраты которые идут на производство на 10–15 % ниже чем затраты при других промышленных способах. [9]

Можно подытожить тем, что безотходная технология в настоящий момент активно внедряется в современное производство. Все заводы и фабрики, без исключения, обязаны использовать безотходные технологии, дабы избежать ухудшение экологии: загрязнение биосферы, водных ресурсов, земельных ресурсов и т. д. Эту проблему нельзя бойкотировать, а разрабатывать новые пути решения. Потому что мы хотим дышать экологически чистым воздухом, чтобы ходить по улицам была намного приятнее. Безотходное производство способствует не только чистоте, но и внушительной экономии средств.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ "Об отходах производства и потребления" от 30 декабря 2008 года N 309-ФЗ
2. Федеральный закон РФ "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения" от 3 июля 2016 года N 305-ФЗ
3. Федеральный закон РФ "Об охране окружающей среды" от 3 июля 2016 года N 358-ФЗ
4. Федеральный закон РФ "Об экологической экспертизе" от 30 декабря 2008 года N 309-ФЗ
5. Малофеев В. И. Социальная экология. Учебное пособие. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. - 260 с.
6. На Среднем Урале запущено новейшее экологичное и безотходное производство стройматериалов и упаковки // Накануне.RU - новости URL: http://www.nakanune.ru/news/2016/8/4/22443581(дата обращения: 04.05.17)
7. Лекция 16: Концепция производства // Н.В. Гусакова, А.И. Забалуева, В.В. Румянцева. Экология: конспект лекций URL: http://ekolog.org/books/6/15.htm(дата обращения: 04.05.17)
8. Основные направления безотходной и малоотходной технологии // Статья: Безотходное производство 2 URL: http://www.ronl.ru/stati/ekologiya/861828/(дата обращения: 05.05.17)
9. Малоотходные и безотходные технологии: определение, описание, проблемы и принципы // FB - информационно-развлекательный сайт URL: http://fb.ru/article/250535/maloothodnyie-i-bezothodnyie-tehnologii-opredelenie-opisanie-problemyi-i-printsipyi(дата обращения: 05.05.17)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сайфидинов Борис Семенович
Вежлев Дмитрий Андреевич

На сегодняшний день противостояние производителей товаров и услуг в борьбе за получение прибыли — естественный процесс на любом рынке. Конкуренция, как определяющая характеристика рынка, оказывает сильное влияние на экономику предприятия, заставляя его превосходить конкурентов, следовательно, быть конкурентоспособным.

Конкурентоспособность — это способность определённого объекта или субъекта отвечать запросам заинтересованных лиц в сравнении с другими аналогичными субъектами и/или объектами. Объектами могут быть товары, предприятия, отрасли, регионы (страны, области, районы). Субъектами могут выступать потребители, производители, государство, инвесторы.[2,с.37].

Конкурентоспособность предприятия является широким по своему содержанию понятием и зависит не только от качественных и ценовых характеристик продукции какого-либо предприятия, но и от уровня менеджмента, финансового менеджмента, маркетинга, наличия инноваций и инвестиционной составляющей в деятельности фирмы. Помимо перечисленного, на конкурентоспособность влияет конъюнктура, которая сложилась на том или ином рынке, степень конкуренции со стороны других предприятий, функционирующих на данном рынке, материально- техническое обеспечение фирмы, квалификация и мотивация сотрудников.

О высокой конкурентоспособности предприятия могут говорить такие явления как: потребители удовлетворены и готовы неоднократно покупать продукцию или услуги этой компании, отсутствие претензий со стороны общества, государства, акционеров, партнеров этого предприятия, престижность работы на данном предприятии

«Конкурентоспособность товара может рассматриваться как степень привлекательности товара для потребителей, которая определяет возможность удовлетворения целого комплекса их требований»[3,с.32].

Конкурентоспособность предприятия проявляется на экономическом рынке в виде конкурентоспособности продукции данного предприятия. Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия экономистами рассматриваются как часть и единое целое.[4,с.96-97].

Многие специалисты в сфере маркетинга делят конкурентоспособность на четыре вида:

— товарный (к данному виду относятся товары, работы и услуги);
— микроуровень (к данному виду относятся товаропроизводители, организации, предприятия и фирмы);

— мезоуровень (к данному виду относятся объединения товаропроизводителей, организации, предприятия и фирмы);
— макроуровень (к данному виду относятся конкурентоспособность регионов, народное хозяйство и конкурентоспособность нашей страны).[1,с.325-329].

Оценка конкурентоспособности предприятия необходима для:

— разработки мероприятий, направленных на ее повышение;
— определения контрагентов для осуществления совместной деятельности;
— разработки программ выхода предприятия на новые для него рынки сбыта;
— осуществления инвестиционной деятельности.

Определение конкурентоспособности предприятия — сложный процесс, который подразумевает способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания качества продукции на высоком уровне. [5,с.27].

Для повышения конкурентоспособности продукции каждое предприятие принимает ряд организационных мер. Такие как:

— Создание технических, экономических и качественных показателей, обеспечивающих конкурентоспособность продукции предприятия на рынке;
— Изменение качественного состава продукта и его технико-экономических характеристик, отражающих требования и конкретные желания потребителя, повышение внимания к надежности продукции;
— Выявление и поддержание преимуществ продукции по сравнению с товарами — субститутами (заменителями);
— Выявление сильных и слабых сторон аналогичных товаров, производимых конкурентами, и соответствующее использование этих результатов в производстве продукции;
— Изучение реформ, проводимых предприятиями — конкурентами по совершенствованию аналогичных товаров, которые они представляют на рынке и принятие мер, обеспечивающих преимущество по сравнению с конкурирующими фирмами;
— Применение инновационных технологий в производстве продукта, повышающих качественные характеристики, такие как: долговечность, надежность, экономичность в эксплуатации, изменение дизайна;
— Выявление и применение ценовых факторов повышения спроса на свою продукцию, что ведет к повышению конкурентоспособности предприятия, в том числе, используемых фирмами — конкурентами (акции по снижению цен, снижение сроков и объема гарантий).

Анализ своих сильных и слабых сторон имеет очень большое значение в деятельности предприятия, без этого невозможно оценить реальные возможности фирмы в конкурентной борьбе, разработать меры, обеспечить ее ресурсами для повышения конкурентоспособности и обеспечения успеха.

В теории конкурентных преимуществ М. Портера рассматриваются два основных источника преимуществ: маркетинг и издержки.

Цели маркетинга:

— Выявление направлений повышения качества обслуживания;
— Выделение плюсов и минусов в предложении продукции;
— Определение потребности предприятий в новых видах услуг.

Чтобы достичь поставленных целей развития на предприятии, нужно проводить исследование и анализ окружающей маркетинговой среды и добиваться баланса между внешними факторами, внутренними условиями и планом развития фирмы

Понятно что, снижение издержек производства — это преимущество, которое возникает из-за более низких затрат на производство и маркетинг, чем затраты предприятий — конкурентов, что позволяет фирме снижать цены или экономить на рекламе и распределении.

Предприятие, которое снижает уровень издержек производства, имеет высокую степень выгоды, такой подход позволяет увеличивать масштабы производства за счет более эффективного расходования ресурсов, улучшать материально-техническую оснащенность фирмы, повышать качество продукции. Вследствие этого предприятие и его продукция становятся более конкурентоспособными.

Одним из самых эффективных путей повышения конкурентоспособности в нынешних условиях, являются инновации. Инновация — введённый в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях[6]. Инновации существенным образом влияют на рост эффективности производства, от которого зависит повышение прибыли предприятия в условиях конкуренции.

Так же для повышения конкурентоспособности предприятия увеличивают затраты на повышение квалификации кадров, создают наукоемкие производства, создают экологически чистые технологии в процессе поиска методов, направленных на снижение издержек производства, создают управленческие и организационные предпосылки для внедрения в производственный процесс новых видов техники и новых технологий обеспечения производства.

Только при долгосрочном, непрерывном и поступательном совершенствовании всех составляющих конкурентоспособности может быть обеспечен стабильный рост конкурентоспособности предприятия

Таким образом, конкурентоспособность предприятия — это показатель эффективной экономической политики и ее фактической прибыльной реализации в условиях конкуренции. Обеспечение конкурентоспособности на высоком уровне достигается всеми составляющими имеющихся у фирмы маркетинговых средств. Производство и эффективный сбыт конкурентоспособной продукции — обобщающий показатель жизнеспособности предприятия, его умения эффективно использовать свой производственный, научно-технический, трудовой, финансовый потенциал.

Список литературы

1. Дёмин С.А. Понятие конкурентоспособности предприятия в современных условиях [Текст] / С.А.Дёмин // Вестник ОмГУ. − 2011. − № 3.
2. Захаров А. Н., Зокин А. А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. — 2013. — № 1–2.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс [Текст]: учеб. пособие / Пер. с англ. под ред. В.Кузин. − 14-е изд., перераб. и доп. − СПб.: Питер, − 800с.
4. Першина О.Н. Понятие и сущность конкурентоспособности [Текст] / О.Н. Першина, Г.Н. Комарова // Информация и образование: границы коммуникаций. − 2012. − Т. 4(12).
5. Портер, М. Конкуренция. [Текст]: учебник / М. Портер.- М.: Издательский дом «Вильямс», 2014. — 608 с.
6. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике»» N 254-ФЗ от 21 июля 2011 года

РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СЕГОДНЯ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Федяшина Светлана Александровна

В настоящее время промышленность в России, несмотря на ряд негативно действующих факторов (санкции, неэффективная структура производства и др.), занимает ведущее место в российской экономике.

Промышленность Российской Федерации (как, впрочем, любого другого государства) — это все предприятия, фабрики, заводы, энергоисточники, шахты, рудники, а также нефтедобывающие и газодобывающие комплекты. Промышленное производство — это хозяйственная деятельность с целью добычи ресурсов, их переработки, создание и транспортировка продукции.

Промышленность всегда оказывает сильнейшее влияние на экономику страны. От роста/спада промышленного производства зависит финансовое благополучие государства и его жителей, внутренняя и внешняя политика. Задача российской промышленной политики — создать материальную основу мировой державы.

Решение проблемы эффективности экономической политики страны непосредственно зависит от уровня развития структурообразующей экономической отрасли — промышленности, которая в России (как и в большинстве стран) является базисной для экономики.

Промышленность Российской Федерации (а она занимает ведущее место в формировании ВВП нашей страны) в настоящее время переживает кризис, вызванный рядом объективных и субъективных факторов.

Ориентация промышленности на качество жизни каждого гражданина России требует принципиально новой национальной промышленной системы: повышения конкурентоспособности продукции, обеспечения выхода инновационной продукции и высоких технологий на внутренний и внешний рынки, проведение импортозамещения.

Современный этап рыночных отношений характеризуется сменой экономического курса и усилением ориентации на развитие промышленности. Поэтому возникает необходимость максимально эффективно использовать все ресурсы и факторы производства. Справиться с поставленной задачей помогает институциональное вмешательство государства (проведение институциональной политики).

Институциональная политика — это политика порядка, направленная на создание и обеспечение функционирования правовой и институциональной структур. Конечная цель институциональной политики — это обеспечение экономической эффективности.

Главный принцип институциональной политики можно охарактеризовать следующим образом: целесообразно все, что будет работать на эффективную национальную стратегию и не будет

противоречить нормам международного права.

Для развития и регулирования промышленности, институциональная политика подразумевает формирование промышленной политики, которая соответствует рыночным принципам правовой и организационной среды, утверждает общие правила поведения для всех хозяйствующих субъектов.

Институциональные преобразования играют важную роль в осуществлении государством целенаправленной промышленной политики. Промышленная политика — основная составляющая государственного регулирования экономики, значительное вмешательство государства в функционирование экономической системы. Это — комплекс мероприятий, проводимых государством в целях создания благоприятных условий для развития приоритетных промышленных производств.

Сегодня мы наблюдаем ухудшение ситуации в Российской экономике в целом и в промышленности в частности, Введение санкций и контрсанкций, резкая девальвация курса рубля, снижение инвестиций и перекрытие доступа к кредитным ресурсам, снижение уровня реальных доходов населения и отсутствие быстрых перспектив восстановления внутреннего спроса, промышленная и потребительская инфляция — все это определило необходимость государственного регулирования промышленности страны.

Под институциональными инструментами развития промышленной политикой страны понимаются факторы, связанные с управлением и регулированием сферы промышленного производства и меры по улучшению управления и преобразованию институтов (правил и норм) в данной сфере.

Инструментом институционального воздействия на развитие промышленности является разработка и введение в стране промышленной политики. Она регламентирована Федеральным Законом №488-ФЗ от 31.12.2014 «О промышленной политике в Российской Федерации»

Основными задачами по развитию промышленности в России, согласно вышеназванного документа, являются:

1. Постепенное увеличение объемов производства;
2. Повышение качества производимых товаров или услуг;
3. Постоянное повышение квалификации рабочего персонала;
4. Обеспечение полной безопасности для работников предприятия;
5. Увеличение объемов прибыли;
6. Создание позитивного имиджа предприятия.

Мы слышим много критики в адрес промышленной политики. Ставится вопрос о ее оправданности и оценке эффективности. Ведь промышленная политика в России (т.е. вмешательство государства в экономику страны) всегда воспринималась как защита интересов отдельных крупных компаний.

Но сегодня основной инструмент институционального воздействия на промышленность — это импортозамещение.

Аргументы в пользу политики импортозамещения неоспоримы:

— ускоренные темпы роста производительности в целевых отраслях;
— ускоренные темпы роста экономики;
— положительное влияние на занятость.

Однако, анализируя политику импортозамещения, проводимую в России можно сделать следующие выводы:

Несмотря на большое разнообразие мер, реализуемых в рамках проводимой политики, их нельзя считать мерами промышленной политики в полном смысле слова, так как отсутствуют четкие критерии государственной поддержки с точки зрения как выбора приоритетных направлений (отраслей, отдельных предприятий и т.п.), так и выбора форм, объемов и сроков предоставляемой поддержки (прямые субсидии, налоговые льготы и др.).

Несмотря на высокую долю мер, направленных на импортозамещение в различных отраслях, это не всегда способствует формированию новой структуры экономики, а в некоторых случаях — приводит к отвлечению ресурсов из промышленности.

Основную часть мер составляют краткосрочные меры, направленные на преодоление последствий кризисных явлений в российской экономике и не способствующие решению накопившихся институциональных проблем.

И все-таки, нельзя отрицать тот факт, что Правительство России решительно настроено сформировать новую модель российской экономики. Данная модель должна отвечать новым вызовам современной мировой экономической системы, но этом вести к развитию производящей промышленности и добывающих отраслей.

При этом, важное значение уделяется институциональным аспектам, формированию благоприятной институциональной среды посредством осуществления значимых институциональных изменений.

Промышленная политика на современном этапе развития экономики России должна способствовать структурной трансформации и адаптации промышленного сектора к рыночным процессам при формировании инновационного пути развития, а инновационная политика рассматриваться в качестве «центральной компоненты» социально-экономической политики страны.

Список литературы

1. Аль-Саббаг Н.Ф. Тенденции реализации промышленной политики в российской экономике/ Н.Ф. Аль-Саббаг, А.Е. Карлик, С.Н.Широков // Вопросы экономики и права.- 2015,- №85.- С.72-80.
2. Виноградова А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие - Н.Новгород, 2012 - 70 с.
3. Идрисов Г.И. Промышленная политика России в современных условиях // Г.Идрисов. - М.:

Инта, 2016. - 160 с.
4. Симачев Ю. Промышленная политика в России: институциональные особенности, группы интересов, уроки на будущее//Презентация проекта «Анализ опыта реализации промышленной политики в Российской Федерации в 2000-2012 годы», 2014 г. - 22 с.
5. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. В 2-х Т. М.: Экономика, 2007. -Т 2- С. 285-296.
6. Фролов В.Г. Институциональные факторы развития промышленной политики // Креативная экономика. - 2013. - № 2 (74). - с. 89-95.
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011г. №2227-р Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года
8. Федеральный закон от 31.12.2014 N 488-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О промышленной политике в Российской Федерации"

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

РЕЛИГИЯ КАК ПАРАДИГМА ДУХОВНОСТИ

Безгодов Дмитрий Николаевич

Быть может, самым показательным симптомом непроясненности интуиции духовности в современном общественном сознании является факт частого использования в популярной и даже научной литературе слова «бездуховность» в качестве термина, обозначающего некое реальное состояние общественной жизни. Вместе с тем ни общество, ни личность бездуховными, в точном смысле этого слова, быть не могут. Само выражение «бездуховное общество» следует воспринимать как оксюморон не в меньшей степени, чем «необщественное общество». Атрибутивность духовных начал общественной жизни убедительно обоснована в различных исследованиях, причем принадлежащих приверженцам различных философских направлений. (1, 2).

Однако, сама расхожесть слова «бездуховность» в применении к определенным состояниям общества все-таки чрезвычайно симптоматична. Например, в первое постсоветское десятилетие было общим местом обвинение позднего советского общества в бездуховности [3]. Это именно симптом, говорящий о непроясненности интуиции духовности. Под бездуховностью здесь фактически понималась безрелигиозность или точнее духовное, именно духовное, состояние общества, которое в новых условиях было признано ложным. Социокультурный контраст советского и постсоветского периодов представляется исключительно релевантным для выявления парадигмального значения религии в отношении категории «духовность».

Кажется естественным мыслить слово «духовность» как термин, производный от категории «духа». И если предположить соответствие между связью слов и связью феноменов действительности, то духовность должна означать причастность к духовному миру, как бы его не понимать — как платонический мир гипостазированных смыслов, или как марксистское «общественное сознание», или — как его представляют наиболее авторитетные религиозные традиции — как мир духов. Если это так, то немыслима философия, с позиций которой утверждалась бы возможность бездуховного существования как человека, так и общества.

Во всяком случае, исторический материализм (а именно ему вменяется в вину бытие мировоззренческой предпосылкой «поразившей наше общество бездуховности») [3] не предполагает такой возможности. Как полагали классики марксизма, «материя в своем вечном круговороте движется согласно законам, которые на определенной ступени — то тут, то там — с необходимостью порождают в органических существах мыслящий дух». [4, Т. 20].

Для русской религиозной философии, тем более для православной антропологии, базирующейся непосредственно на вероучительных догматах Церкви, бездуховное существование человека — это, в лучшем случае, метафора или совершенно непродуктивная абстракция. Однако в превращении слова «бездуховность» в квазитермин, часто употребляемый в нашей социокультурной ситуации, есть своя логика.

Марксистский тезис о примате общественного бытия, понимаемого как экономический базис

общества, еще в советской период, несмотря на все вполне идеалистические усилия советского государства воспрепятствовать возобладанию частнособственнических настроений в обществе, легко трансформировался в общественном сознании в установку материального накопительства. Очевидные преимущества материально обеспеченной жизни находили еще и моральную санкцию в учении о непрерывном росте человеческих потребностей и о первичности материальных запросов в структуре этих потребностей. Удовлетворение указанных потребностей и деятельность, обеспечивающая его, признавались основным компонентом человеческой жизнедеятельности. Всякая иная деятельность признавалась вторичной — некий эпифеномен жизни, что-то «для души».

Режим удовлетворения биологических потребностей жестко определен природными особенностями человека, трудовая деятельность — не менее жестко — социальными. И в отношении своей природы, и в отношении профессиональной деятельности, обеспечивающей материальные условия существования, человек всегда занимает максимально ответственную позицию. В этих сферах мера флуктуации от заданного режима предусмотрена самим режимом и никогда не может быть превышена. Иное дело — досужие занятия, они выбираются и регламентируются самим индивидом, вплоть до возможности полного отказа от них.

И вот, все виды деятельности, традиционно относимые к духовным, советская действительность перевела в разряд досужих. Никак нельзя сказать, что такие сферы духовной деятельности человека, как наука и искусство, во времена так называемого «застоя» (а именно этот период советской истории был наиболее третируем как «бездуховный») отсутствовали или хотя бы были малоразвиты. Но сугубое творчество всегда было уделом немногих. Основная часть народа имела дело с популярными, нестрогими формами научного и художественного творчества. Деятельность «для души» чаще всего осуществлялась в субъективных, несистематических, нестрогих формах.

Даже при поверхностном знакомстве с формами религиозной жизни нельзя не заметить их разительного отличия от форм самодеятельного художественного творчества или популяризированной науки в сторону усиления строгости. Кроме того, религия безусловно относится к сфере духовного делания (пусть даже, с точки зрения атеистически ориентированных философий, делания, направленного на иллюзорные цели).

Теперь отметим особенность религии, принципиальную для нашей темы. Религия (прежде всего, традиционные христианские конфессии) заявляет кардинально иную субординацию потребностей человека, нежели господствовавшая в советском государстве материалистическая идеология. Духовным запросам в структуре человеческих потребностей религия отдает главенствующее положение. Причем воспитание определенных душевных качеств человека мыслится религией как самостоятельная, методическая, подчиненная строгим правилам деятельность. [5]. По крайней мере, Православная Церковь совершенно определенно настаивает, что сформировать такие качества как честность, милосердие, щедрость, терпеливость, мужество невозможно между делом — это, во-первых. Во-вторых, эти и подобные им качества не есть нечто случайное для духовного состояния человека и поэтому, с точки зрения Церкви, неверно думать, что воспитанием их в себе человек может и не заниматься. Для постороннего слуха речь Церкви может восприниматься как навязчивое морализаторство. Но даже и при таком, негативном восприятии религиозных форм жизни, именно в силу такой выделенности в них вопросов духовного совершенствования человека,

они естественно воспринимаются как духовные по преимуществу. Духовные — не в смысле положительной культурной оценки, а в смысле логической идентификации. [6].

Есть и другая причина восприятия религии в качестве сугубой сферы духовности. Все значительные религии утверждают бытие некоей действительности, недоступной естественным формам человеческого восприятия, бытие сверхприродной и сверхрациональной сферы, и, вместе с тем, утверждают себя в качестве связи тривиального человеческого мира с этой сферой. Конечно, понятия об этой сфере сильно разнятся в разных религиозных традициях. Но современному русскому человеку наиболее понятными оказываются именно христианские представления о потустороннем мире. Мир невидимый — это именно мир духов. Не мир идеальных сущностей, но мир существ, наделенных волей и умом, хотя и бесплотных [7, 8]. Речь идет не о каком-либо признании существования этого мира, не о вере, но о понятности, адекватности менталитету, именно таких представлений о сверхрациональном.

Все эти факторы способствовали тому, что комплекс феноменов, именуемый в обществе духовностью, центрируется в сознании россиян вокруг религиозного компонента.

Список литературы

1. Франк С.Л. Духовные основы общества – М.: Республика, 1992. – 510 с.
2. Ильенков Э.В. Философия и культура. – М. : Политиздат, 1991. – С. 464.
3. Алексеев П.В. Философская концепция Франка // С.Л. Франк. Духовные основы общества – М., Республика, 1992.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. Т.20. – М.: Государственное издательство политической литературы – С. 310.
5. Святитель Феофан Затворник. «Письма о духовной жизни». – М. : изд-во «Правило веры», 1996.
6. Ильин И.А. «Аксиомы религиозного опыта» – М. : ТОО «Рарогъ» – М. 1993
7. Св. Игнатий Брянчанинов. Слово о чувственном и духовном видении духов. Собрание сочинений. Т.3. – М. : «Ковчег», 2006.
8. Осипов А.И. «Путь разума в поисках истины». – 7-е издание. – М. : изд-во Сретенского монастыря., 2014.

ЖАНР ДЕЛОВОГО ПИСЬМА В КОНТЕКСТЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ВУЗА

Безгодов Дмитрий Николаевич
Беляева Оксана Игоревна

Деловое письмо, выполняющее функцию одного из основных средств управленческой коммуникации, является важным элементом организационной культуры любого предприятия или учреждения. Представляется, что в контексте организационной культуры (ОК) высшего учебного заведения оно приобретает некоторые специфические признаки. Цель данного исследования — рассмотреть, какую роль играет жанр делового письма в развитии ОК, в культивировании ценностей организации

В классификации жанров PR-текстов письмо, так же как поздравление и байлайнер, отнесено к образно-новостным жанрам [1]. Объединяют эти жанры основная цель (передача новостной информации) и некоторые стилевые черты, объединенные понятием «образность». Существенное различие между жанрами состоит в способах донесения информации до целевой аудитории (коммуникационный уровень ОК» и в охвате аудитории. Байлайнер, который публикуется в корпоративных СМИ, по определению охватывает более широкую аудиторию. Но письмо, в силу своей адресности, имеет гораздо больше шансов быть прочитанным, услышанным и воспринятым искренне, неформально.

В этом смысле деловое письмо — предельно индивидуализированный текст. С другой стороны, это текст в высшей степени стандартизованный, подчиненный нормам делового общения. Каждое из этих свойств имеет определенные преимущества, но в рамках одного текста они существенно ограничивают друг друга, а то и вступают в конфликт, в любом случае создавая определенное когнитивное напряжение. Это противоречие настолько определяет феномен делового письма, что само искусство его создания можно охарактеризовать, в свою очередь, как создание текста, в котором были бы уравновешены эти свойства, найдена «золотая середина».

Преимущества стандартизации состоят в следующем. Деловое письмо, в отличие от личного письма, не подразумевает очень близкого знакомства сторон, а значит, крайне индивидуализированные проявления эпистолярного стиля могут стать существенным препятствием для понимания и оценки смысла письма. Пренебрежение к формальным требованиям, «освобождение» собственного стиля возможно только в очень личном общении. Стандартизация обусловлена главной целью текста: быть понятным и понятым однозначно, именно так, как предполагал автор. Отсюда — требование грамотности писем: она является не только показателем общей культуры автора, но и условием адекватного понимания текста. По этой же причине в деловом письме не допускается употребление узкопрофессиональной терминологии и очень обстоятельного специального аргументирования, за исключением случаев, когда общаются хорошо понимающие друг друга специалисты в определенной области знания.

Требованиями официально-делового стиля обусловлена и такая особенность деловых писем, как минимизация образных средств. Строго говоря, в текстах этого стиля их вообще не должно быть, однако специфика письма как многофункционального жанра позволяет, как будет показано далее, в некоторых случаях нарушать общий принцип и использовать не только стилистически маркированные языковые единицы, но и те, которые становятся стилистически значимыми в определенном контексте.

Некоторые особые ограничения на стилистику делового письма накладывают и нормы этики, поскольку автор письма зачастую не имеет представления о личностных особенностях адресата, таких как степень эмоциональности, эмпатии, порог фрустрированности. Обороты, имеющие очень личный характер, могут быть истолкованы как проявление вульгарности, панибратства, снисхождения, пренебрежения, окровительственного отношения, заискивания и т. п. Стандартизованность предохраняет от такого рода недоразумений, от создания двусмысленных ситуаций в отношениях между участниками переписки.

Но вместе с тем каждый крупный руководитель, выступающий основным репрезентантом возглавляемой им организации, стремится демонстрировать некие явные и яркие приметы индивидуального стиля даже в таком официальном жанре, как деловое письмо, иногда, может быть, в ущерб принятым стандартам и нормам. Эти приметы особенно актуализируются за счет большого потока информации, передаваемой посредством деловых писем. Это не только фактическая информация, но и сведения экстралингвистического характера: об уровне общей культуры организации и ее руководителя, о принципах ведения дел, о ценностях и целях организации и т. д. Поэтому автору письма чрезвычайно важно учитывать и психологические особенности адресата.

Роль, которую оказывает изменение стандарта на психологическое восприятие текста, отмечена, в частности, в работах М.Л. Гаспарова. Исследуя функции сочетания рифмованных и нерифмованных стихов в рамках одного произведения, он анализирует стихотворение Н. Гумилева «Отвечай мне, картонажный мастер...» и акцентирует внимание на переходе от рифмованного стиха к нерифмованному:

... Но поет мне голос настоящий,
Голос жизни близкой для меня,
Звонкий, словно водопад гремящий,
Словно гул растущего огня:

«В этом мире есть большие звезды,
В этом мире есть моря и горы,
Здесь любила Беатриче Данта,
Здесь ахейцы разорили Трою! ...

Этот прием в данном случае разрушает стереотип об особой возвышенности рифмованного стиха: «... в нашем стихотворении основная, рифмованная часть выдержана в легком альбомном стиле, а безрифмие, являясь в концовке, напоминает интонацией монолог торжественной трагедии и этим возвышает тон <...>. И в том и к другом случае главное — не внутренние свойства нерифмованного и рифмованного стиха, а отношение того и другого, их смена» [2]. Подобным образом могут работать образные средства, которые вкрапляются в текст

делового письма. Сознательное, осмысленное нарушение стандарта становится художественным приемом, средством индивидуализации текста. Отход от стилистической нормы в данном случае не разрушает стандарт, а, напротив, подчеркивает правило и актуализирует те или иные смыслы.

Рассмотрим индивидуальные приметы, сформированные в ходе совместной деятельности ректора Ухтинского государственного технического университета и университетского пресс-центра, в обязанности которого входит подготовка и редактирование наиболее ответственных писем. Анализ таких примет представляется целесообразным проводить с точки зрения содержания каждой из структурных единиц текста (частей и микрочастей) делового письма.

Обращение (приветствие) — обязательный рамочный элемент письма

В большинстве писем, исходящих из университета за подписью ректора, используется вежливая форма обращения «глубокоуважаемый». Применение этого слова даже породило дискуссию между специалистами-документоведами и гуманитариями университета. Его противники отмечали архаичность, излишнюю риторичность этой формулы, в качестве аргумента приводили некоторые литературные ассоциации. Однако пресс-центр настаивает на сохранении традиции (возникшей практически случайно), поскольку эта форма обращения выделяет письма за подписью ректора из множества других, поступающих в адрес Президента, Председателя Правительства России, Главы и Председателя Госсовета Республики Коми, федеральных и региональных министров, руководителей крупных производственных компаний, и тем самым становится индивидуальной приметой стиля. Сам отход от традиции теперь может породить недоразумения (впечатление, что уважение перестало быть глубоким).

Основная часть

Значительное число писем за подписью ректора выражает просьбы или предложения. Часто это просьбы об оказании спонсорской помощи, предложения по поводу заключения различных договоров, оборудования именных аудиторий, приема студентов на практику, студенческих трудовых отрядов на работу, приглашения на университетские мероприятия и т. д.

Классическая структура основной части письма включает обоснование обращения, новую информацию, а также при необходимости детализирующую (факультативную) информацию (дополнительные факты, цифры, ссылки) [1, 199). Исходя из стандартных требований к письму, можно ограничить основную часть четкой формулировкой просьбы с коротким обоснованием цели [3]. Однако пресс-центр считает необходимым и в такой сугубо деловой переписке очень кратко напомнить о диспозиции университета в регионе, о его положении в системе подготовки кадров для топливно-энергетического комплекса и других отраслей экономики, о месте, которое занимает университет среди вузов Европейского Севера России, в циркумполярном образовательном пространстве, в содружестве нефтегазовых вузов России и стран СНГ.

При изложении информации о диспозиции университета важно, на наш взгляд, фокусировать внимание на следующих аспектах:

— значение университета в целом:

«Ухтинский государственный технический университет — одна из градообразующих организаций Ухты, один из крупнейших многопрофильных технических вузов на Европейском Севере России»;

«Ухтинский государственный технический университет <...> готовит специалистов по широкому спектру специальностей и направлений, имеющих стратегическое значение для развития Республики Коми и города Ухты. Он является основным поставщиком инженерных кадров в регионе»;

— сфера университетской деятельности, актуальная для данного письма:

«Университет прилагает все усилия к подготовке специалистов, отвечающих требованиям современного производства. Среди этих требований — готовность противостоять разрушительной силе огненной стихии. Всегда актуальная проблема противопожарной готовности в наших условиях усугубляется двумя весомыми факторами: лесным ландшафтом Республики Коми и потенциальной пожарной опасностью, которую представляет деятельность предприятий нефтегазового комплекса»;

«Серьезное внимание УГТУ уделяет развитию полиграфической базы, необходимой для обеспечения учебного процесса, научной и методической деятельности, воспитательной работы и организации досуга студентов. Университет располагает собственной типографией, однако ее возможности уже не удовлетворяют потребностям вуза»;

— краткое пояснение, почему автор считает возможным обращаться с просьбой именно к данной компании:

«Наш вуз располагает большим фондом именных учебных аудиторий и лабораторий, оборудованных такими компаниями, как «ЛУКОЙЛ», «Транснефть», «Газпром трансгаз Ухта», «Роснефть», «Бургаз», «Севергеофизика» и другие. Уверен, что именная аудитория МОГО «Ухта» приобрела бы выдающееся символическое и большое практическое значение для наших организаций, она свидетельствовала бы о тесном и полезном сотрудничестве между администрацией города и университетом»;

«Как известно, в настоящее время ООО «Газпром трансгаз Ухта» ликвидирует сопутствующее сельскохозяйственное производство агрофирмы «Северянин». Наш университет уже на протяжении нескольких лет успешно формирует на своей базе университетский комплекс со сложной инфраструктурой, которая включает в себя различные учебно-опытные хозяйства <...>. Мы убеждены, что смогли бы органично включить в этот комплекс производственную базу агрофирмы «Северянин»;

— история сотрудничества:

«В этом году наш вуз отметил важную дату своей истории — десятилетие присвоения университетского статуса. То, что Ваш визит в университет состоялся именно в это время, представляется нам знаковым событием, ведь последний раз Вы были нашим гостем ровно десять лет назад, когда институт стал университетом»;

«Почти полувековая история сотрудничества нашего университета с предприятием «Газпром

трансгаз Ухта» изобилует разнообразными примерами эффективных совместных проектов и актов социальной поддержки со стороны компании. В основе нашего партнерства всегда лежала забота компании о воспроизводстве кадрового потенциала»;

— видение автором миссии организации-партнера, ее роли в определенном сегменте экономики, ее кадровых потребностей, удовлетворению которых служит университет:

«В контексте современной социально-экономической стратегии России, когда влияние работодателей на высшее профессиональное образование резко возросло, сотрудничество с крупными производственными объединениями для нашего университета стало категорическим императивом. Тем более — с предприятиями нефтегазовой отрасли (ведь наш университет — достойный представитель содружества нефтегазовых вузов России), тем более — когда речь идет о таком гиганте отечественной экономики, как «Транснефть»;

«Стратегической системой ориентиров образовательной, научной и инновационной деятельности Ухтинского государственного технического университета являются кадровые и научно-технические запросы предприятий нефтегазового комплекса. И, конечно, кадровая политика такого гиганта мировой экономики, как «ЛУКОЙЛ», выступает определяющим фактором этой системы»;

— уникальность момента (канун юбилея, Год молодежи и т.п.):

«Зная, какую деятельную заботу о системе высшего нефтегазового образования проявляет ОАО НК «ЛУКОЙЛ», коллектив университета надеется на особое внимание со стороны компании в год нашего пятидесятилетия»;

«Будучи многолетним надежным партнером возглавляемого Вами общества, коллектив университета надеется, что юбилей станет отличным поводом для интенсификации нашего сотрудничества».

В ходе изложения основной просьбы авторы считают необходимым кратко раскрыть значение партнерских отношений, которые связывают университет с организацией-адресатом, упомянуть одно-два наиболее ярких события из истории этого партнерства или события, имеющие непреходящее значение для сотрудничества. Иногда в такого рода письмах упоминается о последних наиболее значимых проектах организации-адресата, чтобы подчеркнуть ту степень внимания, которое уделяется этому предприятию в коллективе, и осознанность выдвигаемого предложения, которое, по мнению авторов письма, исключительно соответствует текущей ситуации в организации-адресате. Показателен оборот «Со своей стороны (в свою очередь), хочу заверить…», используемый в этом случае:

«В свою очередь, хочу заверить Вас, что в сотрудничестве с предприятиями компании коллектив университета в Ухте всегда будет видеть свой стратегический приоритет»;

«Со своей стороны, хочу заверить Вас в том, что кадровые и технологические потребности компании являются стратегическим ориентиром развивающегося в Ухте университетского комплекса. А вся информационная работа нашего вуза в регионе построена так, что об экономических достижениях и патриотических устремлениях наших партнеров знают все, кто хоть немного знаком с университетом».

Все эти приемы подчеркивают особое значение данного предприятия в общей палитре партнерских отношений университета.

Кульминацией письма выступает формулировка просьбы, предложения

Как правило, она размещается в области «золотого сечения» текста и часто, в особенно важных письмах, подчеркивается вторым обращением. Его использование мотивировано с психологической точки зрения: самое приятное слово для слуха человека — это его имя. Повторное обращение подчеркивает некую неформальность общения. Такой подход вынуждает авторов текстов быть чрезвычайно внимательными и с опаской пользоваться шаблонами, особенно при подготовке большого пакета однотипных писем. Общеизвестна ошибка пресс-служб, когда при переадресации письма забывают заменить повторное обращение.

Сама просьба должна быть выражена максимально точно, ясно, лаконично. При этом, автор стремится обозначить определенные отношения: обращение должно быть выражено именно как просьба, а не как констатация желания, тем более настойчивая, назойливая, почти в форме приказа. Предлагаемые формулировки: «просим найти возможность», «изыскать возможность» и т. д.:

«Мы были бы рады, если бы в что предъюбилейное время наши друзья и партнеры помогли нам приобрести соответствующее транспортное средство»;

«Мы верим, что ход этой подготовки будет поддержан нашими партнерами и меценатами. Вдохновляясь этой надеждой, я обращаюсь к Вам с просьбой…»;

«Опираясь на традиции великодушной меценатской помощи, которую компания оказывает нашему университету, мы просим Вашего содействия в …».

За формулировкой просьбы следуют детализирующая информация (уточняющие формальности) и заверения, что положительный отклик на просьбу будет высоко оценен коллективом университета и будет способствовать дальнейшему развитию сотрудничества, окажется обоюдовыгодным.

«Ваша помощь позволит нам существенно сократить сроки строительства и сделать новый дом для наших студентов и сотрудников современным, комфортным, удобным. Это, безусловно, самым положительным образом отразится на качестве образования, а значит, и на профессиональной подготовке будущих специалистов, многие из которых вольются в многотысячный коллектив компании «ЛУКОЙЛ».

«Актовый зал, а котором будут проходить крупные форумы всех уровней, от университетского до международного, — это, безусловно, лицо университета. И нам представляется заслуженным и закономерным, что именно здесь, в главном помещении вуза, будет представлена возглавляемая Вами компания — наш надежный стратегический партнер».

Заключительная часть

Обычно она комплиментарна, в ней выражаются пожелания адресату или интерес адресанта в поддержании контакта с адресатом. В письмах за подписью ректора УГТУ финал выделяется особым образом, в нем еще раз подчеркивается характер отношения автора письма к адресату или отношений между организациями. Этой цели служат следующие формулировки: «С надеждой на понимание», «С благодарностью за сотрудничество и надеждой на его развитие» и т. п. Такой финал призван подчеркнуть особое уважение к адресату как персонификации всей организации.

Приведем также некоторые примеры использования в текстах делового письма тех конкретных образных средств, которые гармонизируют отношения между двумя противоположными характеристиками делового письма — стандартизованностыо и выраженным личностным началом: «Все, что вложено в здоровье персонала, возвращается успехами компании; все, что вложено в здоровье конкретных людей, возвращается благополучием и стабильностью государства (синтаксический параллелизм); «Над университетской площадью рядом с флагом университета взмыл флаг Компании «Транснефть» (олицетворение); «В системе многогранного партнерства с возглавляемой Вами компанией каждый шаг, каждое действие поправлены на повышение уровня подготовки специалистов, многие из которых пополняют огромную армию сотрудников ОАО «НК «ЛУКОЙЛ» (удвоение; оценочное экспрессивное определение; метафора).

Еще раз отметим, что все предлагаемые нами приемы, устанавливая уважительные, доверительные отношения с адресатом, переводят обычное деловое письмо в разряд PR-текстов, способствуют увеличению паблицитного капитала организации и служат средством репрезентации ее организационной культуры, манифестации ее основных ценностей.

Список литературы

1. Кривоносов А Д. PR-текст в системе публичных коммуникаций / А.Д. Кривоносов. – СПб: Петербургское востоковедение, 2002. – С. 187.
2. Гаспаров М.Л. Русские стихи 1890-х – 1925-го годов в комментариях / М.Л. Гаспаров. – М. : Высшая школа, 1993. – С. 35-36.
3. Паневчик В.В. Деловое письмо: практическое пособие / В.В. Паневчик. – Мн.: Амалфея, 2000. – С. 105.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

РАЗВИТИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, УСТАНАВЛИВАЮЩЕГО УГОЛОВНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕЗАКОННУЮ МИГРАЦИЮ

Смагулова Зарина Айтчановна

Становление миграционного законодательства Российской Федерации приходится на начало 90-х годов, когда после распада Советского союза потоки мигрантов ехали в Россию. Мотивы такого притока большого количества иностранных граждан — желание жить и работать на территории Российской Федерации. Необходимо было урегулировать данный вопрос в кратчайшие сроки. Миграционные законы разрабатывались, готовились и принимались в режиме «нон-стоп», в режиме непрерывного приема и размещения беженцев. Нехватка специалистов в области миграционного законодательства сказывается на их качестве. Отсюда следуют множество вопросов, касающихся как правового положения иностранных граждан, их прав и обязанностей, так и ответственности за совершение преступлений в сфере миграции.

Федеральным законом от 28 декабря 2004 г. N 187-ФЗ в УК РФ введена ст. 322.1, предусматривающая ответственность за организацию незаконной миграции. Незаконная миграция — это перемещение в РФ с нарушением законодательства РФ, касающегося въезда, пребывания (проживания) иностранных граждан на территории РФ и (или) осуществление ими трудовой деятельности. В науке различают три составляющие нелегальной миграции: незаконный въезд, незаконное пребывание и незаконную занятость. Под незаконным въездом понимается нарушение установленных Федеральным законом от 15.08.1996 N 114-ФЗ «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» правил въезда в Российскую Федерацию иностранных граждан или лиц без гражданства. Под незаконным выездом понимается нарушение установленных Федеральным законом от 15.08.1996 N 114-ФЗ «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» правил выезда из Российской Федерации иностранных граждан или лиц без гражданства. Незаконная занятость охватывает трудовую деятельность иностранцев, осуществляемую ими в нарушение Федерального закона от 25.07.2002 N 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации». Незаконная миграция является причиной негативных явлений: убыль валютных средств из страны, в основном за счет ухода от уплаты налогов и приобретения валюты для последующего перевода в страну, чье подданство гражданин имеет, межнациональные конфликты. Важно, что в связи с тем, что некоторые республики СНГ сотрудничают со странами НАТО и государства имеют договоры о безвизовом режиме пребывания граждан с Турцией, Ираном, возникает угроза для безопасности нашего государства. Опубликованный в январе 2015г. Указ Президента РФ окончательно открывает иностранцам дорогу к профессиональной военной службе в российских вооруженных силах, учитывая условия антироссийской политики, это очень серьезный шаг.

В конце 2013 года российский законодатель дополнил двумя новыми статьями Уголовный

кодекс Российской Федерации, добавив уголовную ответственность за фиктивную регистрацию граждан (ст. 322.2) и фиктивную постановку на учет иностранных граждан или лиц без гражданства по месту пребывания в жилом помещении Российской Федерации (ст. 322.3). Разработчики законопроекта в пояснительной записке к нему ограничились следующим высказыванием «положение законопроекта направлены на обеспечение соблюдения гражданами и должностными лицами правил регистрационного учета граждан по месту пребывания и месту жительства в пределах Российской Федерации, а также на обеспечение соблюдения иностранными гражданами и лицами без гражданства и должностными лицами правил миграционного учета иностранных лиц и лиц без гражданства в Российской Федерации».

В соответствии с Федеральным законом от 25.06.1993 N 5242-1 "О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации", в ст. 322.2 УК РФ под фиктивной регистрацией гражданина России по месту пребывания или по месту жительства понимается регистрация гражданина России по месту пребывания или по месту жительства на основании представления заведомо недостоверных сведений или документов для такой регистрации либо его регистрация в жилом помещении без намерения пребывать (проживать) в этом помещении, либо регистрация гражданина России по месту пребывания или по месту жительства без намерения нанимателя (собственника) жилого помещения предоставить это жилое помещение для пребывания (проживания) указанного лица. Таким образом, в действиях субъекта преступления, предусмотренного ст. 322.2 должен присутствовать в качестве обязательного признак заведомости. Поскольку ст. 322.2 размещена в Уголовном кодексе в главе преступления против порядка управления, объектом данного преступления будет являться законная деятельность должностных и иных лиц, то есть речь идет как о специальном субъекте, так и иных лицах, осуществляющих регистрацию граждан России по месту пребывания и месту жительства.

Объективная сторона рассматриваемого преступления состоит из Зальтернативных действий:

1. **Регистрация гражданина Российской Федерации по месту пребывания или по месту жительства на основании представления заведомо недостоверных сведений или документов для такой регистрации.** Предполагает введение в заблуждение лиц, ответственных за прием документов, предоставление подложных документов и др. Например, регистрация сотрудником гражданина по месту жительства без ведома собственников жилого помещения.
2. **Регистрация гражданина Российской Федерации в жилом помещении без намерения пребывать (проживать) в этом помещении, то есть регистрация, которая не имеет умысла и цели пребывания (проживания) гражданина. Например, большое количество зарегистрированных граждан в жилом помещении без учета нормы площади на одного человека.**
3. **Регистрация гражданина Российской Федерации по месту пребывания или по месту жительства без намерения нанимателя (собственника) жилого помещения предоставить это жилое помещение для пребывания (проживания).** Такой регистрацией будет признана регистрация, которая в момент ее оформления не имела за собой намерения со стороны нанимателя (собственника) жилого помещения предоставить это жилое помещения для пользования.

