

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

РОССИЙСКАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
И РАЗРАБОТКИ

*Сборник научных статей
V Всероссийской
научно-практической конференции*

13 апреля 2018 года

Часть 1

Информационные технологии в образовании, экономике и менеджменте.
История. Математика. Менеджмент. Педагогика и психология.
Социология и политология. Филология и языкознание.
Философия. Физическая культура и здоровый образ жизни.
Экономика (А-Ж)

Самара
Издательство
Самарского государственного экономического университета
2018

УДК 001.8
ББК 448
Р76

Материалы конференции размещены в системе РИНЦ

Редакционная коллегия: д.э.н., профессор Г.Р. Хасаев; д.э.н., профессор С.И. Ашмарина (отв. редакторы); д.э.н., профессор Д.В. Чернова; д.э.н., профессор Л.А. Сосунова; д.п.н., профессор Э.П. Печерская; д.э.н., профессор Т.А. Корнеева; к.с.н., доцент Е.В. Ширнина; д.э.н., профессор А.П. Жабин; ст. преподаватель М.В. Китаева; к.э.н., доцент Н.В. Никитина; к.э.н., доцент С.Н. Пичкуров; к.э.н., доцент Н.В. Полянская; д.и.н., профессор Н.Ф. Тагирова; к.э.н., доцент А.А. Чудаева; д.э.н., доцент Е.В. Погорелова; И.А. Плаксина (отдел сопровождения курсов и грантов); к.э.н., доцент А.М. Измайлов (отв. секретарь-референт)

Р76 **Российская наука: актуальные исследования и разработки** : сб. науч. ст. V Всерос. науч.-практ. конф., 13 апр. 2018 г. : в 2 ч. / [редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др.]. - Ч. 1. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2018. - 496 с.
ISBN 978-5-94622-836-7 - ISBN 978-5-94622-837-4 (ч. 1)

Сборник посвящен актуальным научно-теоретическим и методическим вопросам развития общества в современных экономических условиях в таких областях науки, как: информационные технологии в образовании, экономике и менеджменте; история; математика; менеджмент; педагогика и психология; социология и политология, филология и языкознание; философия; физическая культура и здоровый образ жизни; экономика; юриспруденция и право. В статьях проведен анализ теоретических и методических подходов экономического и организационного развития, предложены новые научно-методические направления развития экономики и общества.

Сборник представляет интерес для научных работников, аспирантов, студентов, а также руководителей и специалистов предприятий.

УДК 001.8
ББК 448

ISBN 978-5-94622-836-7
ISBN 978-5-94622-837-4 (ч. 1)

© ФГБОУ ВО "Самарский государственный
экономический университет", 2018

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ, ЭКОНОМИКЕ И МЕНЕДЖМЕНТЕ

УДК 004.056
Код РИНЦ 20.00.00

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2018 Бирюкова Виктория Андреевна
магистрант

© 2018 Демиденко Александр Игоревич
кандидат технических наук, доцент
Брянский государственный технический университет
E-mail: vichka.biryukova.95@mail.ru

Ключевые слова: информационная безопасность, инновация, эффективность управления, политика информационной безопасности, инновационные технологии.

Раскрывается сущность инновационного развития, которое является важным аспектом повышения конкурентоспособности предприятий. Приводятся проблемы, имеющиеся на данном этапе развития инноваций в России. На примере ООО "Компани Альянс" проведен анализ информационных рисков, оказывающих влияние на инновационное развитие предприятия.

В современных условиях хозяйствования экономики Российской Федерации, ставшей на путь рыночных преобразований, конкуренция товаров и услуг преобразуется в конкуренцию между организациями, в соперничество управленческих знаний, искусства и мастерства управления. Это является следствием того, что мир вступил в эпоху экономики знаний, главными источниками благосостояния и ведущими факторами производства которой являются инновации и интеллектуальные достижения людей.

Развитие инноваций в мире объясняется тем, что необходимо постоянное совершенствование и усиление конкурентоспособности предприятий. Наряду с этим, применение инновационных технологий предоставляет организациям возможность эффективно конкурировать на рынке, завоевывать новых потребителей и соответственно улучшать финансовые результаты деятельности. Конкурентоспособность организации полностью зависит от уровня технологического развития. Таким образом, в современных условиях процветают только те предприятия, которые гибко реагируют на требования рынка, создают и грамотно организуют производство конкурентоспособной продукции, обес-

печивают эффективность перестройки внутрипроизводственного управления, т. е. инновационно развиваются. Компании, не способные модернизировать производство, рано или поздно уступают место на рынке передовым организациям. Помимо этого, необходимо учитывать глубину инновационных процессов на предприятии, поскольку к росту конкурентоспособности приводят не все инновации, а только ориентированные на новые рынки и сопровождающиеся оригинальными разработками¹.

Инновационную деятельность логично изучать как процесс использования ресурсов, выделяемых на воспроизводство на новой технической базе. Однако комплекс мероприятий по созданию и внедрению новшеств на отечественных предприятиях сегодня реализуется практически без учета информационной безопасности. Определение информационной безопасности как объекта управления обуславливает введение соответствующих категорий в структуре управления предприятием. Рассматриваются, систематизируются и уточняются основные информационные и управленческие угрозы. В связи с этим констатируется комплексный подход к реализации хозяйственной деятельности предприятия с использованием учетной информации и требуется введение такого компонента, как "учетно-управленческая информационная безопасность".

В настоящее время руководством нашей страны в полной мере осознается необходимость перехода России, а, следовательно, и всех промышленных предприятий на инновационный путь развития, им осуществляется ряд практических мер по реализации данного курса. Но, несмотря на все проводимые мероприятия, промышленные предприятия до сих пор не проявили активности в вопросах инновационного развития. На рис. 1 представлена структура затрат на технологические инновации организаций промышленного производства по видам инновационной деятельности.