УК РФ предусматривает устранение предпосылок для фиктивной регистрации граждан в жилых помещениях, различных спекуляций в данной сфере правоотношений и злоупотребления своими правами недобросовестных нанимателей (собственников) жилых помещений. Очевидно, что применительно к спекуляциям фиктивной регистрацией речь идет, как правило, о так называемой фактической продаже нанимателями (собственниками) регистрации по месту пребывания или месту жительства без намерения предоставить это жилое помещение для пребывания (проживания) указанного лица или, наоборот, покупку такой регистрации лицами, не имеющими намерения пребывать (проживать) в таком помещении. К подобным действиям по фиктивной регистрации могут быть отнесены обмен услугами (чаще всего — бесплатный ремонт квартиры), получение в дар чего-либо за такую регистрацию и иные незаконные действия.

Таким образом, в данном преступлении должен присутствовать обязательный признак заведомости должностного или иного лица, как субъекта преступления.

Рассматривая ст. 322.3 УК РФ, где объектом данного преступления является установленный порядок осуществления миграционного учета иностранных граждан и лиц без гражданства в РФ, можно сказать следующее. Миграционный учет является одной из форм государственного регулирования миграционных процессов и направлен на обеспечение и исполнение установленных Конституцией РФ гарантий соблюдения прав каждого, кто находится на территории РФ, на свободное передвижение, выбор места пребывания и жительства в пределах РФ и других прав и свобод личности, а также реализацию национальных интересов РФ в сфере миграции.

В силу действующего отечественного законодательства, под местом пребывания иностранного гражданина или лица без гражданства в РФ необходимо понимать жилое помещение, не являющееся местом жительства, а также иное помещение, учреждение или организация, в которых иностранный гражданин или лицо без гражданства находится и (или) по адресу которых иностранный гражданин или лицо без гражданства подлежит постановке на учет по месту пребывания в порядке, установленном Федеральным законом.

В силу примечания к ст. 322.3 УК РФ, под фиктивной постановкой на учет иностранных граждан или лиц без гражданства по месту пребывания в жилых помещениях в РФ понимается постановка их на учет по месту пребывания (проживания) в жилых помещениях на основании представления заведомо недостоверных (ложных) сведений или документов либо постановка их на учет по месту пребывания в жилых помещениях без намерения пребывать (проживать) в этих помещениях или без намерения принимающей стороны предоставить им эти помещения для пребывания (проживания).

Субъект состава преступления, предусмотренного ст. 322.3 УК РФ, общий — вменяемое физическое лицо, достигшее шестнадцатилетнего возраста.

Субъективная сторона данного преступления выражается в прямом умысле. При этом, также, как и в составе преступления, регламентированном ст. 322.2 УК РФ, отсутствие намерения пребывать (проживать) в этом помещении либо предоставить это жилое помещение для пребывания (проживания) выступает альтернативным конститутивным признаком состава

преступления.

Список литературы

1. Бышевский Ю.Ю. Миграция как криминологическая проблема и ее специфика на Северном Кавказе: Дис...канд. юрид. наук. - Ставрополь, 2006.
2. Гаухман, Л.Д. Квалификация преступлений: закон, теория, практика.-М., 2001.
3. Государственно-правовые основы миграции населения в Российской Федерации / Под ред. А.С. Прудникова, М.Л. Тюрина. - М., 2006.
4. Господынько Н.Е. Нелегальная миграция стран ЕС: количественные и качественные характеристики. // Проблемы современной экономики. - СПб., 2010. № 4.
5. Указ Президента Российской Федерации от 02.01.2015 № 3 «О внесении изменений в Положение о порядке прохождения военной службы, утвержденное Указом Президента Российской Федерации от 16 сентября 1999 г. № 1237»
6. Пояснительная записка к проекту Федерального закона № 200753-6
7. Закон РФ от 25.06.1993 N 5242-1 (ред. от 02.06.2016) "О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации"
8. Федеральный закон «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» от 18июля 2006г. № 109-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 24.07.2006. - № 30.

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ НАЛОГОВОГО СПОРА

Морозкина Юлия Германовна
Горелов Максим Владимирович

Уплата налогов — это неотъемлемая часть полноценного функционирования государства, а также реализация одной из самых важных обязанностей налогоплательщиков перед государством.

Когда возникает налоговый спор, то сразу становится понятно, что участники этого спора не равны перед друг другом. С одной стороны это мощный аппарат государственной власти, с другой физическое или юридическое лицо.

Возникновение налогового спора связано с оценкой действий налогоплательщика налоговым органом. Чаще всего налоговый спор разрешается рассмотрением государственных органов самого конфликта, и тогда он становится материальным налоговым правоотношением. В таком случае можно говорить о том, что налоговый спор решается согласно разделу 7 Налогового Кодекса Российской Федерации[1].

Налоговым спором является такая ситуация, когда налогоплательщик не соглашается с мнением налогового органа по какому-либо конкретному вопросу, в области налогообложения. Как правило, такие споры возникают после проведения налоговым органом камеральной, либо выездной проверки.

С.В. Овсянников, в свое время, определял налоговый спор в качестве протекающего в определенной законом форме, а также подлежащий разрешению компетентным органом власти спор о субъективном праве (юридический спор), участниками которого выступают государство с одной стороны и налогоплательщик с другой, и связанный с исчислением, либо уплатой налоговых платежей.

Однако вопрос понятия налогового спора совершенно не так прост. Налоговый спор многие ученые выводят через разные понятия. Кто-то может определить его через юридический конфликт, кто-то через юридический спор. Однако нам кажется, более правильным определять его через понятия разногласия. Многие ученые так же поддерживают данную точку зрения. Так и законодательство, в статье 381 Трудового кодекса использует понятие разногласие для определения трудового спора, так и в данном случае, исходя из метода аналогии можно сделать вывод о целесообразности использования указанного понятия для определения налогового спора[2].

Основу налогового спора составляют разногласия, возникающие между налогоплательщиками, а также налоговыми агентами с одной стороны, и налоговыми органами с другой стороны. Данные разногласия всегда возникают по вопросу исчисления налога, правильности применения налогового законодательства налоговым органом.

Как правило, налоговые споры инициируются налогоплательщиком. Это правило действует всегда, поскольку применение каких-либо мер налоговым органом по отношению к

налогоплательщику для обеспечения выполнения налоговой обязанности само по себе не порождает спора, поскольку такое начисление налоговой обязанности не оспаривается налогоплательщиком.

Ряд ученых устанавливают разграничения между понятиями конфликта и спора. Например, Кузбагаров А.Н. говорит о том, что конфликт является первичным по отношению к спору, а также, что не каждый конфликт может перерасти в спор. По сути, он говорит, спор является более поздней стадией конфликта[3].

То есть мы говорим о том, что конфликт зарождается с момента выражения несогласия налогоплательщика с налоговым органом и продолжается весь досудебный порядок. Однако с того момента как налоговый орган, либо налогоплательщик обращаются в суд, то конфликт превращается в спор. Отчасти данная позиция поддерживается не только выводами ученых-юристов, но и филологами. Так, например, в толковом словаре Ожегова слово «спор» в своём втором значении означает разногласие, которое разрешается судом. Тем не менее, этот же словарь говорит, о том, что конфликт является тождественным спору понятием. Таким образом, мы и делаем вывод о том, что спор является частью конфликта и составляет его более позднюю стадию.

Дегтярев С.Л., исследуя рассматриваемый нами вопрос, вводит понятие правового конфликта. Это понятие он применяет как к досудебному порядку, так и к судебной защите нарушенных прав.

Касательно налогового спора Саркисов А.К. предлагает по аналогии использовать понятие «социальный конфликт» в качестве одной из категорий налогового права.

Грось Л.А. придерживается другой позиции. По его мнению спор не может осуществляться между не равными субъектами. Поскольку одним из субъектов выступает государство, властвующий субъект, а другим налогоплательщик, то данный конфликт нельзя назвать спором, поскольку исходя из этимологического толкования понятия спора, можно сказать то, что он возникает между равными участниками.

Остроумов А.А. придерживается противоположного мнения. Он считает, что властный характер правоотношений между государством и налогоплательщиком не говорит об отсутствии спора о праве, а может только определить форму процесса, однако не может определить бесспорность или спорность судопроизводства[4].

Говоря о спорах, возникающих по результатам налоговых проверок, то можно сделать вывод о том, что данный спор возникает с того момента, как налогоплательщик получает акт камеральной, либо выездной проверки и направляет претензию, либо иным способом выражает свое несогласие с налоговым органом. Именно с этого момента начинается досудебный порядок урегулирования указанного спора. Поскольку данный порядок рассмотрения урегулирован Налоговым кодексом Российской Федерации, то можно сказать о том, что данный процесс подчинен юридическому процессу.

Законодательство о налогах и сборах Российской Федерации не содержит в себе какого-либо вида определения конфликта. Такое определение содержится в трудовом законодательстве. Тем не менее, имеется определенный понятийный аппарат, используемый участниками процесса.

При этом устанавливается определенный круг субъектов. Одним из субъектов выступает налоговый орган, либо таможенный орган. Другим субъектом выступает физическое, либо юридическое лицо. Также субъектом указанного спора может выступить банк, либо другая кредитная организация, поскольку спор может заключаться в правильности определения налоговой нагрузки, правильности исчисления и уплаты налогов.

Саркисов А. К. говорит о том, что налоговым конфликтом выступает социальное взаимодействие в сфере налогообложения, которое складывается в виду противоречий в отношении уплаты налогов и сборов, и выражается в противостоянии субъектов, сопряжённым с нарушением налогового законодательства. Указанное определение выведено методом социологического подхода к исследованию обозреваемого вопроса. Несмотря на это, в нем отражается особенности налогового спора, заключающаяся в определенных элементах[5].

Средства, необходимые для того, чтобы преодолеть этот конфликт четко прописаны законодательством.

Возникает налоговый конфликт ввиду появления какого-либо юридического факта в сфере налогообложения. Также юридическими фактами будут являться последствия рассмотрения указанного спора. Как мы уже говорили, обязательным участником налогового спора должно являться государство, выступая в лице управомоченных на то органов, а процедура разрешения налогового спора четко прописывается законодательством.

Если рассмотреть налоговые споры со стороны юридических конфликтов, то нам следует обозначить их как конфликт субъектов в сфере налогообложения, преследующих прямо противоположные интересы, вопросы которого касаются правильность исчисления и уплаты налогов и сборов, в строго установленном законом порядке. Анализируя указанное определение мы можем сделать вывод, что должен присутствовать реальный конфликт, выраженный в действии субъектов (или хотя бы одного из субъектов), рассматриваемый вопрос должен касаться правильности исчисления налогов и сборов и рассмотрение спора должно происходить в порядке, установленным действующим законодательством.

Особенность юридического конфликта заключается в том, что он связан с исполнением (реализацией) либо нарушением тех или иных норм права и, соответственно, возникновением, изменением или прекращением правовых отношений между физическими, юридическими лицами, налоговыми органами, а также иными субъектами права. Следовательно, налоговые споры по своей юридической природе являются налоговыми правоотношениями, под которыми принято понимать возникающую на основе норм налогового права юридическую связь между субъектами, выражающуюся в форме их субъективных прав и обязанностей[6].

Резюмируя изложенное, следует отметить, что многогранная природа налоговых споров диктует необходимость подходить к уяснению их сущности и предназначения с различных позиций. Во-первых, налоговый спор является разновидностью юридического конфликта. Во-вторых, рассматривая налоговый спор во взаимосвязи с налоговым правоотношением, необходимо помнить, что подобная их интерпретация возможна как в материальном, так и в процессуальном аспекте. Налоговый спор в материальном аспекте — это юридический конфликт (разногласие), возникающий между налоговым органом и налогоплательщиком по

поводу правильности исчисления и полноты уплаты налога, который разрешается в установленном законодательством Российской Федерации порядке. Если же говорить о налоговом споре в процессуальном аспекте, то под ним следует понимать налоговое правоотношение охранительного, процессуального характера, в рамках которого происходят разрешение возникающих конфликтных ситуаций между налоговым органом и налогоплательщиком и защита нарушенных прав налогоплательщика. В-третьих, налоговый спор является разновидностью правового спора, рассматриваемого (разрешаемого) в установленном порядке налоговым органом и (или) судом. Юридическим фактом, обусловливающим возникновение такого спора, является юридический акт (действия, направленные на появление юридических последствий) в форме подготовки возражений на акт налоговой проверки, жалобы и (или) заявления в налоговый орган и (или) в суд на предполагаемые или действительные нарушения прав налогоплательщика, выразившиеся в конкретных действиях должностного лица либо в вынесении незаконного, по мнению налогоплательщика, решения по результатам налоговой проверки. Именно после обращения налогоплательщика в юрисдикционный орган (в налоговый орган или суд) налоговый конфликт, объективно уже имеющий место, оформляется юридически и обретает правовую форму и содержание[7].

На основании изложенного обобщающее понятие налогового спора представляется возможным сформулировать следующим образом. Налоговый спор — это налоговое правоотношение охранительного характера, посредством которого путем обжалования в установленном законодательством Российской Федерации административном и (или) судебном порядке разрешаются конфликтные ситуации, возникающие в связи с предполагаемым или реальным нарушением прав налогоплательщика по вопросам правильности исчисления и полноты уплаты налогов[8].

С учетом вышеизложенной дефиниции представляется возможным утверждать, что споры по результатам налоговых проверок — это налоговые правоотношения, аккумулирующие разногласия между налоговым органом и налогоплательщиком (налоговым агентом), возникающие по результатам проведения налоговым органом мероприятий налогового контроля в рамках налоговых проверок, а также в связи с вынесением налоговым органом решения о привлечении (об отказе в привлечении) к ответственности, его оспариванием и разрешаемые в установленном действующим законодательством (административном и (или) судебном) порядке. Как следствие, такой налоговый спор представляет собой налоговое правоотношение, при котором каждая из сторон стремится подтвердить обоснованность своих подсчетов при исчислении суммы налогов (сборов), подлежащих уплате в бюджет.

Следует также отметить, что налоговые споры обладают рядом отличительных признаков, позволяющих отграничить их от иных правовых конфликтов.

Таким образом, налоговые споры можно рассматривать как особую разновидность юридических конфликтов, которые возникают между налоговым органом и налогоплательщиком в связи с решением вопросов, связанных с уплатой налогов, и разрешаются в административном и (или) судебном порядке на основе установленных действующим законодательством процедур.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. N 31. Ст. 3824; Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 года N 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2000. N 32. Ст. 3340.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 06.04.2015 г., с изм. от 02.05.2015 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 1 (ч. 1), ст. 3.
3. Баранов В.М., Худойкина Т.В. Теория юридического конфликта: философские и социолого-правовые аспекты // Юрист-правовед. 2000. № 1. С. 24 - 25.
4. Введение в российское налоговое право: Учебное пособие / А. Н. Козырин. — М.: Институт публично-правовых исследований, 2014.
5. Тютин Д.В. Налоговое право: курс лекций // СПС КонсультантПлюс. 2015.
6. Корнилов А.И. Понятие и виды налоговых споров // Арбитражный и гражданский процесс. 2012. № 3. С. 22 - 26.
7. Налоги и налоговая система Российской Федерации : учебник и практикум для академического бакалавриата / под науч. ред. Л. И. Гончаренко. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 541 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.
8. Налоги и налогообложение : учебник для СПО / под ред. Л. Я. Маршавиной, Л. А. Чайковской. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 503 с. — Серия : Профессиональное образование.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ КАК МЕХАНИЗМ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕРРОРИЗМУ

Загидуллина Регина Айратовна
Янибекова Гульнара Талгатовна

Терроризм — это метод, посредством которого организованная группа или партия стремится достичь провозглашенных ею целей преимущественно через систематическое использование насилия. Террористические организации обычно используют уголовные приемы и расходуют награбленные средства на личные цели и нужды того или иного главаря. Сначала террористы действуют не ради самих денег, а для финансирования своей деятельности, однако существует тенденция постепенного привыкания к деньгам и очень часто терроризм превращается из средства для добывания денег для организации и заявления о ней, в средство для личного обогащения.

Московским государственным университетом был проведен опрос «Причины роста терроризма в России» и результаты опроса были таковыми:

- *26%* — ухудшение социально-экономического положения населения;
- *19%* — усиление противоборства криминальных группировок;
- *13%* — расслоение населения по имущественному признаку;
- *8%* — деятельность национально- и религиозно-экстремистских группировок;
- *8%* — приграничное положение, близость к местности, где происходят межнациональные конфликты, войны;
- *7%* — рост числа безработных в самых различных социальных группах;
- *7%* — приток мигрантов из стран ближнего зарубежья;
- *5%* — рост национального самосознания, стремление этнических групп к национальному обособлению;
- *4%* — деятельность или влияние зарубежных террористических групп;
- *3%* — факторы дискриминации отдельных национальных общностей.

Таблица 1. Лица, привлеченные к уголовной ответственности, %

	2011	2012	2013	2014	2015
Терроризм(Совершение террористического акта)	1	0	2	11	15
Пропаганда терроризма или публичные призывы к совершению акта терроризма	2	3	1	3	2
Создание, руководство террористической группой и участие в ее деятельности	6	21	5	19	58
Финансирование экстремизма или террористической деятельности	0	0	0	0	1
Вербовка или подготовка либо вооружение лиц в целях организации террористической либо экстремистской деятельности	0	0	0	0	3
Всего	9	24	8	33	79

Нынешний финансовый кризис ставит множество проблем перед всеми странами. Сегодня как никогда большое значение приобретают прозрачность и легальность операций в национальных финансовых системах. По этой причине крайне важно создать действенные механизмы противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма. Террористическая деятельность и финансирование терроризма затрагивают и национальную, и международную экономику. Как и лица, занимающиеся отмыванием денег, террористы получают свои огромные доходы разнообразными, преимущественно криминальными, путями: в результате похищения людей, вымогательства, крупномасштабной контрабанды товаров, торговли наркотиками, грабежей и воровства. Для распределения и использования полученных средств им также необходима финансовая инфраструктура.

Система борьбы с отмыванием денег / финансированием терроризма любой страны нацелена на решение трех основных задач. Во-первых, помешать преступной деятельности по отмыванию денег / финансированию терроризма. Во-вторых, обнаружить место и время совершения подобных преступлений и, в-третьих, преследовать в уголовном порядке и наказывать лиц, причастных к деяниям такого рода.

На сегодняшний день существуют схемы переводов частных клиентов, которые условно можно разделить на переводы:

— между физическими лицами;
— физических лиц в пользу юридических лиц за оплату ЖКХ, интернет-услуг, мобильной связи, налогов;
— физических лиц в пользу юридических лиц за оплату различных товаров и услуг.

В настоящее время законодательство, в данном случае Закон N 115-ФЗ и Положение Банка России от 19.08.2004 N 262-П "Об идентификации кредитными организациями клиентов и выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма", обязывает кредитные организации проводить идентификацию клиента, основываясь на документе, удостоверяющем личность гражданина. Помимо этого, банки обязаны проверить, не состоит ли клиент в списках экстремистов и террористов, которые регулярно доводятся до каждого банка Федеральной службой по финансовому мониторингу. Один из базовых принципов, на которых строится система противодействия отмывания преступных доходов требует от банка — знай своего клиента.

В последнее время отмечаются попытки криминальных организаций проникнуть в мелкие банки и небанковские финансовые структуры, а также усилить контроль над деятельностью предприятий, расположенных в зоне их действия. В этом случае для отмывания капиталов используются руководители и служащие банков, которые оказывают преступникам содействие в дроблении счетов, использовании банковского счета для массовых операций по вкладам и снятию средств. За несколько месяцев до проверки банковской бухгалтерии операции прекращаются и на счету оставляются незначительные суммы. В ходе проверки выясняется, что в течение последних трех месяцев по счету не осуществлялось значительного движения средств, что не вызывает особых подозрений.

Сегодня через российские кредитные организации частными клиентами переводятся крупные

суммы денег, происхождение которых никому не известно. Это могут быть деньги, полученные от незаконной продажи наркотиков, оружия или в результате укрытия от налогообложения.

В статье 7 Закона N 115-ФЗ указано: при возникновении у финансово-кредитных организаций подозрений в том, что операция носит сомнительный характер, банк может отказать в совершении данной операции, если отсутствуют подтверждающие документы о легитимном происхождении денежных средств. На практике такое подозрение должно возникнуть непосредственно у операционно-кассового работника, но чтобы оно возникло, банк должен проводить определенную внутреннюю политику. Либо кредитная организация испрашивает подтверждающие документы на все наличные денежные средства, поступающие в кассу кредитной организации (что чревато потерей клиентов), либо применяется избирательный подход к клиентам, у которых необходимо требовать документы о легитимном происхождении денежных средств.

Признаки, на которые в банке должны обращать внимание для выявления сомнительных переводов:

— клиент обращается в кредитную организацию с операцией по переводу денег не в первый раз за один месяц;
— крупная сумма перевода (от 600 тыс. руб. в месяц, но в ряде регионов она может быть и ниже). Дополнительные признаки:
— место рождения и регистрация клиента отличны от региона, где расположен банк, куда он постоянно обращается за услугой по переводу денежных средств;
— возраст или внешность гражданина дают основание полагать, что данный клиент вряд ли смог заработать такую крупную сумму денежных средств;
— клиент интересуется, будут ли отправляться сведения по нему в налоговую инспекцию или прочие органы;
— явное дробление сумм путем осуществления денежных переводов группой лиц и т.п. Кредитная организация должна иметь программное обеспечение, позволяющее выявлять нарастающие суммы переводов по каждому клиенту, ведь отправитель может обращаться все время в разные офисы одного банка, принимающие переводы. Кроме того, необходимо провести инструктажи с сотрудниками и принять некоторые распорядительные документы, поясняющие политику банка в данной области.

«Аль-Каида», к примеру, использует традиционные каналы для перемещения денежных средств («*хавала*») в сочетании с современными технологиями. Представим, что гастарбайтер в Европе хочет перевести деньги своей семье в город N где-нибудь в Средней Азии. У него есть два варианта действий. Первый — обратиться в международную компанию по переводу денег, где он должен будет предоставить справки о доходах, ждать перевода несколько дней или недель и заплатить за услуги до 20 процентов от общей суммы.

Второй вариант — найти участника сети "хавала". Отдать ему деньги без всяких справок и документов, то есть рискнуть всем капиталом. Через день-два они дойдут до самого отдаленного уголка Средней Азии. При этом комиссия составит всего несколько процентов — впрочем, ее окончательная сумма зависит от того, насколько участник "хавалы" знаком с клиентом и какие он получил о нем рекомендации. Отношения в ней развиваются на принципе

доверия и взаиморасчетов, а документация фактически не ведется. Таким образом, доказать, что тот или иной человек причастен к отмыванию средств, оперативникам бывает очень сложно. Хавалу использовал Усама бен Ладен для финансирования своих сообщников, живущих за пределами Афганистана.

Так же один из способов финансирования терроризма является система краудфандинг. Речь идёт об отправке небольших сумм на обезличенные интернет — кошельки под видом пожертвований на конкретные нужды — например, в пользу населения Сирии или Сомали. Однако на практике оказывается, что таким образом средства могут собирать террористы. При этом граждане, вызвавшиеся помочь нуждающимся, даже не будут знать, что они финансируют радикалов.

Схемы проведения сомнительных операций очень много, например, перевод денежных средств на подставные лица и фирмы-однодневки.

8 апреля 2016 года Центральный банк России отозвал лицензию у двух московских банков, которые неоднократно нарушали закон "О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма". Об этом сообщила пресс-служба регулятора. Лицензий на осуществление банковских операций лишились московский "Соверен банк", кредитная организация "Майма" и тольяттинский "Фиа-банк".

Самый главный вопрос — как кредитным организациям противостоять использованию счетов по банковским картам с целью снятия наличных денежных средств, полученных преступным путем.

Во-первых, необходимо вести постоянный мониторинг зачислений на счета банковских карт, в случае если зачисляемые суммы обналичиваются в день их зачисления или на следующий день. Скорость получения наличности — это главное в сфере отмывания денег, полученных преступным путем.

В случае непредставления клиентом легитимных документов или невозможности связаться с клиентом необходимо блокировать счет банковской карты с целью недопущения проведения сомнительных операций.

Во-вторых, кредитным организациям необходимо использовать заградительные тарифы и лимиты. В нашем случае можно ввести лимиты по получению наличности в банкоматах банка сторонними держателями банковских карт, чтобы «чужие» карты не обналичивались через банкомат банка за символическую комиссию.

Нужно лишить террористов доступа к финансированию, позволить властям лучше организовывать финансовые потоки, чтобы предупреждать сокрушительные теракты, как те, что были совершены в Париже в прошлом году, и следить за тем, чтобы "отмывание" капиталов и финансирование терроризма подвергались санкциям во всех государствах-членах ЕС. Необходимо ставить задачу "улучшить наблюдение за многочисленными финансовыми средствами, которые используются террористами, от наличных денег до предметов культурного значения, а также виртуальных валют и предоплаченных анонимных банковских карт".

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ ДОГОВОРА ОТЧУЖДЕНИЯ В ОБЩУЮ ДОЛЕВУЮ СОБСТВЕННОСТЬ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Чистогашев Михаил Николаевич

В 2016 г. практика заключения ряда договоров гражданско-правового характера претерпела изменения в части соблюдения нотариальной формы. На основании Федерального закона от 29 декабря 2015 г. N 391-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [6] введено обязательное нотариальное удостоверение следующих сделок: по продаже доли в праве общей собственности постороннему лицу; по продаже земельной доли; сделок, связанных с распоряжением недвижимым имуществом на условиях доверительного управления или опеки; сделок по продаже недвижимого имущества, принадлежащего несовершеннолетнему гражданину или гражданину, признанному ограниченно дееспособным; соглашений о разделе общего имущества.

Нотариальное удостоверение сделок с недвижимостью было доступно для участников рынка недвижимости и до изменений в законодательство и имело диспозитивный характер, но оно не пользовалось популярностью. «Согласно официальной статистике, за 2015 год через нотариусов прошло около 130 тыс. таких сделок, тогда как, по подсчетам Росреестра, общее число сделок с недвижимостью перевалило за 2 млн. Непопулярность нотариальных услуг в сфере оборота недвижимости было связано с редкими случаями привлечения нотариусов к ответственности, отсутствие гарантий для добросовестного приобретателя при нотариальном удостоверении сделок» [7]. Законодательно закреплено, что н**отариальное удостоверение сделки не гарантирует добросовестного приобретателя недвижимости от виндикационного иска, если в цепочке окажется сделка с пороком воли (ст.302 Гражданский Кодекс Российской Федерации** [3]**).**

Едва вступив в силу, новеллы законодательства об обязательном нотариальном удостоверении сделок породили ряд проблем практического и теоретического характера, выявив противоречивую практику применения со стороны нотариусов, органов опеки и попечительства, представителей кредитных организаций и государственных органов в области государственной регистрации прав на недвижимое имущество.

В переходный период применения практики нотариального удостоверения сделок, многие участники сделок столкнулись с необходимостью нотариального удостоверения договоров помимо обязательной государственной регистрации. При этом независимо от вида общей собственности и количеством участников сделки, в связи с этим возник следующий вопрос: подлежит ли нотариальному удостоверению договор, по которому объект недвижимости, принадлежащий продавцу на праве единоличной собственности и приобретается в долевую собственность?

В соответствии с пунктом 3 статьи 8.1 Гражданского кодекса Российской Федерации [1] в случаях, предусмотренных законом или соглашением сторон, сделка, влекущая возникновение, изменение или прекращение прав на имущество, которые подлежат государственной регистрации, должна быть нотариально удостоверена (аналогичная норма содержится в пункте 2 статьи 163 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Если нотариальное удостоверение сделки в соответствии с пунктом 2 статьи 163 Гражданского кодекса Российской Федерации является обязательным, несоблюдение нотариальной формы сделки влечет ее ничтожность (пункт 3 статьи 163 Гражданского кодекса Российской Федерации [1]).

Федеральным законом от 02.06.2016 № 172-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [4] (далее — Закон № 172-ФЗ) внесены изменения в Федеральный закон от 22.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [5] (Закон о регистрации), в соответствии с которыми:

— сделки по отчуждению долей в праве общей собственности на недвижимое имущество, в том числе при отчуждении всеми участниками долевой собственности своих долей по одной сделке, подлежат нотариальному удостоверению (пункт 1 статьи 24 Закона о регистрации), за исключением сделок, связанных с имуществом, составляющим паевой инвестиционный фонд или приобретаемым для включения в состав паевого инвестиционного фонда (пункт 4 статьи 24 Закона о регистрации);
— сделки, связанные с распоряжением недвижимым имуществом на условиях опеки, а также сделки по отчуждению недвижимого имущества, принадлежащего несовершеннолетнему гражданину или гражданину, признанному ограниченно дееспособным, подлежат нотариальному удостоверению (пункт 2 статьи 30 Закона о регистрации).

В соответствии со статьей 130 Гражданского кодекса Российской Федерации к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства, помещения.

Доля в праве собственности — это имущественное право, она определяется в праве общей собственности, но не в самой недвижимой вещи. Имущественные права являются самостоятельным (отличным от недвижимого имущества) видом объектов гражданских прав.

Согласно статье 244 Гражданского кодекса Российской Федерации:

— имущество, находящееся в собственности двух или нескольких лиц, принадлежит им на праве общей собственности;
— общая собственность возникает при поступлении в собственность двух или нескольких лиц имущества, которое не может быть разделено без изменения его назначения (неделимые вещи) либо не подлежит разделу в силу закона.

Вещь, раздел которой в натуре невозможен без разрушения, повреждения вещи или изменения ее назначения и которая выступает в обороте как единый объект вещных прав, является

неделимой вещью и в том случае, если она имеет составные части (статья 133 Гражданского кодекса Российской Федерации). Выдел доли в натуре невозможен, если он не допускается законом или влечет несоразмерный ущерб имуществу (статья 252 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Единоличный собственник неделимой вещи распоряжается самой вещью.

Соответственно, при отчуждении продавцом всего принадлежащего ему объекта недвижимости (в целом) в собственность нескольким покупателям такой договор купли-продажи не подлежит нотариальному удостоверению (если не осуществляется отчуждение недвижимого имущества, принадлежащего несовершеннолетнему гражданину или гражданину, признанному ограниченно дееспособным), поскольку осуществляется распоряжение объектом недвижимости, а не долей в праве общей собственности на него.

При этом, как представляется, возможна ситуация, когда по договору купли-продажи объект недвижимости приобретается в общую долевую собственность супругов, соответственно, такой договор можно рассматривать как договор, содержащий элементы брачного договора, и требовать его заключения в нотариальной форме, если стороны в договоре указали, что данный договор заключен в том числе в соответствии с нормами Семейного кодекса Российской Федерации [2], в частности, его статей 41, 42, в нем явно выражена воля супругов на изменение установленного законом режима совместной собственности, определен порядок пользования имуществом, находящимся в долевой собственности, и его раздела в случае расторжения брака.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1: Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21.10.1994: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации: в ред. Федер. закона от 07.02.2017 № 12-ФЗ// Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, № 32, ст. 3301
2. Семейный кодекс: Федеральный закон от от 29.12.1995 № 223-ФЗ: Принят Государственной Думой 8 декабря 1995 года: в ред. Федер. закона от 30.12.2015 № 457 ФЗ// Собрание законодательства РФ, 01.01.1996, № 1, ст. 16
3. О государственной регистрации недвижимости: Федеральный закон от 13.07.2015 № 218-ФЗ: Принят Государственной Думой 3 июля 2015 года, Одобрен Советом Федерации 8 июля 2015 года: в ред. Фед. закона от 03.07.2016 № 361-ФЗ // Российская газета, № 156, 17.07.2015,
4. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации Федеральный Закон от 02.06.2016 № 172-ФЗ: Принят Государственной Думой 20 мая 2016 года, одобрен Советом Федерации 25 мая 2016 года: в ред. Фед. Закона от 03.07.2016 № 361-ФЗ // Российская газета, № 121, 06.06.2016
5. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним от 22.07.1997 № 122-ФЗ: Принят Государственной Думой 20 мая 2016 года Одобрен Советом Федерации 25 мая 2016 года: в ред. Фед. Закона от 03.07.2016 № 361-ФЗ // Собрание

законодательства РФ, 28.07.1997, № 30, ст. 3594.
6. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации Федеральный закон от 29.12.2015 N 391-ФЗ: Принят Государственной Думой 23 декабря 2015 года Одобрен Советом Федерации 25 декабря 2015 года// Российская газета, N 297, 31.12.2015
7. https://zakon.ru/discussion/2016/4/8/notariusy_podoshli_k_nedvizhimosti__na_parlamentskih_slushaniyah_rekomendovali_obyazatelnoe_zavereni_42839

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

СИСТЕМА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ЕЕ ВОСПИТАТЕЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ

Булгакова Анна Александровна
Головнева Наталья Александровна

Актуальность данной тематики выражается в том, что один из основных социальных институтов, обеспечивающий воспитательный процесс и развитие индивидуальных способностей детей, определён учреждением дополнительного образования детей. Отличен от общеобразовательного учреждения тем, что обучающимся предоставляют право выбора вида деятельности с учётом уровней сложности и темпов по освоению образовательной программы дополнительного образования, исходя из избранной сферы познания.

Определение смысла трактовки образовательного процесса в учреждениях дополнительного образования детей способствуют исследования таких авторов как: А.Г. Асмоловой, В.А. Березиной, В.А. Боговаровой, В.А. Горского, Е.Б. Евладовой, А.Я. Журкиной и др.

Исследования социально-педагогического потенциала учреждений дополнительного образования (УДО) как социально-педагогическое явление, опирались на совокупность исследований, которые раскрывают сущность, содержание и специфику образовательного процесса в учреждениях дополнительного образования проведены силами А.К. Бруднова, В.А. Горского, А.Я. Журкиной, А.В. Золотаревой, С.В. Сальцевой, А.И. Щетинской, А.Б. Фоминой.

Система дополнительного образования детей — особый вид образования, направленный на всестороннее развитие интеллектуальных, духовно-нравственных, физических и профессиональных потребностей ребёнка. В учреждениях дополнительного образования занимаются дети в возрасте от 5 до 18 лет [2, с. 101].

Важнейшей особенностью дополнительного образования является способность к адаптации, к личностным запросам ребёнка, реакция на изменения в социуме, на разнообразие образовательных потребностей и их изменения.

В системе дополнительного образования учащимся предоставляют возможность на расширение и углубление знаний по учебным предметам, развивая необходимый уровень качеств, с целью организации их внеурочной творческой деятельности. Всю работу направляют в сторону формирования мотивации успеха у учащихся, на развитие их познавательного интереса и способности. В 2003 − 2004 учебном году в соответствии с образовательными запросами учащихся и их родителей, возможностей школ в программу дополнительного образования включили кружки, секции, факультативы, дополняющие образовательную программу по учебным предметам, а также с целью её расширения [1, с. 107].

Представление широкого выбора направлений видов деятельности, организация творческой работы в системе дополнительного образования может решить такой вид задач как:

1. Развить творческие способности и творческую активность школьника.
2. Развить его познавательный интерес.
3. Сформировать мотивацию успеха.
4. Создать условия для самоутверждения и самореализации.
5. Создать условия всестороннего развития личности.

Функции системы дополнительного образования в общеобразовательной школе [3, с. 114]:

1. образовательная (посредством обучения ребёнка по дополнительной образовательной программе, получение им новых знаний);
2. воспитательная (путём обогащения и расширения культурного слоя общеобразовательного учреждения, формирования в школе культурной среды, определения на этой основе чёткого нравственного ориентира, ненавязчивого воспитания детей через их приобщённость к культуре);
3. креативная (при помощи создания гибкой системы для реализации индивидуального творческого интереса личности);
4. компенсационная (посредством освоения ребёнком новейшего направления деятельности, углубляющего и дополняющего основное (базовое) образование и создающее эмоционально значимый для ребёнка фон по освоению содержания общего образования, с учётом предоставления ребёнку определённых гарантий по достижению успеха в избранных им сферах творческой деятельности);
5. рекреационная (через организации содержательного досуга в виде сферы по восстановлению психофизических сил ребёнка);
6. профориентационная (с помощью формирования устойчивого интереса к социально значимым видам деятельности, с учётом содействия определениям жизненных планов ребёнка, включающим предпрофессиональную ориентацию);
7. интеграционная (посредством создания одного общего образовательного пространства школы);
8. социализация (путём освоения ребёнком социального опыта, с учётом приобретения им навыков по воспроизводству социальных связей и личностных качеств, которые необходимы для жизни);
9. самореализация (посредством самоопределения ребёнка в социально и культурно значимых формах жизнедеятельности, с учётом проживания им ситуации успеха, личностного саморазвития).

Е.В. Головнева, Н.А. Головнева рассматривают «воспитание как организованный процесс усвоения личностью общечеловеческих ценностей, знаний и способов практической деятельности, достижений национальной и мировой культуры» [4, с. 53]. Использование воспитательно-развивающего потенциала общечеловеческих ценностей предусматривается посредством реализации идеи личностно-гуманистической ориентации деятельности педагога. Е.В. Головнева подчеркивает, что «для освоения содержания общечеловеческих духовно-нравственных ценностей большие возможности имеются при анализе принципа гуманизации воспитания и путей его реализации в современной начальной школе» [3, с. 174].

Специфические условия и функции дополнительного образования детей определены, в первую очередь, через высокую степень его вариативности, благодаря которой каждый может выбирать образовательное направление, отвечающее его интересам и склонностям, выбирая

объём и темп по освоению образовательной программы, выбирая круг общения и деятельность. Добровольно включаясь в образовательный процесс, ребёнок и его родители тем самым доверяют педагогам свое ценное достояние, в виде свободного времени, надеясь, что результат такой инвестиции будет в виде эффективной развивающейся личности.

Таким образом, дополнительное образование детей − важнейшая составляющая образовательного пространства, который сложился в современном российском обществе. Оно способно наиболее адекватно реагировать на изменение экономической и социальной обстановки в стране.

Эффективность образовательного воспитания детей в процессе занятий дополнительного образования может быть существенно повышена, если будет использован специально организованный учебно-воспитательный процесс.

Список литературы

1. Буйлова Л.Н. Дополнительное образование. Нормативные документы и материалы. − М.: Просвещение, 2015. − 320 с.
2. Воронов В.В. Педагогика школы: новый стандарт. − М.: ПО России, 2012. − 288 с.
3. Головнева Е.В. Теория и методика воспитания младших школьников (учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «050708 – Педагогика методика начального образования») // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. – №3. – Ч. 2. – 173-175.
4. Головнева Е.В., Головнева Н.А. Методика воспитания младших школьников: Учебное пособие для студентов вузов по направлению подготовки «050100 – Педагогическое образование», профиль «Начальное образование». – Стерлитамак: СФ БашГУ, 2013. – 120 с.
5. Жуков Г.Н. Общая и профессиональная педагогика. − М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013. − 448 с.

О НОРМАТИВАХ И НОРМАХ ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ «ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА»

Шеенко Евгений Иванович
Пономарёва Светлана Сергеевна
Маковка Наталья Викторовна
Нагорнов Александр Анатольевич

Область «нормального» всегда имеет в сознании людей свои границы. На практике, осознанно или неосознанно, происходит оценивание индивидов по признаку соответствия или несоответствия норме, которая определяет эти границы.

Понятие нормы широко используется в медицине, психологии, социальных и других науках. Так уж сложилось, что и в педагогике при оценивании деятельности воспитуемых пользуются определенными нормами посредством ориентирования на нормативы, как некие усредненные показатели. Особое место в педагогических науках на предмет использования нормативов занимает область предмета «Физическая культура», где нацеленность на норму является одним из центральных критериев оценивания уровня физического развития, функционального состояния и физической подготовленности занимающихся.

Анализ специальной литературы по проблеме оценивания физического развития, функциональной и физической подготовленности привел к пониманию того, что каждый норматив является своеобразным прокрустовым ложем, пределы которого очень часто не соответствуют многообразию существующих конституциональных типов телосложения (астенический, гиперстенический или нормостенический) или морфофункциональных возможностей.

Является несомненным то, что нормы различных морфологических и физиологических параметров человека имеют практическое значение, поскольку норму, или среднюю величину, определённого параметра, соотносят с понятиями: «хорошо» — «плохо», «достаточно» — «недостаточно» или «высокий» — «низкий». В практике физического воспитания зачастую имеют место следующие примеры ориентации на нормы:

— вес, превышающий должную норму, требует внесения соответствующих корректив в тренировочный процесс для снижения жировой массы;
— недостаточный силовой индекс приводит к необходимости акцентированной работы на занятиях на воспитание силовых способностей;
— показатели частоты сердечных сокращений, скорости восстановительных реакций организма, жизненной емкости легких и т.п., характеризующиеся ниже нормы, должны переориентировать учебно-воспитательный процесс на коррекцию функционального состояния и пр.

Итак, что же следует понимать под нормой и нормативом?

*Под нормой (*от лат. norma – руководящее начало, правило, образец*)* в педагогике и физическом воспитании, в частности, принято понимать термин для обозначения некоторой характеристики — допустимого диапазона, усреднённой или среднестатистической величины. Другими словами норма — это узаконенное установление средней величины; порядок, признанный обязательным [1].

Норматив — показатель какой-либо нормы, средней величины, в соответствии с которыми производится работа [3].

Известно, насколько сложно определить понятие «норма» не только терминологически, но и содержательно. Норма определяется в результате исследования определённого массива людей, определённого возраста, пола, профессии, рода занятий и т.п.

Например, анализ физического развития студентов 1-го и 2-го курсов вузов (n=1000 юношей) показал, что средний вес их равен соответственно 73 кг и 75 кг. Возникает вопрос, можно ли считать эти величины нормой веса для студентов 1 и 2-х курсов? Да, можно, потому что показатели веса в 73 кг и 75 кг характеризуют среднюю величину, или установленную меру веса студентов 1-го и 2-го курсов. Эти величины показывают, что у студентов продолжаются процессы роста и развития организма, что второкурсники на 2 кг тяжелее первокурсников.

Но можно ли установленный средний вес отнести ко всем обследованным студентам обеих курсов? Другими словами, можно ли сказать, что «нормальность» своего веса каждый первокурсник должен оценивать, ориентируясь на цифру 73 кг, потому что эта величина является нормой? И можно ли сделать заключение о дефиците массы тела у студента, весящего 60 кг, или об ожирении студента, имеющего вес около 85 кг?

Вероятнее всего, нельзя, так как масса тела определяется типом телосложения (морфотипом), режимом двигательной активности или видом физкультурно-спортивной деятельности, а также другими факторами: наследственными и средовыми. То же мы наблюдаем и с другими нормами: жизненная емкость легких, уровень состояния нервно-мышечной, кардио-респираторной и дыхательной систем.

Еще сложнее представить норму развития двигательных способностей у студентов с различными типами телосложения. Даже неспециалисту понятно, что нормативы для оценки двигательной подготовленности, легко выполняемые нормостениками, будут трудно достижимы для студентов астенического (худощавого) и ещё труднее достижимы для студентов гиперстенического типов телосложения. Эти утверждения характерны для таких видов тестирования, как прыжки в длину с места, метание мяча (гранаты) на дальность, челночный бег 10х10 м. и мн. др. тестовые упражнения программы по физической культуре для учащихся школ и студентов вузов [2, 4].

Ещё сложнее оценить гармоничность физической подготовленности. Отсюда очевидна ошибка специалистов в области физического воспитания, оценивающих уровень физической подготовленности по строгим нормам без учета функциональных, анатомических особенностей занимающихся.

Собственные наблюдения и опыт физкультурных занятий позволяют с достаточной уверенностью утверждать, что используемые в процессе физического воспитания нормативы,

не могут вполне надёжно оценить уровень физической подготовленности [2, 4].

Использование норм в практике физического воспитания без учета функциональных, анатомических особенностей занимающихся подтверждают и тот факт, что занимающиеся не способны выполнять нормативы на высоком уровне и всесторонне соответствовать общепринятым нормам.

На практике зачастую можно встретить такой подход к оцениванию, когда за один невыполненный норматив по физической подготовленности учащийся получает невысокий, а порой неудовлетворительный рейтинг.

Так, существуют следующие варианты физической подготовленности, функционального состояния или физического развития:

— всесторонний гармоничный уровень;
— всесторонний негармоничный уровень;
— невсесторонний негармоничный уровень [2].

Отсюда очевидно, чтобы оценить успеваемость занимающихся, контроль должен включать в себя нормативы или оценку именно тех ценностей, которые позволят судить о всестороннем и гармоничном состоянии компонентов, составляющих физическую культуру занимающихся.

В связи с этим возникает вопрос о качестве и информативности использования нормативов в связи с невозможностью выполнения всех как обязательных, так и рекомендуемых тестов, оценивающих уровень двигательной подготовленности занимающихся. Очевидно, что нельзя оценивать занимающихся только по результатам одного тестового упражнения или по эквивалентным тестовым заданиям, например, в нормативах на силу: отжимания и подтягивания, в нормативах на координационную выносливость: прыжки через скакалку и прыжки через скамейку на время. Для качественной и всесторонней оценки важно пользоваться нормативами, оценивающими все стороны двигательных кондиций, функционального состояния или физического развития в перерасчете их средней арифметической.

Из всего сказанного следует, что нормы должны быть многовариантны, соответствовать индивидуальным возможностям, способностям, а также потребностям в двигательной активности и учитывать продолжительность стабильности функционирования организма без срыва адаптации, т.е. без нарушений здоровья. Не менее важным является и то, что понимание и осознание специалистами в области физического воспитания проблемы норм и нормативов, позволит подойти к оцениванию занимающихся всесторонне, более тонко и корректно. Данные положения, несомненно, позволят сформировать интерес занимающихся к занятиям физической культурой, повысить стремление к самостоятельному использованию ценностей физической культуры, а это повлечет за собой воспитание здоровой и физически активной учащейся молодежи.

Список литературы

1. Большой энциклопедический словарь / Ред. А.М. Прохоров. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Большая Российская энциклопедия, 2000. 1456 с.
2. Бодюков Е.В., Шеенко Е.И., Юров В.В. Анализ проблем формирования у студентов потребности в ценностях физической культуры // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 6. URL: https://www.science-education.ru/130-23602 (дата обращения 10.04.2017).
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / Под ред. чл.-корр. АНСССР Н.Ю. Шведовой. 20-е изд., стереотип. М.: Рус. яз., 1989. 750 с.
4. Полынцев С.В., Сундин А.В., Шеенко Е.И. Анализ проблем качества современного урока физической культуры // Современные проблемы науки и образования. 2016. № 5. URL: https://lk.science-education.ru/article/view?id=21887 (дата обращения 10.04.2017).

СКОЛЬКО СТОИТ МЕСЯЦ СТУДЕНТА

Шестакова Лидия Геннадьевна
Горевских Анна Александровна

В настоящее время востребованность высшего образования высока. А современный рынок образовательных услуг пестрит разнообразием университетов и институтов. Сегодняшние возможности позволяют учиться не только в своей стране, но и за границей.

Но сколько стоит учиться в престижном ВУЗе? Многие обучающиеся 9, 10, 11 классов имеют завышенные амбиции и хотят получать все самое лучше и дорогое, не смотря на то, что родители не могут себе этого позволить. Из-за финансовой стороны обучения происходит много конфликтных ситуаций дома.

Для того чтобы избежать этого, целесообразно провести серию внеклассных мероприятий по математике: «Сколько стоит месяц студента?», с периодичностью раз в неделю.

Цели мероприятия: развить умения анализировать, сравнивать, обобщать, делать выводы; сформировать у обучающихся представление о будущей жизни; избежать конфликтов в семье; расширить общий и математический кругозор; сформировать исследовательские умения.

Данное мероприятие состоит из подготовительного этапа и трех основных:

Подготовительный этап — мотивация обучающихся, введение в курс дела, получение домашнего задания — 1 час.

Первый этап — подготовка дома, представление своего выбора — 1 час.

Второй этап — исследовательская работа в классе, которая требует наличие компьютера для каждого обучающегося — 2 часа.

Третий этап — подведение итогов, рефлексия по проведенной работе — 1,5 часа.

Итого: 5,5 часов, 4 недели.

На подготовительном этапе необходимо заинтересовать обучающихся в проведение данного внеклассного мероприятия, необходимо подчеркнуть его значимость в дальнейшем выборе обучения. Также необходимо рассказать о ходе проведения мероприятий, ознакомить с видами деятельности, дать домашнее задание. Вводное занятие целесообразно провести со школьным психологом или же с человеком, ответственным за профориентацию школьников, с целью знакомства с системой высшего образования и ее структурой.

На первом этапе происходит осознанный выбор обучающимися пяти ВУЗов России или зарубежья, в которые они планируют или хотят подать документы. Но необходимо не только заготовить список, но и подготовить мини-эссе «Почему я хочу туда поступить?», в котором раскрываются вопросы специальности, будущей перспективы после окончания и престиж самого ВУЗа. Данные эссе помогут провести обучающимся самоанализ и самим расставить

акценты, почему они хотят поступить именно туда.

На втором этапе происходит непосредственное исследование и анализ. Обучающимся нужно рассчитать или же найти в достоверных источниках среднюю стоимость по определенной статье расходов или доходов за месяц. По ходу своей работы обучающимся вносят полученные знания в таблицу 1.

Статьи расходов и доходов включает в себя следующие пункты: проживание, питание, проезд, медицина, культура и развлечения, стипендиальное обеспечение, подработка и прочие. Остановимся на каждом подробнее.

Проживание: в данном пункте студентам необходимо определиться, где они хотят жить: в общежитии или же рассматривают другой вариант. В зависимости от того, что они выбрали, подсчитывается или находится в других источниках стоимость оплаты жилья.

Питание: вычисляется из индивидуальных особенностей обучающегося, но необходимо обратить внимание, что питание должно быть правильным, в рационе не должна присутствовать только вредная пища, такая как фаст-фуд, еда быстрого приготовления, полуфабрикаты.

Проезд: для расчета расходов на проезд необходимо ознакомиться с примерным маршрутом следования из дома до учебы, отсюда рассчитать необходимое число поездок, узнать стоимость проезда в городе, узнать о возможности приобретения проездного.

Медицина: из-за индивидуальных особенностей организма, каждому человеку необходим свой набор лекарств. Стоимость рассчитываются, опять же, по тарифам того города или страны куда хочет поехать обучающихся. Но медикаменты первой помощи должны присутствовать обязательно.

Культура и развлечения: сюда входят: хобби, театры и кинотеатры, музеи, места отдыха. Рассчитываются из учета интересов обучающихся, но необходимо выделить средства как минимум на 2 выхода в месяц.

Стипендия: каждый ВУЗ платить социальные выплаты или стипендии. Здесь школьникам необходимо ознакомиться с пунктами выплат социальных поддержек, и определить для себя: на какую оценку они смогут учиться. И только с учетом этого прибавить стипендию.

Подработка: не каждый город может предложить разнообразную работу для студентов. Поэтому необходимо сразу провести анализ предложений в данном городе, ознакомиться со средней заработной платой. Но прежде всего необходимо решить, будет обучающийся подрабатывать или нет.

Прочее: здесь ученикам необходимо отметить дополнительную статью расходов, доходов, не вошедшую в основной перечень.

В строке итого подводятся итоги, суммируются затраты и доходы по каждому ВУЗу.

Таблица 1. Текущие подсчеты

Статья расходов/ доходов	ВУЗ, город, страна					
Проживание						
Питание						
Проезд						
Медицина						
Культура и развлечения						
Стипендия						
Подработка						
Прочие (с пояснением)						
Итого						

На третьем этапе подводятся итоги полученных расчетов, выстраивается рейтинг ВУЗов, выделяются ВУЗы с наименьшей затратой. На данном этапе помимо составления посменных итогов, необходимо выслушать устно мнения обучающихся по полученным результатам, провести рефлексию по проведенной работе.

С полученными данными можно ознакомить родителей обучающихся на родительском собрании, что способствует большему пониманию своих детей, их интересов и поможет сориентировать с затратами в будущем.

Таким образом, проведение внеклассных мероприятий «Сколько стоит месяц студента?» позволят обучающимся определить с финансовой стороны выбор дальнейшего учебного заведения. Так же помогут проследить практическую значимость математических вычислений в повседневной жизни и разобраться в себе: в своих интересах, потребностях, нуждах.

РАЗВИТИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ДОШКОЛЬНИКОВ С ПОМОЩЬЮ ЦВЕТНЫХ ПАЛОЧЕК КЮИЗЕНЕРА

Комолова Ольга Васильевна
Сефербекова Раисат Шихахмедовна

Детей дошкольного возраста необходимо всесторонне развивать. Одним из направлений развития ребенка является развитие его математических представлений. Без математической подготовки неосуществимы такие качественные перемены, которые бы позволили ребёнку перейти от первой ступени образования в дошкольной организации ко второй ступени образования — школьному обучению. В младших классах курс математики не легкий. Нередко ученики испытывают разного рода трудности при овладении школьной программой по математике. На наш взгляд, одним из ключевых оснований данной проблемы является потеря заинтересованности к постижению математики.

Создание и включение в практику эффективных дидактических средств дает возможность воспитателям внести изменения в обучение дошкольников, способствовать проявлению их интереса, познакомить с трудными, абстрактными, математическими суждениями в легкодоступной для детей форме [4]. На данный момент дошкольное образование уделяет внимание как традиционным, так и инновационным дидактическим средствам обучения. Обществу педагогов дошкольного образования знаком дидактический материал, созданный бельгийским математиком Х. Кюизенером — цветные палочки (числа). Ключевой спецификой дидактического материала представляется эффективность, многофункциональность и конкретность. Палочки легко вносятся в систему предматематической подготовки детей к школе. Поэтому довольно часто можно встретить палочки Кюизенера в предметно-развивающей среде дошкольной образовательной организации [1].

Комплект палочек Х. Кюизенера представляет собой сложное обдуманное математическое множество. Палочки Кюизенера — это набор цветных (счетных) палочек десяти различных цветов, причем каждому цвету соответствует определенная длина от 1 см до 10 см. К примеру, белая палочка означает число 1 и представляет собой куб со стороной 1 см, розовая палочка соответствует числу 2 и представляет собой прямоугольную призму, оранжевая палочка равна числу 10 и т.п. Все палочки отличаются по трем качествам — это их длина, число и цвет [3].

Применяя цветные числа, осуществляется один из главных принципов дидактики — наглядность. Игры и упражнения с ними позволяют ребёнку овладеть способами действий, которые необходимы для возникновения простых математических представлений. Они значимы для накапливания чувственного опыта, формирования стремления овладеть счётом, измерением, простыми вычислениями.

В силу возраста у детей-дошкольников преобладает наглядно-действенное и наглядно-

образное мышление, поэтому палочки Х. Кюизенера в абсолютной мере соответствуют возрастным способностям, особенностям и уровню мышления детей [3].

Цветные палочки дают возможность для:

— знакомства с понятиями (цвет, величина, длина, высота);
— изучения счета и называния чисел в обратном порядке;
— знакомства с составом числа;
— усвоения отношений между числами, употребления знаков <, >, =;
— измерения объектов;
— деления целого на части;
— овладения пространственными связями («слева», «правее», «между» и т.п.);
— развития творческих возможностей, воображения, моделирования.

Как показывает педагогический опыт, палочки Кюизенера являются превосходным дидактическим материалов для освоения подраздела «Количество и счёт» как во второй младшей, так и средней, старшей и подготовительной группах детского сада. Упражнения можно выполнять как индивидуально, так и в подгруппах. Изначально следует ознакомить детей с набором данных палочек, затем дать возможность осмотреть их с разных сторон, попробовать самостоятельно составить из них какие-либо фигуры, постройки. После чего, следует предлагать детям выполнять упражнения вида:

1. В наборе палочек Кюизенера найти и сложить отдельными группами палочки белого, зелёного, жёлтого цвета и т.д.
2. Отыскать зелёную и жёлтую палочки, выложить их концами друг к другу, получились вагоны поезда. Составить поезд из белой и красной; синей, оранжевой; коричневой, голубой, жёлтой, зелёной и чёрной палочек.
3. Взять одну палочку в правую руку, другую в левую. Сравнить их по длине. Какой цвет у длинной палочки, а какой у короткой?
4. Сделать лесенку из голубой, красной и белой палочек. Какого цвета палочка внизу, вверху, посередине. Подняться по лесенке и назвать цвет каждой ступени. Спустись по ступенькам и назвать их цвет.

Детям следует дать возможность поиграть в игры, к примеру «Змейка», «У кого больше» и т.п.

Цель игры «Змейка»: закрепить представления «один», «много», научить сравнивать предметы по длине, собирать группу из нескольких предметов.

Ход игры: детям необходимо сесть парами, друг на против друга. У первого ребёнка 4 жёлтых палочки, у второго — 4 красных. Детям нужно сложить на поверхности стола «Змейку» с поднятой головой. Воспитатель делает упор на том, что одна палочка должна стоять вертикально. По завершению построения змейки, можно задать вопросы: «Чья змейка короче (длиннее)?» и другие подобные.

Целью игры «У кого больше» является: научить собирать фигуру из палочек, закреплять название геометрических фигур.

Ход данной игры: детям необходимо дать возможность сложить из палочек геометрические

фигуры. После этого задать вопросы вида: «У кого треугольник (либо другая фигура) большой?» или «Какого цвета геометрическая фигура?» и пр. [5].

Подобные игры и упражнения с цветными палочками Х. Кюизенера развивают у ребят внимательность, настойчивость, силу воли, благоприятно воздействуют на самостоятельный контроль и самореализацию.

Таким образом, палочки Кюизенера являются элементами множества с точки зрения математики. В данном множестве «спрятаны» многие математические понятия. Цвет и размер, имитируя число, приводят ребят к осознанию теоретических понятий. Применение «чисел в цвете» предоставляет возможность совершенствовать у дошкольников понимание о числе на основе счёта и измерения [2]. Опыт педагогов дошкольного образования демонстрирует, что применение игр с цветными палочками содействует успешному обучению ребёнка математике за счет осуществлении принципа наглядности, представления сложных теоретическо-математических понятий в легкодоступной для детей форме.

Список литературы

1. Изюмова О.А., Киричек К.А. Роль развивающей предметно-пространственной среды в математическом развитии детей дошкольного возраста // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 3 [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2016/03/65094 (дата обращения: 10.04.2017).
2. Комарова Л.Д. Как работать с палочками Кюизенера. - М., 2009.
3. Кравченко А.В. Использование палочек Х. Кюизенера в образовательном процессе ДОУ как средства развития количественных представлений [Электронный ресурс]. URL: http://www.maam.ru/detskijsad/ispolzovanie-palochek-h-kyuizenera-v-obrazovatelnom-procese-dou-kak-sredstva-razvitija-kolichestvenyh-predstavlenii.html (дата обращения: 12.04.2017).
4. Логика и математика для дошкольников / Авт.-сост. Е.А. Носова, Р.Л. Непомнящая. – Спб, 2011.
5. Новикова В.П., Тихонова Л.И. Развивающие и игры с палочками Кюизенера. - М.: Мозаика-Синтез, 2010.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ ДОШКОЛЬНИКОВ КАК ФАКТОР СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ

Котлова Екатерина Павловна

В последнее время образование в целом внимательно откликается на общественную обстановку, возникают новейшие модели средних учебных заведений, дошкольных образовательных учреждений, вводятся новейшие образовательные сервисы, контакт преподавателей с родителями становится наиболее узким и содержательным. Преподаватели ставят перед собой цель отвечать потребностям наружной среды и, следовательно, деятельно поменять ее.

Настоящую жизнь разрешено расценивать по-разному, однако то, будто она очень деятельна и непредсказуема. Как не растеряться ребёнку в этой сложный жизни? Как существовать с той финансовой информацией, которой детки овладевают без помощи других на житейском, нередко искаженном уровне. Информация об общественной реальности затрагивает не только лишь разум, но душу малыша, оказывая большое воздействие на его формирующуюся личность. Необходимо посодействовать сегодняшним дошкольникам существовать в веке трудных социальных и финансовых взаимоотношений. Это потребует от них умения верно освоиться в разных обстановках, без помощи других, творчески действовать, а значит основывать собственную жизнь наиболее организованно, уместно, любопытно, нежели прошлые поколения. Уверена, будто в данном им несомненно поможет экономика.

Вопросы экономического обучения занимали одно из главных мест и в педагогической системе А.С.Макаренко. В собственном труде “Семейное хозяйство” он пишет, что из всякого малыша обязан вырасти не только хороший, правдивый человек, однако и неплохой, честный хозяин”. Для этого малыш непременно обязан приобщаться к домашним делам. А.С.Макаренко показывает, какими способами разрешено и нужно взращивать у деток экономность, внимательность, обязанность: через знакомство с трудом родителей, формирование познаний о том, откуда берутся средства, разъяснения, что такое работа. Нужно знакомить малыша с семейным бюджетом, делами семьи, приучать разумно пользоваться вещами, никак не допускать, чтоб вещи руководили им.

Один из дискуссионных вопросов проблемы экономического воспитания — это возраст малыша.

Как скоро необходимо приступать знакомство с экономикой? С какого возраста человек должен выяснить о мире экономических взаимоотношений? Можно ли разговаривать о финансовом воспитании самых маленьких деток?

В изменившихся условиях прогрессивной публичной жизни постоянное финансовое воспитание и образование нужно приступать с дошкольного возраста, — как скоро детки получают первичный опыт в простых экономических отношениях. Естественно, ребенок — дошкольник никак не освоит данную область без помощи взрослых, но, совместно с педагогами

и родителями, путешествуя по этому новому и интереснейшему миру, он получит легкодоступные ему познания и осмыслит, какое пространство экономика занимает в окружающей его реальности, в каком месте и как скоро любой человек соприкасается с ней.

Опыт показывает: почти все предпосылки будущие экономической деятельности складываются совсем рано, и, если не совершенствовать их своевременно, имеют все шансы обнаружиться негативные стороны в поведении детей — невнимательность, нечистоплотность, равнодушие к испорченным вещам.

Приобщение дошкольников к финансовой деятельности, одна наиболее сложных и в то же время принципиальных проблем реального времени. Лишь человек экономически грамотный способен правильно расценивать себя, родное пространство в сообществе с точки зрения материальных способностей. Современный ребенок обязан знать, что такое деньги, их важность, предназначение, обязан разуметь, будто есть финансовые дела в сообществе и, что он также в свое время станет проявляться субъектом предоставленного вида взаимоотношений. Финансовое образование дошкольников не только приближает малыша к настоящей жизни, однако и формирует деловые качества личности.

Необходимо выделить несколько компонентов осмысленного отношения к экономике:

1. Ценностно-смысловой (в чем значение экономики)
2. Когнитивный компонент (дается система экономических познаний, понятия о методах владения познаниями).
3. Чувственно — волевой компонент (принятие решений)
4. Поведенческий компонент (определенные действия, деяния, умения).

Ожидаемые итоги экономического воспитания:

— приближенность знаний к настоящей реальности, экономического мышления;
— энтузиазм к социальным явлениям, происходящим в общественной жизни;
— познания о новейших специальностях, умение поведать о них;
— приобретение таких свойств как умение честно выигрывать, состязаться, довольствоваться удачам друга, терять и никак не опасаться поражения;
— коммуникабельность чувство собственного достоинства, ответственность, стремление доводить начатое до конца;
— здоровый энтузиазм к деньгам, понимание их честного приобретения.

Знакомство детей дошкольного возраста в первую очередь необходимо проводить по трём направлениям:

— Труд — продукт;
— Деньги, цена (стоимость);
— Бережливость — основа экономики.

“Труд — продукт” предусматривает решение последующих задач: формировать представления о содержании деятельности людей различных специальностей; учить почитать людей, умеющих трудиться и честно зарабатывать деньги; побуждать желание и стремление деток быть занятыми полезной деятельностью, помогать взрослым.

Особенность труда дошкольника это его интерес к играм, связь с игрой. В играх детки “покупают”, “продают”, “сменяют”, “работают”. Происходит создание экономического поведения в игре. Связь настоящего и относительного дает отличные результаты при формировании экономического воспитания и развития детей. Детки верно употребляют экономические понятия в игре, имеют представление о качестве товаров, их полезности для человека, могут рассказать почему был сделан выбор в выгоду того или другого продукта при приобретению, расширяется понятие детей о специальностях взрослых, расширяются математические представления деток. Работа по формированию финансовых представлений обогащает игру, даёт толчок ребятам для новейших сюжетов, новейших тем в играх.

Решение задач такого направления как “Деньги, цена (стоимость): сформировывать верное отношение к наличным средствами, как к предмету жизненной надобности. Взращивать правило мудрого поведения в житейских обстановках, связанных с деньгами; дать понятие о том, что деньгами оплачивают результаты труда людей и с ними надлежит обращаться с почтением. Детям дается понятие о том, что средства считаются средством оплаты труда человека, средством , при помощи которого приобретаются какие-либо предметы. Например, играя в “Туристическое агентство” детки знакомятся с деньгами (валютой) других государств, историей денег, а значит и с историей страны.

“Бережливость — основа экономики” данная направленность ориентирована на решение задач: взращивать у детей умения и повадки культурного поведения в быту, сформировывать понятие о том, что настоящий мир — это рукотворный мир, так как в каждый предмет вложен труд человека, достойный почтения. С возрастом становятся важными такие качества как бережливость, экономия, осмысленность, опрятность, т.е. свойства финансовой деловитости, в базе которых заложено “отношение к вещи”.

Учитывая, что у дошкольников доминирует наглядно — образное мышление и главный вид деятельности — игра, всю работу необходимо сконструировать в игровой форме. Вот здесь встает вопрос о способах и приёмах, с помощью каких легче всего было бы подать непростой экономический материал. Главными формами работы в 1 и 2 младших группах стали: использование фольклора, домашних обстановок, собственный образчик зрелых, трудовые задания, игровые ситуации, дидактические игры. Огромный материал находим в притчах. В старшем возрасте главные формы работы: занятия сообразно ознакомлению со специальностями, встречи с представителями данных специальностей, чтение произведений, беседы, размышления, экскурсии, сюжетно-ролевые игры, дидактические игры, интеллектуальные игры, ярмарка-реализация детских работ.

Все это дает вероятность придать обучению интегрированный развивающий характер, обеспечить наибольшую активность детей в процессе познания, «взростить» у них энтузиазм к финансовым познаниям, сделав их наиболее легкодоступными и ясными.

Необходимо подчеркнуть, что решение задачи приобщения детей к экономике — это действенный путь подготовки к жизни, его общественной адаптации в обществе, к формированию с детского возраста образа своей будущей семьи. Перед педагогами стоит тяжелая, однако благородная задача: дать понятие ребятам, что через создание материальных и духовных благ формируется человек, гражданин общества и отношение к нему находящихся

вокруг людей. Узнавая мир и самих себя, дети сразу получают эмоцию ответственности за материальные и духовные ценности, которые формируются старшим поколением.

ФУНКЦИИ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Напреев Сергей Геннадьевич

Определяющими для деятельности преподавателя физической культуры являются функции педагогической и управленческой деятельностей. В этой связи, функции педагогической деятельности определяются как базовые, а функции управленческой деятельности − как предметные действия [4]. Таким образом, можно с достаточным основанием выделить три направления деятельности педагога физической культуры (функции педагогической деятельности) − обучение, образование, воспитание. Каждое направление, имея свой объект деятельности, включает однотипный (в пределах конкретного направления) набор предметных действий, которые характеризуют процесс реализации функций управленческой деятельности. К ним относятся организация, планирование, регулирование, учет и контроль. Выделение функций управленческой деятельности соответствует общенаучным представлениям [3].

Обозначение функций педагогической деятельности требует уточнения в связи с особенностями содержания обучающей и учебной деятельности, где они реализуются. Например, учебный предмет «физическая культура» имеет специфическое содержание. Оно определяется двумя общепринятыми базовыми направлениями физического воспитания. Это, во-первых, формирование способностей двигательной деятельности (двигательных умений и навыков), а, во-вторых, развитие двигательных качеств. При данных приоритетах формирование знаний у занимающихся выполняет подчиненную роль. По существу, знания по предмету «физическая культура» играют не самостоятельную, а прикладную роль. Естественно, их формирование осуществляется по остаточному принципу, но параллельно с формированием способов двигательной деятельности и развитием двигательных качеств.

Отсюда появляется обоснованная возможность спецификации функций педагогической деятельности применительно к преподавателю физической культуры. Для него, на наш взгляд, специфическим проявлением функций педагогической деятельности являются функции обучения (формирование способов двигательной деятельности), функции развития (развитие двигательных качеств) и функции воспитания (формирование мотивационной сферы у обучаемых применительно к предмету физическая культура). При этом термин «развитие» используется в узком смысле слова, в отличие от широкого толкования термина «развитие» предполагающего реализацию целевой функции на основе интеграции результатов обучения, образования и воспитания, используемого в философии, социальной педагогике [2].

Реализация базовых функций педагогической деятельности преподавателя есть ни что иное, как деятельность педагогического управления. Очевидно, что всякая деятельность предполагает последовательную реализацию ряда действий (процедур, операций), которые начинаются с обозначения цели и завершаются определенным результатом. Для достижения

последнего в процессе деятельности используются определенные средства. Таким образом, в качестве базовых структурных элементов действий необходимо считать цель, средства, процесс, результат, между которыми существуют определенные соотношения, характеризующие функции управления.

Соотношение «цель — процесс» определяет функцию «организация», т.е. упорядочение действий во времени и в пространстве. Функцию планирование определяет соотношение «цель — средства», т.е. распределение целей и средств для их реализации в пространстве (последовательность) и времени (продолжительность). Соотношения «средства — процесс», «средства — результат» определяют функцию «регулирование», т.е. координацию, субординацию и коррекцию действий. Соотношения «цель — результат» и «процесс — результат» определяют функцию «контроля и учета», т.е. их сличения, фиксации и определения меры в пространстве и времени. Представленные теоретические посылки являются основанием для обозначения характеризующих признаков каждого из специфических направлений педагогической деятельности (обучение, развитие, воспитание) через функции управления (организация, планирование, регулирование, учет и контроль).

При выделении трех направлений деятельности педагога физической культуры (образование, воспитание, развитие), а в каждом из них по четыре предметных действия (организация, планирование, регулирование, учет и контроль), в итоге получается двенадцать характеризующих признаков. Можно полагать, что они необходимы т.к. отсутствие какого-либо из них делает оценку деятельности педагога физической культуры усеченной, неполной; и достаточны, так как характеризуют все базовые направления педагогической деятельности.

В конкретизации предметных действий мы исходим из следующих положений. Во-первых, ориентировки на декомпозицию функций управления на частные функции, имеющиеся в специальных публикациях по теории управления [1]. Во-вторых, из анализа и уточнения выделяемого в педагогических публикациях набора предметных действий педагога [3] с учетом интервала взаимодействия составляющих этот набор (часть-целое). В-третьих, фактологического проявления предметных действий. В-четвертых, экспертной оценки предлагаемого набора. Представленные основания позволили определить набор предметных действий. В зависимости от характеризуемого направления деятельности преподавателя, количество предметных действий колеблется от 20 до 25 в пределах каждого из выделенных направлений. В обобщенном виде набор предметных действий имеет следующий вид.

Предметные действия по реализации функции управления «организация».

1. Выявление объекта организации.
2. Соотнесение возможностей и условий организации.
3. Конкретизация требований и ограничений по организации.
4. Структуризация содержания организации.
5. Выбор способов, средств, методов организации.
6. Нормирование организационных процедур в пространстве и времени.

Предметные действия по реализации функции «планирование».

1. Анализ предпосылок (теоретических, практических).

2. Прогнозирование результата.
3. Определение целей и задач.
4. Характеризация (описание) средств.
5. Композиция, оформление.

Предметные действия по реализации функции «регулирование».

1. Диагностирование отклонений в результатах и выявление причин.
2. Определение предметной области регулирования (что?).
3. Определение способа регулирования (как?).
4. Оптимизация выбора средств и методов деятельности.
5. Субординация (соответствия требованиям), координация (взаимодействия), коррекция (воздействие).
6. Техника слова.
7. Техника демонстрации.
8. Кинетическая техника (жесты, мимика, позы, перемещения).
9. Лингвистическая техника (паузы, акценты, интонации, повторы).

Предметные действия по реализации функции «контроль и учет».

1. Определение объекта (что контролировать).
2. Определение способа (как контролировать).
3. Разработка технологии.
4. Процедура измерения.
5. Оценивание.

Перечисленные предметные действия присутствуют (с некоторыми исключениями и вариантами) во всех базовых направлениях педагогической деятельности преподавателя физической культуры.

Список литературы

1. Волков А.М.,Микадзе Ю.В., Солнцева Г.Н. Деятельность: структура и регуляция. Психологический анализ: монография. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987. 216 с.
2. Зеленов Л.А. Становление личности. Горький: ВВКИ, 1989. 168 с.
3. Чичикин, В.Т. Профессиональная готовность педагога: монография. Н. Новгород: Китеж, 1998.103 с.
4. Чичикин В.Т. Структура и регуляция профессиональной готовности преподавателя физической культуры (методологические аспекты): учеб. пособие для студентов, аспирантов, слушателей ФПК ГЦОЛИФКа. М.: ГЦОЛИФК, 1992. – 94 с.

ОСОБЕННОСТИ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ

Шмелёва Наталия Георгиевна
Громова Ксения Викторовна

На сегодняшний день важное значение в построении системы образования в начальной школе имеют принципы гуманизации, демократизации и дифференциации. Важнейшими условиями для результативного развития младших школьников являются простота, полнота и целостность учебного курса.

Мощнейшим рычагом дифференциации образовательного процесса является огромное разнообразие путей получения начального образования.. На данный момент существует огромное количество разнообразных обучающих программ, и каждая школа может принять за главную абсолютно любую из них. Если процесс обучения будет подкреплен соответствующими учебными пособиями, то различные формы дифференциации станут жизнеспособными. Для более способных обучающихся, как правило, предпочтительны отдельные учебники, индивидуализированные под эту категорию детей. Для менее же способных младших школьников подойдут интегрированные учебники. Но в современной образовательной системе практически не предусмотрено такое разграничение. В каждой школе есть достаточное количество учеников, которые не интересуются математикой, а желают выразить себя в других областях знаний. В таком случае дифференциация в обучении, несомненно, должна предоставить право младшим школьникам выбирать доступное им содержание математического образования.

Математическая подготовка в средней звене после окончания начальных классов должна иметь достаточно прочный фундамент для тех, кто планирует в дальнейшем изучать более углубленно технические дисциплины. Базовый уровень подготовки должен стать составной частью обучения на более высоком уровне подготовки и это возможно благодаря стандарту и минимуму содержания образования.

Довольно актуальной проблемой в преподавании математики в начальной школе является применение «метода наслоения», как значимого средства для учета возрастных и индивидуальных особенностей учащихся и систематизации их знаний, умений и навыков. Здесь имеется в виду осмысление обучающимися ранее изученного материала с позиции возраста, достигнутого уровня развития, эрудиции и зоны актуального развития, т.е. знания должны носить более широкий и осмысленный характер [1].

Еще одной немаловажной проблемой является то, что современным учебникам недостает «открытости». Они совершенно не раскрывают тех разделов, которые содержатся за рамками школьного курса. В связи с этим у младших школьников появляется чувство завершенности, исчерпанности математики как науки, обедняет представление о ней. Я считаю, что и со страниц учебников и от своих учителей младшие школьники должны получать информацию о

том, что мир математики намного шире, чем школьный курс. Стоит рекомендовать детям и их родителям дополнительную литературу, которая поможет более целостно подготовиться к среднему звену школы.

Нельзя оставить без внимания проблему обучения технике составления задач — очень мало внимания ей уделяется при изучении курса математики в начальной школе. Впоследствии это сказывается на ухудшении успеваемости в средней школе, так как именно этот процесс наилучшим образом способствует развитию навыков логического мышления и формирует подлинные математические знания.

Еще одна проблема, которую нельзя оставить без внимания заключается в том, что стране нужны одаренные люди, поэтому для учителей начального звена актуальной становится задача распознать способности обучающихся и развить их, а так же дать почувствовать свою ответственность перед обществом и самим собой. Именно дифференциация обучения является одним из самых важных мостов к школе будущего, которую мы сейчас себе можем только представить, и к которой можем стремиться [2].

Важнейшим звеном процесса обучения математике младших школьников является контроль знаний, умений и навыков обучающихся. От того, насколько хорошо он организован, насколько правильно подобраны формы и методы контроля, будет зависеть эффективность учебной работы. Именно поэтому проблеме контроля над образовательным процессом уделяется особое серьезное внимание. Я считаю, что нужно разрабатывать новые методики контроля, так как уже имеющиеся устаревают и не имеют должного эффекта. Так же нужно пробовать соединять различные формы и методы друг с другом, чтобы в итоге найти наиболее подходящий для индивидуального содержания образования с учетом возрастных и личностных особенностей младших школьников.

В заключение, хочу отметить, что главным на каждом этапе обучения является педагогическая помощь и поддержка, без которой педагогический процесс становится очень затруднительным. На всем протяжении математического курса учитель должен демонстрировать младшим школьникам своё доверие, проявлять заботу и помогать в формулировании и уточнении целей и задач. Это залог успешного обучения, благодаря которому еще нерешенные проблемы не станут большим бременем.

Список литературы

1. Рогановский Н.М. Методика преподавания математики в средней школе / Минск, Изд-во «Высшая школа», 1990.
2. Ермаков В.Г. О концептуальных аспектах математического воспитания дошкольников и младших школьников. //Методические советы к программе «Детство» / Под ред. Т.И. Бабаевой, З.А. Михайловой. – М., 2001.
3. Шмелёва Н.Г. Информационная культура на современных инновационных процессах / Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 7 частях. ООО «Ар-Консалт». – 2014. – С. 131-132.

СПОРТИВНЫЕ ТРАДИЦИИ В СТЕРЛИТАМАКСКОМ ФИЛИАЛЕ БАШКИРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Шамсутдинов Шамиль Абдуллович

Одним из условий формирования здорового образа жизни является грамотный подход к его популяризации. В качестве приоритетного направления необходимо выделить целенаправленную пропаганду физической культуры и формирование здорового образа жизни.

В СФ БашГУ наблюдается такая тенденция, как воспитание молодежи средствами физической культуры и спорта. Ни одно соревнование в СФ БашГУ не обходится без традиционных ритуалов, спортивной символики, которые являются частью воспитания студентов. Такие моменты, как подъем флага, исполнение студенческого гимна, приветствие спортсменов, красочное оформление мест проведения соревнований, награждение победителей, музыкальное сопровождение — все это оказывает воспитательное влияние на студенческую молодежь, формирует чувства патриотизма, гражданственности, гордости, чести, ответственности. Примером могут быть проводимые спортивные мероприятия: универсиады среди факультетов, институтов, где студенты по своему желанию участвуют в соревнованиях по различным видам спорта, защищая спортивную честь [2].

В статье представим результаты спортивных соревнований 2016-2017 учебного года, в которых принимали участие студенты СФ БашГУ.

Ежегодно в университете проводится студенческая спартакиада по 8-10 видам спорта, куда обязательно входит кросс первокурсников.

В октябре 2016 года в главном корпусе Стерлитамакского филиала БашГУ состоялись соревнования по сдаче нормативов ГТО. Спортивный зал собрал более 120 человек. Одни пришли поддержать участников, другие — доказать, что способны показать наивысший результат, а третьи — получить награды за сдачу нормативов весной 2016 года; среди последних — Анастасия Шамсутдинова, Эльвира Байдавлетова, Гульназ Вахитова, получившие золотые значки ГТО [1].

24-25 декабря 2016 г. в городе Салават проходил Чемпионат Республики Башкортостан по тяжелой атлетике. По итогам соревнования студентка колледжа СФ БашГУ Дарья Соловьева заняла первое место, студент исторического факультета Рустам Хайбуллин — 2 место.

С 13 по 15 января 2017 г. в поселке Юматово Уфимского района проходили Чемпионат и Первенство Республики Башкортостан по спортивному ориентированию на лыжах. По итогам соревнования студенты СФ БашГУ стали победителями и призерами.

11 февраля 2017 г. в Уфе состоялся турнир по тяжелой атлетике. Студент СФ БашГУ Рустам

Хайбуллин занял второе место, подняв штангу весом 230 кг в двоеборье.

15 февраля 2017 г. в СФ БашГУ состоялось Первенство филиала по пулевой стрельбе среди факультетов. Победителем соревнования стала команда колледжа СФ БашГУ, второе место занял факультет башкирской филологии, третье — юридический факультет.

22-26 февраля 2017 г. в г. Салавате Республики Башкортостан проходил V заключительный этап Кубка России по зимнему полиатлону. По итогам соревнований студентка факультета педагогики и психологии СФ БАшГУ Анастасия Шамсутдинова стала чемпионкой России, студентка факультета башкирской филологии Ильвира Байдавлетова заняла четвертое место.

С 26 января по 2 марта 2017 г. в г. Стерлитамаке проходил Кубок 4 мячей по волейболу среди мужских команд. В соревнованиях приняли участие 26 команд города. Команда Стерлитамакского филиала БашГУ в составе С.М. Анохина, Р.Р. Шарафуллина, Ш.А. Шамсутдинова, Ф.Ф. Гафиева, И.Р. Бадретдинова, И.И. Ишмухаметова, В.А. Беднякова заняла третье место.

С 1 по 5 марта 2017 г. в г. Новосибирске проходило Первенство России по зимнему троеборью. Сборная Республики Башкортостан заняла второе место. В составе команды выступала студентка факультета педагогики и психологии СФ БашГУ Анастасия Шамсутдинова.

С 3 по 5 марта 2017 г. в г. Октябрьский Республики Башкортостан проходили Республиканский зимний фестиваль по ВФСК «ГТО». По итогам соревнования команда Стерлитамака заняла второе место, студентка факультета башкирской филологии СФ БашГУ Ильвира Байдавлетова завоевала третье место в личном первенстве.

6 марта в спортивном зале №1 СФ БашГУ состоялся спортивно-культурный праздник «Веселые старты» среди факультетов. По итогам соревнований 1 место занял естественнонаучный факультет, второе — колледж, третье — экономический факультет.

23-25 марта в г. Уфе проходила Универсиада вузов Республики Башкортостан по зимнему полиатлону. Абсолютным победителем соревнования стала студентка факультета педагогики и психологии СФ БашГУ Анастасия Шамсутдинова.

СФ БашГУ воспитал таких студентов, которые, не щадя себя, защищают честь своего вуза, города, республики, страны. Это Александр Махновский — выпускник юридического факультета 2013 года, бронзовый призер чемпионата Европы по каратэ; Егор Савельев — выпускник колледжа 2013 года, чемпион мира по жиму штанги лежа в весовой категории до 105 кг, мастер спорта международного класса; Александр Желтов — студент юридического факультета, серебряный призер Кубка мира по кикбоксингу, кандидат в мастера спорта; Руслан Мухаметшин — студент юридического факультета, чемпион России по спортивному ориентированию среди юниоров; Зарина Каландарова — студентка факультета педагогики и психологии, бронзовый призер чемпионата России среди студентов по самбо; Ринат Альмухаметов — студент факультета педагогики и психологи, чемпион Приволского федерального округа по грифлингу.

В университете есть хорошие методы воспитания студентов на спортивных традициях. На кафедре есть выставка спортивных трофеев (почетные грамоты, памятные дипломы, кубки), на кафедре висит стенд с фотографиями, отражающими яркие моменты спортивной борьбы по

разным видам спорта. Спорт высших достижений — один из элементов спортивно-патриотического воспитания молодежи. Он не только обеспечивает всестороннее развитие молодежи, но и содействует воспитанию его морально-волевых качеств. Участвуя в соревнованиях, спортсмены проявляют свои высокие качества: смелость, мужество, целеустремленность, волю к победе, трудолюбие, патриотизм.

«В здоровом теле — здоровый дух», — не просто слова, а идеал, к которому следует стремиться. Россия известна своим русским духом, который невозможно сломить. Именно в нем заложен этот патриотизм, эта сила, без которой невозможно представить русского человека. И только физическая культура и спорт позволяют показать не только спортивный дух, дух соперничества и соревнования, но и патриотизм [3].

Участие студентов СФ БашГУ в городских, общероссийских, европейских и мировых соревнованиях способствуют формированию чувства патриотизма, любви к Родине, гордости за свою страну. Взаимосвязь гражданско-патриотического и физического воспитания проявляется и в том, что в процессе физического воспитания формируются такие качества как дисциплинированность, ответственность, коллективизм.

Таким образом, спортивные традиции формируют физическую культуру личности студентов СФ БашГУ.

Год от года спорт становиться сложнее, умнее, интереснее, а активный интерес к спорту проявляет всё большее число людей. А значит, доля влияния физкультуры и спорта на становление личности молодежи постоянно возрастает [4].

Список литературы

1. Алексеева И.И. Спортобзор: в СФ БашГУ прошла сдача норм ГТО // Вестник СФ БашГУ. 2016. №11. С.8-9.
2. Богданова А.А. Патриотическое воспитание молодежи в современных условиях // Вестник СФ БашГУ. 2016. №11. С.3-4.
3. Гостев Р.Г. Физическая культура и спорт в Республике Башкортостан: состояние и перспективы //Спортивная газета Башкортостана. 2017. №2. С.1-2.
4. Шухов В.Г. Спорт как средство воспитания студенческой молодежи в духе патриотизма // Воспитание и обучение. 2016. № 7. С.5-6.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ГРАМОТНОСТИ

Шмелёва Наталия Георгиевна
Усманова Екатерина Игоревна

Век информационной культуры сегодня требует от современного человека новых знаний, умений и навыков об информационной среде. Информационно-технический потенциал современного общества характеризуется:

— во-первых, овладением понятийным аппаратом;
— во-вторых, умением грамотно формулировать информационные запросы и потребности;
— в-третьих, осуществлять самостоятельный поиск при помощи традиционных и не традиционных компьютерных поисковых систем;
— в-четвертых, уметь рационально хранить и перерабатывать большие потоки информации.

Одной из важных составляющих общей культуры личности является информационная грамотность личности. Информационной грамотностью является набор знаний, умений и навыков учащегося, позволяющий ему синтезировать и обмениваться любой информацией. В процессе обучения учащийся должен научиться самостоятельно, интерпретировать полученную им информацию, которую необходимо формировать до начала систематического обучения. Ее можно расценивать как часть общей культуры личности в целом. Информационная грамотность современного человека определяется:

1. резким увеличением объемов информации;
2. быстрым устареванием знаний;
3. рассеянием информации.

Информационная грамотность в обучении является его основой, так как выражает основную концепцию ФГОС НОО. От современного учителя уже на первой ступени обучения требуется применение всего информационного потенциала, способствующего формированию информационной грамотности.

В процессе формирования информационной грамотности учеников необходимо учитывать учебно-методический комплекс, который постоянно и планомерно будет ставить каждого ученика в такую ситуацию, в которой ему необходимо работать с обработкой информации. Учитель самостоятельно определяет тему обучения каждой недели, как составной части учебно-воспитательного процесса.

Компонентами информационной грамотности являются:

1. компьютерная грамотность личности;
2. знание информационной среды и законах ее функционирования;

3. наличие потребности личности в информации;
4. умение ориентироваться в информационных потоках;
5. умения сохранения информации для повторного использования;
6. умение синтезировать полученную информацию.

Широкое использование телекоммуникаций в жизнедеятельности современного человека появился термин «информационная грамотность». Он отражает совместное взаимодействие отдельно взятой личности и окружающими его информационными пространствами. В связи с этим, основной задачей формирования информационной грамотности учащихся достигается с помощью активного включения учащихся в информационную деятельность, подразумевающую поиск, хранение и обработку полученной информации.

Всеобщая информатизация общества оказывает решающее воздействие на все основные сферы жизнедеятельности современного человека, меняет условия его жизни и стереотипы поведения. Также необходимым является создание ситуации информационного поиска, в процессе которой будет формироваться положительный опыт информационной деятельности.

Формирование информационной грамотности опирается на соблюдение таких принципов, как: принцип интегративности и принцип непрерывности. Первый принцип основан на построении единой стратегии в формировании информационно грамотной личности. Второй принцип предусматривает использование всех звеньев системы образования в совокупности друг с другом с целью формирования информационно грамотной личности.

Современный урок сложно представить без использования компьютерных технологий. Учитель самостоятельно выбирает в какой части урока использовать элементы мультимедиа. Это позволяет включать учащихся в активную деятельность, которая способствует главным задачам в формировании информационной грамотности учащихся в процессе учебной деятельности.

В процессе формирования информационной грамотности учащегося основным условием является приобретение умении определять полезность информации в ее огромном потоке. Очевидным является утверждение, что наибольшими образовательными возможностями в решении данной проблемы в настоящее время является дисциплина «Информатика», который, только вводится в начальной школе. В процессе обучения данного предмета, учащиеся смогут уже на начальном этапе обучения, получать информацию об окружающем мире, как о специально организованном информационном пространстве.

Заметим, что актуальные проблемы формирования информационной грамотности учащихся сталкиваются с рядом противоречий: недостаток теоретических и практических основ процесса формирования информационной грамотности учащихся; скудные возможности образовательного пространства. К сожалению, традиционная система передачи знаний учащимся не в полной мере удовлетворяет потребностям современного общества. В связи с этим, педагоги в большей мере ориентируются на, самостоятельного, всесторонне развитого и критически мыслящего ученика неординарно подходящего к решению возникающих перед ним задач.

В соответствии с ФГОС НОО, одной из целей образования является гармоничное развитие личности ученика, которое невозможно без применения компьютерных технологий. Для

достижения данной цели необходимым является решение ряда образовательных задач, таких как: овладение представлениями об информационных процессах; формирование аналитического мышления; овладение понятиями обучения и самообучения; формирование норм социального поведения; овладение основами компьютерных технологий.

Процесс обучения должен строиться не только на передаче знаний, умений и навыков, но и на развитии информационной грамотности учащихся.

Данный процесс основан на нескольких аспектах: социальном, воспитательном, познавательном и развивающем.

Социальный аспект, в процессе обучения информационной грамотности учащегося заключается в овладении навыками передачи и транслирования полученной информации, развитием коммуникативных способностей. Воспитательный аспект, в процессе обучения информационной грамотности учащегося нацелен на развитие смысловой культуры учащихся. Познавательный аспект, в процессе обучения информационной грамотности учащихся рассматривается как основной компонент образования. Развивающий аспект, в процессе обучения информационной грамотности учащихся стремится к осмысленному восприятию полученной информации. Все они, так или иначе, взаимосвязаны между собой.