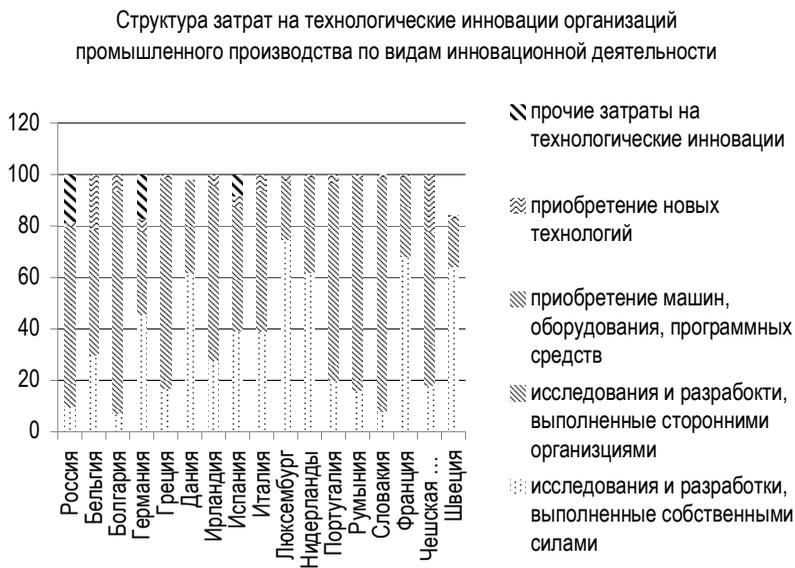


Рис. 1. Структура затрат на технологические инновации организаций

По данным рисунка можно сделать вывод, что на приобретение новых технологий Россия тратит наименьшее количество денежных средств, и по данному показателю уступает таким странам, как Бельгия, Италия. Наибольшая часть расходов приходится на приобретение машин, оборудования, программных средств. По показателю "исследования и разработки, выполненные собственными силами" Россия уступает практически всем странам, представленным в данном исследовании².

Развитие инновационных технологий во всем мире объясняется необходимостью непрерывного повышения и удержания конкурентоспособности предприятиями. Одновременно с этим использование инноваций дает предприятиям возможность эффективно конкурировать на рынке, привлекать новых потребителей, улучшать финансовые результаты работы. Уровень конкурентоспособности предприятия наиболее значимо зависит от технологического уровня предприятия. Кроме того нужно учитывать глубину инновационных процессов на предприятии, поскольку к росту конкурентоспособности приводят не все инновации, а только те, что ориентированы на новые рынки и сопровождаются оригинальными разработками³.

Приоритетность политики информационной безопасности среди средств и инструментов регулирования инновационной деятельности предприятия объясняется непрерывным расширением круга проблем, решение которых находится в информационной сфере. Рост влияния различных факторов в решении проблем экономического роста определяет высокую степень инновационного развития системы информационной безопасности. При этом необходим учет дисбаланса, который вносится в развитие инноваций организацией посредством государственного вмешательства на различных уровнях, отрицательного влияния конкурентов, который должен быть компенсирован обеспечением информационной безопасности, которая формируется благодаря выработки стратегии эффективного управления фирмой.

Согласно исследованию, проведенным в России, сделан вывод, что многие организации вообще не имеют интереса к использованию инновационных технологий. Возможной причиной такого отношения, может быть то, что на данном этапе развития инноваций на предприятии, их применение не является конкурентным преимуществом. Отечественным организациям не обязательно задействовать в производстве инновационные технологии, чтобы привлечь новых потребителей. Преимущества в конкурентной борьбе достигаются за счет других инструментов. Таким образом, четко видно, что при низких затратах на НИОКР, низком технологическом уровне и низкой производительности труда российские предприятия имеют высокую рентабельность. Среди всех предприятия в РФ, около 44% составляют те, которые не используют новейшие технологии, новые продукты, расходы на НИОКР данных организаций также сводятся к нулю. При этом 19% предприятий, разрабатывают и внедряют новые продукты, 27% - не разрабатывают своих продуктов и не проводят исследований, но используют уже созданные технологии. И лишь 3% организаций, занимаются активной разработкой своих эксклюзивных продуктов, а также технологий⁴.

На самом деле недостаточный уровень затрат на НИОКР объясняется тем, что на данном этапе большинство предприятий России должны сначала модернизировать производство и заменить оборудование в цехах, а уж потом перейти к инновациям на основе оригинальных разработок. Хотя на деле выясняется, что крупные инвестиции и инновации не соперничают друг с другом, а наоборот поддерживают. Также стоит отметить, что

организации, инвестирующие в инновационные разработки в последние годы, имеют инновации высокого качества.

Мной были выделены ниже представленные проблемы, которые задерживают быстрое развитие инновационных технологий в России:

1. В настоящее время в нашей стране нет такого законодательства, которое регулировало бы проведение инновационной политики на предприятии, в частности закон "Об инновационной экономике" не был принят.

2. Освоение новых рынков невозможно без значительных капиталовложений в оборудование и каналы сбыта. Для этого необходима значимая финансовая поддержка со стороны государства и частного сектора.

3. В настоящий момент для того, чтобы внедрять современные разработки на российских предприятиях, недостаточно необходимого оборудования, которое к тому же имеет высокую степень износа. В силу отсталости основных средств предприятия экономика является невосприимчивой к вложениям в исследования⁵.

Согласно последним статистическим данным наибольшей инновационной активностью обладают крупные предприятия с численностью более 1000 человек. Это объясняется тем, что крупные организации имеют большие как финансовые, производственные, человеческие, так и политические ресурсы - возможность лоббировать свои интересы, от чего во многом зависит успешность в конкурентной борьбе. Опыт зарубежных компаний также показывает, что инновационное развитие удобнее осуществлять крупным предприятиям и корпорациям⁶.

На рис. 2 представлен рейтинг качества инновационного развития российских компаний с государственным участием.

Рейтинг качества программ инновационного развития российских компаний с государственным участием (в баллах, от 1 до 5)

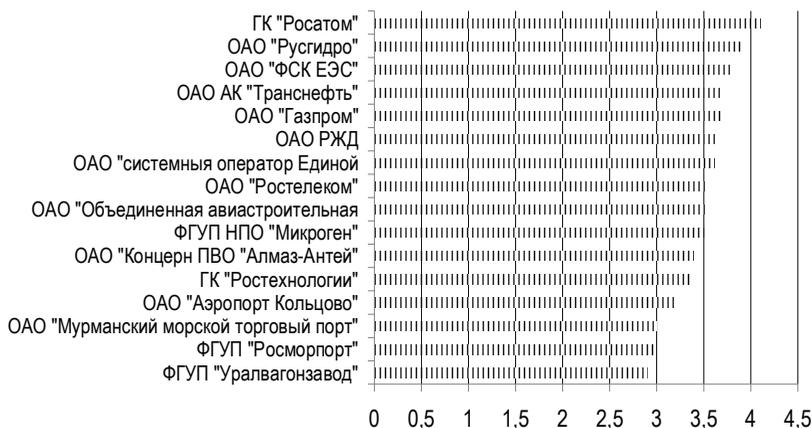


Рис. 2. Рейтинг качества программ инновационного развития компаний

Исходя из данных диаграммы, сделан вывод, что наивысшее количество баллов у ГК "Росатом", ООО "Русгидро". Государственная корпорация по атомной энергии "Росатом" является одним из лидеров по технологиям в России. Является одной из крупнейших компаний, а также и налогоплательщиков. Представляет собой крупнейшую генерирующую компанию, обеспечивающую около 203 млрд кВт.ч электроэнергии, что составляет 18,9% общей выработки в России. В настоящее время "Росатом" лидирует в мире по количеству зарубежных проектов (около 33 энергоблоков, находящихся в 12 странах). Также госкорпорация распространяет свою деятельность на выпуск оборудования и изотопной продукции для ядерной медицины, занимается проведением научных исследований, разработкой суперкомпьютеров и программного обеспечения, производит разработку инновационной продукции как ядерной, так и неядерной.