На данный момент перед современным человеком встает проблема приобретения знаний в области способов и методов обработки полученной информации. Преподавание дисциплины «Информатика» на всех уровнях образования позволит сформировать три группы умений, рассмотрим каждую.

1. Информационно-поисковые умения: позволяет выделять основную мысль при работе с текстами, анализировать ее в соответствии с запросами, производить синтез полученной информации.
2. Информационно-аналитические умения: позволяют описывать анализируемую информацию; сравнивать, классифицировать, самостоятельно пояснять увиденный объект или явление.
3. Умения сохранения полученной информации: позволяют самостоятельно выбирать способ записи, упорядочения, сохранения полученной информации (в виде текста, таблиц, схем и др.)

Процесс формирования информационной грамотности учащихся основан на теоретическом мышлении, оно оказывает большое влияние в формировании словесно-логического мышления. В процессе формирования информационной грамотности у учащихся невольно формируется осознанность и критичность мышления. Для этого учитель использует проблемные ситуации, в ходе которых учащиеся находят пути решения, доказывают свою точку зрения. Это способствует эффективному усвоению учебного материала при изучении любой дисциплины, что является положительным для последующего обучения и возможности проявлять себя в разных сферах деятельности.

Изучение информационной грамотности позволяет учащимся решить следующие задачи:

— изучить приемы информационно-поисковой деятельности;

— уметь работать с современными поисковыми системами;
— сформировать представления об информации и критичности ее оценки.

Все это позволяет организовать единую информационно-образовательную среду, способствующую развитию информационной грамотности учителей и учащихся, становлению их как полноправных участников образовательного процесса. Полученные в процессе обучения информационной грамотности учащихся знания, помогают учащимся получать информацию из окружающего мира, анализировать ее, что в большей степени отражает связь между информационной грамотностью учащегося и развитием его интеллектуальных способностей.

Организацию обучения информационной грамотности учащихся необходимо производить с учетом обеспечения необходимой компьютерной техникой, электронных ресурсов для полноценного и качественного обучения. Также необходимо помнить о постоянном обновлении учебных материалов и беспрепятственного доступа к мультимедиа материалам.

По окончании школьного курса обучения информационной грамотности учащиеся должны иметь представление о предмете, уметь производить адекватный анализ и синтез полученной информации, усвоить знания о сменных носителях информации, иметь представление о вредоносных программах и уметь производить их очистку и регулярное обновление антивирусных баз.

Список литературы

1. Шмелёва Н.Г., Хасанова Д.З. Роль информационных технологий в обучении младших школьников. // В сборнике: Научное и образовательное пространство: перспективы развития. Сборник материалов II Международной научно-практической конференции. 2016. С. 204-206
2. Шмелёва Н.Г. Информационная культура на современных инновационных процессах. // Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 7 частях. ООО «Ар-Консалт». 2014. С. 131-132.

СЕМЕЙНОЕ ВОСПИТАНИЕ

Малкина Светлана Евгеньевна

Что же такое воспитание? Воспитание — это целенаправленный процесс развития личности. Самая важная и особая роль в воспитании детей принадлежит только семье. Семья для ребёнка — это место, где ребёнок родился и основная среда обитания на протяжении всей его жизни. В семье у ребёнка находятся только самые близкие люди, которые понимают его и принимают таким, какой он есть. В широком смысле слова семья-это особая группа лиц, которая связана между собой не только духовными и материальными ценностями, но и кровно-родственными отношениями. Семья создаёт у человека понятие дома не как помещения, где он живёт, а как чувства, ощущения, где ждут, любят, понимают и защищают ребёнка. В семье могут формироваться все личностные качества. Семья — это довольно сложная система взаимоотношений между супругами, родителями и детьми, детей между собой [1, с. 85]. В своём исследовании Тайгунова А.И. и Головнева Е.В. подчёркивают «влияние семьи на социализацию личности ребёнка» [6, с. 97].

Семейное воспитание — это систематическое, целенаправленное воздействие на ребёнка взрослых членов семьи и семейного уклада в целом. Семейное воспитание — это очень сложная система. На семейное воспитание влияет не только такая важная часть, как наследственность, но и биологическое (природное) здоровье как детей, так и родителей, материально-экономическая обеспеченность, социальное положение, уклад жизни, количество членов семьи, место проживания, а также только положительное отношение к ребёнку. Всё это переплетается и в каждом случае проявляется по-разному [2, с. 25]. Семейное воспитание более эмоционально по своему характеру, чем любое другое воспитание, потому что «проводником» семейного воспитания является родительская любовь к детям, которая вызывает ответные чувства детей к своим родителям.

Самая главная, очень важная и общая задача семейного воспитания — это подготовка детей к жизни в уже существующих социальных условиях. Более узкая задача семейного воспитания — это усвоение детьми знаний, умений и навыков, которые необходимы для формирования личности в условиях семьи. По мнению Сулеймановой Ф.М. и Шмаковой Е.В., целью семейного воспитания является, безусловно, только формирование качеств личности, которые помогут достойно преодолеть трудности и преграды и которые могут, к большому сожалению, встретиться на жизненном пути каждого ребёнка. Счастье детей зависит как от семьи, так и от родителей детей. Именно родители — это первые воспитатели в жизни каждого маленького человечка, ведь только они имеют самое сильное влияние на своих детей, они знают все повадки своего чада, поведение и даже могут предвидеть заранее неприятную ситуацию, в которую может попасть их ребёнок и, соответственно, её успеть вовремя предотвратить. Жан Жак Руссо утверждал, что каждый последующий воспитатель оказывает на ребёнка меньшее влияние, чем предыдущий [5, с. 9].

Ребёнок, который недополучил родительской любви на протяжении всего «счастливого» детства обязательно, к очень большому сожалению, вырастает недоброжелательным, озлобленным на весь мир, чёрствым к переживаниям других людей, дерзким, неуживчивым в

коллективе сверстников, а иногда даже замкнутым, неприкаянным и даже чрезмерно застенчивым, что в будущем может очень отрицательно повлиять на жизнь ребёнка. Ребёнок, который вырос в атмосфере чрезмерной любви, ласки, заботы, благоговения и почитания, маленький человечек рано развивает в себе черты эгоизма, изнеженности, избалованности, зазнайства, лицемерия, что тоже может сказаться отрицательно во взрослой жизни ребёнка.

Если в семье нет ни гармонии, ни чувств, то в таких семьях развитие ребёнка осложняется и семейное воспитание становится неблагоприятным фактором формирования личности. Первой и основной задачей родителей является создание у ребёнка уверенности в том, что его любят и о нём заботятся. Никогда и ни при каких условиях у ребёнка не должно возникать сомнений в родительской любви. Самая естественная и необходимая из всех обязанностей родителей — это относиться к ребёнку в любом возрасте с любовью, пониманием, заботой, лаской и внимательностью, ведь это никогда не повредит в любом возрасте растущего человека. Существенная характеристика диалогичного воспитывающего общения заключается в установлении равенства позиций ребёнка и взрослого. Семья заметно влияет на процессы и результаты становления личности и именно семье должны уделять первостепенное знание правильного воспитательного воздействия.

Методы воспитания детей в семье — это те пути, при помощи которых осуществляется целенаправленное педагогическое влияние родителей на сознание и поведение их же детей. Методы семейного воспитания несут яркий отпечаток личности родителей и, вероятно, неотделимы от них. Сколько родителей — столько и различных методов воспитания детей существует.

Основные и важные методы семейного воспитания:

1. убеждение (объяснение, внушение, совет);
2. личный пример (родителя, старшего поколения);
3. поощрение (похвала, подарки, интересная для детей перспектива);
4. наказание (лишение каких-либо удовольствий, отказ от дружбы, телесные наказания).

Контроль за негативными родительскими оценками ребёнка необходим ещё потому что весьма часто за родительским осуждением стоит недовольство собственным поведением, раздражительность или усталость, которые возникли совсем по иным поводам. За негативной оценкой всегда стоит эмоция осуждения и гнева. Принятие даёт возможность проникновения в мир глубоко личностных переживаний детей, появление ростков «соучастия сердца». Печаль, но не гнев, сочувствие, но не мстительность — именно таковы эмоции тех понимающих родителей, которые истинно любят своих детей [3, с. 70].

Цель семейного воспитания — это формирование таких качеств личности у ребёнка, которые помогут достойно преодолевать трудности и преграды, которые могут встретятся на жизненном пути малыша на протяжении всей его жизни. Развитие интеллекта и творческих способностей, первичного опыта трудовой деятельности, также нравственное и эстетическое формирование, эмоциональная культура, также большое влияние имеет физическое здоровье детей, их счастье — всё это зависит, безусловно, от семьи, в которой воспитывается ребёнок, от родителей, и всё это составляет задачи семейного воспитания. А выбор методов воспитания — это приоритет родителей. Чем правильнее методы, тем лучше ребёнку, тем больших результатов он добьется.

Именно родители — первые воспитатели. Они имеют колоссальное влияние на детей. Ещё Жан-Жак Руссо утверждал, что каждый последующий преподаватель оказывает меньшее влияние на ребёнка, чем предыдущий.

Таким образом, семейное воспитание играет главную роль в процессе развития личности.

Список литературы

1. Азаров Ю.П. Семейная педагогика. М.,1994, с.84-86.
2. Плеханова М.В. Семьеведение. Белгород: БелГУ, 2007, с.25.
3. Сатир В. Как строить себя и свою семью. М. Педагогика-пресс, 1992, С. 68-70.
4. Сулейманова Ф.М., Шмакова Е.В. К проблеме семейного воспитания дошкольников. М.: ООО «АР-Консалт», 2015. С. 8-10.
5. Тайгунова А.И., Головнева Е.В. Влияние семьи на социализацию личности ребенка // Инновационные механизмы решения проблем научного развития: сборник статей Международной научно-практической конференции. Т.2. Уфа: ОМЕГА САЙНС. С. 97-99.

КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ

Арсланбаева Виктория Рамилевна

В настоящее время в связи с развитием компьютерной техники и современных средств коммуникации, когда их использование становится необходимым практически в любой сфере деятельности человека, все чаще ведется речь об информационной технологии обучения [1, с.129]. Новые технологии сегодня прочно вошли в нашу жизнь, заметно увеличилась степень их влияния на подрастающее поколение. Виртуальный мир занимает неотъемлемую часть в их окружающей действительности. Будет ли применение современной техники толчком к развитию ребенка или нет, зависит от взрослых, особенно от учителя.

Существенно объяснять школьникам, что в современном мире за короткое время нужно преобразовывать и оперировать большой поток информации. Учитель на современном этапе обязан умело применять в своей профессиональной деятельности информационные технологии на ряду с традиционными, что помогает в решении данной задачи. Освоение знаний и умений, допускающих высокую и эффективную работу с мультимедийной информацией, является наиценнейшим для педагога любой специализации (в том числе и для учителя начального звена). Ведь применение компьютера во внеурочной деятельности и на уроке позволяет сделать процесс обучения мобильным и строго дифференцированным (Головнева Е.В., Головнева Н.А., Кандаурова А.И. и др.) [2; 3].

Молниеносное продвижение компьютерных технологий устанавливает потребность в поиске новейших подходов к построению учебно-воспитательного процесса. Например, массовую популяризацию получило использование презентаций. Это информационное средство интересно тем, что может соединять в себе различные элементы: тестирование, аудиозаписи, видеофрагменты, анимации и другое. Удобно это так же возможностью останавливаться на определенном слайде и втягивать школяров в дискуссию. Огромным плюсом презентации является использование ее на различных этапах урока (изучение нового материала, обобщение и так далее) и разных видах занятий. Важно отметить, что это компьютерное средство в начальной школе должно быть красочно оформлено, а тезисы чётко сформулированы. Поэтому создание презентаций требует от учителя творческого подхода.

Применение в учебно-воспитательном процессе электронных энциклопедий, являющихся аналогами справочно-информационных книжных изданий, помогает детям быстро находить нужную информацию, облегчает порой утомляющий младшего школьника поиск нужного слова по книгам. К тому же электронные справочники могут содержать в себе аудиозаписи или видеофрагменты, помогающие детям создать полную наглядную картинку о новом для них знании.

Широкое распространение в начальной школе получила система виртуального эксперимента. Детям нравится такая игровая и познавательная форма, предоставляющая возможность провести эксперимент, который был бы невозможным по соображениям безопасности, финансов. К тому же виртуально проведенные эксперименты дают возможность ученикам, по сравнению с традиционным методом, гораздо обширнее изучить выполняющийся процесс.

Такая лаборатория подзадоривает школьников экспериментировать и получать удовольствие от собственных изобретений.

Компьютерные игры позволяют повысить мотивированность ученика. Не только новизна работы с компьютером, которая сама по себе способствует повышению интереса к учебе, но и возможность регулировать предъявление учебных задач по степени трудности, поощрение правильных решений позитивно сказывается на мотивации [4, с. 30]. Новейшей технологией является внедрение компьютерных игр, позволяющих поправлять физическое здоровье детей, что тоже немало важно. Устанавливается специальная игра на компьютер, задействованы определенные органы тела и запрограммированы нужные телодвижения, направленные на лечение того или иного нарушения. Но, следует учесть, что при неверной подборке компьютерных игр вероятно и такое неприятное психологическое проявление, как вытеснение интересов. Это выражается в уклонении от общения с друзьями, учебных занятий, в "уходе" в виртуальный мир. Так что работа с детьми начальных классов требует целесообразное использование логических игр.

Новейшей и интересной технологией для младших школьников являются виртуальные и интерактивные экскурсии. В отличие от традиционной экскурсии этот вид отличается доступностью, многократной воспроизводимостью приглянувшихся моментов, не зависимостью от погодных условий. Так, виртуальная экскурсия, несомненно, не заменяет личного присутствия, но предоставляет возможность получить полное представление о каком-либо объекте. Во время путешествия ученик может сам выбрать маршрут, поглядеть по сторонам, увеличить или уменьшить нужный объект, рассмотреть интересующие детали интерьера, посмотреть панораму из далека, погулять по отдельным помещениям.

Однако, следует учесть, что учебно-воспитательный эффект от применения современных компьютерных технологий будет на прямую зависеть от того, сможет ли учитель донести до детей, что именно и для какой цели им требуется наблюдать, и сможет ли привлечь и поддержать внимание младших школьников на протяжении всего процесса обучения. Ведь дети могут быстро адаптироваться к визуальной подаче информации. Здесь существует риск избыточности, который приведет к торможению развития из-за постоянно поступающей готовой информации. Следует уделить особое внимание к трудности выбора приемлемой зрелищности в педагогической деятельности, что должным образом помогало бы образовательному процессу, а не препятствовать ему.

Таким образом, внедрение компьютерных технологий в образовательный процесс начального звена предоставляет возможность в доступной форме применять познавательные и игровые потребности учащихся для процессов познания и развития персональных качеств. Учитель же начальной школы должен иметь представление о фундаментальных навыках компьютерной грамотности, владеть знаниями об известных и распространенных операционных офисных приложениях на сегодня.

Список литературы

1. Апатова Н. В. Информационные технологии в школьном образовании. – М., ИОШ, РАО,1994. –227 с.
2. Головнева Н.А., Кандаурова А.И. Теоретические аспекты активизации познавательной деятельности младших школьников / В сборнике: Начальное и дошкольное образование: опыт, проблемы, перспективы: Сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции. Стерлитамак, 2015. С. 34-39.
3. Головнева Е.В., Головнева Н.А. Методика воспитания младших школьников: Учебное пособие для студентов вузов по направлению подготовки «050100 – Педагогическое образование», профиль «Начальное образование». Стерлитамак, 2013.
4. Захарова И. Г. Информационные технологии в образовании. Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб, заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 192 с.

ПРИОБЩЕНИЯ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА К КУЛЬТУРЕ РАЗНЫХ НАРОДОВ ПОСРЕДСТВОМ ДИДАКТИЧЕСКОЙ ИГРЫ

Казакова Анастасия Владимировна

Сегодня современная дошкольная образовательная организация является поликультурным пространством, которое следует выстраивать на идее культурного диалога, равноправного партнерства, что будет способствовать приобщение детей к культуре разных народов.

Это будет способствовать осознанию, осмыслению и принятию ребенком этнической, мировой и общенациональной культур в целях его духовного обогащения, развития у него умения и готовности жить в поликультурной среде. Это подчеркивает практическую остроту и актуальность исследуемой проблемы.

По данным зарубежных и отечественных исследователей (Л.А. Парамонова, В.Д. Ботнарь[5], А.М. Сунд, М. Дунин-Васович, Е.Ю. Протасова, Э.К. Суслова [11], М.И. Богомолова [4], Б. Шучияма и др.), чувство национальной принадлежности, которое развивается с детства, должно формироваться на фоне ознакомления детей с культурой не только своего народа, но и других этносов, уважения к ним. Принадлежность дошкольника к человеческому роду гарантирует ему открытость в культуре (М. Гутар и др.). Установлено, что чем меньше ребенок, тем больше он открыт для понимания разных культур. Приобщая детей к культуре других народов можно воспитать толерантную, уверенную и свободную личность, которая умеет жить в мире и согласии с другими людьми (М.И. Богомолова, Н.С. Белобородова, С.А. Козлова, Э.К. Суслова [12], Е.Н. Кергилова и др.).

Доказано, что ребенок способен принимать культуру разных народов. Яркие эмоции и чувства, прожитые им в детстве, оказывают воздействие на будущее развитие ребенка. Этот факт делает изучаемую тему актуальной.

Ученые Л.Д. Вавилова, Т.И. Бабаева [3], Е.А. Барахсанова, Е.С. Бабунова, В.Д. Ботнарь [5], О.В. Леонова [10], Е.И. Корнеева раскрывают различные аспекты ознакомления ребенка с культурой других народов. Одни — посвящены приобщению детей к культуре одного народа, другие — ознакомлению дошкольников с культурой других народов (С.Н. Султанова, В.Д. Ботнарь [5], Л.С. Ядрихинская и др.).

Ученые раскрывают значимость дидактических игр в разностороннем развитии ребенка (А.К. Бондаренко, Д.В. Менджерицкая и др.), развитии сенсорной культуры (Л.А. Венгер, Т.Г. Васильева, В.Н. Аванесова [1] и др.), ознакомлении с природой и окружающим миром (В.Р. Беспалова, Л.В. Артемова [2] и др.), в развитии социальной активности, этики межнационального общения, начал патриотизма (М.И. Богомолова [4], Е.С. Бабунова и др.). В содержании выпускной квалификационной работы рассматривается дидактическая игра как

средство приобщение ребенка 5-7 лет к этнонациональной культуре разных народов России.

В связи с этим инновационные процессы в сфере дошкольного образования предполагают решить ряд проблем по ознакомлению старших дошкольников с культурой разных народов посредством дидактической игры. Об этом свидетельствуют положения ФГОС ДО, где приобщение детей к культуре разных народов, традициям семьи, общества и государства, учет этнокультурной ситуации развития ребенка утверждены как одни из основных принципов дошкольного образования.

Исходя из трудов вышеперечисленных ученых, были подобраны следующие дидактические игры для приобщения детей старшего дошкольного возраста к культуре разных народов.

Комплекс дидактических игр, направленных на приобщение дошкольников к культуре разных народов состоял из трех серий: первая предусматривала приобщение дошкольников к культуре русского народа; вторая серия — с культурой другого народа (армянского, даргинского, украинского, ногайского и др.); третья предусматривала систематизацию и закрепление знаний дошкольников о разных народах России и их культуре.

В первую серию вошли 6 дидактических игр, которые направлены на приобщение дошкольников к элементам национальной культуры русского народа [8].

Первая игра знакомила дошкольников с символикой республики, с ее главным городом и с ее достопримечательностями; вторая — с национальными костюмами народа и его элементами, третья — с предметами быта и жилищем; четвертая — с главными персонажами народных сказок; пятая — с музыкальными инструментами разных народов, мелодиями, песнями. Такая поочередность содержания дидактических игр была аргументирована, ограниченным запасом знаний старших дошкольников о культуре этносов России, как своего, так и другого народов, и возможностями детей по усвоению таких знаний.

Вторая серия состояла из таких дидактических игр, которые знакомили дошкольников с культурой даргинского, чеченского, осетинского и ингушского народов. Выбор народов осуществлялся по статистическим данным о проживающих народах России в Ставропольском крае. Каждый ряд дидактических игр по определенным народам состоял из такого же количества игр, что и в первой серии и включал содержание по вышеперечисленным элементам культуры народов России.

В третьем ряду дидактические игры были направлены на обобщение и закрепление знаний детей старшего дошкольного возраста о культуре разных народов России.

При приобщении детей 5-7 лет к культуре русского народа, дидактические игры закрепляли знания дети о достопримечательностях Москвы. Дошкольниками показывалась символика России, с последующим обсуждением, были выучены пословицы и поговорки о столице и различные тематические стихотворения [9].

После того как дети изучили культуру русской национальности, их познакомили с культурой разных этносов в такой последовательности: с этнонациональной культурой даргинского, чеченского, осетинского и ингушского народов. Каждое последующее ознакомление было основано на уже существующих знаниях детей о культуре других народов, что помогло выявить

путем сравнения национальную специфику и общечеловеческое в их жизни и культуре. Последовательность внедрения серии дидактических игр, которые направлены на приобщение детей 5-7 лет к культуре представленных народов был таким же, что и при приобщении к культуре русского народа.

Дети с большим желанием знакомились с этнонациональной культурой, проявляли к ней свое отношение, радовались при виде людей другой национальности, учились регулировать свое поведение в соответствии с правилами игры. Вместе с тем повышение их интереса к элементам этнонациональной культуры, проявление положительных эмоциональных реакций во время взаимодействия с этими компонентами, формирование представлений о культуре своего и других народов шло непосредственно в игровой деятельности легко и незаметно, а это в свою очередь требовало определенного руководства со стороны взрослого. Оно осуществлялось в трех основных направлениях: подготовка к проведению дидактической игры, ее непосредственное проведение и анализ.

Отбирая элементы этнической культуры, нами учитывались изменения в мыслительных процессах (анализе и синтезе) детей. Им предлагалось найти различия между символикой страны и главного города, между народной одеждой и современной, между сказками и мультфильмами, между народными мелодиями и современными, жилищем, бытом русского народа и современного человека, между народным орнаментом и рисунком [7].

В старшем дошкольном возрасте правила игры становятся более усложненными, разными по характеру и направленности. Поэтому, прежде чем предложить дошкольникам игру, необходимо хорошо усвоить правила игры и последовательные игровые действия.

В конце игры необходимо оценить верные решения игровых задач дошкольниками, их нравственные поступки, поведение, отметить успехи детей, которые вселяли уверенность в свои силы тем, у кого еще что-то не получилось в игре.

Таким образом, теоретическое заключение о значимости дидактической игры в ознакомлении дошкольников с культурой народов России подтвердились в процессе проведения формирующего этапа эксперимента. В ходе дидактической игры этнокультурного содержания у дошкольников возникли желание и потребность взаимодействовать с компонентами этнической культуры народов, появился интерес к этим компонентам. Обучающие задачи, заложенные в дидактических играх, помогли расширить, систематизировать и закрепить представления детей о людях ближайшего национального окружения и этнокультуре разных национальностей. Воспитывающие задачи преобразовали такие качества личности как инициативность, самостоятельность, толерантность, уверенность, доброжелательность к национальной культуре народов России. Выполнение правил игры и игровых действий способствовало умению детей общаться друг с другом, проявлению творчества и активности в ходе освоения культуры народов России.

Список литературы

1. Аванесова В. Н. Дидактические игры как форма организации обучения в детском саду // Умственное воспитание дошкольника / под ред. Н.Н. Поддьякова. – М., 1972. – с. 7-9
2. Артемова Л.В. Окружающий мир в дидактических играх дошкольников. Кн. для воспитателей дет. сада и родителей. – М., 1992. – 95 с.
3. Бабаева Т.И. Использование элементов национальной культуры в воспитании и подготовке дошкольников к школе и в детском саду. Сыктывкар, 1991. – 60 с.
4. Богомолова М.И. Генезис прогрессивных концепций межнационального воспитания детей: автореф. дис. доктора пед. наук. – Екатеринбург, - 2003. – 43 с.
5. Ботнарь В.Д. Игры-драмматизации – основа знакомства с культурой других народов // Дошкольное воспитание. 1994. - № 3. – с 36-39
6. Программа «Истоки»: Базис развития ребенка-дошкольника / Алиева Т.И., Антонова Т.В., Арнаутова Е.П. др.; науч. ред. Л.А. Парамонова и др. – М.: Просвещение, 2003. – 335 с.
7. Жуковская Р.И., Виноградова Н.Ф., Козлова С.А. Родной край. - М.: Просвещение, 1990. - 172 с.
8. Князева О.Л. Приобщение детей к истокам русской народной культуры / О.Л. Князева, М.Д. Маханева. – М.: Детство-Пресс, 2010. – 304 с.
9. Колечко В.В. педагогические условия организации дидактических игр с детьми старшего дошкольного возраста: автореф. дис. канд. пед. наук. – М., 1990. – 24 с.
10. Леонова О.В. Развитие нравственно-волевых качеств личности старшего дошкольника средствами народной педагогики: автореф. дис. канд. пед. наук. – Ставрополь, 1996. – 18 с.
11. Суслова Э.К. Воспитание социальной активности у детей шести лет посредствам дидактической игры интернационального содержания // Педагогические условия формирования социальной активности у детей дошкольного возраста: Сборник научных трудов МГПИ им. В.И. Ленина, 1989. – с. 42-53
12. Суслова Э.К. Спецкурс «Воспитание у детей этики межнационального общения». – М., 1994. - 80 с.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В ФОРМИРОВАНИИ КУЛЬТУРЫ БЕЗОПАСНОСТИ У ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Сухоносова Ксения Александровна

Изменения, которые происходят во всех областях общественной жизни, актуализировали идею самоценности человека, понимание ее как цели, а не средства экономической, общественно-политической и культурной жизни государства. Особое значение в данной взаимосвязи приобретает готовность педагогических работников реализовать требования законов Российской Федерации «О безопасности», «О безопасности дорожного движения» и других нормативных актов, предусматривающих подготовку как детей, так и взрослых к безопасной жизнедеятельности. Закон РФ «Об образовании»в качестве одного из принципов государственной политической деятельности в сфере образования зафиксировал гуманистический характер образования, приоритет общечеловеческих ценностей, жизни и здоровья человека, свободного развития личности.

Обеспечение безопасности жизнедеятельности является приоритетной задачей для личности, общества, государства. Абсолютной безопасности не бывает. Всегда существует некоторый остаточный риск.

Осмысливая современные трудности, с которыми сталкивается дошкольная образовательная организация, можно сделать вывод: лишь через воспитание и обучение возможно подготовить человека, обладающего необходимыми знаниями, умениями и навыками, располагающего подходящей информацией, имеющего желание и потребность к обеспечению своей собственной безопасности и безопасности окружающих. В таких условиях основой обеспечения качества дошкольного образования в данном направлении может служить внутренняя образовательная среда дошкольной организации [2, С. 14].

Практическая острота и актуальность исследуемой проблемы объясняется на основе следующих положений, отвечающих научной потребности практики:

1. в дошкольных образовательных организациях и семьях отсутствуют единые подходы к воспитанию у детей старшего дошкольного возраста мотивационного компонента безопасного поведения;
2. в дошкольных образовательных организациях у старших дошкольников недостаточно сформированы представления об основных источниках опасности и средствах их предупреждения и преодоления;
3. в дошкольных образовательных организациях отсутствуют действенные технологии и методики формирования культуры безопасности у детей старшего дошкольного возраста;
4. в дошкольных образовательных организациях недостаточно уделяется внимание психологической помощи детям при формировании основ культуры безопасности [1, С.

94].

Под культурой безопасности детей старшего дошкольного возраста мы понимаем совокупность знаний о безопасности человека, нормах и правилах безопасного поведения, осознанном отношении к своему здоровью, умений и навыков оберегать, поддерживать свою жизнь, адекватно вести себя в различных жизненных ситуациях [3, С.28].

Нами было проведено исследование, опытно-экспериментальной базой, которого явилось муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение детский сад комбинированного вида № 64 города Ставрополя. В эксперименте приняло участие 37 детей старшего дошкольного возраста (экспериментальная группа) и 36 детей старшего дошкольного возраста (контрольная группа).

На констатирующем этапе эксперимента были проведены и проанализированы по выделенным критериям и показателям следующие методики: «Опасные предметы», метод моделирования жизненно значимой ситуации, «Безопасная жизнь в детском саду», «Где опасно, где безопасно?». Полученные результаты констатирующего этапа эксперимента позволили выявить недостаточный уровень сформированности культуры безопасности у детей старшего дошкольного возраста.

На формирующем этапе эксперимента нами была разработана и апробирована программа «Азбука безопасности» по формированию культуры безопасности у детей старшего дошкольного возраста в условиях дошкольной образовательной организации. Содержательными разделами программы, обеспечивающими целостность и системность формирования культуры безопасности у детей старшего дошкольного возраста, явились: «Безопасность дома»,«Красный, желтый, зеленый», «Безопасность в природе».

Программа «Азбука безопасности» представляет собой объединенный замыслом и целью комплекс организационных, научно-исследовательских и методических мероприятий, призванных обеспечить решение основных задач по формирования культуры безопасности у детей старшего дошкольного возраста.

С целью проверки эффективности выполненной работы был проведен контрольный этап эксперимента. Для получения более объективного представления об изменениях, произошедших у старших дошкольников по формированию культуры безопасности, были использованы диагностические методики, идентичные тем, которые применялись на констатирующем этапе экспериментальной работы. Изменения, произошедшие у старших дошкольников за время экспериментальной работы, определялись на основании сравнения данных констатирующего и контрольного этапов эксперимента. Так, высокий уровень сформированности культуры безопасности старшего дошкольника на констатирующем этапе эксперимента составил 14%, а на контрольном этапе эксперимента — 51%, средний уровень сформированности культуры безопасности у старших дошкольников на констатирующем этапе эксперимента составил 35%, а на контрольном этапе эксперимента — 40%, низкий уровень уровень сформированности культуры безопасности у детей старшего дошкольного возраста на констатирующем этапе эксперимента составил 51%, а на контрольномэтапе эксперимента — 9%.

Таким образом, проведенный качественный и количественный анализ экспериментальных данных, полученных на начальном и заключительном этапах эксперимента, доказал результативность и целесообразность разработанной нами программы «Азбука безопасности», направленного на формирование культуры безопасности старшего дошкольника.

Проведенное исследование обозначило круг проблем, требующих дальнейшего разрешения и являющихся актуальными в современной педагогической практике. Это проблемы, связанные с формированием культуры безопасности учащихся в общеобразовательном учреждении, формирования основ культуры безопасности по правилам дорожного движения у детей старшего дошкольного возраста, формирование культуры безопасности воспитанников и сотрудников образовательных организаций.

Список литературы

1. Белая К.Ю. Как обеспечить безопасность дошкольников: Конспекты занятий по основам безопасности детей дошкольного возраста: Книга для воспитателей детского сада // − М.: Просвещение. 2001. − 94 с.
2. Мошкин В.Н. Воспитание культуры личной безопасности // Основы безопасности жизнедеятельности. − 2000. − № 8. − С. 13-16.
3. Садретдинова А. Э. Педагогическое проектирование образовательной среды формирования культуры безопасности жизнедеятельности у дошкольников: автореф. дис. канд. пед. наук. – Екатеринбург, 2009.

ОЗНАКОМЛЕНИЕ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ С ГЕОМЕТРИЧЕСКИМ МАТЕРИАЛОМ

Арсланбаева Виктория Рамилевна
Шмелёва Наталия Георгиевна

Наблюдения большого количества педагогов показали, что ребенок, не научившийся учиться, не овладевает навыками мыслительной деятельности в начальных классах, а в средних обычно попадает в разряд неуспевающих. Математика способствует развитию у ребёнка мышления, строгой последовательности, наблюдательности, творческого воображения, памяти, внимания, рассуждения и его доказательности; дает реальные предпосылки для дальнейшего развития наглядно-образного и наглядно-действенного мышления учащихся.

Одним из способов развития выступает изучение геометрического материала, связанного с арифметическим и алгебраическим материалом. Освоение геометрического материала увеличивает числовую грамотность учащихся, прививает им начальные геометрические представления, расширяет наглядно-действенное и наглядно-образное мышление, пространственное воображение детей, формирует у них элементы конструкторского мышления и конструктивных умений, пространственных представлений и развитие фантазии, вырабатывает умения наблюдать, сравнивать, абстрагировать и обобщать, формирование умений использования детьми практических навыков измерения и построения геометрических фигур с помощью измерительных и чертежных инструментов. Эти умения являются необходимыми условиями социального бытия человека, одной из форм отражения окружающего мира, условиями успешного познания и активного преобразования действительности.

Для овладения системой геометрических понятий и успешного применения приобретенных знаний и умений, младшим школьникам необходимо сначала узнать, каковы особенности геометрических фигур, как устроены их определения и из чего складывается их объем.

Геометрическое содержание рассматривается на основе практических работ, ведь изучение геометрического материала должно быть конкретным, активным, наглядным. Весь процесс обучения ведется с практическими упражнениями, при этом учащиеся будут изучать не только готовые геометрические фигуры и тела, но они сами будут создавать и воспроизводить изучаемые геометрические формы. На уроках математики производится моделирование разнообразных ситуаций расположения объектов в пространстве и на плоскости, изготовление объемных моделей геометрических фигур. Преобразование моделей с целью сопоставления их с геометрическими формами окружающей действительности, использование различных инструментов и технических средств обучения для проведения измерений позволяют увидеть их сходство и различие. В соответствии с этим список изучаемых геометрических понятий по математике в начальной школе значительно расширился.

Решению задач по преодолению трудностей в изучении геометрического материала во многом

способствует правильная методология организации преподавания.

Формирование пространственных и геометрических представлений у учащихся возможно только через восприятие ими реальных предметов окружающей действительности, материальных моделей геометрических образов. Только от них можно переходить к использованию чертежей, графиков и т.д. [1, с. 49].

На уроках математики широко используется наглядный материал. В качестве наглядных средств можно использовать слайды с изображением 3D фигур, помимо моделей геометрических фигур. Часто на уроках используются реальные предметы, которые по форме тождественны или имеют сходство с изучаемыми геометрическими фигурами. Наглядностью могут послужить представленные на интерактивной доске чертежи всех геометрических фигур, единицы измерения длины, объема, площади (там, где возможно, в натуральную величину), таблицы соотношения этих мер, объемов геометрических фигур и единицы измерения площадей.

Для того чтобы организовать наблюдения учеников, от учителя требуется известная осторожность. Распространенной ошибкой является применение очень броской наглядности, когда ее дидактическая сущность затмевается сочными красками. Неопытный педагог нередко привлекает внимание детей к второстепенным деталям. Излишне разукрашивается раздаточный материал. Схема, таблица должны содержать цвет только для выделения смысла, но не для украшения.

В 1 классе учащиеся уже при поступлении имеют определенные пространственные представления: впереди — позади, слева — справа, вверху — внизу, выше — ниже и т.д. В подготовительный период учитель еще раз предметами, рисунками учебника уточняет эти представления. Выясняет так же знание названий простейших геометрических фигур: треугольника, четырехугольника, круга и др. Эти названия нужны будут при работе с наглядными пособиями (кружками, квадратами и др.) еще до введения понятия об этих фигурах. Практическая часть в 1 классе базируется на моделировании и конструировании из знакомых учащимся материалов: пластилина, палочек, проволоки, что позволяет закрепить в памяти учащихся устойчивый образ фигуры.

Во 2 классе дети знакомятся с геометрическим понятием угла, при этом вводятся понятия прямого, острого, тупого угла. Для получения модели угла достаточно у треугольника отрезать 2 угла, оставив один. Под руководством педагога младшие школьники могут изготовить модель прямого угла из бесформенного листа бумаги двойным перегибанием. Теперь для учащихся все углы разбиты на 2 класса: прямые и непрямые. Вычерчивают прямой угол по клеткам тетради, с помощью треугольника ученики убеждаются, что у клетки прямые углы и чертят по клеткам прямой угол.

Кроме традиционного ознакомления с понятием угол можно использовать следующие виды заданий:

1. Игра «Сложи угол».

В игре используются полоски или спички. Нужно разделить детей на команды. Каждая команда получает набор полосок. По очереди каждый ребёнок подходит к столу и выкладывает угол. Выигрывает та команда, в которой дети правильно выполнили задание.

2. Игра «раскрась различными штрихами машинку».

Машинка должна состоять из геометрических фигур. Детям предлагается заштриховать колёса, кабину, дверь и окна по-разному. Определить из каких фигур составлен дом и ответить на вопросы:

— Сколько треугольников?
— Сколько прямоугольников?
— Сколько квадратов?

В третьем классе вводится опыт графического изображения тел, изучают правила построения линейкой и циркулем геометрических фигур, а также правила изображения объемных фигур (куба, пирамиды, параллелепипеда, сферы). Вводятся понятия диагонали пирамиды, прямоугольника, подаются представления о площади и периметре фигуры.

В 4 классе формирование представления о форме и взаимном расположении фигур заканчивается знакомством с правильными многоугольниками и правильными многогранниками, моделированием многогранников из бумаги. На новую ступень выходит измерительная деятельность учащихся. Они учатся использовать замеры при построении. Моделирование многогранников включает в себя все приемы конструктивно-геометрической деятельности, поэтому умение ученика сделать модель объемной фигуры является одним из главных критериев его способности к конструированию, оперированию пространственными образами и использованию их как опоры в мыслительной деятельности.

Существует определенная последовательность в формировании знаний о геометрических фигурах (З. Е. Лебедева, Л. А. Венгер, Л. И. Сысуева, В. В. Колечко, Р. Л. Непомнящая).

1. Демонстрация геометрической фигуры и называние ее.
2. Обследование геометрической фигуры путем конкретных практических действий.
3. Показ еще нескольких таких же геометрических фигур, но разных по цвету и величине. Сравнение геометрических фигур. При этом обращается внимание детей на независимость формы от величины и цвета фигуры [2, с. 182].

Таким образом, главенствующей задачей педагога выступает определение методики, которая раскрывает содержание геометрического материала на должном уровне, достигнутым младшими школьниками к моменту их перехода в среднее звено, а также ведущие направления изучения этого материала. Для формирования геометрических представлений работу следует проводить следующим образом: свойства фигур дети выявляют экспериментально, наблюдения и работы с геометрическими объектами, одновременно усваивают необходимую терминологию и навыки; основное место в обучении должны занимать практические работы учеников.

Список литературы

1. Аскарова А.А., Канбекова Р.В. Основные задачи изучения геометрического материала в начальной школе// Образование в пространстве школы и вуза: опыт, проблемы, перспективы: Сб. материалов V Международной заочной науч.-практ. конф. – Стерлитамак:

Стерлитамакский филиал БашГУ, 2016. – 279 с.
2. Щербакова Е. И. Теория и методика математического развития дошкольников: Учеб. Пособие. – М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2005. – 392 с.

МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ЖАНРОВ ЭЛЕКТРОННОЙ МУЗЫКИ НА ЧАСТОТУ СЕРДЕЧНЫХ СОКРАЩЕНИЙ У СТУДЕНТОВ 1-ГО КУРСА В СООТВЕТСТВИИ С ТЕМПЕРАМЕНТОМ

Лауер Антон Павлович
Климов Александр Васильевич

В историческом контексте развитие музыки неотделимо от развития чувственных способностей. Музыка последовательно проходила все этапы развития, как и человек. Она развивалась, открывала новые границы видения мира, служила выражением чувств людей на протяжении всего ее существования.

Начиная с первобытного синкретического общества, музыка была неотделима от зачатков первобытного танца.

В античное время люди стали уделять немалое внимание музыке. Пифагор и его ученики занимались математикой под музыку, заметив, что она благотворно влияет на интеллект. Аристотель считал, что с помощью музыки можно определенным образом влиять на формирование личности человека. Великий врачеватель древности Авиценна называл мелодию «нелекарственным» способом лечения наряду с диетой, запахами и смехом.

Музыка воспитывала, помогала и облегчала жизнь греку во многих житейских ситуациях, приободряла на состязаниях, услаждала его душу на отдыхе и в пиршествах с друзьями.

Начиная с XIX века, наука накопила немало жизненно важных сведений о воздействии музыки на человека, полученных в результате экспериментальных исследований. Научно доказано, что музыка может укреплять иммунную систему, приводить к снижению заболеваемости и улучшать обмен веществ. [2]

Положительное эмоциональное возбуждение, наблюдаемое при звучании правильно подобранной приятной музыки, усиливает внимание, активизирует центральную нервную систему, повышает показатели вербального и невербального интеллекта, стимулирует мышечную деятельность, ослабляет нагрузку на работающие звенья организма человека. [1]

Различные по частоте звуки по-разному влияют на человека. Ученые установили, что это напрямую связано с ритмами головного мозга. Получая через органы слуха аудиоинформацию, мозг анализирует ее, сравнивая со своими ритмами. У каждого человека ритмы протекают со своей частотой. Именно поэтому так различны вкусы к музыке. Под старость функционирование процессов в головном мозгу замедляется, и человек перестает воспринимать быструю ритмичную музыку, отдавая предпочтение более спокойным и размеренным композициям. А

все потому, что мозг не поспевает обрабатывать быстро меняющуюся информацию.

С каждым десятилетием музыка становится быстрее и агрессивнее. Если раньше танцевальной музыкой считались фокстрот и степ, а затем твист, то позднее появились диско и евродэнс. Немного позднее получила широкое развитие электронная музыка. Это дало нам новые ритмы 140, 150, 160 ударов в минуту и более. [3]

Электронная музыка — широкий музыкальный жанр, обозначающий музыку, созданную с использованием электронных музыкальных инструментов и технологий (чаще всего при помощи специальных компьютерных программ). Именно электронная музыка становится наиболее популярна в современном мире, в связи с ускорением научно-технического прогресса и повседневной жизни человека и влиянием электронных устройств на нее.

Семпл — относительно небольшой оцифрованный звуковой фрагмент.

Студенты прослушали композиции трех основных и наиболее популярных на данный момент жанров электронной музыки:

Progressive House (Прогрессив-хаус) — жанр электронной музыки, характеризующийся преобладанием частоты 5кГц, средним темпом и большим набором семплов и музыкальных инструментов.

Electro House (Электро-хаус) — жанр электронной музыки, характеризующийся преобладанием частоты 10кГц и отличающийся механическим саундом, резкими ударными и насыщенными баслиниями.

Deep House (Дип-хаус) — жанр электронной музыки, характеризующийся преобладанием частоты 15кГц и лёгким, но в то же время углублённым атмосферным звучанием при минимальном наборе инструментации.

Среди 16-ти студентов присутствовали представители всех четырех типов темперамента:

Холерик — тип темперамента, для которого характерно наличие у его носителя следующих качеств: импульсивность и подвижность, вспыльчивость и быстрая отходчивость, агрессивность.

Меланхолик — тип темперамента, для которого характерно наличие у его носителя следующих качеств: ранимость, склонность глубоко переживать даже незначительные неудачи, но внешняя сниженная реакция на окружающее.

Флегматик — тип темперамента, для которого характерно наличие у его носителя следующих качеств: медлительность, спокойствие, устойчивость стремлений, постоянство настроения и слабое внешнее выражение душевных состояний.

Сангвиник — тип темперамента, для которого характерно наличие у его носителя следующих качеств: высокая психическая активность, энергичность, работоспособность, быстрота и живость движений, склонность сравнительно легко переживать неудачи и неприятности.

Цель исследования: определить взаимосвязь наличия того или иного типа темперамента и

реакции (изменения пульса) на музыку различных жанров, с преобладанием той или иной частоты.

Предмет данного исследования является актуальным, так как в современном мире растет влияние электронной музыки на жизнь человека (всё чаще в общественных местах можно услышать электронную, а не классическую или поп-музыку), и именно поэтому необходимо определить влияние её на человека того или иного типа темперамента, чтобы выявить жанры, оказывающие наиболее выраженное влияние на человека, конкретного типа темперамента, способное иметь в той или иной ситуации положительный или негативный эффект.

Метод проведения исследования

В эксперименте на добровольной основе принимали участие 16 студентов 1-го курса лечебного факультета Оренбургского государственного медицинского университета. При помощи проведения тестирования по Русалову был установлен тип темперамента каждого участника эксперимента. У каждого студента производилось измерение частоты сердечных сокращений (пульса) при помощи автоматического измерителя артериального давления A&D модели UA-767. В начале эксперимента был измерен пульс у каждого студента в норме (без прослушивания музыки, что условно принято за частоту равную 0кГц). Затем был измерен пульс у каждого участника эксперимента при прослушивании композиции каждого жанра электронной музыки (Progressive House — 5кГц, Electro House — 10кГц, Deep House — 15кГц) в последовательности Progressive House — Electro House — Deep House, что соответствует повышению преобладающей в звучании композиции частоты.

Результаты исследования

В процессе проведения измерения пульса у 16-ти человек различного темперамента под влиянием трёх жанров электронной музыки — Progressive House, Electro House, Deep House, авторами были выявлены основные закономерности их изменения в зависимости от принадлежности к тому или иному типу темперамента.

После проведения тестирования и измерения пульса у испытуемых были получены результаты, выраженные в виде таблицы, приведённой ниже.

Далее для каждого типа темперамента был высчитан средний пульс, измеренный в норме и при прослушивании композиций всех трёх жанров, что дало возможность выявить средние изменения пульса у студентов с каждым типом темперамента под влиянием каждой частоты (0кГц, 5кГц, 10кГц, 15кГц).

Полученные данные приведены ниже в форме таблицы и гистограммы.

Табл. 1. Средние изменения пульса (ударов/мин.) у студентов с каждым типом темперамента:

		Частота (кГц)		
	0	5	10	15
меланхолики	76	86	82	82
сангвиники	85	74	78	80

флегматики	72	68	70	79
холерики	77	78	82	78

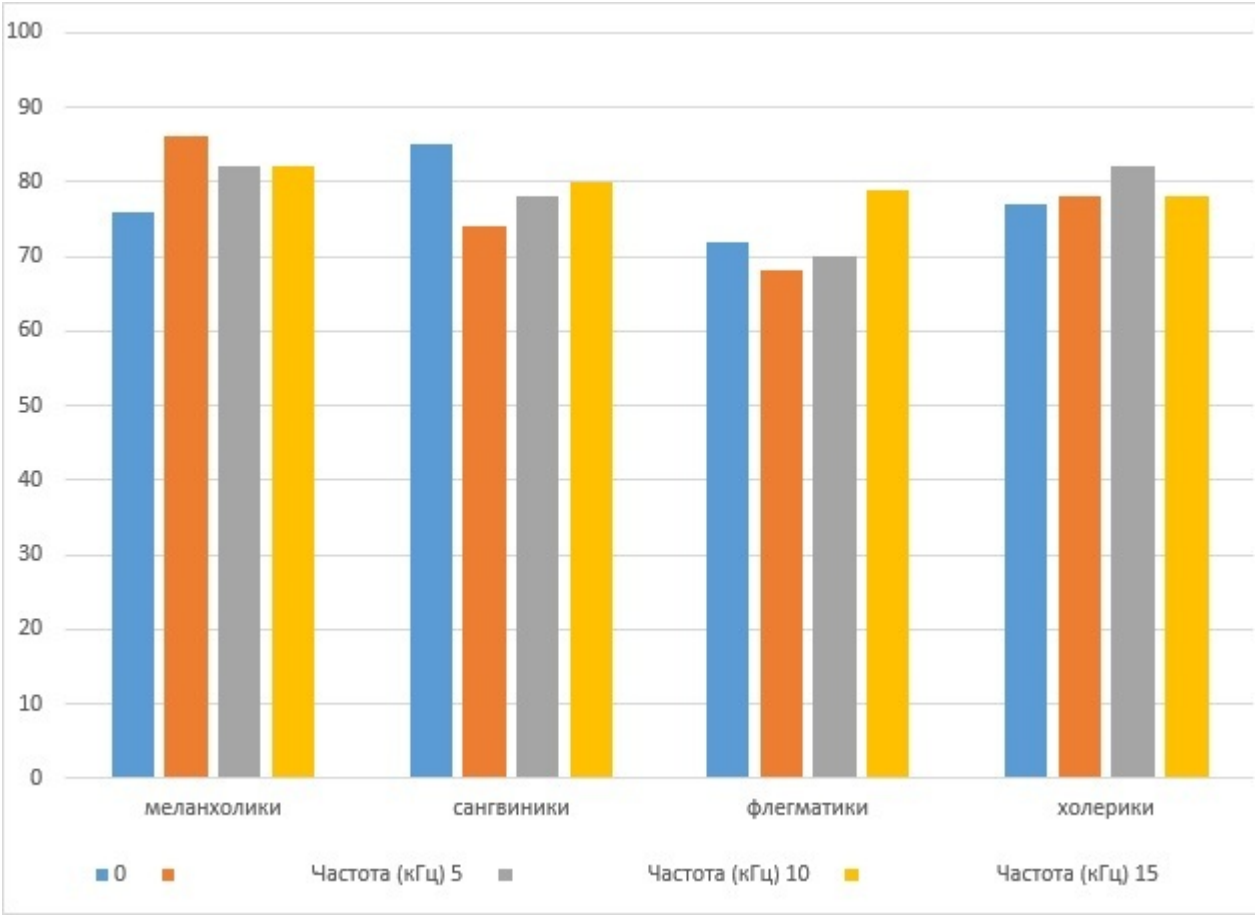


Рис. 1. Средние изменения пульса (ударов/мин.) у людей с различными типами темперамента

Так же были изъяты из общей таблицы изменения пульса у студентов каждого типа темперамента и высчитаны средние изменения пульса. Результаты приведены ниже в виде таблиц и графиков.

Табл. 2. Изменения пульса у холериков:

Норма	Progressive House (5кГц)	Electro House (10кГц)	Deep House (15кГц)
PUL (ударов/мин.)	PUL (ударов/мин.)	PUL (ударов/мин.)	PUL (ударов/мин.)
73	79	82	69
56	70	68	74
75	77	85	79
100	78	92	93
81	85	84	76

Табл. 3. Средние изменения пульса у холериков:

Частота (кГц)	Средний пульс (ударов/мин.)
0	77
5	78
10	82

15	78

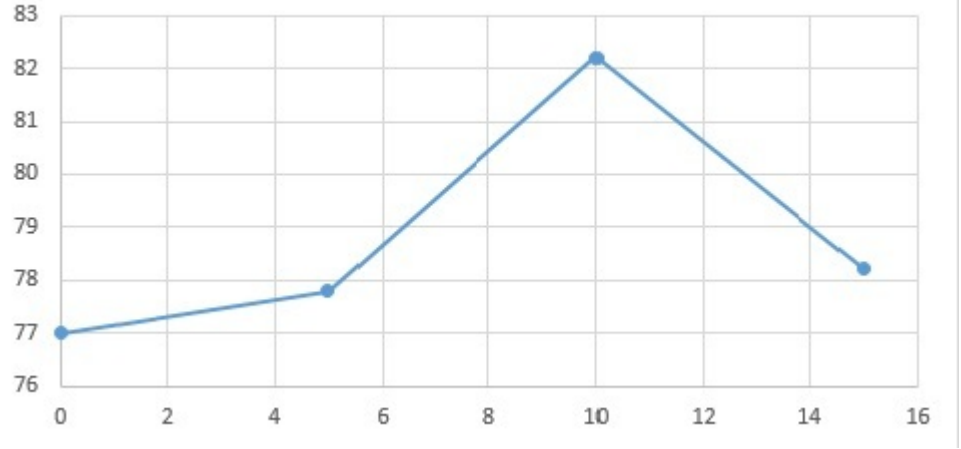


Рисунок 2. Средние изменения пульса (ударов/мин.) у холериков

Табл. 4. Изменения пульса у меланхоликов:

Норма	Progressive House (5кГц)	Electro House (10кГц)	Deep House (15кГц)
PUL (ударов/мин.)	PUL (ударов/мин.)	PUL (ударов/мин.)	PUL (ударов/мин.)
77	83	77	85
80	91	86	86
82	91	88	80
66	78	76	75

Табл. 5. Средние изменения пульса у меланхоликов:

Частота (кГц)	Средний пульс (ударов/мин.)
0	76
5	86
10	82
15	82

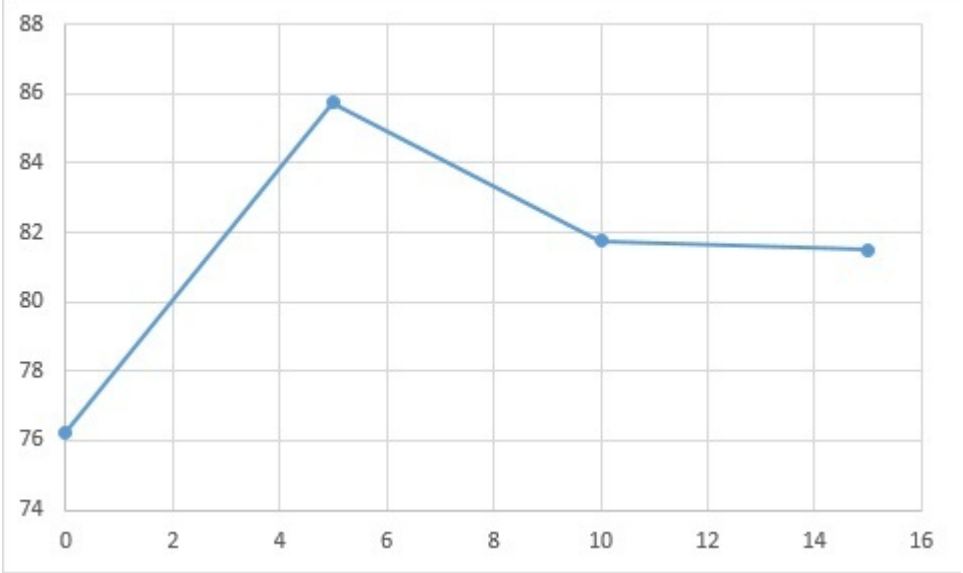


Рисунок 3. Средние изменения пульса (ударов/мин.) у меланхоликов

Табл. 6. Изменения пульса у флегматика:

Норма	Progressive House (5кГц)	Electro House (10кГц)	Deep House (15кГц)
PUL (ударов/мин.)	PUL (ударов/мин.)	PUL (ударов/мин.)	PUL (ударов/мин.)
72	68	70	79

Табл. 7. Средние изменения пульса у флегматика:

Частота (кГц)	Средний пульс (ударов/мин.)
0	72
5	68
10	70
15	79

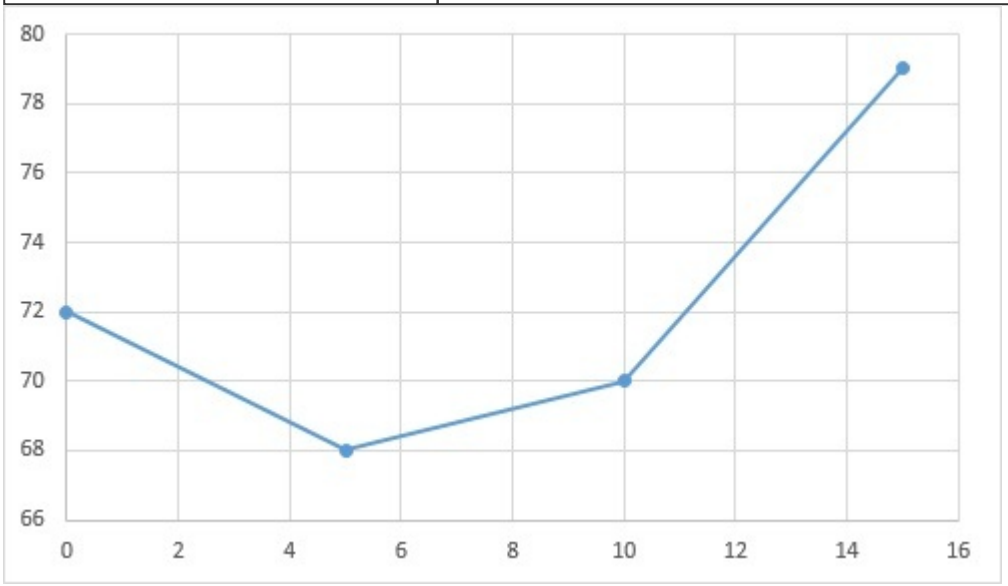


Рисунок 4. Средние изменения пульса (ударов/.) у флегматика

Табл. 8. Изменения пульса у сангвиников:

Норма	Progressive House (5кГц)	Electro House (10кГц)	Deep House (15кГц)
PUL (ударов/мин.)	PUL (ударов/мин.)	PUL (ударов/мин.)	PUL (ударов/мин.)
83	77	74	76
85	88	87	87
81	90	89	84
98	64	69	72
92	65	73	68
68	61	75	91

Табл. 9. Средние изменения пульса у сангвиников:

Частота (кГц)	Средний пульс (ударов/мин.)
0	85
5	74
10	78
15	80

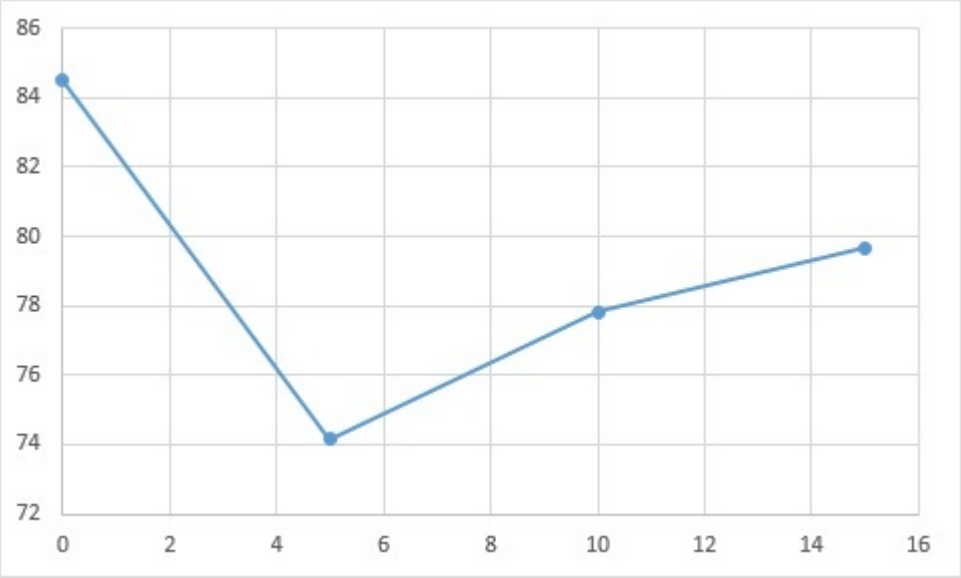


Рисунок 5. Средние изменения пульса (ударов/мин.) у сангвиников

Таким образом, в результате исследования были выявлены следующие закономерности:

На изменение пульса у холериков наиболее выраженно влияет Electro House, то есть частота 10кГц, повышая частоту сердечных сокращений с 78 до 82, при этом Deep House, то есть частота 15кГц, не менее выраженно понижает частоту сердечных сокращений с 82 до 78, в то время как Progressive House, то есть частота 5кГц, повышает пульс лишь с 77 до 78 ударов/мин.

На изменение пульса у меланхоликов наиболее выраженно влияет Progressive House, то есть частота 5кГц, повышая частоту сердечных сокращений с 76 до 86, при этом Electro House, то есть частота 10кГц, менее выраженно понижает пульс с 86 до 82 ударов/мин., в то время как Deep House, то есть частота 15кГц, не изменяет частоту сердечных сокращений.

На изменение пульса у флегматиков наиболее выраженно влияет Deep House, то есть частота 15кГц, повышая частоту сердечных сокращений с 70 до 79, при этом Progressive House, то есть частота 5кГц, менее выраженно понижает частоту сердечных сокращений с 72 до 68, в то время как Electro House, то есть частота 10кГц, наименее выраженно повышает пульс с 68 до 70 ударов/мин.

На изменение пульса у сангвиников наиболее выраженно влияет Progressive House, то есть частота 5кГц, понижая частоту сердечных сокращений с 85 до 74, при этом Electro House, то есть частота 10кГц, повышает частоту сердечных сокращений менее выраженно — с 74 до 78, а Deep House, то есть частота 15кГц, незначительно повышает пульс — с 78 до 80 ударов/мин.

Список литературы

1. Абраамян Э.Т., Адамян Ц.И., Геворкян Э.С., Минасян С.М. Влияние музыки на функциональное состояние студентов. Гигиена и санитария. 2013; 3: 85-89.
2. Богатырева Ж.В., Шутилова Ф.М. Влияние музыки на человека. Современные наукоемкие технологии. 2013; 7: 181-183.
3. Зиннатова А.А. Влияние музыки на человеческий организм. Вестник Казанского

государственного университета культуры и искусств. 2009; 4: 17-18.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕСТРУКТИВНЫХ МОТИВОВ ПОВЕДЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ЛИЧНОСТИ СОТРУДНИКОВ УИС

Гурашов Алексей Александрович

Согласно приказу №238 от 12.12.2005 года «Об организации деятельности психологической службы уголовно-исполнительной системы» одной из основных задач психологической службы выступает изучение социально-психологического климата в коллективах, психопрофилактика и психологическая коррекция деструктивного поведения, эмоционального выгорания и профессиональной деформации сотрудников. Ведущим фактором, обуславливающим деятельность сотрудников УИС, является мотивация. Однако, во многих работах основное внимание уделяется конструктивной мотивации и способам ее повышения, в то время как деструктивная мотивация, препятствующая достижению целей организации, уходит на второй план. Важным аспектом реализации данного направления выступает изучение формирования деструктивных мотивов у сотрудников УИС и поиск путей их профилактики.

Деструктивная мотивация сотрудников УИС является негативным явлением, поскольку носит разрушающий характер для системы и порождает различные формы деструктивного поведения персонала: коррупция, нежелание добросовестно работать, распространение слухов и сплетен и т.п. Проявление данных качеств у сотрудника приводит к уязвимости УИС в целом, снижает эффективность реализации одного из важных направлений деятельности — воспитательная работа.

С целью всестороннего изучения психологических особенностей формирования деструктивных мотивов в структуре личности сотрудников ФСИН России нами была сформирована выборка, состоящая из числа сотрудников УИС, проходящих службу в ФКУ СИЗО-2 УФСИН России по Рязанской области в количестве 40 человек.

Так объектом исследования выступила деструктивная мотивация сотрудников УИС, предметом — индивидуально-психологические особенности, оказывающие влияние на формирование деструктивной мотивации сотрудников УИС. Цель исследования — изучение формирования деструктивной мотивации сотрудников УИС.

Для решения поставленных задач использовался следующий методический инструментарий: беседа, наблюдение, анкета, направленная на изучение социально-психологических данных, тестовые опросники: методика «Мотивы выбора профессии» (Р.В. Овчарова), методика диагностики склонности к отклоняющемуся поведению СОП (А.Н. Орел), диагностика эмоционального выгорания личности (В.В. Бойко), индивидуально-типологический опросник Л.И. Собчик.

Выделенные объект, предмет, цель и задачи исследования позволили выдвинуть гипотезу

исследования: на формирование деструктивных мотивов в структуре личности сотрудника УИС оказывают влияние такие индивидуально-психологические особенности личности, как агрессивность, регидность, конфликтность, тревожность, сенситивность.

С целью проведения сравнительного анализа исследуемых параметров, выборка в количестве 40 человек была разделена на 3 группы, в зависимости от стажа работы респондентов: до 5 лет (18 человек) — 1 группа, 6-10 лет (10 человек) — 2 группа, 11 лет и больше (12 человек) — 3 группа.

Результаты исследования по методике «Мотивы выбора профессии» (Р.В. Овчарова) показали, что у сотрудников УИС, относящихся к 1 группе, преобладают внутренние индивидуально и социально значимые мотивы. На первое место у них выступает удовлетворение, которое приносит работа благодаря ее творческому характеру, возможность общения, руководства другими людьми и т.п. 2 группа имеет установку как на внутренние социально значимые мотивы, так и внешние положительные. Для них характерно стремление к престижу, боязнь осуждения, неудачи. Несмотря на присутствие творческой заинтересованности трудом, заработок играет первостепенную роль. 3 группа отличается высокими показателями по ведущей внешней отрицательной мотивации, в то время как остальные типы занимают среднее значение. То есть, для сотрудников УИС, относящихся к данной группе, основными мотивами достижения цели в профессиональной деятельности является воздействие на личность путем давления, наказаний, критики, осуждения и других санкций негативного характера, при этом они сохраняют личностную заинтересованность.

Сравнительный анализ по методике диагностики склонности к отклоняющемуся поведению СОП (А.Н. Орел) позволила выявить следующие результаты. Вторая и третья группы обследуемых имеют средние показатели по шкалам — склонность к преодолению норм и правил, волевой контроль эмоциональных реакций, низкие — склонность к самоповреждающему и саморазрушающему поведению. Для них характерна склонность противопоставлять собственные нормы и ценности групповым, тенденция «нарушать спокойствие», искать трудности, которые можно было бы преодолеть, предрасположены к отрицанию общепринятых норм и ценностей, образцов поведения. Имеют слабый волевой контроль эмоциональной сферы, не желают или не способны контролировать поведенческие проявления эмоциональных реакций. Склонны реализовывать негативные эмоции непосредственно в поведении, без задержки. Отсутствует готовность к реализации саморазрушающего поведения, тенденция к соматизации тревоги, склонность к реализации комплексов вины в поведенческих реакциях. Первая группа респондентов имеет противоположные показатели по данным шкалам. У них преобладает жесткий самоконтроль любых поведенческих эмоциональных реакций и чувственных влечений. Низко оценивают собственную жизнь, склонны к риску, присутствует выраженная потребность в острых ощущениях. Имеют конформные установки, склонны следовать стереотипам и общепринятым нормам поведения.

Проявление деструктивных черт в структуре личности сотрудника УИС указывает нам на наличие деструктивных мотивов в его поведении, наносящих ущерб организации.

Диагностика эмоционального выгорания личности (В.В. Бойко) показала, что обследуемые 1 и 2 группы не имеют сформировавшихся фаз эмоционального выгорания, однако 1 группа имеет

высокие показатели по симптому «переживания психотравмирующих обстоятельств» и симптому «эмоционально-нравственной дезориентации». Данные симптомы являются складывающимися. Для них характерно усиленное осознание психотравмирующих факторов профессиональной деятельности, которые трудно или вовсе неустранимы. Свойственно деление людей на хороших и плохих.

У 3 группы сотрудников, стаж службы которых составляет более 11 лет, фаза эмоционального выгорания — резистенция находятся на стадии формирования. Сопротивление нарастающему стрессу у сданной категории сотрудников начинается с момента появления тревожного напряжения, он осознанно или бессознательно стремится к психологическому комфорту, снизить давление внешних обстоятельств с помощью имеющихся в его распоряжении средств. Для данной группы характерна следующая симптоматика: симптом «неадекватного избирательного эмоционального реагирования»; симптом «эмоционально-нравственной дезориентации»; симптом «расширения сферы экономии эмоций»; симптом «редукции профессиональных обязанностей».

Одним словом, сотрудники, относящиеся к 3 группе, перестают улавливать разницу между двумя принципиально отличающимися явлениями: экономичное проявление эмоций и неадекватное избирательное эмоциональное реагирование. Нередко у них возникает потребность в самооправдании, не проявляя должного эмоционального отношения к субъекту, они защищают свою стратегию. При этом звучат суждения: «это не тот случай, чтобы переживать», «такие люди не заслуживают доброго отношения», «почему я должен за всех волноваться» и т.п. Проявляют эмоциональную скупость в отношениях с людьми, не участвующими в их профессиональной деятельности, отсутствует желание вообще иметь какие-либо межличностные контакты. Им свойственна редукция (упрощение) своих профессиональных обязанностей.

По результатам индивидуально-типологического опросника Л.И. Собчик было выявлено, что 1 группа сотрудников имеет высокие показатели по шкалам интроверсии, ригидности и спонтанности, средние по шкалам агрессивность, и тревожность. Они склонны к иллюзорным представлениям и субъективным ценностям, стремятся к обособленной работе. Очень избирательны в выборе друзей, зато постоянны в своих привязанностях. Окружающие могут воспринимать их как угрюмых и недружелюбных, хотя на деле они нередко страдают от грубости и жесткости других, а замкнутость является защитной реакцией. У них чаще всего есть свой мир мечтаний, их представление о жизни отличается непрактичностью, склонностью к идеализации. Характерно стремление к отстаиванию своих интересов и принципов, субъективизм мышления, инертность установок, упорство. Иногда проявляют вспыльчивость, эгоистичность и осторожность, ответственны по отношению к другим. Стремятся к помощи людям, работе социального характера. 2 группа имеет высокие показатели по шкалам агрессивность, регидность, средние по конфликтности и коммуникативности. Для них характерно упорство, наличие собственных принципов и интересов, практичное восприятие действительности, наступательность. Склонны к активной деятельности, вспыльчивости, эгоистичности. Испытывают потребность в самореализации и самоутверждении, стремятся к отстаиванию своих интересов и принципов, критично относятся к позиции окружающих. 3 группа имеет низкие показатели по шкалам конфликтность, тревожность, высокие — сенситивность, лидерство. Осторожны, свойственно обдумывание решений, чувство ответственности по отношению к другим. Проявляют повышенную озабоченность трудностями

родных и близких, а также своими собственными проблемами и неудачами, стремятся к помощи людям. Характерна высокая впечатлительность и чувствительность по отношению к событиям окружающей реальности, рефлексия, пессимистичный взгляд на будущее, чувство вины при неудачах, неконфликтность, потребность в понимании и гармоничных взаимоотношениях. Преобладание данных качеств обосновывается тем, что стаж работы данной группы сотрудников более 11 лет, у них формируется такая фаза эмоционального выгорания, как резистенция.

На основании вышеизложенного необходимо сделать следующий вывод:

1 группа сотрудников, стаж службы которых составляет до 5 лет, имеет следующие социально-психологические характеристики. У них преобладают внутренние индивидуально и социально значимые мотивы. На первое место у них выступает удовлетворение, которое приносит работа благодаря ее творческому характеру, возможность общения, руководства другими людьми и т.п. Интровертированны, ригидны и спонтанны. У них преобладает жесткий самоконтроль любых поведенческих эмоциональных реакций и чувственных влечений. Низко оценивают собственную жизнь, склонны к риску, присутствует выраженная потребность в острых ощущениях. Имеют конформные установки, склонны следовать стереотипам и общепринятым нормам поведения. Для них характерно усиленное осознание психотравмирующих факторов профессиональной деятельности, которые трудно или вовсе неустранимы. Свойственно деление людей на хороших и плохих. Имеют высокие показатели по симптому «переживания психотравмирующих обстоятельств» и симптому «эмоционально-нравственной дезориентации» (по шкале эмоционального выгорания).

2 группа (стаж службы от 6-11 лет) имеет установку как на внутренние социально значимые мотивы, так и внешние положительные. Для них характерно стремление к престижу, боязнь осуждения, неудачи. Несмотря на присутствие творческой заинтересованности трудом, заработок играет первостепенную роль. Агрессивны, регидны, конфликтны. Для них характерна склонность противопоставлять собственные нормы и ценности групповым, тенденция «нарушать спокойствие», искать трудности, которые можно было бы преодолеть, предрасположены к отрицанию общепринятых норм и ценностей, образцов поведения. Имеют слабый волевой контроль эмоциональной сферы, не желают или не способны контролировать поведенческие проявления эмоциональных реакций. Склонны реализовывать негативные эмоции непосредственно в поведении, без задержки. Отсутствует готовность к реализации саморазрушающего поведения, тенденция к соматизации тревоги, склонность к реализации комплексов вины в поведенческих реакциях.

3 группа (стаж службы от 11 лет и больше) отличается высокими показателями по ведущей внешней отрицательной мотивации, в то время как остальные типы занимают среднее значение. То есть, для сотрудников УИС, относящихся к данной группе, основными мотивами достижения цели в профессиональной деятельности является воздействие на личность путем давления, наказаний, критики, осуждения и других санкций негативного характера, при этом они сохраняют личностную заинтересованность. Сенситивны, конфликтны, тревожны. Для них характерна склонность противопоставлять собственные нормы и ценности групповым, тенденция «нарушать спокойствие», искать трудности, которые можно было бы преодолеть, предрасположены к отрицанию общепринятых норм и ценностей, образцов поведения.

Склонны реализовывать негативные эмоции непосредственно в поведении, без задержки. Имеют слабый волевой контроль эмоциональной сферы, не желают или не способны контролировать поведенческие проявления эмоциональных реакций. Нередко у них возникает потребность в самооправдании, не проявляя должного эмоционального отношения к субъекту, они защищают свою стратегию. При этом звучат суждения: «это не тот случай, чтобы переживать», «такие люди не заслуживают доброго отношения», «почему я должен за всех волноваться» и т.п. Проявляют эмоциональную скупость в отношениях с людьми, не участвующими в их профессиональной деятельности, отсутствует желание вообще иметь какие-либо межличностные контакты. Им свойственна редукция (упрощение) своих профессиональных обязанностей. Фаза эмоционального выгорания — резистенция находятся на стадии формирования.

Таким образом, 2 и 3 группы сотрудников имеют деструктивные мотивы в структуре личности (получение материальной выгоды, самоутверждения), так как у них преобладает внешняя отрицательная мотивация и внутренняя социально-значимая, а также склонны к проявлению деструктивных форм поведения. Сравнительный анализ социально-психологических особенностей трех групп показал, что данные группы отличаются следующие качествами: агрессивность, регидность, конфликтность, тревожность, сенситивность. Поэтому, можно утверждать, что на формирование деструктивных мотивов в структуре личности сотрудника УИС оказывают влияние такие индивидуально-психологические особенности личности, как агрессивность, регидность, конфликтность, тревожность, сенситивность. Все характеристики являются устойчивыми, поэтому представляется необходимым разработка профилактических мероприятий по профилактике формирования деструктивных мотивов в структуре личности сотрудника УИС, уделяя особое внимание выделенным показателям.

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ЛИЧНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Шамардина Марина Валерьевна
Занин Алексей Владимирович

В настоящее время происходящие динамичные изменения в окружающей социальной жизни показывают, что в число приоритетных проблем выходит такое направление работ, как оказание помощи, защиты и содействия человеку в его жизненной стратегии. Это обусловливает важность повышения эффективности труда специалистов социальных учреждений, и прежде всего, их руководителей. Продуктивно предположить, что все люди мотивируются по-разному вследствие конкретного наследственного багажа, биографических особенностей и жизненного опыта. По этой причине теории мотивации, пытающиеся вывести общие законы мотивации, применимые для широкого круга людей [6], стремясь понять поведение тех конкретных людей, которым приходится управлять персоналом в целом всей организации.

Противоречивость современных событий и трудности развития в обществе определяют появление проблем жизнедеятельности человека. Это обусловливает потребность подготовки специалистов в области социальной работы. Высокие нравственные качества и эмпатия, психологическая культура и социальный интеллект, а также и многие другие личностные характеристики станут основой профессиональной компетентности специалистов социальной сферы. Руководители социальных служб должны соответствовать самым высоким современным критериям. Вместе с тем, сложившаяся практика подготовки руководителей социальных служб не обеспечивает системного подхода к становлению их психологической культуры, ограничиваясь формированием управленческой компетентности. Такое состояние дел определяет актуальность проблемы несоответствия подготовки управленческих кадров для социальных служб.

Современная организация раскрывает сложный механизм межличностного и делового взаимодействия руководителя с сотрудниками, основой жизненного потенциала которого является психологическая культура. Высокоразвитая психологическая культура руководителя существенно сказывается на управленческих умениях, а значит и предопределяет успех функционирования организации, повышая тем самым ее конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. В свою очередь, отсутствие у руководителя развитой психологической культуры может стать причиной трудностей в межличностных взаимодействиях с подчиненными и повысит конфликтность в целом в организации, что приведет к возникновению стрессов, болезненных состояний, кризисов в деятельности как отдельных работников, так и всей организации в целом.

Феномен психологической культуры как самостоятельного явления и системного новообразования личности, представляющего единство ценностей, деятельностных проявлений и сущностных сил, описан в работах Л.Д. Деминой, Ю.М. Жукова, Н.А. Лужбиной, Л.С.

Колмогоровой, Я.В. Коломинского, А.В. Корнеевой, О.И. Моткова, И.А. Ральниковой, В.В. Семикина, С.Н. Щербакова и др. Специфика психологической культуры с точки зрения организационной психологии рассматривается в работах Э. Шейна, Б.Д. Парыгина, В.А. Спивак и др. Отдельные аспекты психологической культуры управленческого персонала получили освещение в исследованиях М.В. Капрановой, К. Романова, Н.Т. Селезневой и др.

Первые психологические исследования феномена психологической культуры возникли в начале XX века в рамках психоаналитической теории личности. По мнению Л.Д. Деминой, «в психологии долгое время отсутствовали системные исследования, посвященные этому феномену, его определения нет ни в одном словаре в области наук о человеке и обществе, хотя во многих работах психологов это понятие «мимоходом» используется, но трактуется оно довольно противоречиво» [2, с. 103].

В целом же, проведенный анализ литературы показал, что в современных исследованиях психологическая культура представлена как:

— часть общей культуры, способствующей адекватному взаимодействию с окружающим миром (К.А. Абульханова-Славская, А.Г. Асмолов, И.А. Зимняя, И.В. Дубровина, О.И. Мотков и др.);
— личностное образование, подвергающееся постоянным изменениям извне, отражающее индивидуальность его носителя (М.М. Бахтин, М.К. Мамардашвили);

самостоятельный психологический феномен, позволяющий человеку строить отношения с миром в широком смысле слова, самим собой и другими (Л.С. Колмогорова, Н.Ю. Певзнер, В.В. Семикин).

Третий из рассмотренных подходов к изучению психологической культуры личности представляется нам в рамках данного исследования наиболее продуктивным. В целостной системе психологической культуры можно выделить две области, первая из которых содержит характеристики множества межличностных содействий личности с другими людьми, отношения с ними, их понимание, вторая — характеризуется аутопсихологической направленностью и подразумевает понимание человеком самого себя и собственных психических процессов, способы саморегуляции, характер самооценки. В совокупности данные компоненты психологической культуры представляют взаимосвязанную систему, элементы которой находятся в функциональном и генетическом единстве. Недостаток развития любого из названных компонентов способен привести к дисгармонии всей системы в целом.

Итак, психологическая культура — это пример действительно системного социального качества человека. В психологической культуре проявляется мера сопряженности, конгруэнтности человека и социума, его способность вписываться в окружающий мир, и соответствовать духовной природе мира. Поэтому в качестве наиболее яркого, жизненного и конкретного проявления психологической культуры выступает «феномен интеллигентного человека» [4, с.75].

В то же время психологическая культура является результатом не только социализации и образования, но также большой внутренней работы индивида, его деятельности по сопряжению и гармонизации собственных жизненных интересов и потребностей с интересами

окружающего мира и социума. Выступая социально-психологическим механизмом эффективной и продуктивной адаптации человека в социуме, психологическая культура становится условием полноценного и успешного взаимодействия личности с окружающими людьми, детерминантой психологического здоровья человека, фактором качества любой его деятельности.

Деятельность любого руководителя предполагает исполнение большого круга обязанностей и действий: в процессе управления руководитель в той или иной степени выполняет как управленческие задачи (анализ и прогнозирование ситуации, определение целей и постановку приоритетных задач, определение ресурсов и средств, необходимых для решения задач, планирование деятельности и т. д.), так и задачи по непосредственному руководству людьми (организация деятельности подчиненных, мотивирование, контроль) [3, с. 60-61].

Соответственно, руководитель — это социальная роль, предполагающая как определенные права и обязанности, закрепленные юридически, так и определенный стиль поведения и общекультурный уровень. Так, согласно Л.Р. Кричевскому, современный руководитель (менеджер) является одновременно:

— управляющим, который наделен властью;
— лидером, который способен вести за собой подчиненных;
— дипломатом, который устанавливает контакты с партнерами и властями, успешно преодолевает внутренние и внешние конфликты;
— воспитателем, который обладает высокими нравственными качествами, способен создать коллектив и направить его развитие в нужное русло;
— инноватором, который способен оценить и внедрить «ноу-хау», изобретения, рациональные предложения;
— просто человеком, который обладает глубокими знаниями, неординарными способностями, высоким уровнем культуры, честностью, решительностью характера, сильной волей, но в то же время, рассудительностью, способностью быть образцом во всех отношениях [5, с. 124-125].

Основу психологической структуры личности руководителя, согласно данной концепции, составляют его организаторские способности. Специалисты школы Л.И. Уманского выделяют три подструктуры организаторских способностей:

— организационная проницательность или «чутье» менеджера, включающее: психологическую избирательность (способность поставить себя на место другого, внимание к тонкостям взаимоотношений); практическую направленность интеллекта (использование психологического состояния коллектива в решении практических задач); психологический такт (т.е. способность соблюдать чувство меры в своей психологической избирательности и прагматической ориентированности);
— эмоционально-волевая действенность, способность воздействовать на других волей и эмоциями. Эта способность складывается из таких факторов, как: энергичность, способность заряжать подчинённых своим энтузиазмом; требовательность, способность добиваться своего от подчиненных; критичность, способность обнаружить и оценить отклонения от намеченной цели в деятельности исполнителей;
— склонность или готовность к организаторской деятельности, начиная от мотивации и

кончая профессиональной подготовленностью, а также самочувствие в процессе организационной деятельности, т. е. «тонус», удовлетворенность и работоспособность [5, с.127].

Однако анализ существующих теоретических и прикладных исследований, в целом, показал, что проблема особенностей психологической культуры руководителей недостаточно изучена и требует дальнейшего осмысления.

Целью нашего исследования стало выявить особенности психологической культуры руководителей.

Объект исследования — психологическая культура личности.

Гипотезы исследования строились на предположении о том, что руководители с высоким уровнем психологической культуры могут характеризоваться более выраженными психологическими стремлениями к саморазвитию, самоанализу и саморегуляции, конструктивному общению и деятельности, более полной степенью их осуществления в каждодневной жизни, чем руководители с низким и средним уровнями психологической культуры; а руководители с высоким уровнем психологической культуры могут характеризоваться более высоким уровнем социального и эмоционального интеллекта, чем руководители с низким и средним уровнями психологической культуры.

Для решения поставленных в исследовании задач использовались методы сбора эмпирических данных: анкетирование, психологическое тестирование (методика О.И. Моткова «Психологическая культура личности»; методика исследования социального интеллекта Дж. Гилфорда и М. Салливена (адаптация Е.С. Михайловой-Алешиной); методика оценки эмоционального интеллекта Н. Холла в адаптации Е.П. Ильина (опросник EQ)); а также методы математико-статистической обработки полученных данных: U-Критерий Манна-Уитни (при помощи компьютерных программ «SPSS 17.0» для Windows и «Microsoft Excel 2007»).

В исследовании приняли участие руководители высшего, среднего и низшего звеньев 2-х крупных государственных организаций г. Барнаула: Краевого автономного учреждения «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг Алтайского края» (КАУ «МФЦ Алтайского края») и Управления Федеральной миграционной службы по Алтайскому краю и Республике Алтай (УФМС по Алтайскому краю и Республике Алтай).

Выборку составили 60 человек — 39 женщин и 21 мужчина (возраст испытуемых составил 29,77±7,46 лет). 58,3% испытуемых состоят в официальном браке, 20% — в гражданском браке, 21,7% разведены, 70% имеют одного, 18,3% — двух детей. 76,7% испытуемых имеют высшее образование, 15% — неполное высшее, 6,6% — несколько высших, 1,7% — ученую степень. 53,3% испытуемых относятся к руководителям среднего звена, 26,7% — к руководителям низшего звена, 20% — к руководителям высшего звена. Стаж работы на руководящей должности составил 4,24±3,03 лет.

Процедура обследования начиналась с анкетирования испытуемых, анкеты раздавались респондентам лично для индивидуального заполнения. Результаты количественной обработки заносились в базу данных и были обработаны методами математической статистики. Затем

полученные результаты были качественно интерпретированы, выводы сформулированы.

Для измерения психологической культуры испытуемым была предложена методика «Психологическая культура личности» О.И. Моткова. Анализ результатов проведенной диагностики свидетельствует о том, что большая часть испытуемых (40%) имеют высокий, 31,7% — средний, а 28,3% — низкий уровень гармоничности силы психологических стремлений. При этом большая часть испытуемых (38,3%) характеризуется высоким уровнем гармоничности осуществления психологических стремлений, 28,3% — средним, а 33,4% — низким. В соответствии со шкалой определения уровня гармоничности психологической культуры (Гпк) или отдельных ее видов, предложенной О.И. Мотковым — 38,3% испытуемых были отнесены к группе испытуемых с высоким уровнем гармоничности психологической культуры, 31,7% — к группе испытуемых со средним уровнем и 30% — к группе испытуемых с низким уровнем.

Для математической презентации данных, полученных по результатам диагностики испытуемых, использовались показатели среднеарифметических величин. Данные позволили дать более детальную характеристику испытуемых с разной степенью гармоничности психологической культуры:

— руководители с высоким уровнем гармоничности психологической культуры (38,3% выборки) характеризуются высокими значениями как показателей выраженности основных видов психологического стремления, так и показателей степени их осуществления, — наиболее выражены у них культурно-психологические стремления к самопознанию, глубокому самоанализу (4,66±0,30), конструктивному общению (4,60±0,30), психической саморегуляции (4,48±0,24) и творчеству (4,41±0,34).

В группе руководителей со средним уровнем гармоничности психологической культуры (31,7% выборки) наиболее выражены культурно-психологические стремления к психической саморегуляции (3,86±0,16), самопознанию, глубокому самоанализу (3,84±0,16) и конструктивному общению (3,82±0,39).

Руководители с низким уровнем гармоничности психологической культуры (30% выборки) в наибольшей степени характеризуются такими культурно-психологическими стремлениями, как: стремление к самопознанию, глубокому самоанализу (2,81±0,54), стремление к конструктивному ведению дел (2,52±0,56), конструктивному общению (2,37±0,75) и творчеству (2,35±0,67).

В то же время сравнение полученных данных с различной степенью гармоничности психологической культуры с помощью U-критерия Манна-Уитни показало, что руководители с высоким уровнем гармоничности психологической культуры по сравнению с руководителями с низким уровнем гармоничности психологической культуры достоверно значимо в большей степени испытывают: стремление к самопознанию, глубокому самоанализу (Uэмп=0; p≤0.01), конструктивному общению (Uэмп=0; p≤0.01), психической саморегуляции (Uэмп=0; p≤0.01), творчеству (Uэмп=5; p≤0.01), конструктивному ведению дел (Uэмп=1; p≤0.01), гармонизирующему саморазвитию (Uэмп=0; p≤0.01) и показателю уровня гармоничности стремления к психологической культуре в целом (Uэмп=0; p≤0.01).

Проведение сравнительного анализа всех трех групп руководителей с использованием U-критерия Манна-Уитни также выявило, что у испытуемых с высоким уровнем гармоничности

психологической культуры в отличие от испытуемых с низким уровнем достоверно более высокие показатели реализации стремлений к самопознанию, глубокому самоанализу (Uэмп=0; p≤0.01), конструктивному общению (Uэмп=2; p≤0.01), психической саморегуляции (Uэмп=1; p≤0.01), творчеству (Uэмп=0; p≤0.01), конструктивному ведению дел (Uэмп=0; p≤0.01), гармонизирующему саморазвитию (Uэмп=0; p≤0.01), а также показатели уровня гармоничности осуществления всех стремлений психологической культуры (Uэмп=1; p≤0.01).

Таким образом, с использованием методов математической статистики подтвердилась гипотеза исследования о том, что руководители с высоким уровнем психологической культуры могут характеризоваться более выраженными психологическими стремлениями к саморазвитию, самоанализу и саморегуляции, конструктивному общению и деятельности, более полной степенью их осуществления в каждодневной жизни, чем руководители с низким и средним уровнями психологической культуры.

В целом же, проведенная нами дифференциация групп делает возможным изучение особенностей уровня социального интеллекта в группах руководителей с высокими, средними и низкими показателями развития психологической культуры.

Уровень, структурные и содержательные компоненты социального интеллекта испытуемых были определены при помощи методики исследования социального интеллекта Дж. Гилфорда и М. Салливена в адаптации Е.С. Михайловой-Алешиной. Исходя из данных были получены количественные оценки, которые сравнивались между собой для выявления различий в структурных и содержательных компонентах социального интеллекта испытуемых.

Качественный анализ результатов тестирования показал, что руководители с высоким уровнем гармоничности психологической культуры по сравнению с другими группами руководителей лучше всего справились с первым субтестом, измеряющим «способность к предвидению последствий поведения», и вторым, измеряющим «способность правильно оценивать невербальную экспрессию». По третьему субтесту, который измеряет «способность оценивать речевую экспрессию», больше половины группы руководителей с высоким уровнем гармоничности психологической культуры продемонстрировали средний уровень развития данной способности. По четвертому субтесту, оценивающему «способность к анализу ситуаций межличностного взаимодействия», руководители с высоким уровнем развития психологической культуры получили самые низкие, в среднем по группе, результаты из всех субтестов, продемонстрировав в ряде случаев низкую способность по данному критерию.

В целом же, полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что руководители с высоким уровнем развития психологической культуры способны предвосхищать дальнейшие поступки людей, предсказывать события, основываясь на понимании чувств, мыслей, намерений участников коммуникации, могут четко выстраивать стратегию собственного поведения, ориентируются в невербальных реакциях участников взаимодействия. В то же время они не всегда правильно понимают речевую экспрессию в контексте определенной ситуации и определенных взаимоотношений, ошибаются в интерпретации слов собеседника. Руководители данной группы испытывают трудности в анализе ситуаций межличностного взаимодействия, адаптации к различным системам взаимоотношений между людьми, допускают ошибки в нахождении причин определенного поведения.

Тем не менее, оценки, полученные испытуемыми с высоким уровнем гармоничности психологической культуры по всем четырем субтестам, включая композитную оценку, отражающую общий уровень развития социального интеллекта (интегральный фактор познания поведения), существенно превышают средние значения групп руководителей со средним и низким уровнями развития психологической культуры. При этом показатели руководителей с низким уровнем гармоничности психологической культуры по всем субтестам ниже, чем показатели испытуемых двух остальных групп.