РусГидро представляет собой один из самых крупных энергетических комплексов в России. ОАО "Русгидро" - лидер в России по производству энергии на основе возобновляемых источников, который занимается развитием генерации на основе энергии водных потоков, морских приливов, солнца, ветра.

Компания АЛЪЯНС основана в 2000 году в Брянске как региональный центр общероссийской Сети распространения правовой информации Консультант Плюс.

Сегодня Компания АЛЪЯНС занимает лидирующие позиции на рынке справочно-правовых систем г. Брянска и Брянской области. На обслуживании Компании находится более 1200 предприятий-клиентов, за время работы продано свыше 10000 систем Консультант Плюс. За 15 лет развития в Компании сформировался уникальный коллектив - со своей историей и определенными традициями. На сегодняшний день в Компании Альянс работает более 100 человек.

Компания АЛЪЯНС гарантирует своим клиентам качественное сервисное обслуживание. Оптимальное соотношение качества и цены позволяет каждому пользователю выбрать систему, отвечающую его потребностям и возможностям. Сотрудники Компании делают все, чтобы пользователи могли работать с самой полной и достоверной правовой информацией и одними из первых узнавать обо всех изменениях в законодательстве.

Для управления рисками требуется идентифицировать возможные опасности, угрожающие обследуемой информационной системе. Таковыми могут являться, например, наводнение, отключение электропитания или атаки злоумышленников с последствиями разной степени тяжести.

Каждый актив, в том числе и неинформационный, оценивается по его "участию в прибыли" (О_у). Для выставления оценки выбираются значения лингвистических переменных, например:

- малая степень участия 1
- средняя степень участия 3
- большая степень участия 5
- очень большая степень участия 7

Рассчитывается "коэффициент участия" (K_у):

$$K_{yi} = \frac{O_{yi}}{\sum O_{yi}}$$

где i - порядковый номер актива.

Рассчитывается сумма участия актива в прибыли (S_y).

$$S_{yi} = S \cdot K_{yi}$$

где S - сумма прибыли предприятия.

Рассмотри информационные активы (табл.1).

Прибыль компании составляет 2 277 000 рублей.

Таблица 1

Анализ информационных активов

№	Наименование актива	Оценка	Коэффициент	Сумма участия
1	Персональная информация о клиентах	7	0,59	1343430
2	База данных	5	0,42	956340
3	Маркетинговая политика	3	0,25	569250
4	Использование информационных систем	5	0,42	956340
5	Информационная поддержка	5	0,42	956340
6	Правовая система	7	0,59	1343430
7	Системы обучения персонала	1	0,83	1889910
8	Договора с контрагентами	1	0,83	1889910
9	Юридическая документация	3	0,25	569250
10	Программная оснащенность	5	0,42	956340
11	Системы обслуживания клиентов	5	0,42	956340
12	Неинформационные активы	1	0,83	1889910

Таким образом, наибольшую степень участия информационных активов в прибыли компании составляют правовая система и персональные данные клиентов, а наименьшую неинформационные активы, системы обучения персонала и договора с контрагентами. Выяснив степень участия информационных активов в прибыли, оценим их по важности (табл. 2).

Таблица 2

Анализ стоимости информационных активов

№	Наименование актива	Козф. важности	Стоимость актива
1	Персональная информация о клиентах	0,2	2 855 358
2	База данных	0,12	1 713 215
3	Маркетинговая политика	0,04	571 072
4	Использование информационных систем	0,09	1 284 911
5	Информационная поддержка	0,18	2 569 822
6	Правовая система	0,02	285 536
7	Системы обучения персонала	0,08	1 142 143
8	Договора с контрагентами	0,04	571 072
9	Юридическая документация	0,03	428 304
10	Программная оснащенность	0,13	1 855 983
11	Системы обслуживания клиентов	0,02	285 536
12	Неинформационные активы	0,05	713 840

Т.о., в результате проведенного анализа наибольшим риском обладает персональная информация о клиентах. Наименьшей степенью риска - неинформационные активы. Проведем оценку уязвимости системы с помощью табл. 3.

Таблица 3

Совокупная оценка уязвимости информационной системы

№ п/п	Уязвимость	№№ИР	Метод предотвращения	Снижаемый показатель (Ps, Pt, Pp)
1	Немониторинг изменений	1,2,4,5,8	Использование систем фиксации данных, разграничение прав доступа	Ps = 0,130 Pt=1
2	Отсутствие специализированного ПО	4,6,7,11,10	Установка программного обеспечения	Ps = 0,0245 Pt=0,324
3	Отсутствие отката изменений	2,5,11	Постоянное создание точек отката, формирование людей, отвечающих за это	Ps =0,6 Pt=1
4	Возможность использования сотрудниками чужого АРМ	1,8,12	Назначение паролей индивидуального входа в систему	Ps = 0,42 Pt=0,54
5	Недостаточная квалификация сотрудников в области ИТ	1,2,3,9,10	Постоянное обучение персонала, привлечение опытных кадров	Ps = 0,26 Pt=0,33
6	Отсутствие системного администратора	2,5,6,7,9	Пригласить на должность сотрудника, отвечающего за управление ИТ	Ps = 0,50 Pt=0,25
7	Отсутствие постоянного копирования данных	1,2,9,10	Создание и выполнение ежедневных выгрузок на носители	Ps = 0,78 Pt=0,36
8	Отсутствие контроля над sniffерами.	1,5,7,10	Установка программ, которые не могут перехватывать информацию по пакетам	Ps = 0,25 Pt=0,36
9	Отсутствие контроля по установке программ на сервер	1,2,11	Невозможность установке ПО любым пользователям кроме администратора	Ps = 0,65 Pt=0,36
10	Возможность фальсификации данных	1,2,8	Постоянный мониторинг работы персонала	Ps = 0,66 Pt=0,44
11	Отсутствие специализированного помещения под сервер	1,2,8,9,10,11	Создание ящика, который будет закрываться на ключ	Ps = 0,25 Pt=0,65
12	Отсутствие компонентов резервного хранения	2	Приобретение диском и других носителей	Ps = 0,40 Pt=0,45
14	Отсутствие контроля бумажной документации	12	Контроль над расходом бумаги, путем расчета напечатанных бумаг	Ps = 0,70 Pt=0,54
15	Отсутствие системы невозможности установке	10	Установка системы	Ps = 0,35 Pt=0,65
16	Свободный доступ в социальные сети	10	Установка ограничений на социальные сети	Ps = 0,70 Pt=0,54