При этом сравнительный анализ внутригрупповых оценок показал, что между показателями выполнения руководителями со средним и низким уровнями развития психологической культуры третьего и четвертого субтестов существуют различия:

— руководители с низким уровнем развития психологической культуры более эффективно по сравнению с руководителями со средним уровнем выполнили задания третьего субтеста, измеряющего способность правильно понимать речевую экспрессию (это говорит о трудностях у руководителей со средним уровнем развития психологической культуры в распознавании различных смыслов, которые могут принимать одни и те же вербальные сообщения в зависимости от характера взаимоотношений людей и контекста ситуации общения);
— низкими являются результаты руководителей всех трех групп по четвертому субтесту «способность к анализу межличностных ситуаций взаимодействия».

Сравнение полученных данных с помощью U-критерия Манна-Уитни показало, что композитная оценка, отражающая общий уровень развития социального интеллекта, у руководителей с высоким уровнем развития психологической культуры достоверно выше, чем у руководителей с низким уровнем (Uэмп=95; $p \leq 0.05$).

Таким образом, существует тесная взаимосвязь между уровнем психологической культуры и социального интеллекта руководителей:

— более высокому уровню психологической культуры соответствует более высокий уровень социального интеллекта, и наоборот.

Полученные данные соответствуют результатам исследований Л.Д. Деминой и Н.А. Лужбиной [1], с точки зрения которых социальный интеллект выступает системообразующим фактором психологической культуры личности. При этом очевидно, что структурные и содержательные компоненты социального интеллекта руководителей с различной степенью гармоничности психологической культуры различны.

Далее с помощью методики оценки эмоционального интеллекта Н. Холла в адаптации Е.П. Ильина была определена способность руководителей эффективно действовать в исследованном эмоциональном контексте. На основании данных были получены количественные оценки, которые сравнивались между собой для выявления различий в структуре и выраженности компонентов эмоционального интеллекта руководителей с разным уровнем развития психологической культуры.

Максимальные показатели шкал методики, включая показатель интегративного уровня эмоционального интеллекта, принадлежат группе руководителей с высоким уровнем

гармоничности психологической культуры. При этом значения интегративного уровня эмоционального интеллекта в группах испытуемых с высокой и средне развитой психологической культурой составляют 66,52±3,30 и 48,95±4,06 соответственно, что соответствует среднему диапазону значений (от 40 до 69) по нормам методики. С учетом того, что рассматриваемый показатель является собирательным, можно сделать вывод о достаточно высоком уровне эмоционального интеллекта руководителей.

Внутри группы руководителей с высоким уровнем гармоничности психологической культуры наибольшие значения наблюдаются по шкалам «управление своими эмоциями» (15,61±1,41), «самомотивация» (15,13±1,36) и «эмпатия» (14,39±1,61), наименьшие — по шкалам «эмоциональная осведомленность» (11,13±1,68) и «распознавание эмоций других людей» (10,27±1,62). Это будет свидетельствовать о том, что руководителям данной группы, прежде всего, свойственно желание добиться чего-либо, основанное на внутренних убеждениях человека, но при этом у них отмечается сдержанное поведение. Несмотря на невысокие внутригрупповые оценки, показатели эмоциональной осведомленности руководителей характеризуются, как достаточно высокие по сравнению с нормой, что свидетельствует о стремлении к когнитивной осведомленности, пониманию эмоций и чувств другого человека, чуткости к внутренним состояниям других людей. Они обладают большей эмоциональной гибкостью в выборе способа эмоционального реагирования на неприятные ситуации, менее склонны фиксироваться на негативных переживаниях.

В группе руководителей со средним уровнем гармоничности психологической культуры наиболее выражены такие исследуемые показатели, как «самомотивация» (11,00±1,17), «эмпатия» (10,53±1,09) и «эмоциональная осведомленность» (10,26±2,00), что характеризуются, прежде всего, произвольным управлением своими эмоциями, стремлением к пониманию эмоций и чувств других людей, чуткости к их внутренним состояниям.

В группе испытуемых с низко развитой психологической культурой показатель интегративного уровня эмоционального интеллекта (36,53±1,34) имеет значение ниже среднего по сравнению с нормой методики. В данной группе наиболее выраженными являются такие показатели эмоционального интеллекта, как «управление своими эмоциями» (7,94±1,00) «эмпатия» (7,94±0,99) и «эмоциональная осведомленность» (7,94±0,73). Испытуемым данной группы сложнее справиться с негативными эмоциями, они дольше переживают неприятности, дольше фиксируются на отрицательных переживаниях, у них менее развиты способности управлять своими эмоциями.

Сравнение полученных данных с помощью U-критерия Манна-Уитни выявило достоверные различия в показателях испытуемых с высоким и низким уровнями развития психологической культуры по всем шкалам методики: «эмоциональная осведомленность» ($U_{эмп}=6$; $p\leq0.01$), «управление своими эмоциями» ($U_{эмп}=0$; $p\leq0.01$), «самомотивация» ($U_{эмп}=0$; $p\leq0.01$), «эмпатия» ($U_{эмп}=0$; $p\leq0.01$), «распознавание эмоций других людей» ($U_{эмп}=3$; $p\leq0.01$). Интегративный уровень эмоционального интеллекта в группе испытуемых с высоким уровнем развития психологической культуры также достоверно значимо выше, чем в группе испытуемых с низко развитой психологической культурой ($U_{эмп}=0$; $p\leq0.01$), что свидетельствует о более высокой выраженности эмоционального интеллекта у руководителей с высоко развитой психологической культурой.

Таким образом, с использованием методов математической статистики подтвердилась вторая из гипотез исследования о том, что руководители с высоким уровнем психологической культуры могут характеризоваться более высоким уровнем социального и эмоционального интеллекта, чем руководители с низким и средним уровнями психологической культуры. Выявлено, что оценки, отражающие общий уровень развития социального и эмоционального интеллектов и выраженность их основных компонентов, в группе руководителей с высоко развитой психологической культурой существенно превышают средние значения групп руководителей со средне и низко развитой психологической культурой.

Список литературы

1. Демина, Л.Д. О психологической культуре педагога-профессионала / Л.Д. Демина, Н.А. Лужбина, И.А. Ральникова // Педагогическое образование в современном классическом университете России: Сборник материалов летней педагогической школы Алтайского государственного университета / под ред. Ю.В. Сенько, Г.А. Спицкой. – Барнаул: Изд-во АГУ, 2003. – С. 34-65.
2. Демина, Л.Д. Психологическое здоровье и психологическая культура личности в структуре профессиональной подготовки студентов в вузе / Л.Д. Демина, И.А. Ральникова // Вестник Алтайской науки: Проблемы социологии и психологии. – 2006. – №2. – С. 101-108.
3. Доронина, Н.Н. Личностные и деловые качества руководителя предприятия сферы сервиса / Н.Н. Доронина, М.А. Амельченко // Научный результат. Серия «Технологии бизнеса и сервиса». - 2015. - №1. - С. 60-66.
4. Капранова, М.В. Психологическая культура управления: проблема исследования // Социально-гуманитарные исследования: теоретические и практические аспекты (Межвузовский сборник научных трудов). – Вып. IV. – Саранск: Ковылкинская типография, 2004. – С. 72-75.
5. Кричевский, Р.Л. Если Вы – руководитель… Элементы психологии менеджмента в повседневной работе / Р.Л. Кричевский. - М.: Книга по требованию, 2016. – 400 с.
6. Сумская Т.С., Шамардина М.В. Подходы к исследованию трудовой мотивации // NovaInfo.Ru (Электронный журнал.) – 2017 г. – №62; URL: http://novainfo.ru/article/12098

НЕГАТИВНО ПСИХИЧЕСКИЕ СОСТОЯНИЯ СОТРУДНИКОВ УИС И МЧС

Барбусова Василина Александровна

Актуальность проблемы. Важность изучаемой темы состоит в том, что негативные психологические состояния достаточно распространены у сотрудников УИС и сотрудников МЧС. Каждый день сотрудники УИС и сотрудники МЧС испытывают различные психические состояния. Это могут быть, как положительные, так и негативные психические состояния. В первом случае, умственная или физическая работа протекает легко и продуктивно, а во втором — трудно и неэффективно.

Психическое состояние характеризуется согласием переживания и работы, при этом объективная их сторона ориентирована на внешние проявления чувственно окрашенных деятельностных данных. Неразрывность многофункциональных и психических состояний, обусловлена тем, собственно субъективность психических состояний — данное переживания, а объективность многофункциональных состояний — данное успешность, эффективность деятельности, зависимые от данных переживаний.

Проблема психического состояния давно привлекает умы представителей философии, естественных и гуманитарных наук. Впервые вопрос о понятии «состояние» поставил Аристотель, определив его как вид качества, которое легко поддается измерению, но отличается от свойств вещества.

Чем больше негативных состояний у сотрудников УИС и МЧС, тем больше вероятность развития у сотрудников профессиональной деформации или развития «синдрома эмоционального выгорания» и др. Такие сотрудники будут менее эффективно выполнять поставленные служебные задачи, а также у них будут возникать проблемы внутриличностной социального характера, которые могут привести к неблагоприятным последствиям. Поэтому изучение данной проблемы является актуальной.

Теоретическая значимость работы заключается в том, что уточнено понятие и структура, определены показатели аспекты, влияющие на успешную коррекцию негативно психических состояний.

Психическое состояние — понятие, которое используется в психологии для условного выделения в психике индивида относительно устойчивого компонента, в отличие от понятий «психический процесс», подчеркивающий динамический момент психики и «психическое свойство», указывающее на устойчивость проявлений психики индивида, их закрепленность в структуре его личности[4]

Понятие "психического состояния" вошло в психологическую науку сравнительно недавно, из других областей науки, в которых разработана гораздо тщательнее — из физики, биологии (особенно психофизиологии). Даже в философии понятие состояния проходит через всю её

историю, без специального отдельного изучения. Как замечает Немчин Т.А., первое более-менее научное изучение психологического состояния начинается в Индии 2-3 тысячелетия до н.э., предметом которое стало состояние нирваны. Философы Древней Греции тоже затрагивали проблему психологического состояния. Развитие философской категории "состояние" произошло в работах Канта и Гегеля. В Древней Греции, Гераклит (IV в.д.н.э.) отмечал "состояние" как устойчивый психический феномен, и полагал, что "состояния души" могут переходить из одного в другое, в одно время являются и тем и другим. Алкмеон, Эмпедокл, Демокрит и др. полагали, что состояния души обусловлены воздействием внешних и внутренних факторов, а Сократ, Платон и др. — что состояния души индетерминированы. Стоики, эпикурейцы и перипатетики выделяли отдельные виды состояний души (страдания, страсти, напряжённости и т.д.) указывая на их детерминирующие свойства. В качестве одной из основных философских категорий категория состояния впервые возникает у Аристотеля [1], и в своих психологических изысканиях он выделял психические состояния как особые состояния души, подчёркивая связь между ними и характеристиками телесного субстрата, разделял понятия психического состояния и психической деятельности. Позже его идеи развивали Галин, Плотин, Августин. Продолжая психофизиологический подход Аристотеля, Авиценна подчеркивал связь эмоций и телесных изменений в состоянии человека — в его здоровье и болезни. Далее в истории развития понятия состояния можно отметить Декарта, Вундта, Дарвина, Джемса[2].

Систематическое изучение психологическое состояние в психологии, пожалуй, началось с У.Джемса, который трактовал психологию как науку, занимающуюся "описанием и истолкованием состояний сознания. Под состояниями сознания здесь разумеются такие явления, как ощущение, желания, эмоции, познавательные процессы, суждения, решения, хотения и т.д."[5].

Дальнейшее развитие категории психологическое состояние связано в основном с развитием отечественной психологии. Первой отечественной работой, посвященной психологическое состояние является статья О.А. Черниковой 1937 г., выполненная в рамках психологии спорта и посвященная предстартовому состоянию спортсмена. Кроме нее в рамках психологии спорта в дальнейшем психологическое состояние исследовали Пуни А.Ц., Егоров А.С., Васильев В.В., Лехтман Я.Б., Смирнов К.М., Спиридонов В.Ф., Крестовников А.Н. др. [3]

Общепсихологическую разработку психологическое состояние получило, начиная со статьи Н.Д. Левитова 1955 г. Ему же принадлежит и первая монография по психологическое состояние. Только после выхода в 1964 г. книги Н.Д. Левитова «О психических состояниях человека» термин «психическое состояние» получил широкое распространение. Когда ранее психологию определяли как науку о психических действиях и свойствах персоны, то на данный момент во множестве учебников психологии встречается таковая формулировка: «психология — это наука о психических процессах, состояниях и свойствах личности», порой в определение психологии прибавляют «психические образования», то есть познания, искусства, умения, привычки. Общепсихологическую исследование психологическое состояние возымело, начиная со заметки Н.Д. Левитова 1955 г. Ему ведь принадлежит и 1-ая монография по психологическое состояние. Лишь в последствии выхода в 1964 г. книжки Н.Д. Левитова «О психических состояниях жителя нашей планеты» термин «психическое состояние» получил обширное распространение. Когда пораньше психологию характеризовали как науку о психических

действиях и свойствах личности, то на данный момент во множестве учебников психологии встречается таковая формулировка: «психология — это наука о психических процессах, состояниях и свойствах личности», иногда в определение психологии добавляют «психические образования», т.е. знания, умения, навыки, привычки [4].

Параллельно с психологией психическое состояние затрагивались и смежными дисциплинами. По этому поводу И.П. Павлов писал: «эти состояния есть для нас первостепенная действительность, они направляют нашу ежедневную жизнь, они обусловливают прогресс человеческого общежития». Кроме того видный отечественный физиолог считал, что единственным предметом для психологии и может быть только психическое состояние. Дальнейшая разработка психическое состояние в рамках физиологии связана с именем Купалова П.С., показавшего, что временные состояния формируются внешними воздействиями по механизму условного рефлекса. Кроме этого, как он и показал, можно образовывать условные рефлексы и на определенные состояния коры.

Установка в теории установки тоже рассматривается как психическое состояние: «Согласно концепции Д.Н. Узнадзе установка как готовность к действию является состоянием именно личности в целом — целостно-личностным состоянием, а не каким-либо частным психическим процессом».

В.Н. Мясищев рассматривал психологического состояния как один из элементов структуры личности, в одном ряду с процессами, свойствами и отношениями.

Психологическое состояние нашли свое место в психологии и смежных дисциплинах. Б.Ф.Ломов писал: "Психические процессы, состояния и свойства существуют не вне живого человеческого организма, не как экстрацеребральные функции. Они являются функцией мозга, сформировавшегося и развившегося в процессе биологической эволюции и исторического развития человека. Поэтому выявление законов психики требует исследования работы мозга и нервной системы, более того, всего человеческого организма в целом".

Согласно с принципом единства психического и биологического, также требованиями объективной оценки психологическое состояние, последующее исследование психологическое состояние велось в 2-ух направлениях: исследование многофункционального состояния и психологического состояния, то есть исследования тех состояний, в каких ясно выражен и поддается объективной диагностике (во-первых диагностике физиологических характеристик) интенсивностный признак (по.А.А. Генкину и В.И. Медведеву). Категория функционального состояния обязано привнесением в психологию понятия "функциональная система" П.К. Анохина: "Функциональное состояние — психофизиологическое явление со своими закономерностями, которые заложены в архитектуре особой функциональной системы" и "Множество состояний, определяющих заданный уровень функциональных возможностей, образует диагностическую единицу, обычно называемую функциональным состоянием". Хорошее определение состояния, данное Е.П. Ильиным, тоже базируется на понятии "функциональная система": "состояние: — это реакция функциональных систем на внешние и внутренние воздействия, направленная на получение полезного результата". Довольно расплывчатое понятие "эмоциональное состояние" обозначает обычно довольно долго длящуюся эмоцию. Довольно часто можно видеть как эмоции и эмоциональное состояние

определяются одно из другого: "Длительность проявления, инертность эмоционального состояния — одно из характерных свойств эмоций"[5].

Несмотря на общеметодологическое значение, понятие "психическое состояние" получило становление, основным образом, в узконаправленных исследованиях, в том числе "состояния подходящей хорошей приемлемой подходящей оптимальной работоспособности", "утомление", "монотония", различные "формы подавленного и психологического стрессов", "экстремальные состояния" и так далее. В следствии этого несложно дать согласие с мнением В.Н. Мясищева [1], подчеркивавшего, собственно "в современной психологии по праву немало внимания уделяется эксперименту и методологии, хотя мало внимания уделено основным понятиям психологии". С публикацией в нашей стране хрестоматии "Психические состояния" (сост. Л.В. Куликов, 2000) можно начать отсчёт полномасштабных не только практических, но и теоретических исследований в области психологии состояния. Можно сказать, что с этим шагом к теоретическим проблемам вернулось то значение, которое придавалось им в трудах С.Л. Рубинштейна, Л.С. Выготского, А.Н. Леонтьева и др.

Существует три свойства психического состояния: целостность — психические состояния выражают все компоненты психики и характеризуют деятельность в целом; подвижность (психические состояния изменчивы во времени); относительная устойчивость (наблюдается динамика психических процессов: познавательных, волевых, эмоциональных); полярность (состояние имеет свой антипод: бодрость-вялость, интерес-безразличие, фрустация — толерантность, радость-горе, любовь-ненависть и т.д.)[2].

Список литературы

1. Куликов Л. В. Психические состояния / Л. В. Куликов. - СПб.: Питер, 20с.
2. Левитов Н.Д. О психических состояниях человека, М.,1964.342с.
3. Лёвкин В. Е. Психические состояния и общее состояние человека (из серии «Аспекты философии психологии») // Человек в зеркалах гуманитарного познания. Сборник статей./ В. Е. Лёвкин. – Тюмень.: Вектор Бук, 20с.
4. Маклаков А.Г.: Общая психология. - СПб.: Питер, 2010
5. Платонов К. К., Голубев Г. Г. Психические состояния // Психология. М., 1977. С. 98—110.

ПРОФИЛАКТИКА ПОСТТРАВМАТИЧЕСКОГО СТРЕССОВОГО РАССТРОЙСТВА У СОТРУДНИКОВ ОТРЯДА СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Хасанова Хеди Романовна

В настоящее время особую актуальность приобретает проблема сохранения здоровья и трудоспособности сотрудников УИС, подвергавшихся влиянию стрессогенных факторов в экстремальных ситуациях. Одной из задач Концепции развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года является целенаправленное и активное внедрение в пенитенциарную практику достижений современной психологии, новейших форм и методов психопрофилактической и психокоррекционной работы с сотрудниками УИС.

В эмпирическом исследовании принимало участие 44 сотрудника отряда специального назначения в возрасте от 21 до 35 лет, служащие в ФКУ ИК-2 УФСИН России по Чеченской Республике.

Цель исследования: провести диагностику и разработать профилактические мероприятия, направленные на снижение ПТСР у сотрудников (ОСН) УФСИН России по Чеченской Республике.

Объект исследования: психологические особенности личности сотрудников УИС, служащих в отряде специального назначения (ОСН) УФСИН России по Чеченской Республике.

Предмет исследования: посттравматические стрессовые расстройства (ПТСР) сотрудников УИС, служащих в отряде специального назначения УФСИН России по Чеченской Республике.

В соответствии с объектом, предметом, целью исследования была сформулирована гипотеза исследования: Снижение развития ПТСР у сотрудников ОСН УФСИН России по Чеченской Республике обуславливает своевременное проведение профилактических мероприятий (дебрифинг, копинг-профилактика)

Специфика деятельности сотрудников отряда специального назначения в экстремальных ситуациях, необходимость применять оружие на поражение, принимать самостоятельные решения в быстро меняющихся и трудно прогнозируемых ситуациях, в ситуациях боевых потерь — все это предъявляет высокие требования к личности сотрудников отряда специального назначения.

Сотрудникам отряда специального назначения необходима квалифицированная психологическая помощь на ранних стадиях формирования посттравматического стрессового расстройства. В настоящее время накоплен большой опыт психологической подготовки личного состава к деятельности в экстремальных ситуациях. С этой целью применяются разнообразные методы и методики.

Эмпирическое исследование, целью которого было выявление особенностей посттравматического стрессового расстройства, изучение характера имеющихся у сотрудников психологических проблем, степени влияния этих проблем на их психическое здоровье и жизнедеятельность проводилось на основе комплексного психодиагностического исследования.

Интерпретация психодиагностических методик показала, что среди обследованных сотрудников ОСН низкий процент ПТСР, среди них — частичные симптомы выявлены у 6 сотрудников, и у 38 — симптомы не выявлены.

У сотрудников с частично выраженным ПТСР наблюдается высокая бдительность, драматичность, чувствительность, праздность, самоуничижение и депрессивность. Проникающие всюду недоверие и подозрительность, причины поступков других людей интерпретируются как злой умысел, развиваются в раннем зрелом возрасте и проявляются в подозрительности без достаточных на то оснований, ожидании от других нанесения вреда или обмана.

У сотрудников с нормой наблюдаются пики по шкалам самоуверенность, преданность, серьезность, деятельность. Данные сотрудники в большей степени посвящены своим отношениям в жизни. Самую большую ценность они придают своим взаимоотношениям, они уважают как институт брака, так и неофициальные любовные обязательства, и интенсивно работают на то, чтобы сохранить их, уберечь.

Сотрудники с частично выраженным ПТСР имеют высокие показатели по шкалам вспыльчивость, наступательность, напористость, подозрительность и неуступчивость. У них наблюдается нормальная устойчивость эмоционального состояния, в то же время имеют место незначительные колебания настроения.

В целом характерно среднее проявление вспыльчивости и раздражительности, а в состоянии усталости или напряжённой ситуации может проявляться временное снижение самообладания. Средний уровень готовности к проявлению отрицательных эмоций по малейшему поводу, к проявлению негативных чувств при малейшем возбуждении (грубость).
Напористость сотрудников с частично выраженным ПТСР тесно связана с агрессивностью, однако является ее как бы более цивилизованной формой.

У сотрудников с нормой низкие показатели по шкалам: обидчивость, мстительность, негативная агрессивность, нетерпимость к мнению других и конфликтность. Для них является характерным деятельный подход к жизни, любознательность и здоровое любопытство, возможность устанавливать продуктивные межличностные контакты и поддерживать их, несмотря на возможные противоречия, способность формировать свои собственные жизненные цели и задачи и реализовывать их даже в неблагоприятных жизненных обстоятельствах, иметь и отстаивать свои идеи, мнения, точку зрения, тем самым вступать в конструктивные дискуссии.

У сотрудников с частично выраженным ПТСР наблюдаются пики по шкалам переживание психотравмирующих обстоятельств, тревога и депрессия, расширение сферы экономии эмоции, эмоциональная отстраненность, фаза напряжения. Они находятся в постоянном высоком напряжении из-за имеющихся на работе обстоятельств, являющими для них экстремальными.

Переживание постоянных физических и психических перегрузок, работа с трудным контингентом, высокое нервно-психическое напряжение, беспокойство во время работы, высокий уровень эмоциональных переживаний, связанных с организационными недостатками на работе, конфликтами или разногласиями с коллегами, все это, и другие внешние раздражители сказываются на внутреннем и внешнем психическом состоянии.

У сотрудников с нормой, наглядных высоких показателей по графику не наблюдается, но имеются низкие показатели по следующим шкалам: загнанность в клетку, неадекватное избирательное эмоциональное реагирование, эмоционально-нравственная дезориентация, психосоматические и психовегетативные нарушения, личностная отстраненность. Сотрудники иногда склонны избегать усилий, чтобы посвящать себя другим людям, ориентируясь на собственные интересы, не заботясь о благополучии партнеров и установлении с ними хороших отношений, но чаще испытывают интерес к другим людям, их делам и заботам и в целом, стремятся к сотрудничеству с людьми.

Сотрудники с частично выраженным ПТСР сталкивались и были очевидцами событий, связанных со смертью и угрозой смерти и серьезного ранения, угрозой физической целостности, своей или других людей.

Травматическое событие упорно переживается вторгающимися неприятными воспоминаниями, повторяющимися сновидениями, вызывающими психологический дистресс. Устойчивые симптомы физиологической активации (не присутствовавшие до травмы), выражающиеся в трудностях засыпания (бессонице), высокой раздражительностью, вспышках гнева, повышенной бдительностью. Полученные результаты данной методики были подтверждены и проговорены в ходе психодиагностической беседы с сотрудниками отряда специального назначения.

Построение профилактических программ должно проводиться с учетом основных факторов и условий формирования ПТСР: особенностей самого травматического события, наличия негативных профессиональных факторов, социально-демографических и социально-экономических характеристик, анамнестических данных, социально-психологических и индивидуально-психологических особенностей.

Профилактика ПТСР у лиц, переживших экстремальные события, должна носить комплексный характер, базироваться на мультидисциплинарном подходе и включать в себя медицинские, психологические и социальные мероприятия.

Организация мероприятий профилактического и специального характера достигается:

1. Активной просветительской, воспитательной, профилактической и психологической работой с сотрудниками отряда специального назначения (диагностика групп, изучение личностных особенностей и др.);
2. Регулярной отработкой адекватных действий (например, в ходе тренировок, групповых упражнений, тренингов) сотрудников специальных подразделений при возникновении угрозы нападения, а также практических навыков разрешения кризисных ситуаций, связанных с возникновением посттравматического стрессового расстройства.

Организация профессиональной подготовки и обучения сотрудников проводится по следующим направлениям:

1. Обучение правилам безопасного несения службы;
2. Овладение приемами распознавания преступных замыслов осужденных;
3. Развитие практических навыков и умений противодействовать насилию;
4. Внедрение в служебную деятельность современных технологий, способствующих повышению профессиональной компетентности сотрудников.

Указанные положения должны найти свое отражение в кризисных планах учреждения в специальных разделах. Конкретные мероприятия должны учитывать специфику пенитенциарного учреждения, особенности персонала, профиль работы и другие факторы.

Конкретные профилактические мероприятия могут быть разделены на три основных блока: мероприятия, осуществляемые в период, предшествующий экстремальной ситуации; во время самого чрезвычайного события; после завершения действия факторов жизнеопасного события.

Подводя итог по исследованию, можно говорить о том, что комплекс психопрофилактических мероприятий, снижает риск возникновения посттравматического стрессового расстройства у сотрудников отряда специального назначения.

АЛГОРИТМ РАБОТЫ С ОСУЖДЕННЫМИ (ПОДОЗРЕВАЕМЫМИ, ОБВИНЯЕМЫМИ), СКЛОННЫМИ К СОВЕРШЕНИЮ СУИЦИДА И ЧЛЕНОВРЕДИТЕЛЬСТВУ

Кононова Алена Евгеньевна

Выявление лиц, склонных к деструктивным формам поведения (имеющих выраженные признаки психических отклонений, склонных к агрессии, аутоагрессии и т.п.), подготовка материалов для их постановки на профилактический учет, разработка рекомендаций, программ по работе с ними является одной из задач психологической службы уголовно-исполнительной системы.

Случаи завершенных суицидов остаются негативным явлением, которое имеет место не только в уголовно-исполнительной системе, но и в мировой статистике в целом.

Суицидальное поведение — это любые внутренние или внешние формы психических актов, определяемые и направляемые представлениями о лишении себя жизни. Суицидальное поведение проявляется в двух основных формах: внешних и внутренних:

1. к внутренним формам относят суицидальные мысли (представления, переживания) и суицидальные тенденции (замыслы, намерения);
2. к внешним формам — суицидальные проявления и суицидальные покушения (попытки).

В настоящее время, проблема суицидов достаточно актуальна и изучена в рамках психологической науки, однако в уголовно-исполнительной системе многое остается на уровне теоретического анализа, нет четких критериев определения у осужденных суицидальной направленности. Если использовать общие психологические критерии, то 80% контингента, содержащегося в местах лишения свободы, теоретически может совершить суицид, следовательно, подлежит постановке на профилактический учет.

В ходе анализа случаев совершаемых суицидов в УИС, а также

основных психологических факторов, коррелирующих с суицидальным риском, можно выделить три группы лиц, поведение и состояние которых требует постановки на профилактический учет в учреждении:

1. лица, совершившие суицидальные действия, в том числе в прошлом;
2. лица, высказывающие суицидальные намерения;
3. лица, по результатам психологической диагностики показывающие высокий риск суицидального поведения.

Лица первой группы определяются как по факту совершения аутоагрессивного действия в местах лишения свободы, так и в ходе сбора анамнеза, особую роль играет психодиагностика осужденных (подозреваемых, обвиняемых) в карантине, именно там, в ходе беседы или анкетирования, психолог выявляет наличие потенциального или актуального суицидального риска. Практика показывает, что при повторном психодиагностическом обследовании осужденные отрицают наличие в прошлом суицидальных попыток, поэтому диагностика в карантине является одной из наиболее важных и должна проводиться психологом тщательно и качественно.

Хотелось бы обратить внимание на то, что анализ причин, из-за которых была совершена попытка суицида, а также предшествовало ли этому действительно желание умереть, позволяет психологу в дальнейшем выстраивать психокоррекционную работу.

Мотивы суицидов можно разделить на следующие группы:

1. связанные с чувством вины, лица характеризуются повышенной тревожностью;
2. неспособность дать отпор («слабость Я»), лица характеризуются наличием внутреннего конфликта;
3. невыносимость ситуации, для лиц данной группы характерна высокая нервно-психическая напряженность;
4. фиксация на одной деятельности или цели, лица отличаются нарциссическим эгоцентризмом.

Анализируя суицидальную ситуацию, которая предшествовала аутоагрессивному поведению, необходимо учитывать следующее, каким способом человек пережил ее, получил ли квалифицированную медицинскую и психологическую помощь, проводилась ли психотерапия и т.п., либо ситуация не разрешилась, а произошла «блокировка» и деструктивное чувство, эмоции остались непроработанными. Подобные деструктивные эмоции могут накапливаться и сработать снова в похожей ситуации, что может свидетельствовать о потенциальном суицидальном риске.

Следующий вид суицидального поведения — демонстративно-шантажное. Для уголовно-исполнительной системы это наиболее характерный способ противодействия внешним обстоятельствам, но зачастую за этими действиями желания уйти из жизни не следует. Как показывает статистика, в местах лишения свободы более 90% завершенных суицидов совершены через самоповешение. Однако категория лиц, склонных к демонстративно-шантажному поведению, тоже представляет опасность, т.к. зачастую, демонстративные попытки тоже заканчиваются летально.

В местах лишения свободы постановка на профилактический учет данной категории лиц является еще воспитательной мерой, требующей комплексного воздействия со стороны всех отделов и служб.

Вторую группу составляют лица, прямо или косвенно высказывающие намерения покончить жизнь самоубийством. Здесь возможно проявление как потенциального, так и актуального суицидального риска. Хотелось бы отметить, что данная группа чаще всего является малочисленной. Такое поведение характерно для лиц имеющих суицидальные замыслы и

зачастую приготовления. Лица с психическими отклонениями так же склонны к подобным высказываниям. Некоторые, с целью воздействия на других лиц, высказывают суицидальные намерения, которые носят демонстративно-шантажный характер. Однако, чтобы разобраться в истинности высказываний необходима дополнительная работа.

Некоторые суициденты довольно ясно говорят о своих намерениях. Могут быть и прямые утверждения: «Я не могу этого выдержать. Я не хочу больше жить. Я хочу покончить с собой». Чаще при серьезных намерениях покончить с собой высказывания носят завуалированный характер: «Вы не должны беспокоиться обо мне», «Я не хочу создавать для вас проблемы», «Я хочу уснуть и не проснуться», «Скоро эта боль будет уже позади», «Они будут очень жалеть, когда я их покину». Вне зависимости, принимают ли эти опасные высказывания форму открытых заявлений или намеков, в любом случае они не должны игнорироваться.

Особое внимание хотелось бы обратить на лиц, имеющих тяжелые неизлечимые заболевания, которые не имея больше сил бороться с болезнью высказывают подобные мысли, которые зачастую игнорируются окружающими. В местах лишения свободы данная категория составляет не менее 30% от числа совершенных суицидов.

В третью группу попадают те, кто по результатам психодиагностики показывает высокий риск суицидального поведения.

Для оценки актуального суицидального риска (S-риска) должны быть использованы, как минимум, одна проективная и одна вербальная методика (опросник, беседа/интервью).

Оценка актуального S-риска на основе полученных данных делается с помощью следующей схемы:

Маркеры S-риска		Вывод о наличии актуального S-риска
Проективные методы	Вербальные методы	
Есть	Есть	Есть
Есть	Нет	Есть
Нет	Есть	Есть
Нет	Нет	Нет

В случае диагностирования у осужденного (подозреваемого, обвиняемого) суицидального риска по проективным и вербальным методикам, психологу необходимо не только подготовить рапорт о постановке его на профилактический учет, но и оказать психологическую помощь, при необходимости, обратиться к руководству учреждения и предложить госпитализацию данного осужденного.

Следующий случай, когда суицидальный риск диагностируется только по одной методике (проективной или вербальной), психологу необходимо провести дополнительное психологическое обследование, беседу с данным человеком, прежде чем принять решение о постановке его на профилактический учет.

Лица, показывающие аутоагрессивные тенденции по проективным методикам, могут иметь истинные намерения и скрыть это отвечая на вербальные тесты, это может свидетельствовать

о тенденции к диссимуляции, скрыванию реально имеющихся нарушений.

Если по вербальным тестам испытуемый выявляет признаки суицидального риска, а по проективным методикам на первый план выступают индикаторы антисуицидального состояния, то это может свидетельствовать о стремлении испытуемого к симуляции или аггравации суицидальных намерений.

В любом случае, в ситуации сомнения, необходимо дополнительное психологическое обследование. Необходимо также учитывать негативные личностные характеристики, коррелирующие с риском суицидального поведения:

1. Эмоциональная лабильность.
2. Импульсивность, возбудимость.
3. Ригидность.
4. Тревожность.
5. Нервно-психическая неустойчивость.

Особое место в этой группе занимают лица, имеющие психические заболевания, имеющие суицидальные попытки или высказывания, они подлежат обязательной постановке на профилактический учет. Работа психолога с такой категорией должна быть организована совместно с медицинскими работниками, наиболее эффективна она в период ремиссии, в период обострения заболевания необходима госпитализация больного в медицинское учреждение.

В отношении лиц, имеющих суицидальные попытки в прошлом и высказывающих суицидальные намерения могут быть инициаторами постановки на профилактический учет не только психологи учреждений, но и другие сотрудники, располагающие необходимой информацией.

При наличии признаков потенциального S-риска длительность наблюдения и психодиагностического сопровождения составляет не менее 1 года, с периодичностью в течение первых шести месяцев от одного раза в месяц. В течение следующих шести месяцев от одного раза в квартал, в зависимости от актуального психоэмоционального состояния. Психологические мероприятия могут проводиться как в индивидуальной, так и в групповой форме. Особенно эффективна групповая форма работы с теми, кто обладает индивидуально-психологическими особенностями, коррелирующими с суицидальным поведением. Обучение навыкам саморегуляции, бесконфликтному общению, снятию нервно-психического напряжения и т.п., т.е. профилактика деструктивных проявлений в поведении осужденных.

При наличии актуального S-риска:

— первый этап: многократная повторная оценка состояния с периодичностью от 1 дня до 1 недели. Продолжительность наблюдения — до получения результатов, указывающих на отсутствие признаков актуального S-риска (схему оценки актуального S-риска см. выше);
— второй этап: после снятия статуса «актуальный S-риск» устанавливается статус «потенциальный S-риск». Длительность последующего наблюдения и психодиагностического сопровождения — также не менее года, с периодичностью от одного раза в месяц в течение первых шести месяцев, далее от одного раза в квартал.

Психолог при работе с данной категорией лиц выступает как специалист, проводя психодиагностические, психокоррекционные и психопрофилактические мероприятия. Индивидуальное закрепление психологов целесообразно за лицами, имеющими признаки актуального суицидального риска, а также за теми, кто имеет негативное психоэмоциональное состояние и индивидуально-психологические характеристики, коррелирующие с суицидальным риском.

За лицами, склонными к демонстративно-шантажному поведению, целесообразно закреплять сотрудников иных служб с целью проведения индивидуально-профилактической работы, за лицами имеющими психические заболевания закреплять сотрудников медицинской службы.

Длительность нахождения на профилактическом учете лиц склонных к совершению суицида и членовредительству в течение одного года с момента выявления суицидального риска обусловлена тем, что около 70% завершенных суицидов совершенных осужденными (подозреваемыми, обвиняемыми) в исправительных учреждениях. Можно выделить следующие психологические показания для снятия осужденных (подозреваемых, обвиняемых) склонных к совершению суицида и членовредительству с профилактического учета:

— осужденный прошел курс психокоррекционных или психотерапевтических мероприятий и по результатам психодиагностики актуальный S-риск отсутствует. Индивидуально-психологические характеристики, коррелирующие с S-риск не превышают показателей нормы;
— если у осужденного потенциальный суицидальный риск сохраняется (т.к. в анамнезе наличие суицидальный действий в прошлом), но по результатам психодиагностики актуальный S-риск отсутствует, индивидуально-психологические характеристики, коррелирующие с S-риском не превышают показателей нормы, он также прошел курс психокоррекционных или психотерапевтических мероприятий, то в данном случае он остается в группе повышенного психологического внимания (ГППВ);

Осужденный может состоять весь срок отбывания наказания в исправительном учреждении на профилактическом учете если:

— имеет психическое заболевание;
— периодически совершает акты аутоагрессии;
— высказывает суицидальные намерения;
— по результатам психодиагностики имеет актуальный S-риск;
— иные действия.

ПРОБЛЕМА «ОДИНОЧЕСТВА» В ПСИХОЛОГИИ

Белова Екатерина Александровна

Актуальность темы исследования. Одной из важнейших проблем человечества является проблема одиночества, когда не складываются отношения, которые не имеют шансы породить ни дружбы, ни вражды, оставляя людей, равнодушными друг к другу. Одиночество человека — трудная ситуация, обусловленная социальными, психологическими, экономическими и культурными факторами. Деятельность и развитие человека плотно связаны с обществом, но по разным основаниям он может попасть в изоляцию. Лишение человека свободы — мощный фактор трансформации его поведения. Психика каждого человека по-разному реагирует на лишение свободы. Тюрьма, колония, СИЗО — это, прежде всего, нарушение привычной жизнедеятельности, разлука с родными, близкими людьми.

Объект исследования: одиночество.

Предмет исследования: чувство переживания «одиночества».

Гипотеза исследования: женщины переживают чувство одиночества сильнее, чем мужчины.

В настоящее время люди больше и острее испытывают чувство одиночества, но в то же время каждый из них воспринимает и оценивает его по-своему. Общепринятого понимания этого феномена ни в науке, ни в массовом сознании нет, однако при всей неповторимости индивидуального переживания одиночества имеются, общие для любых его проявлений, определенные элементы: во-первых, состояние одиночества подразумевает для человека полную погруженность в самого себя и носит целостный, всеохватывающий характер. Это особая форма самовосприятия, утверждение своей «самости», говорящее в то же время о некоем разладе во внутреннем мире личности; во-вторых, одиночество означает полное отсутствие или разрыв социальных связей человека, ощущающего потребность в неформальных контактах, включении в какую-либо группу; в-третьих, одиночество порождает целый комплекс отрицательных эмоций у человека [4, 11-12].

Наибольшее внимание одиночеству уделяли экзистенциалисты Н.А. Бердяев, М. Бубер, А. Камю, Ж.-П. Сартр, М. Хайдеггер, К. Ясперс [7, 9].

С позиций сегодняшнего дня большинство авторов, исследующих проблему одиночества, сходятся на том, что одиночество связано с переживанием человеком его отстраненности от общества людей, семьи, истории, культуры. Часто указывается, что в настоящее время человек ощущает одиночество наиболее остро в ситуациях напряженного принудительного общения.

Эмпирическое исследование проблемы «одиночества» у осужденных проходило на базе ФКУ СИЗО № 11 по Московской области. В исследовании приняли участие 20 осужденных из отряда хозяйственной обслуги (мужчины) и 13 осужденных (женщины, этапируемые в другие исправительные учреждения) в возрасте от 20 до 48 лет.

Цель эмпирического исследования: провести психодиагностическое обследование,

направленное на выявление чувства одиночества, проверить эффективность работы метода «радуги» с чувством одиночества.

Объект эмпирического исследования: осужденные со средним и высоким чувством одиночества

Предмет эмпирического исследования: провести психодиагностическое исследование на выявление чувства одиночества у осужденных женского и мужского пола, проверить эффективность работы психокоррекционной программы направленной на снижение чувства одиночества у осужденных женского и мужского пола.

Задачи эмпирического следования:

1. психодиагностическое исследование, направленное на выявление осужденных со средним и высоким уровнем одиночества;
2. написание индивидуальной программы психокоррекции на снижение чувства одиночества;
3. проведение мероприятий по плану психокоррекционной программы;
4. повторное психодиагностическое исследование, оценивание эффективности проведенной программы.

Психодиагностическое исследование состояло из следующих стадий:

— Проведение тестирование;
— Обработка результатов;
— Выявление кандидатов для написания индивинульного плана психокоррекции.

Тестирование проводилось с помощью трех методик: 1) методика субъективного ощущения одиночества Д. Рассела и М. Фергюсона 2) опросник аффилиации А. Мехрабиана, 3) опросник личностных состояний А.Т. Джерсайлд.

В Psychometric Expert обозначаются как: 1) шкала измерения одиночества (ШИО), 2) оценка мотиваций аффилции (ТМА), 3) личностный опросчик эмоционального отношения (ОЭО).

Данные первичного обследования:

Из вычисления данных по методике было выявлено, что 3% (1 чел.) осужденных имеют высокий уровень одиночества, 36% (12 чел.) осужденных имеют средний уровень одиночества и 51% (20 чел.) осужденных имеют низкий уровень одиночества.

Из чего можно сделать вывод, что у 1/3 осужденных в ФКУ СИЗО№ 11 на момент исследования было выявлено чувство одиночества.

По методике

Осужденных женского пола — 8% (1чел.) с высоким уровнем одиночества, 31%(4 чел.) со средним уровнем одиночества, 51%(7 чел.) с низким уровнем одиночества. Также из графика заметно, что у мужчин е превышал 27 баллов одиночества, а у женщин со средний уровень одиночества был не ниже 32 балов.

Из данных можно сделать вывод: у осужденных женского пола уровень одиночества выше, чем у осужденных мужского пола (ХО), в среднем значении уровня одиночества можно разделить его на 2 уровня: от 20 баллов до 30 баллов — незначительное чувство одиночества и от 30 до 40 баллов средний уровень одиночества. На наш взгляд, это связано с тем, что осужденные мужского пола (ХО) находятся дольше в местах лишения свободы дольше, чем осужденные женского пола. Следовательно осужденные мужского пола (ХО) более адаптированы к местам лишения свободы, чем осужденные женского пола.

По данным опросника аффилиации А. Мехрабиана можно сказать, что у 76% (15 чел.) осужденных низкий уровень аффиляций и у 24% (8 чел.) средний уровень аффиляций по шкале: «боязнь быть отвергнутым»; у 88% (29 чел.) осужденных низкий уровень аффиляций и у 12% (4 чел.) средний уровень аффиляций по шкале: «стремление к людям»; высокого уровня аффиляций не прослеживается ни по одной из шкал. Боязнь быть отвергнутым присутствует у меньшего процента осужденных, а это значит, что большинство осужденных не боятся быть отвергнутым, но в то же время процент стремления к людям (средний уровень аффиляций) меньше, чем процент тех осужденных, которые ощущают чувство одиночества. По данным в опросника видно, что только 12% (4 чел.) осужденных из 39% (9 чел.) осужденных с высоким или средним чувством одиночества стремятся быть ближе к людям.

Таким образом, можно сделать вывод, что 12% (4 чел.) осужденных с высоким или средним чувством одиночества сильнее ощущают чувство отчаяния чем остальные.

Если разделить данные опросника аффилиации А. Мехрабиана по половой принадлежности то можно увидеть, что осужденные мужского пола (ХО): 40% (8 чел.) средний уровень боязни быть отвергнутыми и 60% (12 чел.) низкий уровень боязни быть отвергнутыми; так же у осужденных мужского мола (ХО) 35% (7 чел.) средний уровень стремление к людям и 65% (13чел.) низкий уровень стремление к людям (см. рис. 4).

У осужденных женского пола 56% (7 чел.) средний уровень боязни быть отвергнутыми и 44% (6 чел.) низкий уровень боязни быть отвергнутыми; так же у осужденных женского пола 8% (1 чел.) средний уровень стремление к людям и 92% (12 чел.) низкий уровень стремление к людям (см. рис. 4).

Из этого следует, что осужденные женского пола более разочарованны в людях, чем осужденные мужского пола.