Таким образом, на примере анализа ООО "Компании Альянс" можно сделать вывод, что обеспечение информационной безопасности любого предприятия, является обязательным условием для формирования благоприятной среды для инновационного развития предприятия.

Для устранения отставания России в инновационном развитии, необходимо использовать опыт зарубежных организаций по увеличению капиталовложений в сферу НИОКР в разрезе информационной безопасности предприятия.

¹ Демиденко И.А., Демиденко А.И. Создание инфраструктуры инновационного развития на предприятиях // Фундаментальные и прикладные науки сегодня : материалы VII междунар. науч.-практ. конф. NorthCharleston, USA, 2016. С. 199-203.

² Демиденко А.И., Демиденко И.А. Модернизация системы управления конкурентоспособностью предприятия с использованием конкурентных преимуществ // Вестник Брянского государственного технического университета. 2016. С. 121-127.

³ Родичев Ю. Нормативная база и стандарты в области информационной безопасности. 2017. 256 с.

⁴ Сайфуллина С.Ф. Проблемы инновационного развития российских предприятий // Успехи современного естествознания. 2010. № 3. С. 171-173. URL: <https://natural-sciences.ru/ru/article/view?id=7969> (дата обращения: 11.04.2018).

⁵ Демиденко И.А., Демиденко А.И. Эффективность взаимосвязи инноваций и интеллектуального капитала // Инновационно-промышленный потенциал развития экономики регионов : III Междунар. науч.-практ. конф. Брянск : БГТУ, 2016. С. 252-256.

⁶ Демиденко И.А., Демиденко А.И. Интеграционные структуры в повышении конкурентоспособности российской экономики // Экономические и организационные проблемы управления в современных условиях : материалы междунар. науч.-практ. конф. ППС. Брянск : БГТУ, 2014. С. 188-195.

ENSURING INFORMATION SECURITY AS THE CONDITION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

© 2018 Biryukova Viktoriia Andreevna
Graduate Student

© 2018 Demidenko Alexander Igorevich
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor
Bryansk State Technical University
E-mail: vichka.biryukova.95@mail.ru

Keywords: information security, innovation, management effectiveness, information security policy, innovative technologies.

This article reveals the essence of innovative development, which is an important aspect of increasing the competitiveness of enterprises. Also in the article are the problems at this stage of innovation development in Russia.

ИННОВАЦИИ И МАРКЕТИНГ В СОВРЕМЕННОМ ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ

© 2018 Давидович Анна Сергеевна
студент

© 2018 Саямова Янина Геннадьевна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: davidovichannas@gmail.com

Ключевые слова: система образования, инновации, маркетинг в высшем образовании, современное образование, развитие вузов.

В статье анализируется процесс инновационного развития в системе российского высшего образования. Авторы проводят сравнительный анализ актуальной ситуации в России и за рубежом на основе исследовательских работ.

В настоящее время перед университетами стоит одна из важных задач в развитии общества, которая заключается в формировании личности с определенным набором навыков и компетенций с учетом глобальных изменений и новаторских реформ. Обучающиеся, как потребители, получают продукт - знания, которые, в свою очередь, являются одним из самых влиятельных элементов в мире, отчетливо формирующими потребность и динамику на рынке труда, влияя на положение социальных классов, регионов и стран. Для того, чтобы соответствовать потребностям абитуриентов, высшие учебные заведения стремятся использовать различные маркетинговые стратегии, успешно сопряженные с новыми технологиями и инновациями в развивающемся обществе. Роль мировой глобализации стремительно растет, при этом эффект и последствия от внедрения инновационных методов и практик затрагивается лишь в некоторых зарубежных работах. Тем не менее, важно посмотреть и изучить, каким образом формировалось понимание инновационных проектов в жизни университетов, как исторически складывалось применение принципиально новых стратегий, а также какие барьеры на данный момент выстраиваются перед высшими учебными заведениями, ограничивающими стремления сотрудников к нововведениям. В рамках данной статьи будет предпринята попытка систематизировать процесс инновационного развития в системе российского высшего образования и провести сравнительный анализ актуальной ситуации в России и за рубежом на основе последних работ. Важно упомянуть, что под инновациями в работе подразумеваются технологические новшества и совершенствования, применение которых для целенаправленно на предметно-пространственную среду образовательного учреждения, на содержание образования¹. Важно упомянуть о том, что лишь грамотный подход к выстраиванию маркетинговой стратегии университета с учетом скорости развития цифровых технологий в действительности способен оказать положительное воздей-

ствие на образовательную систему, а также способствовать реализации всех поставленных перед высшим учебным заведением задач. Стоит сказать и о том, что значимое влияние инновационная стратегия оказывает и на имидж всей страны в восприятии качества образовательной системы на международной арене.

Крупные технологические эпохи сменялись в обществе совместно с процессом трансформации института образования: происходит изменение парадигм, целей, методов обучения, немаловажно и то, что меняется форма образовательных учреждений. Если в античном обществе было распространено гражданское воспитание свободных членов, которое непосредственно осуществлялось под государственным контролем, то уже для средних веков было принято использовать в обучении и воспитании детей христианские идеи и схоластические методы, которые олицетворяли и воспроизводили традиции семьи. В то время основная цель университетов заключалась в создании единой группы, обладающей всеми качествами элиты, знаниями в религии, медицине, искусстве. На тот момент лекции все еще читались по конспектам, которые были неизменными на протяжении нескольких тысячелетий.

Вскоре появление книгопечатания исправило положение дел: развитие образовательной деятельности стало развиваться все более значительно. Постепенно внедрялось экспериментирование в научной деятельности, аргументация фактов подкреплялась логическими умозаключениями. Университет становится тем местом, который дает начало интеллектуальной элите, развивает научный рационализм, а также основной задачей которого является исследовательский процесс. Принято считать, что на настоящий момент образовательная парадигма заключается в элементарном осознании и исследовании всех процессов, которые окружают человека, применяя при этом исторически сложившиеся практики, сильно ограниченные и практически исключающие навыки инновационной деятельности.

Высшее образование в современном российском государстве на момент 2000-х годов оказывается в ситуации, когда новые обязанности и свободы на рыночном пространстве, призывают к поиску и дальнейшему эффективному использованию дополнительного финансирования. Открытие новых специальностей и методик не всегда рационально внедряется в план управления университетом, что сказывается на будущем недавних выпускников, которые сталкиваются с отсутствием востребованности своих навыков на рынке труда. Аналогичная ситуация происходит и в маркетинге образовательных услуг, который практически не применяется вузами. При этом его отсутствие заметно сказывается на конкурентоспособности большинства образовательных учреждений. В настоящее время принято считать, что для достижения университетом поставленных целей, маркетинговая стратегия, как инновационная тактика поведения и управления деятельностью образовательного учреждения, должна иметь несколько значимых направлений. В первую очередь, в период роста популярности высшего образования, перед высшим учебным заведением стоит задача в верном определении конечного потребителя. Баланс спроса и предложения на рынке труда, являющийся целью большинства вузов, может быть воссоздан благодаря применению мониторинга количественных и структурных пропорций непосредственно рынка труда, заключающегося в выявлении определенных требований и качественных параметров, которые производственная сфера выдвигает для будущих специалистов. Можно предположить, что использование уни-

верситетами такого мониторинга значительно ускорит процесс внедрения инновационных стратегий, одной из которых уже изначально будет маркетинговая².

Прежде всего, стоит сказать о том, что инновационные методы управления образовательной деятельностью принципиально отличаются от традиционных. Основа всех отличий - это целевая установка, реализуемая в различных технологиях, которую принимают образовательные институты. Авторы утверждают, что стоит обратить внимание на совершенствование системы приема в учебные заведения. Под совершенствованием воспринимается прозрачность системы, объективность отбора. В одном из университетов России достижение этой цели достигается благодаря введению института независимых наблюдателей за проведением вступительных испытаний, в роли которых выступают родители абитуриентов, представители СМИ, преподавательский состав. Также была введена система случайной жеребьевки, где жребий указывал на место и время проведения тестирования организаторам в самый последний момент. При приеме немаловажно также и использование уникальных и индивидуальных вариантов при тестировании для абитуриентов на вступительных экзаменах. Этот способ также успешно используется в РФ, исключающий возможность списывания и использования шпаргалок. Следующим вариантом использованием инноваций в образовательных системах стало изменение в содержании образования, в том числе подразумеваются учебные планы и рабочие программы³.

10 лет назад для цивилизации была поставлена цель, заключающаяся в разработке и реализации такого образовательного подхода, который бы сочетал в себе проектную и одновременно деятельную работу. Для этого перед институтом образования были поставлены задачи, подразумевающие поиск таких образовательных методик, которые бы были направлены на воспитание специалиста - профессионала, сознательно применяющим свои знания и навыки для работы с будущими инновациями. Тем самым, реализуя в студентах не только эксперта в постижении смыслов, но и профессионала в управлении изменениями⁴.

Возвращаясь к ранее упомянутой идее о мониторинге, как о важной инновационной стратегии, некоторые университеты также поддерживают развитие программ, учебные планы которых составлены непосредственно высшим руководством программ поддержки малого бизнеса. Такой вклад оценивается как функционально-ориентированная подготовка специалистов. Важно упомянуть и о том, что, зачастую, такая стратегия инновационного развития в университетах носит название "корпоративных университетов". В его функции входит интеграция образовательных, научных институтов совместно с промышленностью, как одно из направлений инновационного развития. Отбор новых кадров происходит непосредственно из студентов такого рода университетов на ранних этапах. В рамках проекта данного вида университетов создаются инновационные пути развития основных отраслей страны, а для будущих кадров успешно практикуются программы обмена - экспорта образования⁴. Также одним из важных подходов к модернизации образовательного процесса и к его управлению подразумевается и развитие стажировок, методик самообучения студентов³.

В качестве инновационного подхода к привлечению нового поколения абитуриентов современные высшие учебные заведения используют усовершенствованные технологии и методики обучения, включающие дистанционное и элитарное обучение. Если элитар-

ное обучение включает в себя создание межфакультетских групп, занимающихся более углубленным изучением информационных технологий, основ кинетики и оптимизации различного рода систем, то дистанционное обучение подразумевает использование интенсивных способов повышения мотивации и овладения профессией. На данный момент успешно применяются специально разработанные "бизнес-планы" в обучении. Проект направлен на то, чтобы образование стало более открытым для студентов, а также чтобы информационная среда способствовала доступному получению необходимых данных, а также развитию исследований³.

Многие исследователи уверены, что процесс внедрения инноваций неразрывно связан с такими главными составляющими, затрагивающими процесс успешного существования института образования, как инновации в управлении учебным заведением и инновации в развитии учебного процесса. Зачастую, эти процессы никак не разграничиваются в работах исследователей, но можно предположить, что компьютеризация и технологизация образования, перевод обучающей деятельности на познающую, развитие новых современных форм обучения - это только некоторые составляющие инновационного подхода к усовершенствованию процесса образования в высших учебных заведениях. В свою очередь, формализация и систематизация электронного документооборота, система эффективного управления работы, разработка статистического и аналитического обеспечения, а также гибкий доступ к различного рода ресурсам университета - это очевидные признаки инновационного подхода к управлению образовательным процессом в вузах.

На данный момент также в исследовательской среде развито мнение, что важную роль в инновационном развитии университетов играет научно-исследовательская деятельность в лабораториях. В первую очередь, с помощью данного вида деятельности создаются условия некоего инкубатора для развития высоких технологий, ценных кадров, производств будущего. На базе таковых научно-исследовательских центров публикуются не только значимые для развития мира работы, но и разрабатываются новейшие и совершенные технологии, заключаются контракты с глобальными концернами. Примеров таких лабораторий на данный момент множество, но стоит упомянуть об инновационно-технологическом центре, созданном на базе Северо-Кавказского государственного технического университета, в состав которого входит несколько технопарков, фирм и производств. В его функции входит работа с различными инновационными фондами, использование и постепенное внедрение в работу университета новейших технологий, усовершенствовании традиционных функций, мониторинг, маркетинговые функции, мероприятия и продвижение инновационных методик, а также исследование опыта зарубежных коллег⁵.