По данным личностного опросчика эмоционального отношения (ОЭО) были получены следующие данные:

1. по шкале одиночество — слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 54% (18 чел.), умеренная выраженность состояния личности — 21% (7 чел.), сильная выраженность состояния личности — 18% (6 чел.), очень высокая выраженность состояния личности -3% (1 чел.);
2. по шкале бессмысленность существования — слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 69% (23 чел.), умеренная выраженность состояния личности — 12% (4 чел.), сильная выраженность состояния личности — 6% (2 чел.), очень высокая выраженность состояния личности -12% (4 чел.);

3. по шкале свобода выбора — слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 51% (17 чел.), умеренная выраженность состояния личности — 45% (15 чел.), сильная выраженность состояния личности — 3% (1 чел.), очень высокая выраженность состояния личности -0% (0 чел.);
4. по шкале половой конфликт — слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 75% (25 чел.), умеренная выраженность состояния личности — 9% (3 чел.), сильная выраженность состояния личности — 9% (3 чел.), очень высокая выраженность состояния личности -6% (3 чел.);
5. по шкале враждебный конфликт — слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 45% (15 чел.), умеренная выраженность состояния личности — 30% (10 чел.), сильная выраженность состояния личности — 12% (4 чел. чел.), очень высокая выраженность состояния личности -12% (4 чел.);
6. по шкале расхождение между реальным и идеальным «Я» — слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 69% (23 чел.), умеренная выраженность состояния личности — 21% (7 чел.), сильная выраженность состояния личности — 9% (3 чел.), очень высокая выраженность состояния личности -0% (0 чел.);
7. по шкале свобода воли — слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 48% (16 чел.), умеренная выраженность состояния личности — 24% (8 чел.), сильная выраженность состояния личности — 18% (6 чел.), очень высокая выраженность состояния личности -9% (3 чел.);
8. по шкале безнадежность — слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 81% (27 чел.), умеренная выраженность состояния личности — 3% (1 чел.), сильная выраженность состояния личности — 6%(2 чел.), очень высокая выраженность состояния личности — 9% (3 чел.);
9. по шкале чувство неприкаянности (бездомность) — слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 93% (31 чел.), умеренная выраженность состояния личности — 6% (2 чел.), сильная выраженность состояния личности — 0% (0 чел.), очень высокая выраженность состояния личности — 0% (0 чел.).

По результатам опросника можно сделать вывод, что наиболее сильное переживание имеется по следующим шкалам: одиночество, враждебный конфликт, свобода воли.

По следующим шкалам следует отметить некоторые особенности:

1. по шкале одиночество: слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 60% (12 осужденных мужского пола (ХО)) и 44%(6 осужденных женского пола), умеренная выраженность состояния личности — 25% (5 осужденных мужского пола(ХО)) и 16% (2 осужденных женского пола), сильная выраженность состояния личности — 5% (1 осужденный мужского пола (ХО)) и 24% (3 осужденных женского пола), очень высокая выраженность состояния личности — 0% (0 осужденный мужского пола (ХО)) и 8% (1 осужденных женского пола).

1. по шкале бессмысленность существования: слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 85% (17 осужденных мужского пола (ХО)) и 44% (6 осужденных женского пола), умеренная выраженность состояния личности — 10% (16 осужденных мужского пола (ХО)) и 16% (2 осужденных женского пола), сильная выраженность состояния личности — 5% (1 осужденный мужского пола (ХО)) и 8% (1 осужденный

женского пола), очень высокая выраженность состояния личности — 0% (0 осужденных мужского пола (ХО)) и 32% (4 осужденных женского пола).

2. по шкале половой конфликт: слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 0% (0 осужденных мужского пола (ХО)) и 36% (5 осужденных женского пола), умеренная выраженность состояния личности — 0% (0 осужденных мужского пола (ХО)) и 24% (3 осужденных женского пола), сильная выраженность состояния личности — 0% (0 осужденный мужского пола (ХО)) и 24% (3 осужденный женского пола), очень высокая выраженность состояния личности — 0% (0 осужденных мужского пола (ХО)) и 16% (2 осужденных женского пола);
3. по шкале безнадежность: слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 95% (19 осужденных мужского пола (ХО)) и 60% (8 осужденных женского пола), умеренная выраженность состояния личности — 5% (1осужденных мужского пола (ХО)) и 0% (0 осужденных женского пола), сильная выраженность состояния личности — 0% (0 осужденный мужского пола (ХО)) и 16% (2 осужденный женского пола), очень высокая выраженность состояния личности — 0% (0 осужденных мужского пола (ХО)) и 24% (3 осужденных женского пола).
4. по шкале враждебный конфликт: слабая выраженность или отсутствие этого состояния личности — 45% (9 осужденных мужского пола (ХО)) и 44% (6 осужденных женского пола), умеренная выраженность состояния личности — 40% (8 осужденных мужского пола (ХО)) и 16% (2 осужденных женского пола), сильная выраженность состояния личности — 15% (3 осужденный мужского пола (ХО)) и 8% (1 осужденный женского пола), очень высокая выраженность состояния личности — 0% (0 осужденных мужского пола (ХО)) и 32% (4 осужденных женского пола).

Из этих данных следует что, наиболее сильное чувство одиночества, безнадежности, бессмысленности существования ощущают осужденные женского пола. А осужденные мужского рода (ХО) ощущают сильнее чувство враждебного конфликта, чем осужденные женского пола.

Результаты психодиагностического обследования показали, что из всей выборки осужденных переживания, связанные с чувством одиночества, имеют 7 осужденных мужского пола и 5 осужденных женского пола; осужденные женского пола в большей степени ощущают чувство одиночества, чем осужденные мужского пола. Гипотеза была подверждена.

Список литературы

1. Кон И.С. Многоликое одиночество: (Психол. исслед.) / И. С. Кон // Знание − сила. − 2002. − №12. − С.40-42.
2. . Лабиринты одиночества / Под ред. Н. Е. Покровского. − М.: Прогресс, 1989. – 624 с.
3. Орлов Ю.М. Восхождение к индивидуальности / Ю.М. Орлов. – М., 1991. − 294 с.
4. Покровский Н.Е. Универсум одиночества: социологические и психологические очерки / Н.Е. Покровский, Г.В Иванченко. – М., 2008. – 214 с.
5. Роджерс К.Р. Взгляд на психотерапию. Становление человека / К.Р. Роджерс./ − М.: Прогресс. Универс, 1994. − 480с.
6. Слободчиков И.М. Современные исследования переживания одиночества //

Психологическая наука и образование. – №3, 2007. – С. 27-35
7. Трубникова С.Г. Психология одиночества: Генезис, виды, проявления : Автореф. дисс. … канд. психол. наук : 19.00.01. – Общая психология, история психологии. – М., 1999. – 20 с.
8. Шагивалеева Г.Р. Одиночество и особенности его переживания студентами: Монография / Г.Р. Шагивалеева. – Елабуга: Изд-во ОАО «Алмедиа», 2007. – 157 с.
9. Шитова Н.В. Социально-психологические особенности одиноких женщин : Автореф. дисс… канд. психол. наук: 19.00.05: Социальная психология. – Курск, 2009. – 24 с.

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПРИГОДНОСТЬ КАНДИДАТОВ К СЛУЖБЕ В УИС

Кокорина Елена Игоревна

Отбор кандидатов на службу в уголовно-исполнительную систему является важнейшим этапом формирования её кадрового потенциала. От того, кто придет на службу в УИС, будет зависеть эффективность ее функционирования как основного элемента правоохранительной системы государства. В современных условиях эффективность профессиональной деятельности в системе «человек — человек», «человек — социальная группа» приобретает все большую зависимость от внутренних потенциальных возможностей человека как личности. В последнее время усложнены многие виды трудовой и иной деятельности, исключительно глубоко изменения затронули деятельность по исполнению наказания. Концепция развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации ставит серьезные и сложные задачи, выполнять которые смогут только люди подготовленные, профессионально грамотные, имеющие четкую жизненную позицию в плане своей профессиональной деятельности. Приходя на службу в уголовно-исполнительную систему молодой сотрудник сразу попадает в реально суровые и сложные будни исправительных учреждений, где нет места расслаблению и халатности, где нельзя не прикрыть спину товарища и где рядом с тобой находятся люди, осужденные государством за преступления и несущие большой негативный заряд энергии. После проведенной в 2014 году оптимизации штатной численности личного состава, нагрузка на каждого сотрудника увеличилась, одновременно увеличился и спрос за конечный результат деятельности. Государство ждет от службы исполнения наказаний стабильного функционирования и выполнения возложенных на ведомство задач. Данная работа должна обеспечивать высокую готовность к деятельности с большой самоотдачей, способности идти на риск, готовности к деятельности с большими нервно-психическими нагрузками. Известно, что именно несоответствие индивидуально-психологических, личностных качеств человека требованиям профессии препятствует быстрому и качественному овладению сотрудниками мастерством, требует большого напряжения физических и морально-психологических сил для качественного выполнения задач и, как следствие, приводит к необоснованной сменяемости кадров, или же их перенапряжению, росту соматических и психоневрологических заболеваний. Совсем не каждый человек, как показывает жизнь, может быть способным к полноценному её освоению на современном уровне требований, обусловленных прежде всего спецификой «человеческого материала», с которым необходимо работать сотруднику УИС.

Объект исследования — кандидаты на службу в уголовно-исполнительную систему.

Предмет исследования – профессионально-психологическая пригодность кандидатов на службу в уголовно-исполнительную систему.

Цель исследования — выявление факторов профессионально-психологической пригодности кандидатов на службу в уголовно-исполнительную систему.

Проблема профессионально-психологического отбора и подбора кадров возникла сравнительно недавно. Задачу профессионального отбора поставили на рубеже XIX и XX веков. Термин «профессиональный отбор» было впервые введено профессором Гарвардского университета Г. Мюнстербергером накануне первой мировой войны. Широкое распространение понятие психологический отбор получил в период первой мировой войны в связи с внедрением в войска новой боевой техники и новых видов оружия.

Профессионально-психологический отбор проходит в три этапа:

Предварительный этап профессионально-психологического отбора

На этом этапе профессионально-психологического отбора сотрудниками кадровых аппаратов и психологами учреждений проводится психологическое изучение кандидатов на службу, на учебу и сотрудников при перемещении на другие должности. Задачей изучения является принятие решения о направлении или не направлении на прохождение процедуры профессионального отбора кандидатов.

В процессе собеседования проводится предварительное изучение интеллектуальных, личностных характеристик кандидатов, а также необходимая профессиональная ориентация. На данном этапе психологи учреждений и органов УИС изучают аспекты профессиональной пригодности кандидата к службе с учётом особенностей уголовно-исполнительной системы, специфики стоящих перед подразделением задач в предстоящей деятельности.

При завершении предварительного изучения кандидата на службу, на учебу или сотрудника при перемещении отдел кадров и психолог подразделения оформляют направление на медицинское освидетельствование кандидата в военно-врачебной комиссии и психодиагностическое обследование в ЦПД, являющееся основанием для его углублённого изучения в ЦПД.

Основной этап профессионального психологического отбора

На основном этапе профессионально-психологического отбора в ЦПД проводят экспертизу профессионально-психологической пригодности кандидата на службу, на учебу и сотрудников при перемещении на другие должности.

Основанием для обследования в ЦПД кандидатов на службу, на учебу и сотрудников при перемещении является направление из отдела кадров подразделений УИС на экспертизу профессионально-психологической пригодности.

По результатам экспертизы в ЦПД готовятся следующие документы:

1. Заключение для кадровых аппаратов учреждений и органов УИС, образовательных учреждений ФСИН России с выводами:
   - "рекомендуется в первую очередь";
   - рекомендуется" (в основном соответствует требованиям предполагаемой должности);
   - условно рекомендуется" (в ЦПД по истечении испытательного срока на кандидата предоставляется служебная характеристика, заключение психолога подразделения;

в случае необходимости психолог подразделения направляет кандидата на повторное тестирование);
- не рекомендуется" (не соответствует требованиям предполагаемой должности).

2. Заключение для психологов подразделений органов УИС ФСИН России, образовательных учреждений ФСИН России с результатами исследований, проведенных в ЦПД.

Заключения для психологов, оформленные по форме с результатами исследований, проведенных в ЦПД, направляются психологам подразделений с исключением возможности ознакомления с его содержанием самим кандидатом.

Содержание и выводы заключений центров психофизиологической диагностики носят конфиденциальный характер и не подлежат разглашению.

Заключения ЦПД по результатам экспертизы профессиональной пригодности кандидатов на службу, на учебу, сотрудников при перемещении действительны в течение 6 месяцев.

Заключительный этап профессионально-психологического отбора кандидатов на службу, сотрудников при перемещении осуществляют психологи психологической службы ФСИН (УФСИН) России, учреждений и органов УИС.

Психолог ФСИН (УФСИН) России, учреждения, органа УИС при необходимости проводит дополнительное обследование кандидата; вносит предложения руководству ФСИН (УФСИН) России, учреждения, органа УИС о целесообразности его назначения на должность в качестве стажера, о длительности испытательного срока, о мерах, направленных на социально-психологическую адаптацию.

Кандидаты в период прохождения испытательного срока находятся под наблюдением психолога подразделения. При этом непосредственный руководитель должен быть информирован психологом подразделения о позитивных и негативных личностных качествах стажера, об особенностях индивидуально-воспитательной работы с ним.

По окончании установленного испытательного срока психолог подразделения вносит предложения руководству учреждений и органов УИС о целесообразности назначения стажера на должность или перемещения сотрудника.

Заключение с выводами:

- рекомендуется" (соответствует требованиям предполагаемой должности);
- не рекомендуется" (не соответствует требованиям предполагаемой должности).

После прохождения повторного обследования в ЦПД на стажера оформляются те же виды заключений, что и при первичном обследовании, но только с выводами:

- рекомендуется" (соответствует требованиям предполагаемой должности);
- не рекомендуется" (не соответствует требованиям предполагаемой должности).

Эти этапы определяют основные методологические подходы к экспертной оценке пригодности кандидата к службе на конкретной должности или обучению в образовательном учреждении

ФСИН России и предусматривают раскрытие значений конституциональных, социальных, психогенных и соматогенных характеристик для развития состояний психической дезадаптации; выявление условий, способствующих возникновению и формированию этих нарушений.

В ходе изучения причин, по которым кандидаты на службу были условно рекомендованы или не рекомендованы по результатам психологического изучения кандидатов на службу ЦПД ВВК ФКУЗ МСЧ-12 ФСИН России в 2016 году можно сказать, что в целом выводы были сделаны по всему комплексу результатов обследования и говорить об одном каком-то повышенном или сниженном качестве можно только условно. Так были выявлены следующие определяющие факторы, причем распределились они примерно в равных пропорциях: из 32 кандидатов у 6 кандидатов (18%) была снижена способность к логическим суждения и умозаключениям, были низкие интеллектуальные способности, у 6 кандидатов (18%) выявились нарушения эмоциональной устойчивости, был слабый контроль поведения, вспыльчивость, эмоциональная незрелость, у 5 кандидатов (16%) было снижение уровня волевой регуляции поведения, у 4 кандидатов (13%) выявилась склонность к суицидальным действиям, , у 4 кандидатов (13%) определился невротический тип реагирования и соответствующие сопутствующие факторы, у 4 кандидатов (13%) была склонность к вредным привычкам (алкоголь, психотропные вещества), еще у 3 кандидатов (9%) была заниженная или неустойчивая самооценка. Следует еще раз заметить, что общие выводы были сделаны не по одному признаку, а по комплексу

Обращает на себя внимание статистика обследования кандидатов, проходящих профессионально-психологически отбор сразу после возвращения из Вооруженных Сил РФ. Процент не рекомендованных к службе или условно рекомендованных кандидатов на службу, которые проходят психологическое обследование в течение месяца после возвращения из армии достигает 50% (из 28 таких кандидатов 14 человек), причем причиной чаще всего была излишняя самоуверенность и повышенная агрессивность. По истечение двух месяцев цифры возвращаются к своим обычным величинам. Очевидно это связано с нарушением адаптационного периода после возвращения из армии и требует рекомендаций кандидатам о прохождении ЦПД после периода адаптации после службы в армии.

Таким образом, можно сказать, что среднестатистический образ кандидата, которого уголовно-исполнительная система хочет видеть в своих рядах — это эмоционально зрелый, спокойный, невозмутимый, хорошо владеющий собой в различных ситуациях человек от 18 до 40 лет, не поддающийся случайным колебаниям настроения и не расстраивающийся из-за пустяков. Способен выдержать большие физические и эмоциональные нагрузки, гибкий в межличностном взаимодействии, склонный идти на компромиссы. Этот человек терпеливо переносит нагрузки и может справляться с монотонной деятельностью. Уровень интеллекта позволяет изучать новые виды информации и навыки. Иногда возможна вредная привычка в виде курения. Примерно 33% кандидатов на службу такими качествами не обладают.

ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ НАРУШЕНИЯ МЫШЛЕНИЯ У ОСУЖДЕННЫХ МУЖСКОГО ПОЛА, СОДЕРЖАЩИХСЯ В ИСПРАВИТЕЛЬНОЙ КОЛОНИИ

Яцкив Кристина Сергеевна

В местах лишения свободы содержится значительное количество осужденных, имеющих психические расстройства. Сложные психотравмирующие ситуации, режим ограничения, резкая ломка биологического и психологического стереотипа функционирования, страх унижения, агрессии, акты насилия, в том числе сексуального, нередко служат одним из факторов нарушения психических процессов у осужденных, в частности, нарушения мышления. Согласно приказу Минюста России от 12.12.2005 года № 238 «Об организации деятельности психологической службы уголовно-исполнительной системы» одной из основных задач психологической службы является психопрофилактика и психологическая коррекция деструктивного поведения осужденных и оказание им грамотной психологической помощи.

Поэтому, важным аспектом реализации данной задачи, является изучение нарушения мышления у осужденных мужского пола, содержащихся в исправительной колонии, с последующей разработкой программ психопрофилактического и психокоррекционного воздействия.

С целью изучения нарушений мышления осужденных была сформирована выборка, состоящая из 30 осужденных мужского пола, содержащихся в исправительной колонии ФКУ ИК-6 УФСИН России по Оренбургской области в возрасте от 35 до 88 лет, имеющих судимость за умышленное убийство и терроризм.

Объектом исследования выступили психические процессы осужденных мужского пола, содержащихся в исправительных колониях, предметом — особенности мышления осужденных мужского пола, содержащихся в исправительных колониях.

Выделенные объект, предмет, цель и задачи исследования позволили выдвинуть гипотезу исследования: мышление осужденных, отбывающих наказание в местах лишения свободы, отличается конкретикой, интеллектуальной недостаточностью, стандартностью, оригинальностью, адекватностью.

Для решения поставленных задач использовался следующий методический инструментарий**:** беседа, наблюдение, методика «Исключение слов», «Пиктограмма» А. Н. Леонтьева, Методика «Словесный лабиринт».

Анализ результатов исследования по методике «Исключение слов» позволил разделить всю выборку на семь групп, 1 группа — осужденные с нестандартными ответами, которые придавали глубокое значение в своем мышлении (3%), 2 группа — осужденные,

устанавливающие обобщение на основе существенных признаков (17%), 3 группа — осужденные, устанавливающие обобщения на основе существенных признаков, допуская незначительные ошибки (9%), 4 группа — осужденные, устанавливающие обобщения на основе существенных признаков, не выполнив задания (3%), 5 группа — осужденные, выделявшие слова, без обобщений, формулировок и объяснений (20%), 6 группа — осужденные, выделявшие слова, без обобщений, формулировок и объяснений, допуская незначительные ошибки (45%), 7 группа — осужденные, не справившиеся с заданием (3%).

Обобщив результаты по данной методике, следует отметить, что большая часть осужденных справилась с заданием, и имела обычную степень определения классификации и анализа данных. Та группа, которая не справилась с заданием, отличалась старческим слабоумием, и не имела возможности выполнить задание даже на легких примерах.

Результаты данных по методике «Словесный Лабиринт» позволили выделить то, что 59 % осужденных имели высокую подвижность ума, часть из них, а именно 15 % от общего количества имели так же высокую способность к обучаемости, как индивидуально, так и в группе. К показателю ригидности относилось меньше 38 % осужденных, которые затрачивали больше времени на выполнение задания, либо перестраивали свое мышление, тратя лишнее время, ища новые пути решения. Из них выделялись, те кто способен к обучению, их число составляло 9 %. Среди полученных данных имелись неуспешные результаты с большими затратам времени и с низкими результатами 3 %. Данная категория не способна быстро рассуждать и мыслить.

Обработка результатов по методике «Пиктограмма» позволила провести качественный анализ каждого образа и определить процентное соотношение осужденных, выбиравших тот или иной образ. Так, по фактору абстрактности, 21% осужденных изображали конкретную ситуацию, в рамках одного или нескольких заданий. Конкретные образы носили ситуационный характер, где изображен человек (фигура или полностью), который совершает действие. Примеры: понятие «тяжелая работа» — изображен работающий человек, понятие «Веселый праздник» осужденный рисовал, как празднуют масленицу.

Атрибутивные образы осужденными использовались чаще (42%), они выбирались по принципу принадлежности. К примеру, на понятие «Веселый праздник» осужденным был изображен фейерверк, шарики, торт. Большинство этих образов были достаточно скупы на изображение.

Метаморфические образы, встречались очень мало, выражались через определенный конкретный предмет, в полученных данных существует один пример, где изображены часы на понятие «обман». Данная метафора была придумана в ходе непосредственного выполнения задания.

Геометрические образы (графические, грамматические) использовались относительно часто (33%). Осужденные изображали на понятие «Болезнь» и «Разлука» отрицательную улыбку, на понятие «Обман» — сердце, на понятие «Развитие» — кривую, стремящуюся вверх.

Индивидуально значимые понятие использовались редко (6%), например, на понятие «Счастье» осужденные изображали семью, велосипед. В объяснении осужденные делали вывод, что для них счастье — это находиться в семье, иметь детей, жену, либо иметь определенную вещь,

например, велосипед.

Уровень запоминания осужденными изображений, которые они рисовали находился в диапазоне от 48% до 100%. Учитывая, что часть осужденных не выполнила задание, это хороший результат, так как данная группа осужденных воспроизводила 8-10 изображений. 21% осужденных воспроизвели меньше 8 зарисовок, что характеризовало умственную отсталость — олигофрению.

В итоге было выявлено, что стандартные образы встречались часто (63 % из 100 %), оригинальные образы встречались редко (9% из 100 %).

Таким образом, в проведенном исследовании было установлено, что здоровые люди чаще всего не имели индивидуальных образов, у них преобладали атрибутивные и стандартные образы, отсутствовали геометрические образы, прямые персеверации, наблюдалось упорядоченное изображение, размеры имели адекватный вид.

Также в ходе исследования была выявлена группа осужденных, находящихся в депрессии. Для них характерно использование адекватных, стандартных образов с использованием микрографии, прорисовыванием мелких деталей, либо наоборот скупость деталей и слабый нажим, они хорошо воспроизводили нарисованные понятия.

Подводя итог, необходимо сделать вывод о том, что изучение нарушения мышления у осужденных мужского пола, содержащихся в исправительной колонии возможно с помощью предложенного комплекса психодиагностических методик. Для групп осужденных мужского пола, имеющих нарушения мышления, а также предрасположенных к развитию данной дисфункции, необходимо разрабатывать психокоррекционные и психопрофилактические мероприятия с привлечением клинических психологов.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ ПОДОЗРЕВАЕМЫХ, ОБВИНЯЕМЫХ В СОВЕРШЕНИИ ОСОБО ТЯЖКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Четырин Александр Сергеевич

Понятие «личность преступника» является многогранным и изучается различными специалистами — философами, социологами, психиатрами, педагогами, юристами и психологами. Изучив качества личности, обусловившие преступление, можно отнести преступника к определенному типу, категории, и соответственно прогнозировать вероятность совершения им преступлений в будущем, выбирать меры реагирования на совершенное преступление; разработать меры психологического характера, направленные на предупреждение и пресечение преступлений.

Психологическая характеристика личности подозреваемого, обвиняемого учитывается при принятии решений уголовно-правового и уголовно-процессуального характера, например, при квалификации противоправных действий, при избрании меры пресечения обвиняемому, при определении меры наказания подсудимому с учетом характера совершенного преступления и особенностей его личности.

Изучение психологии личности подозреваемого, обвиняемого поможет в разработке системы мероприятий, направленных на подготовку людей к адекватному поведению в криминогенных ситуациях, профилактику виктимного поведения и психологическую поддержку жертв преступлений.

Вместе с тем стоит отметить прогрессивную тенденцию в развитии пенитенциарных психологов в направлении развития деятельности их работы непосредственно на ресоциализацию осужденных и социально-психологическую профилактику повторных преступлений. Так, в Концепции развития УИС до 2020 года подчеркивается роль изучения и психологической коррекции личностных особенностей поведения подозреваемых, обвиняемых и осужденных с целью предупреждения деструктивных явлений в местах лишения свободы, благоприятной адаптации к отбыванию наказания и жизни после освобождения, предупреждения рецидивной преступности.

С целью выявления психологических особенностей личности подозреваемых, обвиняемых в совершении особо тяжких преступлений, нами была сформирована выборка в количестве 30 подозреваемых, обвиняемых в совершении особо тяжких преступлений.

Экспериментальное исследование подозреваемых, обвиняемых в совершении особо тяжких преступлений проводилось на базе ФКУ СИЗО-1 УФСИН России по Тамбовской области.

Для решения поставленных задач использовался следующий методический инструментарий:

методика диагностики темперамента Я. Стреляу, опросник психологической устойчивости к стрессу, преодоление трудных жизненных ситуаций, опросник диагностики социально-психологической адаптации.

Эмпирический анализ результатов по методике PTS (методика диагностики темперамента Я. Стреляу) позволил выявить следующие результаты. У испытуемых преобладает сила процесса торможения, то сеть возникающие стимулы возбуждения нервных процессов легко гасятся, в силу чего происходит быстрое реагирование ответным действиям на простые сенсорные сигналы, в поведенческих особенностях это выражается в высоком самоконтроле, собранности, бдительности, относительной устойчивости поведения личности подозреваемых, обвиняемых в совершении особо тяжких преступлений.

При существенном сдвиге баланса нервных процессов в сторону торможения вероятны уравновешенное поведение, относительно устойчивое настроение, реальная оценка своих способностей, слабые эмоциональные переживания, хорошее терпение, сдержанность, хладнокровие, невозмутимое отношение к опасности, реальная оценка своих способностей, хорошая помехоустойчивость. Знание статичных особенностей нервной системы подозреваемых, обвиняемых в совершении особо тяжких преступлений, позволяют сделать вывод о том, что в целом, они отличаются наличием эмоциональных нарушений, чрезмерной стойкостью аффекта и повышенной интерперсональной сензитивностью.

Анализ результатов по методике ОПУС (опросник психологической устойчивости к стрессу) показал, что более 60% подозреваемых, обвиняемых в совершении особо тяжких преступлений имеют высокие значения по следующим шкалам: устойчивость к негативной социальной оценке, самооценке, неопределённости, информационным, физическим перегрузкам, повседневным стрессорам. Подобная выраженность значений обусловлена тем фактором, что подозреваемые, обвиняемые в совершении особо тяжких преступлений не занимаются активной трудовой деятельностью, следовательно, нет физической, либо интеллектуальной нагрузки, ежедневное выполнение режимных требований формирует в личности навык привычки к повседневным стрессам, вырабатывает устойчивость личности к эмоционально насыщённым, конфликтным ситуациям.

Однако, значительное влияние на индивидуально-типологические особенности подозреваемых, обвиняемых в совершении особо тяжких преступлений могут оказывать стрессы: возникающие неожиданно, имеющие характер повторяемости, и продолжительности длительный период времени; состояние напряжения порождается неопределённостью будущего, в силу чего снижается устойчивость к дефициту времени.

Таким образом, нехватка позитивных жизненных ресурсов в условиях изоляции ведет к нарушениям социальной адаптации личности, развитию стресс — зависимых заболеваний.

По результатам обработки методики SVF-120 (преодоление трудных жизненных ситуаций) можно сделать следующие выводы о том, что у более чем 60% подозреваемых, обвиняемых в совершении особо тяжких преступлений преобладают высокие значения по следующим шкалам: поиск социальной поддержки, бегство от стрессовой ситуации, то есть подозреваемых, обвиняемых в совершении особо тяжких преступлений, время от времени возвращаются к своим переживаниям испытывая негативные чувства (самообвинение), беспомощность,

жалость к себе, что свидетельствует о выраженной общей ситуации в условиях изоляции, которая является стрессовой.

Психическим проявлениям общего адаптационного синдрома является «эмоциональный стресс» — т. е. аффективные переживания, сопровождающие стресс и ведущие к неблагоприятным изменениям в организме человека. Именно эмоциональный аппарат первым включается в стрессовую реакцию при воздействие экстремальных и повреждающих факторов, что связано с вовлечением эмоций в структуру любого целенаправленного поведенческого акта.

В качестве стрессора в условиях изоляции выступают травматические события (соблюдение правил внутреннего распорядка, ограничение в передвижении, выбор альтернативных жизненных стратегий), обладающие мощным негативным последствием, психологические последствия которого разнообразны.

В ходе исследования нами было установлено, что, возможно, наиболее эффективными являются две стратегии:

1. целенаправленное возвращение к воспоминаниям о травмирующем событии в целях его анализа и полного осознания всех обстоятельств травмы;
2. осознание человеком значения травматического события.

Эмпирический анализ результатов методики СПА (опросник диагностики социально-психологической адаптации) показал, что у подозреваемых, обвиняемых в совершении особо тяжких преступлений высокие значения получены по показателям принятие себя, ожидание внутреннего контроля, уход от проблем. Низкие значения по шкалам: адаптированность, эмоциональный комфорт, доминирование, что свидетельствует о состоянии напряжения, тревоги, страха.

Одна из основных причин тревоги — чувство личной безопасности. Подозреваемым, обвиняемым в совершении особо тяжких преступлений трудно сохранить свою личность и преодолеть социальное отчуждение. Если они не способны противостоять внешнему принуждению и изоляции, то отчуждение становится и внутренним, психологическим, человек быстро начинает испытывать чувства одиночества, бессмысленного существования, что часто приводит к распаду самой личности. Постоянное состояние тревоги, ощущение своей неполноценности, нежелание мириться с действительностью, отсутствие социально значимых связей может вызвать срыв, что, в свою очередь, может привести как к нанесению себе самоповреждений (например, с целью «спустить пар»), так и к попыткам самоубийства.

Таким образом, для подозреваемых, обвиняемых в совершении особо тяжких преступлений характерны:

— наличие эмоциональных нарушений, чрезмерная стойкость аффекта, повышенная итерперсональная сензитивность;
— преобладают негативные стратегии преодоления стресса (бегство от стрессовой ситуации, «заезженная пластинка», беспомощность, жалость к себе, самообвинение), которые только усиливают стресс. Позитивные стратегии преодоления стресса

используются слабо: из когнитивных стратегий используется только снижение значения стрессовой ситуации; вообще не используются обращение к позитивным ситуациям, состояниям, исключающим стресс; не предпринимаются им попытки осуществить действия по контролю стрессовых ситуаций;

— имеются трудности в социально-психологической адаптации, присущи такие психические состояния как напряжение, тревога, страх, а также состояние одиночества, которые могут спровоцировать аутодеструктивное поведение.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА И УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАННОСТИ КАДРОВ НА КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Трутнева Анна Сергеевна

Профессиональная подготовка и уровень образованности кадров являются важными элементами системы управления современных крупных предприятий и позволяют решать не только экономические и производственные, но и социальные задачи компании, в частности, снижать социальную напряженность, минимизировать социальные конфликты, формировать благоприятный социально-психологический климат в коллективе.

Проблема профессиональной подготовки и уровня образованности кадров на предприятиях интересовала многих ученых и мыслителей разных времен. Впервые о данной проблеме упомянули в произведениях «Утопия» Т. Мора и «Город солнца» Т. Кампанеллы. В данных трудах были сформированы мысли о важности всеобщего участия в труде, а также о необходимости сочетания обучения молодежи с производительным трудом.

Интерес к вопросу профессионального обучения возрастает в период формирования и развития капиталистических отношений. Важную роль здесь играют экономические и социальные аспекты многочисленного привлечения детей в трудовую деятельность в мануфактуре и ремесленном производстве. Трактат «Предложения об учреждении производственного содружества» (1695) английского экономиста и педагога Дж. Беллерса стал одним из главных проектов профессионального образования. В данном труде ставится социально-педагогическая цель спасение от бедности посредством приобщения молодого поколения к профессии и объединение обучения с производительным трудом.

В период Нового времени британский мыслитель и педагог Д. Локк создал концепцию воспитания «джентльмена» (делового человека). В данной концепции особое место занимает обучение деловых людей тому или иному ремеслу. В «Записке о рабочих школах» Д. Локк утверждает, что правительству нужно организовать сеть рабочих школ для детей из бедных семей. Данные школы — это своеобразные приюты, которые будут основываться на самоокупаемости, и в них дети смогут научиться какому-либо ремеслу.

Что касается современного состояния, то наиболее общие подходы к исследованию профессиональной подготовки персонала отражены в работах таких ученых, как: Т.Ю. Базаров, Н.П. Беляцкий, А.Я. Кибанов, В.П. Пугачев. В трудах этих ученых были разработаны такие понятия, как «развитие персонала», «подготовка персонала», «социальные функции компании», «управленческие функции», «конкурентоспособность компании». Также был дан анализ их ключевым характеристикам и отличительным чертам.

В своем труде В.П. Пугачев заявляет, что эффективность любого крупного предприятия

находится в огромной зависимости от его сотрудников. Отражением данного факта в сфере науки и образования являются развитие и широкое продвижение знаний в сфере управления персоналом. В тех странах, где уже сформирована рыночная экономика, освоение такой дисциплины, как «Управление персоналом», давно уже является главной составляющей подготовки управленцев всех уровней, а также важным компонентом высшего образования в целом. На данном этапе развития общества высококвалифицированный специалист, даже если он не является руководителем, способен всецело показать себя в работе путем взаимодействия с коллегами и руководством посредством нужной культуры общения. Посодействовать ему в данном процессе может освоение управления персоналом как одной из основных управленческих дисциплин. Ведь это теоретико-прикладное учение в значительной степени развивает организационный и управленческий просторы сотрудника, потенциал его результативного взаимодействия с другими членами группы или команды, культуру его делового общения, т.е. гарантирует его общественную грамотность. Социальная грамотность совместно с профессиональной компетентностью со знаниями и навыками в сфере специализации, определяют характер подготовки профессионала, а также возможности результативности его трудовой деятельности.

Потребность в постоянном повышении уровня образованности и профессиональной подготовки кадров современных больших предприятий сопряжена, в первую очередь, со спецификой современного производства интенсификацией его развития, внедрением техники и автоматизированных средств управления, новейших технологий и систем коммуникации, введением и постоянным пересмотром стандартов и показателей качества, а также активизацией сотрудничества с зарубежными партнерами. Немаловажным условием существования крупных предприятий считается возможность предоставления быстрой профессиональной адаптации новых сотрудников, связанная с увеличением числа сотрудников компаний, что обусловлено непрерывным расширением сфер деятельности крупных предприятий и формированием развернутой филиальной сети. На современном этапе создание и развитие технологий профессиональной подготовки персонала крупных предприятий является важным и необходимым направлением управленческой деятельности, ведь оно ориентировано на поддержание высокой профессиональной компетентности работников.

В современной профессиональной подготовке кадров на крупных предприятиях существуют некоторые проблемы, основными из которых являются: нежелание сотрудников обучаться, недостаток материальных средств (повышение квалификации стоит недешево) и неграмотно разработанная программа обучения. Предприятия пытаются решать существующие проблемы всевозможными методами. Например, сотрудников, которые успешно проходят обучение и в дальнейшем применяют приобретенные знания и умения на практике, мотивируют повышением заработной платы, повышением в должности и т.д. Если говорить о программе обучения, то тут нужно отметить, что сегодня существует огромное количество различных способов повышения квалификации: это и целевые стажировки, и групповые тренинги, и мастер-классы, и летние школы, и пр. Безусловно, в связи с быстро меняющейся реальностью все существующие виды и формы профессионального обучения сотрудников крупных предприятий необходимо постоянно совершенствовать.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что в современной жизни крупных предприятий очень важными факторами процветания бизнеса являются

профессиональная подготовка и уровень образованности кадров. Именно эти критерии помогут предприятию выжить во времена кризисной экономики.

Список литературы

1. Базаров, Т.Ю. Социально-психологические методы и технологии управления персоналом организации: дисс. д-ра психол. наук: 19.00.05. / Т.Ю. Базаров. - М., 2009. - 678 с.
2. Беллерс, Дж. Предложения об учреждении трудового колледжа всех полезных ремёсел и сельского хозяйства / Дж. Беллерс. - М.: Просвещение, 2011. – С. 195 - 201.
3. Кадровое делопроизводство: постановка, ведение, восстановление - [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.staffexpert.ru/co№te№t/Kadrovoe_deloproizvodstvo. – Загл. с экрана.
4. Кампанелла, Т. Город Солнца: утопия и наука / Т. Кампанелла. - М.: Наука, 2008. - С. 43–63.
5. Магура, М.И. Поиск и отбор персонала / М.И. Магура. - М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2005. - 214 с.
6. Мор, Т. Утопия / Т. Мор. - Издательский дом Academia, 2000. – 83 с.

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ РАБОТЫ С ЛЮДЬМИ ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА В СТАЦИОНАРНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Тишкова Евгения Валериевна

Проблемы старения и способы их решения возникли вместе с развитием общества. Положение пожилых людей в обществе и отношение к ним менялось в разные исторические периоды. За всю историю накоплен огромный опыт работы с пожилыми людьми, было создано множество теорий и подходов, разработаны методы, формы и различные технологии, способствующие улучшению жизненных условий пожилых людей.

Все методы и технологии, которые используются в социальной, медицинской работе с пожилыми, разрабатываются на базе принципов ООН, которые были приняты в отношении данной категории людей. Эти принципы универсальны и должны учитываться и в работе стационарных учреждений, и в отделениях дневного пребывания, и других сферах, где пожилым людям оказываются услуги.

Одним из основных методов, который рекомендуется использовать в работе стационарных учреждений, является информационный метод. Его в своих исследованиях рассматривают Холостова Е.И и Дементьева Н.Ф. Они считают, что информационный метод, который в первую очередь включает информацию об учреждении, играет важную роль для последующей социально-психологической адаптации пожилых людей в домах-интернатах.

Проведя исследование, Холостова Е.И. и Дементьева Н.Ф. выяснили, что большинство пожилых людей имели к моменту поступления в дом-интернат элементарные сведения об этом учреждении, полученные из различных источников (от родственников и близких знакомых врачей и работников органов социальной защиты). Сведения носили формальный, а в ряде случаев искаженный характер (представление о доме-интернате идентифицировалось с распорядком больницы, с ежедневными обходами врачей, постоянным ежедневным наблюдением среднего медперсонала). Представления о бытовом обслуживании, организации труда и досуга были неполными. Недостаточная информация вызывала и поддерживала повышенную тревожность и неуверенность в будущем у пожилых людей, что в свою очередь неблагоприятно сказывалось на последующей адаптации их к новым условиям. Несмотря на то, что принятие решения о поступлении в дом-интернат было принято самостоятельно и сознательно, более половины пожилых людей, поступивших в приемно-карантинное отделение дома-интерната, до последнего момента испытывали колебания и сомнения в правильности сделанного шага. Эти колебания связаны с двумя мотивами: боязнь перемен и незнание конкретных условий проживания. [3]

В данной ситуации, большую роль играет социальный работник, который должен разъяснить функции этого учреждения, ознакомить поступивших с распорядком дня, с расположением

бытовых служб и медицинских кабинетов, часами работы администрации и т.д. Проведение беседы, ознакомление с условиями жизни в доме-интернате пожилых людей, решивших поступить в эти учреждения, во многом может снизить состояние неуверенности и тревожности. Более полному информированию пожилых людей о доме-интернате уже с первых дней пребывания их в этом учреждении может способствовать наличие стенда с отражением основных разделов работы, «Альбома» с фотографиями проживающих, их занятости, проведении досуга и т.д. [3]

Полное информирование пожилого человека, попавшего в стационар, поможет ему почувствовать себя увереннее и спокойнее, и лучше пойти на контакт со специалистами учреждения.

Работа с людьми, которые обращаются за предоставлением социальных услуг, всегда предполагает учет индивидуальных особенностей клиента. Поскольку социальные ситуации клиентов всегда уникальны, необходимо учитывать характер индивидуальной траектории, динамику жизненного пути человека в процессе его совместной жизнедеятельности с другими людьми. Понимание источников проблемы клиента, его биографии имеет большое значение при решении вопроса о том, какую помощь необходимо оказать, какие технологии необходимо применить в каждой конкретной ситуации. Поэтому одним из важных методов работы с пожилыми людьми, поступающими в стационар, является биографический метод. Предметом биографического метода является жизненный путь — история личности и субъекта деятельности. Источниками биографической информации выступает сам изучаемый человек, его социальное окружение, события окружающей его среды. Любой устный или письменный рассказ клиента о событиях его жизни может рассматриваться в качестве биографического материала. [1]

Биографический метод включает в себя совокупность процедур сбора информации: интервьюирование, наблюдение, анализ документов. Выбор одной или нескольких из них зависит от объекта исследования. В общем виде сбор информации осуществляется исследователем в соответствии с логической схемой, которая отражает основные моменты изучаемых биографий. Составляется примерный перечень вопросов, в соответствии с которыми проводится сбор информации. Исследователь может расширить или дополнить данный перечень, изменить формулировки некоторых вопросов в соответствии с целью и задачами проводимого им биографического исследования.

Воспоминания пожилых людей — это богатый материал, который увеличивает потенциал для улучшения качества их жизни, позволяя специалистам узнавать об их реальных потребностях и нуждах. Рассказ историй, как и выслушивание, имеет особое значение «наведения моста» между специалистом и пожилым человеком, позволяет преодолеть возрастные различия, создать доверие и конфиденциальность во взаимоотношениях. [1]

Для пожилых людей, которые только поступили в стационарное учреждение, одним из более эффективных методов работы является «терапия средой», которая включает создание благоприятного психологического микроклимата, сохранение целесообразной активности пожилых людей, предупреждение болезненных реакций. Эти цели достигаются организацией комфортных бытовых условий, трудовой занятости, содержательного досуга. Рационально организованная терапия средой способствует поддержанию психического тонуса,

установлению и упрочнению межличностных отношений, наполнению жизни положительными эмоциями и осмысленным содержанием. Важность терапии средой становится понятной, если иметь в виду обстановку дома-интерната, характеризующуюся ограничением социальных связей. [2]

В условиях метода «терапии средой» также могут создаваться группы самопомощи. Они являются довольно перспективной технологией в рамках стационарного социального обслуживания пожилых. Такие группы помогают только поступившим в стационар пожилым освоиться, почувствовать моральную поддержку. Чаще всего такие группы объединяет какая-либо проблема, связанная, например, со здоровьем, или один интерес.

Таким образом, перечисленные методы, являются одними из важнейших, которые применяются в стационарных учреждениях социального обслуживания пожилых граждан. Они помогают пожилому человеку обрести уверенность в себе, спокойствие и гармонию. Очень важно обеспечить пожилым людям комфорт, способность завести себе друзей по интересам, привыкнуть к новому месту, а также разнообразить свою жизнь в стенах стационара.

Список литературы

1. Дементьева, Н.Ф. Социальное обслуживание и адаптация лиц пожилого возраста в домах-интернатах. Методические рекомендации / Н.Ф. Дементьева, В.В. Болтенко, Н.М. Доценко. - М.: ЦИЭТИН, 2005. - 36 с.
2. Социальная адаптация и социальная реабилитация пожилых людей и инвалидов: комплексный подход: сб. науч. ст. / под общ. ред. М. М. Гладковой. — Балашов: Николаев, 2009. — 76 с.
3. Холостова Е.И. Социальная реабилитация: Учебное пособие. / Е.И. Холостова, Н.Ф. Дементьева. - М., 2002.

САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Шашмурина Валерия Александровна

В условиях изменений в экономике и стремительного развития технологий появляются новые способы подготовки и организации путешествия. В частности, речь идет о самостоятельном туризме. Самостоятельный туризм представляет собой все более массовое явление. В связи с этим достаточно актуальным является обоснование сущности и специфики данного способа подготовки и организации путешествий.

Согласно организационному принципу различают организованный и самостоятельный туризм. Организованный туризм — это строго регламентированные путешествия, предлагаемые туристскими компаниями, и, как правило, реализуемые на условиях предварительного бронирования и оплаты [1,с.23]. Однозначного определения понятия «самостоятельный туризм» не существует. Анализ публикаций на рассматриваемую тему позволяет сделать вывод о множестве наименований самостоятельного туризма (самодеятельный, неорганизованный, самостоятельный и т.д.).

В Федеральном законе «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» используется понятие «самодеятельный туризм», под которым понимается туризм, организуемый туристами самостоятельно [2].

А.Ю.Александрова применяет понятие «неорганизованный туризм», который представляет собой путешествия, организованные самими туристами, без участия туристского предприятия. Туристы при этом самостоятельно разрабатывают маршрут путешествия, определяют объекты посещения, количество ночевок и оплачивают только туристские услуги (проживание, питание и т.д.) во время их приобретения [3].

О.Т.Лойко считает, что неорганизованные туристы не связаны никакими взаимными обязательствами с разного рода посредниками — общественными организациями или туристскими фирмами. Они путешествуют на принципах самодеятельности и самообслуживания [4].

Т.В.Рябова и Е.В.Эртман в статье «Социально-культурные аспекты самостоятельного туризма» применяют понятие «самостоятельный туризм», под которым понимают специфический вид туристской деятельности, в рамках которой турист формирует туристский продукт самостоятельно, в соответствии с собственными желаниями, мотивами и потребностями посредством приобретения отдельных элементов своего путешествия [5, с.4].

На наш взгляд, употребление понятия «самостоятельный туризм» является наиболее приемлемым для обозначения рассматриваемого явления.