Стоит сказать о том, что основная роль инновационного развития высших учебных заведений - это не только решений задач современного глобального общества, которое опирается на знания, а также включает в свою работу традиционное профессиональное обучение и воспитание, реализацию научно-исследовательского направления, помимо этого, важная функция заключается в решении конкретно поставленных рыночной экономикой задач, которые востребованы и решаемы на коммерческих основаниях. Важно отметить, что включение инновационных подходов в развитие образовательной системы - есть в некотором роде поддержка устойчивого состояния в процессе эволюции⁶.

В некоторых работах также упоминается такое инновационное внедрение, как "треугольник знаний" или трансфер знаний. Данная концепция в большей степени подразу-

мекает следование идее "университет-предприятие". В данном случае подразумевается два важных параметра: трансфер технологий, отражающийся в процессе перехода идеи с этапа научного исследования, теоретического обоснования и разработки к этапу полного воспроизводства; второй важный параметр трансфера знаний подразумевает разработку инновационных программ, когда определенный заказчик в результате производства в действительности получает экономическую полезность. Именно в данной деятельности раскрывается потенциал учебного заведения, развивается взаимодействие университета с внешними заказчиками, а также происходит устойчивое и успешное развитие высшего учебного заведения в социально-экономическом пространстве⁷.

В современной образовательной системе одной из основных инновационных стратегий является применение комплексного подхода к формированию информационно-образовательной базы, сформированной с применением электронных технологий, что входит в приоритет для развития современного высшего учебного заведения. Помимо этого, успешно применяются и попытки организации научно-исследовательских институтов, входящих непосредственно в структуру университетов, которые соединяют два важных процесса в процессе обучения: в учебном и в научном, повышая тем самым профессиональную подготовку специалистов. В 2015 в широкое применение входят бизнес-инкубаторы, благодаря которым внедрение результатов научных работ и исследований значительно ускоряется⁸.

Непосредственно в этот период в университеты приходит "новая электронная реальность", цель которой заключается в формировании и реализации эффекта "социального обучения". Переход на новые, принципиально новые для образования цели, был обозначен необходимостью в новой образовательной среде, которая бы соответствовала развитию человека, а также удовлетворяла таким специфическим потребностям в интерактивности, автономности и актуальности. Стратегия подразумевает использование студентами электронных образовательных пространств, как виртуальных реальностей, в которых возможна реализация всех поставленных перед системой образования задач. Такая концепция развития современного университета позволяет студентам овладеть необходимыми требованиями и навыками в таком темпе, который бы соответствовал их генетическим особенностям, а также такой электронный образовательный центр все больше развивает самостоятельность студентов⁹.

Согласно мнению некоторых исследователей, переход к инновационной образовательной деятельности в настоящее время провоцируется кризисом вузовского образования. В первую очередь, кризис обусловлен тем, что осуществление образовательных услуг до сих пор осуществляется по традиционной системе, большую роль также играет и скорость развития научно-технического процесса, модернизация образования. Разрешением данной ситуации способствует внедрение в практическую образовательную деятельность таких образовательных практик, которые создают специфический подход к обучению. В большей степени он направлен на ведение диалога со студентами, самостоятельность работы и применение интерактивных методик¹⁰.

В период развития цифровых технологий, в правительстве и обществе широко обсуждается работа инноваций. На примере Томского Государственного Университета можно убедиться в том, что за последние несколько лет развитие инновационных методов в образовательной среде значительно ускорилось. На данный момент в вузе уже активно формируются федеральные проекты оборонной отрасли, биологические разработки и развивается исторические и археологические инновации, в особенности, стоит сказать о создании новейших разработок, которые помогли вузу получить поддержку

Правительства РФ. Руководство университета отмечает, что в основные направления работы на данный момент входят: прежде всего, набор определенных инструментов при поддержке государства для развития инноваций, формирование внешней и внутренней структуры для работы с инновациями (бизнес, промышленность, СМИ), большая работа ведется над поддержанием коммуникационной имиджевой стратегии¹¹. Успешную стратегию также применяет и Самарский медицинский университет (СамГМУ), реализуя проекты "IT в медицине", а также формируя уникальные компетенции в студентах¹².

Интересно, что некоторые исследователи уверены, что настоящий период является наиболее оптимальным и лучшим для того, чтобы развивать и совершенствовать образовательную деятельность. В период развивающихся технологий, обучение до сих пор ведется на основе "конвейерного" типа, опирающееся на давно устаревшие стандарты. Именно этот аспект и следует подвергать инновационному усовершенствованию, а также все в большей степени опираться на поддержку предпринимательства, бизнеса и корпораций, выстраивая стратегию по потребностям и запросам различных общественных групп, транслируя при этом научно-исследовательскую значимость работы и подготовки кадров. Таким образом, вуз с углублением в инновационное направление является сферой использования различного рода перспективных методов в технологическом и научном развитии¹³.

Несмотря на то, что сейчас университеты все чаще стараются внедрить в свою систему новшества и инновационные подходы, практики, зарубежный опыт позволяет убедиться в том, что многие европейские высшие учебные заведения находятся на более глобальном уровне развития. Например, в Великобритании уровень развития инноваций поддерживается в разных системах общественного устройства: как на правительственном уровне, так и жителями страны. Что касается системы образования, то университеты уже давно внедрили в работу стратегию реализации теории исследовательских работ в практические экономические результаты. Весь процесс превращения состоит из нескольких стабильных и уже давно существующих механизмов, которые поддерживаются посредническими организациями, офисами трансфера технологий, бизнес-инкубаторами, инновационными парками. Немаловажно и то, что государство регулирует и осуществляет учет всего процесса поддержки. Великобритания, как лидер инновационного образования, давно использует в работе опросы и обзоры на поиск новых способов развития и усовершенствования¹⁴. Во Франции широко используется стратегия, соответствующая определенному региону или местонахождению университета. В рамках данной стратегии учебное заведение реализует свои программы согласно региональным потребностям и запросам. Важно упомянуть, что местные органы власти, зачастую, оказывают незаменимую финансовую поддержку для таких образовательных программ, осуществляя реализацию научно-исследовательских проектов все также для региональных нужд¹⁵.

Таким образом, формируется исследовательский вопрос, какие барьеры и ограничения влияют на столь медленный процесс внедрения инновационных стратегий в российской системе образования? Стоит предположить, что одной из причин такого положения могла стать коммерциализация результатов. Вероятно, что российских реалиях процесс поддержки высшего образования в действительности сталкивается с недостатком производственных мощностей для выпуска инноваций, несовершенной системой реализации государственной поддержки университетов¹⁶. Тем не менее, данное предположение требует более углубленного научного подтверждения и исследовательского изучения данных.

В рамках работы удалось выявить, что инновационный подход в системе российского высшего образования с течением времени претерпевал различные метаморфозы, но тем не менее в каждый из периодов развития он затрагивал три основные сферы в работе: в первую очередь, исследователи выявили, что базой для внедрения инноваций являются именно технологические нововведения, связанные с материальным обеспечением и информационно-электронными системами (информационно-образовательная среда), также изменения затрагивали и образовательную среду, которая преобразовывалась согласно потребностям студентов, с опорой на личностные характеристики, интересы студентов и развитие общества (научно-исследовательские базы), третьим блоком инноваций стали изменения в управлении образованием (привлекательность вуза). Прогресс в образовательной системе в столь короткий временной промежуток действительно свидетельствует о том, что университеты заинтересованы в инновационном развитии работы и образовательной системы, в целом, но опыт зарубежных коллег позволяет убедиться в том, что такой барьер, как коммерциализация результатов продолжает препятствовать углубленному и ускоренному развитию современных высших учебных заведений, оставляя при этом след на конкурентоспособности университетов.

¹ Таубаева Ш.Т. Инновационный потенциал преподавателя исследовательского университета в контексте смены образовательных моделей. 2016.

² Кельчевская Н.Р., Котляревская И.В. Маркетинг-рыночная инновация в управлении государственным вузом // Университетское управление: практика и анализ. 2000. № 3. С. 47-49.

³ Инновационная образовательная деятельность / А. Кочнев [и др.] // Высшее образование в России. 2004. № 8.

⁴ Корпоративный университет на основе проектно-деятельностного образования как инструмент инновационного развития / С. Дьяконов [и др.] // Высшее образование в России. 2006. № 11.

⁵ Синельников Б. Инновационные подходы к организации научно-образовательной деятельности в техническом вузе // Высшее образование в России. 2007. № 12.

⁶ Асаул А.Н., Капаров Б.М. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики. 2007.

⁷ Грудзинский А.О., Бедный А.Б. Трансфер знаний функция инновационного университета // Высшее образование в России. 2009. № 9.

⁸ Яковлева-Чернышева А.Ю., Дружинина А.В., Алексеев В.П. Инновационные подходы к организации научно-исследовательской деятельности университета // Концепт. 2015. № 4.

⁹ Об опыте организации электронного образовательного пространства / Г.А. Берулава [и др.] // Гуманизация образования. 2015. № 2.

¹⁰ Матушкина Д.В. Интерактивные формы и методы, приемы и средства обучения иностранному языку в вузах культуры и искусств // Наука. Искусство. Культура. 2017. № 1 (13).

¹¹ Данилова Е.А., Бабкина О.В. Модель имиджевого позиционирования российского инновационного вуза (на примере Национального исследовательского Томского государственного университета) // Власть. 2015. № 7.

¹² Котельников Г.П., Колсанов А.В. Инновационная деятельность СамГМУ: инфраструктура, подготовка кадров, формирование прорывных проектов, трансфер технологий в практику, участие в российской и региональной инновационной экосистеме // Наука и инновации в медицине. 2016. № 1. С. 8-13.

¹³ Ким И.Н. Будущее регионального вуза в контексте стратегии развития отечественного образования // Высшее образование в России. 2015. № 1.

¹⁴ Информационные технологии в системе университетов, науки и инновации в цифровой экономике на примере Великобритании / В.П. Куприяновский [и др.] // International Journal of Open Information Technologies. 2016. Т. 4, № 4.

¹⁵ Аникин Д.В. Образовательные кластеры во Франции как часть инновационной политики // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-21.

¹⁶ См.: Новикова Е.Н. Сущность коммерциализации результатов инновационной деятельности высших учебных заведений // Концепт. 2015. № 14;

Косенко С.Г., Новикова Е.Н. Коммерциализация инноваций вуза как фактор его конкурентоспособности // Концепт. 2014. № 5.

INNOVATION AND MARKETING IN MODERN HIGHER EDUCATION

© 2018 Davidovich Anna Sergeevna

Student

© 2018 Sayamova Yanina Gennadevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: davidovichannas@gmail.com

Keywords: education system, innovations, marketing in higher education, modern education, development of universities.

This article analyzes the process of innovative development in the system of Russian higher education. The author considers comparative analysis of the current situation in Russia and abroad on the basis of researches.

УДК 004

Код РИНЦ 20.00.00

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2018 Демиденко Александр Игоревич

кандидат технических наук, доцент

© 2018 Кваша Елизавета Павловна

студент

Брянский государственный технический университет

E-mail: kvasha.liza@yandex.ru

Ключевые слова: информационная безопасность, ИБ, риск ИБ, защита информации, управление рисками.

Рассмотрено понятие риска информационной безопасности, проведен анализ существующих стандартов в области защиты информации и управления рисками информационной безопасности. Разработаны структура, функциональная и информационная модели автоматизированной системы управления рисками.

В настоящее время информационные технологии являются одним из важнейших компонентов повышения эффективности бизнес-процессов. Они позволяют хозяйствующим субъектам снизить издержки производства, а также правильно разработать стратегию и комплекс мероприятий по обеспечению безопасности информационных активов предприятия в условиях возможного наступления непредвиденных обстоятельств. Одной из наиболее серьезных проблем, способных нарушить работу современных информационных технологий, является обеспечение информационной безопасности. В связи с быстрым развитием Интернет-технологий следует отметить, что с каждым днем количество угроз нарушения ИБ растет¹.

Повышение информационной безопасности предприятий обусловлено рядом причин:

- резкое увеличение вычислительной мощности и сферы использования современных компьютеров;
- высокие темпы роста парка компьютеров;
- резкое увеличение объемов информации, накапливаемой, хранимой на электронных носителях (в виде электронных документов) и обрабатываемой с помощью компьютеров;
- концентрация информации и сосредоточение в единых базах данных информации различного назначения и различной принадлежности;
- интенсивный обмен электронной информацией;
- многообразие угроз и каналов несанкционированного доступа к информации;
- динамичное развитие программных средств, которые не отвечают требованиям безопасности;
- резкое расширение круга пользователей, имеющих широкие права доступа к вычислительным ресурсам и массивам данных;
- развитие локальных и глобальных компьютерных сетей;
- развитие электронного документооборота;
- развитие глобальной сети Интернет, практически не препятствующей нарушениям безопасности систем обработки информации во всем мире².