Главной характерной чертой самостоятельного туризма является свобода выбора. Турист

самостоятельно выбирает место путешествия, его маршрут, количество дней нахождения, способы передвижения и размещения, типы питания и экскурсионного обслуживания. Самостоятельный турист имеет возможность создавать программу собственной поездки, выбирая наиболее желаемые, отражающие его интересы объекты посещения в рамках поездки. Поэтому вариативность маршрута и содержания программы путешествия можно рассматривать в качестве следующей особенности самостоятельного туризма.

Основным объективным фактором, повлиявшим на стремительное развитие самостоятельного туризма, стало внедрение информационных технологий и телекоммуникаций. Технологии лежат в основе систем бронирования. Благодаря технологиям, человек, имея доступ в Интернет, может получить информацию по всем видам услуг, в том числе, по турпакетам, средствам размещения, авиаперевозкам, а также аренде автомобилей. В режим «онлайн» переносятся все основные задачи, которые ранее осуществлял представитель турфирмы: выбор продукта или отдельных услуг, бронирование, предоплата, оплата, аннулирование, перебронирование [6, с.27].

Т.В.Рябова и Е.В.Эртман отмечают, что помимо развития технологий импульсом для роста количества самостоятельных туристов стали недостатки массового пакетного турпродукта, предлагаемого турфирмами-посредниками (программы могут быть стандартизированы, перегружены). Включение эксклюзивности в программу тура, как правило, приводит к существенному повышению его стоимости, вследствие чего снижается доступность такого продукта для туристов.

На наш взгляд, переход к массовому самостоятельному планированию турпоездок также был вызван появившимся недоверием населения к туроператорам. В июле–сентябре 2014 г. произошла череда банкротств ведущих компаний. Разорение стало беспрецедентным явлением в истории современного российского туризма. В результате, многие российские туристы были вынуждены перестать пользоваться услугами турфирм и начать организовывать свой отдых самостоятельно.

Кроме того, как показывает анализ зарубежных и отечественных публикаций, на рынке туризма наблюдается тенденция изменения поведения потребителей в сторону большей самостоятельности и независимости от туристских предприятий [5, с 4].

В контексте анализа самостоятельного планирования путешествий представим результаты социологического исследования, проведенного в октябре — декабре 2016 года в Алтайском крае. Генеральная совокупность — туристы Алтайского края (n=120, использовалась целенаправленная выборка, метод — по принципу удобства).

Как показали результаты проведенного анкетного опроса, 61 % опрошенных туристов Алтайского края предпочли организовать свою последнее путешествие полностью самостоятельно. 24,4 % респондентов обратились за помощью в турагентство, купив готовый турпакет. 14,6 % туристов также обратились в турагентство за помощью, но поручив сотрудникам лишь часть задач по организации отдыха.

Основными положительными сторонами в самостоятельной организации отдыха, по оценкам туристов (Рисунок 1), являются самостоятельность и независимость от турагентства (37 %),

экономичность (33 %), а также разнообразие направлений отдыха (30 %).

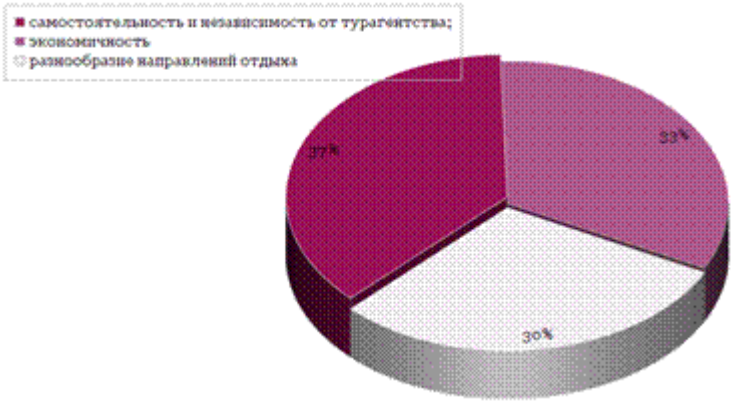


Рисунок 1. Положительные стороны самостоятельного туризма»

Первым этапом при самостоятельном планировании турпоездки является бронирование билетов на транспорт. Более удобные и дешевые варианты билетов можно подобрать с помощью поисковых систем. При анализе результатов анкетирования туристов Алтайского края самыми часто используемыми поисковыми системами стали: Tutu.ru, OneTwoTrip, Tickets.Ru.

Второй этап самостоятельной организации — бронирование мест размещения. Существует множество систем бронирования. Туристы Алтайского края при планировании своей последней турпоездки пользовались: Booking.com, Trivago.ru, OZON Travel. Данные сервисы позволили туристам ознакомиться с отзывами, а также получить информацию об интересующем отеле.

Несмотря на положительные стороны самостоятельного туризма, все — таки существует ряд проблем, который вызывают сложности. Подводя итог анкетирования, основными проблемами для самостоятельных туристов стали вопросы медицинской страховки и здоровья (45 %), визовые формальности (37,5 %), вопросы безопасности за границей (17,5 %).

Тенденцией последнего десятилетия стало активное развитие самостоятельного туризма. Как показали результаты анкетного опроса, при таком способе организации у туристов Алтайского края имеется самостоятельность и независимость от турагентства, они могут экономить, а также расширяется спектр направлений отдыха. Таким образом, самостоятельный способ организации туризма позволяет детально спланировать путешествие, исходя из личных предпочтений, а также сделать это самостоятельно без посредников и переплат.

Список литературы

1. Основы туризма: учебник / коллектив авторов; под ред. Е.Л. Писаревского. — М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. — 384 с.
2. Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ (ред. от 03.05.2012) «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» // Справочно-правовые системы Консультант Плюс.
3. Александрова А.Ю. Международный туризм: учебник / А.Ю. Александрова. — 2—е изд. перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2010. — 464 с.

4. Лойко О. Т. Туризм и гостиничное хозяйство: Учебное пособие./ О.Т. Лойко - Томск: Изд-во ТПУ, 2007. —152 с.
5. Рябова Т.В. Социально-культурные аспекты самостоятельного туризма/ Т.В.Рябова, Е.В.Эртман // Сервис. — 2016. —№ 3. —С. 3—9.
6. Мошняга В.В. Основные тенденции развития туризма в современном мире/ В.В.Мошняга //Вестник РМАТ.- 2013. —№ 3 (9). — С. 20—33.
7. Карпова Ю.И. Подходы к содержанию понятий «организованный туризм», «неорганизованный туризм» и «самодеятельный туризм»/ Ю.И. Карпова, А.Ф.Ходыкина// Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. —2016. —№ 1. — С.206—209.
8. Федотова И.В. Смагулов Б.К. Использование сервиса Интернет при самостоятельном планирование тура // Россия – Казахстан: приграничное сотрудничество, музейно-туристический потенциал, проекты и маршруты к событиям мирового уровня: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Вып. 1. – Самара, 2016. URL: https://regrazvitie.ru/wp-content/uploads/2016/02/Fedotova-Smagulov.pdf (дата обращение 1.05.2017).

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

АМБИВАЛЕНТНОСТЬ ДИСКУРСОВ В СОВРЕМЕННОМ КОММУНИКАТИВНОМ ПРОСТРАНСТВЕ КАК ФАКТОР ДЕСТРУКТИВНЫХ ЖИЗНЕННЫХ СТРАТЕГИЙ

Клизе Ирина Валентиновна

Конкретные формы химической аддикции — одни из элементов в мозаики деструктивного поведения современного человека, жизненные стратегии которого формируются в сложной, противоречивой и проблемной социокультурной действительности. Противоречивость современного социокультурного пространства конкретно выражена в тех взаимоисключающих дискурсах, которые задаются и поддерживаются социальными институтами. Эта тенденция характерна как для глобальной, так и отечественной, локальной культуры. Проиллюстрируем сложившуюся ситуацию конкретными примерами. Во-первых, очевидны взаимоисключающие дискурсы в сфере культуры труда. С одной стороны представители органов государственной власти в РФ, в частности законодательной ветви, публично декларируют необходимость развития реального сектора в национальной экономике и производительного труда. О данном развороте в развитии отечественного хозяйства говорится и в ходе работ дискуссионных площадок в рамках международных экономических форумов. Медийное пространство в России также посредством новостных передач, советских кинофильмов, ток-шоу, социальной рекламы и т.д., транслирует установки на индустриальный, реальный труд. Мощным каналом для созидательного вектора в экономики является волонтерское движение и возродившаяся практика организации студенческих строительных отрядов. Это продуктивный для общества дискурс, который, однако, существует с противоположными, по сути, установками социального поведения. Обозначим их как виртуальная экономика. Тоже медийное пространство вместе с дискурсом производительного труда тиражирует, вольно или не вольно, полярные идеи — виртуальной занятости, тотальной самозанятости. В медийном пространстве гедонистический дискурс устойчиво воспроизводится в многочисленных развлекательных телешоу, в популяризации предприимчивых людей (self-made man), с сомнительным с точки зрения права бизнесом (как правило, в области финансовых операций). Этот дискурс в целом формирует иллюзию легкости в достижении материального достатка и быстрой профессиональной состоятельности, а также абсолютно дисгармоничную модель потребления. Об этой проблеме открыто говорится сегодня и в англосаксонской литературе, в частности в работах Р. Флориды «Креативный класс», «Большая перезагрузка» и Р. Райха «Послешок». «Если мы хотим, — пишет Р. Флорида, — снова прийти к процветанию, нам надо переориентировать экономику с финансового капитала на то, что довольно точно именуется «реальной экономикой; надо снова начать инвестировать в технологии и в человеческий капитал. Я не имею в виду бесчисленных бывших банкиров, трейдеров и управляющих хедж-фондами, которые, как любят рассказывать медиа, по-видимому, «обрели себя», открыв студию йоги, кафе или ресторан. Судя по всему, теперь, когда блеск финансов несколько поблек, молодежь начала пересматривать свои взгляды на карьеру» [1]. Таким образом, в современном культурном пространстве установки на созидательное начало в экономики сосуществуют с ярко выраженными гедонистическими идеалами. Особенно отчетливо эта полярность проявляется на фоне экономического кризиса,

когда декларируемые государством идеи модернизации экономики на практики оказываются далекими от предметного воплощения или не адекватными вызовам современности.

Во-вторых, в сфере образования мы также наблюдаем сосуществование взаимоисключающих дискурсов. Декларирование важности и нужности инженерного, технического, средне специального образования расходится с реальным положением дел в этой области. Абитуриенты отдают предпочтение прикладным специальностям или направлениям, которые не требуют серьезного интеллектуального напряжения в период обучения, не задумываясь над приложением полученного образования на рынке труда. Такая модель — это следствие сохраняющего свою силу гедонистического дискурса, который пронизывает все сферы общества. Реальная поддержка государством инженерно-технического образования — данность последних лет. Но в тоже время, в сфере подготовки специалистов мы наблюдаем пролонгацию сроков обучения и его чрезмерное администрирование, которые становится серьезным фактором при выборе жизненного пути молодым человеком, после завершения обучения на первой ступени. В-третьих, в вопросе сохранения и развития физическом здоровья нации мы также наблюдаем полярные дискурсы. С одной стороны, мощная поддержка спорта, профессионального, юношеского, возвращение норм ГТО, строительство ФОКов в сельских поселениях и небольших городах и т.д., но с другой стороны в реальном пространстве много трансляторов полярного дискурса. Реклама, не только скрытая, табака и алкоголя, в том числе на спортивных мероприятиях и спортивных каналах. Использование допинга спортсменами и муссирование этих тем в СМИ. Выход в кинопрокат фильмов о спортсменах, с акцентированием внимание на их пагубных увлечениях и привычках. Т.е., нельзя не признать, что различными институтами в нашем обществе ведётся реальная работа по искоренению аддиктивного поведения: социальная реклама, ужесточение законодательной базы и повышение эффективности правоприменения, организация усилий ученого сообщества на решение вопросов реабилитации и ресоциализации наркопотребителей. Однако этим усилиям противостоит не менее мощная деструктивная дискурсивная стратегия.

Примеры полярности дискурсов в современном социокультурном пространстве можно было бы продолжать, но и приведенных амбивалентностей достаточно, чтобы обозначить главное в нашей теме — проблематично разрабатывать и реализовывать конкретные мероприятия в сфере профилактики потребления наркотических средств, когда все общество, все его институты находятся в не устойчивом, разбалансированном состоянии. Это формирует проблемную социальную среду уязвимую для проникновения аддиктивных форм поведения. Серьезную работу по исследованию проблемы бинарных позиций в обществе проделал А. Юрчак. В своей книге «Это было навсегда, пока не кончалось» автор подробно разбирает примеры амбивалентности советского общества и через них выходит на вопросы связанные с причинами распада советского государства. Методологические приемы А.Юрчака могут быть использованы и при изучении современного российского общества, природа которого не менее амбивалентна советского. На наш взгляд, в предельно обобщенном выражении в настоящее время мы имеем дело с двумя полярными дискурсивными стратегиями — созидательной и деструктивной (гедонистической). Если в части публичных заявлений политиков и общественных деятелей, ряде принимаемых нормативных, в том числе международных, документов, из сюжетов, разворачивающихся в реальном культурно-историческом пространстве, мы видим востребованность созидательного дискурса, то

параллельно с ним, общество является свидетелем инициатив и реальных действий, воспроизводящих гедонистический, т.е. контрпродуктивный дискурс. Для всего общества, особенно молодого поколения, в котором в процессе социализации преломляются и проявляются векторы развития социума в прошлом и заключен потенциал будущего страны, ее динамики, жить в таком культурном пространстве трудно.

Амбивалентность дискурсов, непосредственно выражается в относительности ценностных установок и моральном релятивизме; размывании социальных институтов и девальвации традиционных ценностей; в усилении откровенного, вызывающе-пренебрежительного и презрительного отношения к нормам общественной морали, культурным ценностям; в существовании глумливо-иронического отношения и оценок к истории страны и ее современному состоянию. Таким образом, проблемная социокультурная среда, становится благоприятной почвой для распространения отклоняющего социального поведения, вплоть до потребления наркотических препаратов, а также препятствует эффективному решению проблем реабилитации и ресоциализации наркопотребителей. В чем же выход? Очевидно, что добиться ощутимых результатов в борьбе с наркозависимостью можно только через выправление деформированного социокультурного ландшафта. Решение проблемы реабилитации и ресоциализации наркопотребителей требует системного подхода, который бы интегрировал социально-экономические технологии, правовые инструменты и использовал бы широкий арсенал выразительных средств культуры. Россия никогда не была изолирована от мировой культуры. Это следует иметь ввиду, так как в Европе и Северной Америке деструктивный дискурс в жизненных стратегиях молодёжи сегодня представлен предельно выразительно. Минимизировать его влияние на социокультурное пространство России трудно и очевидно невозможно посредством прямого запрещения, т.к. современные технологии массовых коммуникаций, мобильность и открытость границ преодолевает любые запретительные барьеры. Задача формулируется иначе — необходимо реанимировать накопленный на предшествующем этапе развития общества опыт социальных технологий, перестать слепо, копировать заграничные приемы и формы организации спортивного и социально-культурного досуга людей. Настало время наполнить отечественные медиаканалы контентом национального производства с соответствующими российской традиции и истории темами, интерпретаций. Недопустимо также игнорировать интернет пространство. Популярные социальные сети в большинстве случаев становятся проводником гедонистического дискурса. Беглый анализ размещенных фотографий в социальных сетях прямое доказательство этого: публикации рекламы и фотографий алкоголя, кальянов, селфи в ночных клубов и т.д. В настоящее время следует активнее вовлекать в разрабатываемые проекты по реабилитации и ресоциализации наркопотребителей новые медиа, учитывая их популярность и доступность среди молодого поколения. Последние, по силе своего влияния и воздействия на молодую аудиторию объективно опережают традиционные СМИ и кинематограф. Важно распространять положительный опыт отечественных вузов по организации волонтерского движения, которое формирует такие необходимые для нормального общества социальные ценности, как альтруизм и ответственность. Студенческие строительные отряда должны получить серьезную поддержку со стороны федеральных и региональных властей. Ни один инфраструктурный проект в стране не должен обходиться без участия студенческих стройотрядов. «Властные структуры по самому предмету своего труда, — пишет Л.М. Марцева — обязаны способствовать нравственному и физическому оздоровлению народа путем создания нормативно-правовых

условий для реализации трудового потенциала нации» [2]. Опыт проведения Олимпийский игр в Сочи наглядно продемонстрировал продуктивное влияние на жизненные стратегии молодых людей от участия в организации мероприятий такого масштаба. Волонтерское движение и строительные отряды — это иллюстрация продуктивного дискурса в социокультурном пространстве России и мощный механизм в работе по реабилитации и ресоциализации наркопотребителей.

Список литературы

1. Ричард Флорида. Большая перезагрузка. Как кризис изменит наш образ жизни и рынок труда. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2012. С. 141-142.
2. Марцева Л.М. Труд и его роль в жизни человека: религиозный и светский подход к проблеме // Сущность и существование труда. – Омск: ИЦ «Омский научный вестник», 2013. С. 236.

ТЕАТРАЛИЗАЦИЯ В МУЗЕЙНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Березина Елена Валерьевна

Для музея превалирующими всегда были функции хранения и экспонирования культурного наследия, образовательная функция, а так же научно-исследовательская работа. Но с начала XXI века музеи были вынуждены интегрировать свою деятельность в пространство мировой экономики. Связано это с одной стороны с сокращением государственного финансирования, а с другой с необходимостью конкурировать с развивающейся индустрией развлечений. Подобное положение диктует музеям необходимость заниматься коммерческой деятельностью и привлечением аудитории за счет расширения сферы музейной деятельности, увеличением ассортимента музейных услуг. Это привело к общему изменению роли музеев в жизни общества. Так в музеях устраиваются выставки-ярмарки и аукционы, открываются магазины по продаже сувенирной продукции, кафе и рестораны. Во многих музеях проходят различные праздники и мероприятия.

Между тем, музей является хранилищем ценностей культуры, а зачастую и само помещение музея является историческим памятником. Пространство музея, на первый взгляд, не предназначено для праздничного действа.

Развитие и становление музея в современном его понимании продолжалось на протяжении веков. История трансформаций музея подробно описана в работе Т.Ю.Юреневой «Музееведение. Учебник для высшей школы», в котором автором подробно излагаются теоретические основы музееведения, методика музейной работы, а так же история музеев мира. [8]

В Древней Греции существовали мусейоны («museion» — место, посвященное музам»), которые представляли собой портики с жертвенниками. В мусейонах оставляли вотивные дары (посвященные богам) — изваяния, треножники и т.п. Служители мусейонов вели подробный учет предметов. Так же в мусейонах нередко проходили состязания поэтов и празднества в честь муз. В Древнем Риме зародилось понятие частного коллекционирования. Многие захваченные в Греции и других странах произведения искусства оседали на виллах у знатных римлян. Эти виллы так же становятся прообразами современного музея.

Средневековая культура характеризуется глубокой религиозностью. В Европе произведения искусства могли экспонироваться в монастырях и церквях. При этом все искусство было связано с религией. Убранство храма должно было вызывать благоговение прихожан. Во внутреннем обустройстве храма воплощалась вся система христианских знаний, взглядов и представлений, которые должны были быть привиты человеку того времени. С VII века в церквях так же выставлялись на обозрение предметы, захваченные в войнах в качестве трофеев. Эта пространственно-предметная среда храма, по мнению некоторых учёных, является прообразом музейной экспозиции. Помимо церкви, светская власть так же создавала укромные помещения для хранения драгоценностей и произведений искусств — «гардеробные».

Похожая картина складывается в Средние века на Востоке. С начала второго тысячелетия в

храмах Китая и Японии стали появляться собрания произведений местного прикладного искусства. Как правило, собрания представляли собой коллекции даров, сделанных по религиозным мотивам. Эти коллекции позднее переросли в музеи. Имели так же место, как и в Европе, частные коллекции.

В XVI веке в Европе появляются понятия «галерея» и «комната» — специальные помещения для произведений искусства. В 16 веке в коллекционировании происходят качественные изменения. Некоторые владельцы начали устраивать выставки своих коллекций. При этом предметы для выставки отбирались согласно концепции, экспозиция строилась с расчетом на зрительское восприятие.

Коренной перелом в отношении музеев происходит в эпоху Просвещения. В XVIII веке появляются первые публичные музеи. С этого времени слово «музей» стало обозначать не только коллекцию экспонатов, но и здание, в котором они выставляются.

В России первые музеи появились при Петре I по инициативе власти в русле проводимых реформ.

В XIX столетии в музее функция просвещения стала равной функциям комплектования, хранения и изучения культурного и исторического наследства.

Изменения статуса и функциональности музея на протяжении XX- нач. XXI века можно проследить на уровне определений, данных в наиболее крупных словарях.

Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона 1890 года, дает нам следующее определение: «Музей — так в древности назывался храм муз и вообще место, посвященное музам, то есть науке, поэзии и искусству. Музей в современном значении слова — собрание древностей или редкостей». [8; стр. 112]

Если мы обратимся к Большой Советской Энциклопедии 1974 года, мы найдем там следующее определение: «Музеи (от греч. museion — место, посвященное музам, храм муз, от musa — муза) — научные, научно-просветительские учреждения, осуществляющие комплектование, хранение, изучение и популяризацию памятников естественной истории, материальной и духовной культуры — первоисточников знаний о развитии природы и человеческого общества». [3; стр. 84]

В Российском гуманитарном энциклопедическом словаре 2002 года представлено следующее определение: «Музей — хранилище артефактов и/или предметов природы, получивших в культуре знаковую ценность, одно из средств самосохранения культуры». [5; стр. 521]

Согласно определению ИКОМ (ICOM — International Council of Museums — Международный совет музеев) 2003 года: музей — «постоянно действующее, некоммерческое учреждение, призванное служить обществу и способствовать его развитию, занимающееся исследованием, приобретением, хранением, популяризацией и экспонированием материальных свидетельств о человеке и его среде обитания в целях изучения, образования и удовлетворения духовных потребностей». [9; стр. 26]

Большая Российская Энциклопедия 2013 года предлагает нам принципиально новое

определение: «Музей (от греч. храм муз) — исторически обусловленный многофункциональный институт социальной памяти, посредством которого реализуется общественная потребность в отборе, сохранении и репрезентации специфических групп культурных и природных объектов (музейных предметов), осознаваемых обществом как ценность, подлежащая изъятию из среды бытования и передаче из поколения в поколение». [1; стр. 387]

Похожее определение мы находим в словаре терминов и понятий по музееведению и музейной педагогике 2014 года: «музей — исторически обусловленный многофункциональный институт социальной информации, предназначенный для сохранения культурно-исторических и естественно-научных ценностей, накопления и распространения информации посредством музейных предметов; учреждения, занимающееся собиранием, изучением и экспонированием предметов — памятников истории, материальной и духовной культуры, а также просветительской и популяризаторской деятельностью; средство сохранения, презентации и трансляции исторического, культурного и природного наследия». [7; стр. 23]

Сопоставив определения разных лет, мы можем наблюдать, что музей, изначальным предназначением которого было преимущественно хранение и экспонирование исторических и культурных ценностей, трансформировалось в многофункциональный социальный институт.

Понятие «пространство» так же является неоднозначным.

Словарь русского языка С.И. Ожегова предлагает ряд определений: «Пространство — 1) одна из форм (наряду со временем) существования бесконечно развивающейся материи, характеризующаяся протяженностью и объемом. 2) Протяженность, место, неограниченное видимыми пределами. 3) Промежуток между чем-нибудь, место, где что-нибудь вмещается». [6; стр. 621]

Большая Российская энциклопедия так же предоставляет несколько определений: «Пространство — 1) форма созерцания вещей, одно из условий чувственного опыта, позволяющее воспринимать объекты внешнего мира как находящиеся в том или ином месте и занимающие определенное положение относительно друг друга; 2) вместилище, задающее сущность и способ существования находящихся в нем вещей; 3) однородное неограниченное n-мерное протяжение, в котором находятся различные предметы, происходят движения и события». [2; стр. 618]

В Новой философской энциклопедии мы находим следующие определения: «Пространство — 1) форма созерцания, восприятия представления вещей, основной фактор высшего, эмпирического опыта; 2) способ существования объективного мира, неразрывно связанный со временем». [4; стр. 370]

Анализируя историю становления и развития музея, музейную терминологию, энциклопедические определения «музея» и «пространства», мы определили для себя следующее. С одной стороны под понятием «музейное пространство» мы можем понимать архитектурно-предметную среду, ограниченную площадь, на которой собраны культурные, исторические и природные ценности. С другой стороны, мы можем рассматривать «музейное пространство» как некую культурно-образовательную среду, осуществляющую свои функции посредством своей вещественной составляющей. Таким образом, можно выделить два пути

анализа праздника на предмет его целесообразности в музее. В первом случае — это содержательная составляющая праздника, которая должна соответствовать культурно-образовательному пространству музея. В этом плане празднику предъявляется ряд требований, касающихся его соответствие культурному уровню музея, его тематики и истории. Что касается архитектурно-предметного понимания пространства, мы должны рассматривать праздник с точки зрения сценографического решения. При этом, музей сам по себе становится сценографическим решением и декорацией действия. Декорацией действия может стать как само здание музея, так и отдельные выставочные залы.

Театрализация призвана повышать эффективность восприятия экспозиции, вызывать активную реакцию ума и чувств посетителей. Однако в организации и проведении праздника в музейном пространстве нельзя не обращать внимания на специфику площадки. Нельзя забывать, что музей — не театр и не концертный зал. У каждого музея свой профиль, свое лицо, и театрализация в нем играет, прежде всего, роль эмоционально-образного средства воздействия, органично связанного с экспозицией и направленного на усиление ее воздействия. Кроме того музей является хранилищем ценностей культуры, а зачастую и само помещение музея является историческим памятником. Данное положение вещей накладывает соответствующую ответственность на организатора мероприятия в музейном пространстве.

Список литературы

1. Большая Российская Энциклопедия [Текст]: в 30 Т./ Председатель науч.-ред. совета Ю.С. Осипов; отв. ред. С.Л. Кравец. – М.: Большая Р.Э., 2013. – Т. 21. – 767 с.
2. Большая Российская энциклопедия [Текст]: в 35 т./Председатель науч.-ред. совета Ю.С.Осипов; отв.ред. С.Л.Кравец. - М.: Большая Российская энциклопедия, 2014. – Т.27.– 767 с.
3. Большая Советская Энциклопедия [Текст]: в 30 Т./ гл. ред. А.М. Прохоров. – М.: «Советская энциклопедия», 1974. – Т. 17. – 616 с.
4. Новая философская энциклопедия[Текст]: в 4 т./ Ин-т философии РАН, Нац. Общ.-науч. Фонд; Научно-ред. Совет: предс. В.С. Степин, заместитель предс.: А.А.Гусейнов, Г.Ю.Семигин, уч. секр. А.П.Огурцов. – М.: Мысль, 2001. Т.III. – 2001 – 692 с.
5. Российский гуманитарный энциклопедический словарь [Текст]: в 3 Т. – М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС: Филол. фак. С.-Петерб. гос. ун-та, 2002. – Т. 2. – 720 с.
6. Словарь русского языка [Текст]: 70000 слов/ Ожегов С.И.; под. Ред. Н.Ю. Шведовой. – 21-е изд., перераб. и доп. – М.: Рус. Яз., 1989. – 924 с.
7. Ширяев, В.Л. Словарь терминов и понятий по музееведению и музейной педагогике. Документальные материалы [Текст]/ В.Л. Ширяев. – СПб.: ЛОИРО, 2014. – 76 с.
8. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона [Текст]: в 86 Т. – СПб.: «Terra», 1992. – Т. 39. – 480 с.
9. Этический кодекс ИКОМ для музеев [Текст]. – ICOM, 2003. – 28 с.
10. Юрнева, Т.Ю. Музееведение: Учебник для высшей школы [Текст]/ Т.Ю.Юрнева. – М.: Академический проект, 2003. – 560 с.

НАУКИ О ЗЕМЛЕ

ОПАСНЫЕ ИНЖЕНЕРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ, ОПОЛЗНИ

Комов Павел Викторович

Из современных инженерно-геологических процессов на территории города целесообразно выделить оползне образования, подтопление, затопление и заболачивание.

Для начала стоит дать определения основным терминам которые будут использованы в статье. Во-первых, что же такое опасные геологические процессы это — изменение состояния приповерхностной части литосферы (геологической среды), обусловленное естественными или техногенными причинами, которое может привести к негативным последствиям для человека, объектов хозяйства и окружающей среды. (СП 116.13330.2012). [4]

Оползни — Смещение горных пород со склонов, бортов карьеров, строительных выемок под действием веса грунта и объемных и поверхностных сил. Различают оползни скольжения, оползни выдавливания, вязкопластические оползни, оползни внезапного разжижения, оползни гидродинамического разрушения. [4]

Оползневые, как и другие склоновые процессы, представляют собой продолжительные по времени последовательные события, начиная от их возникновения и кончая результатами. Инженер, встретившись с оползнем, заинтересован, прежде всего в предупреждении его разрушительных последствий. Во многих случаях невозможно ликвидировать основную причину оползня, и тогда, по-видимому, становится более выгодным уменьшать последствия систематически или постоянно, чем пытаться исключить причину. Некоторые оползни происходят в особых условиях и продолжаются несколько секунд.

Таблица 1. сокращенная классификация склоновых процессов [2]

<table>
<tr><td colspan="3" rowspan="3">Тип движения</td><td colspan="3">Типы пород</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Скальные</td><td colspan="2">Грунты</td></tr>
<tr><td>Преимущественно крупнообломочные</td><td>Преимущественно дисперсные</td></tr>
<tr><td colspan="3">Обвалы</td><td>Обвал скальных пород</td><td>Обрушение обломочных масс</td><td>Обрушение глинистых масс</td></tr>
<tr><td colspan="3">Опрокидывание</td><td>Опрокидывание блоков скальных пород</td><td>Опрокидывание обломочных масс</td><td>С вращением глинистых масс (сливы)</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Оползни скольжения</td><td>С вращением</td><td rowspan="2">Мало пакетов глыб</td><td>С вращением скальных пород</td><td>С вращением обломочных масс</td><td>С вращением глинистых масс (сплывы)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Консеквентные</td><td>Смещение блоков скальных пород</td><td>Смещение пакетов обломочных масс по плоскости</td><td>Смещение пакетов глинистых пород по плоскости</td></tr>
<tr><td>Много пакетов глыб</td><td>Смещение скальных</td><td>Смещение обломочных масс по плоскости</td><td>Смещение глинистых масс по плоскости</td></tr>
</table>

Оползни выдавливания (детрузивные)	Смещение скальных пород по менее прочным с зоной перемятия и выпора	Смещение обломочных пород по глинистых с выдавливанием	Смещение глинистых масс с выпором в языке
Оползни потоки (деляпсивные)	Глыбы-блоки скальных пород с явлениями ползучести	Поток обломочных масс	Поток глинистых масс
Сложные оползни	Сочетание двух и более основных видов движения		

Причины склоновых процессов

Объяснить оползень южной конкретной причиной удается редко, если вообще, это возможно. Как писал Золотарев Г. С., процесс, приводящий к образованию оползня, начинается в самой породе, когда определяются её основные физические свойства, и включает все последующие проявления тектонических движений, эрозии и выветривания. [2] Примерно такого же мнения были и американские ученые Sowers G. B., Sowers G. F.:«В большинстве случаев множество факторов действует одновременно; поэтому попытка решить, который из них обусловил оползень, не только сложна, но и неправильна. Часто последний фактор выполняет роль спускового крючка, приводящего в движение массы грунтов, которые уже находились на пределе устойчивости. Называть последний фактор причиной все равно, что называть спичку, который поджигают детонирующий шнур, подрывающий с помощью динамита здание, причиной разрушения». [3]

Все оползни происходят с разрушением пород действием сдвиговых напряжений. Ниже рассмотрены главные факторы формирования оползней на склонах.

Удаления поддерживающего упора

Удаления упора в основании склона является самым распространенным фактором, вызывающим неустойчивость. В него входят следующие процессы: [2]

1. Эрозионная деятельность; а) рек и потоков, образующих большинство природных склонов, которые подвержены оползням, б) ледников, которые глубоко врезаются и образуют крутые борта горных долин с крупными оползнями и обломочными потоками, в) волн прибрежных или приливных течений, г) субаэрального выветривания пород, их увлажнения, высыхания и морозного воздействия.
2. Предшествующие скальные обвалы и оползни, проседания и крупные тектонические дислокации, образующие новые склоны.
3. Деятельность человека по: а) созданию выемок, карьеров, котлованов и каналов; б) удалению подпорных стен и шпунтовых заграждений; в) созданию водоемов и водохранилищ и изменению их уровня.

Нагружение склона

Нагружение может произойти в результате естественных и искусственных причин. Естественной нагрузкой могут служить: [2].

1. Вес града, снега, дождевой и родниковой воды:
2. Накопление склоновых отложений на поверхности оползне опасного участка;
3. Обрушение вулканических материалов, образующих лавины и обломочные потоки;
4. Растительность;
5. Фильтрационное давление подземных

К искусственным нагрузкам относятся:

1. Возведение насыпей;
2. Создание отвалов руды или горных пород;
3. Устройство хвост хранилищ;
4. Вес зданий и других сооружений и поездов;
5. Вес воды, вытекающей из неисправных водопроводов, каналов и водохранилищ.

Природные динамические напряжения

Землетрясения спровоцировали большое количество как небольших оползней, так и очень крупных, разрушительных. Сейсмическое воздействие является сложным: оно увеличивает сдвиговые напряжения (горизонтальные ускорения могут сильно изменить напряженное состояние пород, слагающих склон) и в некоторых случаях уменьшает сопротивление сдвигу. Сотрясения от взрывов, оборудования, движения транспорта и обрушений на соседних участках склона также являются источниками динамических напряжений. [3]

Региональные искривление земной поверхности

Предполагается, что увеличение крутизны склонов из-за регионального положения поверхности способствовало образованию некоторых оползней. Чтобы такой небольшой и медленно действующий фактор стал эффективным, склон должен, очень видно, находится в состоянии предельного равновесия. [3]

Удаление нижнего упора

Примерами удаления упора внизу склона являются:

1. подмыв берегов реками или волнами;
2. субаэральное выветривание, смачивание или высыхание и морозное воздействие;
3. подземное выщелачивание, при котором удаляются растворимые карбонаты, соль и гипс, а также суффозия рыхлого материала под наиболее прочными породами. [2]
4. Горные работы и подобные искусственные факторы;
5. Потеря прочности и разрушение нижележащих пород;
6. Выдавливание нижележащих пластичных грунтов.

Боковое давление может обусловлено:

1. водой в трещинах и кавернах;
2. замерзанием воды в трещинах;
3. набуханием в результате гидратация глин или ангидрита;
4. концентрацией остаточных напряжений

Таким образом при более детальном изучение склоновых процессов можно более точно и детально определить причины и следствия возникновения этих процессов, как следствие избежать или минимизировать ущерб.

Список литературы

1. Попов И. В., Принципы естественной классификации оползней. ДА АН СССР, нов. Сер.54 № 2, 1946 г.
2. Шустер Р., Кризек Р. (ред.) Оползни. Исследование и укрепление Москва «Мир». 1981. – 363 с.
3. Sower G. B., Sowers G. F., Introductory Soil Mechanics and Foundations, Macmillian, New York, 3rd Ed., 1970, 556.
4. СП 47.13330.2012 Инженерные изыскания для строительства. Основные положения. Актуализированная редакция СНиП 11-02-96.

Содержание

Физико-математические науки ... 1
ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ СРЕДНЕГО ЗНАЧЕНИЯ ЦИКЛА НЕЛИНЕЙНОЙ ДИНАМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ (НДС) ... 2
АНАЛИЗ ВЕБ-СИСТЕМЫ ДЛЯ РАБОТЫ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ АБИТУРИЕНТАМИ ... 13
CRM СИСТЕМА КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ ... 19
АНАЛИЗ МЕТОДОВ И СРЕДСТВ ДЛЯ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ ФОРСУНОК СИСТЕМЫ ПИТАНИЯ «COMMON RAIL» ... 22
К ВОПРОСУ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АВТОМОБИЛЕЙ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ РЕМОНТНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОГО СЕРВИСА С УЧЕТОМ ТРЕБОВАНИЙ СИСТЕМЫ СЕРТИФИКАЦИИ ... 27
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЛОГИСТИКЕ НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ... 33
Биологические науки ... 36
ЧАСТОТА ВЫДЕЛЕНИЯ PSEUDOMONAS AERUGINOSA В ВОДЕ, ПОТРЕБЛЯЕМОЙ ЧЕЛОВЕКОМ ... 37
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ БАКТЕРИАЛЬНЫМ ТОКСИНОМ И ВНУТРИКЛЕТОЧНЫМ СИГНАЛОМ ... 41
ВЛИЯНИЕ ТЯЖЕЛЫХ МЕТАЛЛОВ НА ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ЛЕСОВ АСКИНСКОГО РАЙОНА РБ ... 53
Технические науки ... 56
ДЕРЖАТЕЛЬ ПУАНСОНА ПРЕСС-ФОРМЫ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПРИВОДНОГО РОЛИКА ... 57
ОРГАНИЗАЦИЯ СТУДЕНЧЕСКОГО УЧЕБНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ DATA MINING С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СРЕДСТВ СДО MOODLE ... 62
Сельскохозяйственные науки ... 73
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛЕСНЫХ УЧАСТКОВ В АБЗЕЛИЛОВСКОМ ЛЕСНИЧЕСТВЕ РБ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ... 74
Исторические науки и археология ... 77
ДУХОВНАЯ ЖИЗНЬ СТАРООБРЯДЦЕВ ТОМСКОЙ ГУБЕРНИИ В КОНТЕКСТЕ ГОСУДАРСТВЕННО-КОНФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ XIX В. ... 78
«ЕДИНОВЕРИЕ» В ТОМСКОЙ ГУБЕРНИИ В XIX В. ... 82
«СТАРООБРЯДЧЕСКИЙ ВОПРОС» В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ ... 85
Экономические науки ... 89
ЦВЕТОВАЯ ИНДИКАЦИЯ ПОДХОДОВ В КОНСАЛТИНГЕ ... 90
АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ... 94
СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ МУП «ТЕПЛОВЫЕ СЕТИ» ГОРОДА ДАВЛЕКАНОВО РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН ... 102
УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ... 105
ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ - НАСУЩНЫЙ ВОПРОС В XXI ВЕКЕ ... 111
РОЛЬ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ ... 115
ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В УРАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ ... 120
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ НДС ... 126
ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КБР В 2016 ГОДУ ... 130
EVENT-МАРКЕТИНГ В ПРОДВИЖЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ГОРОДОВ И СТРАН ... 133
СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ФОНДОВОГО РИСКА ... 137

ПРОЕКТ ПРОДВИЖЕНИЯ МАГАЗИНА ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ «ХОЧУ ЭТО НОСИТЬ» 140
ВЛИЯНИЕ ПАРТНЕРСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 148
КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ, ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ И ПРОТИВОРЕЧИЯ 154
ЛЕСТНИЦА РАСХОДОВ НА ПРОБЛЕМУ СИРОТСТВА В РОССИИ 157
АНАЛИЗ ПОНЯТИЙ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА 160
АНАЛИЗ ТЕХНОЛОГИИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ СИБИРСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО МАРАФОНА 164
ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «ДЖЕЙ ЭНД ЭС» 178
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С СОЗДАНИЕМ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА ОМГУПСА 199
АНАЛИЗ ПОДХОДОВ И ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ВЕНДИНГОВЫХ КОМПАНИЙ 202
ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД 208
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА ОМГУПСА НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ 211
СУЩНОСТЬ И ВИДЫ НАЛОГОВ. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РФ 214
ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ 219
ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ И СОПУТСТВУЮЩИМИ ПОТОКАМИ НА СКЛАДЕ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ 222
ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ 226
РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ СКЛАДИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОГО СУПЕРМАРКЕТА 229
ПРОЕКТ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ЗАПАСОВ ... 233
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА ПО СИСТЕМЕ "ДИРЕКТ-КОСТИНГ" 239
ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РФ 242
ПОПУЛЯРНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫМИ РИСКАМИ 246
ЕГАИС: ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ 252
АНАЛИЗ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДОМ 257
КАЧЕСТВО НЕФИНАНСОВОЙ ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ 260
ИССЛЕДОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ 265
РАССМОТРЕНИЕ ПРОБЛЕМ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КРУПНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 267
ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЯХ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РФ 270
НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ КАК ВТОРИЧНЫХ РЕСУРСОВ 276
ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ 279
КОРРУПЦИЯ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ 282
ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ ... 287
НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УЧЕТА ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ 292
ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ МОЛОДЁЖИ 295
МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ 299

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ 302
ЭФФЕКТИВНОСТЬ БЕЗОТХОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА 312
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 317
РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СЕГОДНЯ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ 321
Философские науки 325
РЕЛИГИЯ КАК ПАРАДИГМА ДУХОВНОСТИ 326
ЖАНР ДЕЛОВОГО ПИСЬМА В КОНТЕКСТЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ВУЗА 329
Юридические науки 336
РАЗВИТИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, УСТАНАВЛИВАЮЩЕГО УГОЛОВНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕЗАКОННУЮ МИГРАЦИЮ 337
К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ НАЛОГОВОГО СПОРА 341
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ КАК МЕХАНИЗМ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕРРОРИЗМУ 346
ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ НОТАРИАЛЬНОЕ УДОСТОВЕРЕНИЕ ДОГОВОРА ОТЧУЖДЕНИЯ В ОБЩУЮ ДОЛЕВУЮ СОБСТВЕННОСТЬ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА 350
Педагогические науки 354
СИСТЕМА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ЕЕ ВОСПИТАТЕЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ 355
О НОРМАТИВАХ И НОРМАХ ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ «ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА» 358
СКОЛЬКО СТОИТ МЕСЯЦ СТУДЕНТА 362
РАЗВИТИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ДОШКОЛЬНИКОВ С ПОМОЩЬЮ ЦВЕТНЫХ ПАЛОЧЕК КЮИЗЕНЕРА 365
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ ДОШКОЛЬНИКОВ КАК ФАКТОР СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ 368
ФУНКЦИИ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ 372
ОСОБЕННОСТИ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ 375
СПОРТИВНЫЕ ТРАДИЦИИ В СТЕРЛИТАМАКСКОМ ФИЛИАЛЕ БАШКИРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА 377
ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ГРАМОТНОСТИ 380
СЕМЕЙНОЕ ВОСПИТАНИЕ 384
КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ 387
ПРИОБЩЕНИЯ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА К КУЛЬТУРЕ РАЗНЫХ НАРОДОВ ПОСРЕДСТВОМ ДИДАКТИЧЕСКОЙ ИГРЫ 390
ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В ФОРМИРОВАНИИ КУЛЬТУРЫ БЕЗОПАСНОСТИ У ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА 394
ОЗНАКОМЛЕНИЕ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ С ГЕОМЕТРИЧЕСКИМ МАТЕРИАЛОМ 397
Медицинские науки 401
ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ЖАНРОВ ЭЛЕКТРОННОЙ МУЗЫКИ НА ЧАСТОТУ СЕРДЕЧНЫХ СОКРАЩЕНИЙ У СТУДЕНТОВ 1-ГО КУРСА В СООТВЕТСТВИИ С ТЕМПЕРАМЕНТОМ 402
Психологические науки 410
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕСТРУКТИВНЫХ МОТИВОВ ПОВЕДЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ЛИЧНОСТИ СОТРУДНИКОВ УИС 411
ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ЛИЧНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ 416
НЕГАТИВНО ПСИХИЧЕСКИЕ СОСТОЯНИЯ СОТРУДНИКОВ УИС И МЧС 425
ПРОФИЛАКТИКА ПОСТТРАВМАТИЧЕСКОГО СТРЕССОВОГО РАССТРОЙСТВА У СОТРУДНИКОВ

ОТРЯДА СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ 429
АЛГОРИТМ РАБОТЫ С ОСУЖДЕННЫМИ (ПОДОЗРЕВАЕМЫМИ, ОБВИНЯЕМЫМИ), СКЛОННЫМИ К СОВЕРШЕНИЮ СУИЦИДА И ЧЛЕНОВРЕДИТЕЛЬСТВУ 433
ПРОБЛЕМА «ОДИНОЧЕСТВА» В ПСИХОЛОГИИ 438
ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПРИГОДНОСТЬ КАНДИДАТОВ К СЛУЖБЕ В УИС 444
ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ НАРУШЕНИЯ МЫШЛЕНИЯ У ОСУЖДЕННЫХ МУЖСКОГО ПОЛА, СОДЕРЖАЩИХСЯ В ИСПРАВИТЕЛЬНОЙ КОЛОНИИ 448
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ ПОДОЗРЕВАЕМЫХ, ОБВИНЯЕМЫХ В СОВЕРШЕНИИ ОСОБО ТЯЖКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ 451
Социологические науки 455
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА И УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАННОСТИ КАДРОВ НА КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ 456
ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ РАБОТЫ С ЛЮДЬМИ ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА В СТАЦИОНАРНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ 459
САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 462
Культурология 466
АМБИВАЛЕНТНОСТЬ ДИСКУРСОВ В СОВРЕМЕННОМ КОММУНИКАТИВНОМ ПРОСТРАНСТВЕ КАК ФАКТОР ДЕСТРУКТИВНЫХ ЖИЗНЕННЫХ СТРАТЕГИЙ 467
ТЕАТРАЛИЗАЦИЯ В МУЗЕЙНОМ ПРОСТРАНСТВЕ 471
Науки о земле 475
ОПАСНЫЕ ИНЖЕНЕРНО-ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ, ОПОЛЗНИ 476