Таким образом, необходимость инвестиций в будущее обеспечение информационной безопасности не вызывает сомнений. Возникает основной вопрос - как оценить необходимый уровень вложений в ИБ для обеспечения максимальной эффективности. Для решения этого вопроса существует единственный действенный способ - использование методик и систем анализа и управления рисками ИБ, позволяющих оценить существующие риски и выбрать оптимальный по эффективности вариант защиты (по соотношению существующих в системе рисков к затратам на ИБ).

Основной задачей при этом является определение и оценка требуемого уровня вложений в обеспечение максимальной эффективности ИБ³.

Целью разработки и реализации инновационного проекта будет являться повышение эффективности процесса управления рисками ИБ посредством разработки методики оценки рисков ИБ и автоматизации процесса формирования плана обработки рисков.

Для достижения указанной цели в работе поставлены следующие задачи:

1. Анализ существующих стандартов, методик и программных продуктов.
2. Формализация алгоритма управления рисками.
3. Разработка методики оценки рисков ИБ.
4. Разработка модели процесса управления рисками ИБ.
5. Разработка автоматизированной системы управления рисками ИБ.
- 5.1 Разработка структуры автоматизированной системы.
- 5.2 Функциональное моделирование автоматизированной системы.

5.3 Разработка информационной модели автоматизированной системы.

В процессе разработки автоматизированной системы будут использованы следующие принципы создания современных автоматизированных информационных систем:

- система должна решать комплекс взаимосвязанных задач, направленных в конечном итоге на повышение эффективности принимаемых руководством организации управленческих решений;

- обеспечение простоты и легкости ее использования;
- автоматическая передача данных между подсистемами;
- реализация системы на основе принципов модульного программирования с учетом современных технологий и средств программной реализации⁴.

Таким образом, предлагаемая автоматизированная система управления рисками ИБ будет представлять собой систему, которая будет состоять из взаимосвязанных модулей:

- модуль установления контекста;
- модуль определения активов;
- модуль определения угроз;
- модуль обработки рисков;
- модуль подготовки отчетности;

Структурная схема будущей автоматизированной системы управления рисками ИБ представлена на рисунке.

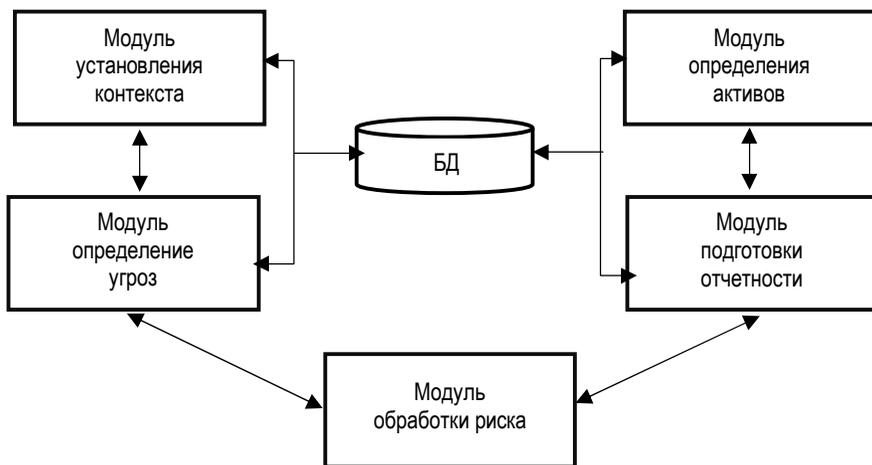


Рис. Структурная схема автоматизированной системы управления рисками ИБ

Гибкость и универсальность платформы позволит применять автоматизированную систему управления рисками ИБ на предприятиях, организациях разных форм собственности и разного масштаба. Это смогут быть как частные организации с небольшой численностью персонала, так и большие государственные заводские комплексы, насчитывающие десятки тысяч сотрудников⁵.

Для проведения апробации модели автоматизированной системы было выбрано предприятие ООО "ЛюксОйлСервисБрянск". На предприятии была сформирована рабо-

чая группа, в которую вошли разработчики системы, специалисты управления информационных технологий и службы безопасности компании.

В результате обследования были выявлены угрозы нарушения аспектов для данных активов, от которых нет средств защиты, и составлен план обработки.

После завершения апробации и подведения итогов разработчиками системы был проведен заключительный семинар, где все представители предприятия высказали свое мнение о полезности и применимости данной системы в пределах своей организации в будущем.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что автоматизированная система управления рисками ИБ будет являться эффективным и актуальным средством управления рисками ИБ для предприятия любого масштаба, так как позволит выявить риски нарушения аспектов ИБ критически важных для бизнеса активов и подготовить план обработки выявленных рисков, который является начальным и самым важным этапом их нейтрализации.

¹ Кваша Е.П. Управление рисками информационной безопасности предприятия // Сборник статей и тезисов докладов IV Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. Брянск : БГТУ, 2017. С. 466-470.

² Лазуткин А.Н., Демиденко А.И. Экономические аспекты защиты информации на предприятии // Актуальные проблемы социально-гуманитарных исследований в экономике и управлении : материалы III Всерос. науч.-практ. конф. ППС и магистрантов фак. экономики и управления. Брянск : БГТУ, 2017. С. 173-177.

³ Лазуткин А.Н. Аудит безопасности корпоративных информационных систем на предприятии // Международная мультидисциплинарная научно-практическая конференция студентов, магистрантов и аспирантов "ЭМПИ". Брянск : БГТУ, 2016. С. 318-321.

⁴ Демиденко А.И., Афонина Ю.А. Экономические проблемы защиты конфиденциальных данных на предприятии // Актуальные проблемы социально-гуманитарных исследований в экономике и управлении : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. ППС, магистров и студентов фак. экономики и управления. Брянск : БГТУ, 2015. С. 161-165.

⁵ Лазуткин А.Н., Демиденко А.И. Аудит информационной безопасности - основа эффективной защиты предприятия // Инновационно-промышленный потенциал развития экономики регионов : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. Брянск, 2017. С. 563-565.

MANAGEMENT OF RISK INFORMATION SECURITY OF ENTERPRISES

© 2018 Demidenko Alexander Igorevich

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

© 2018 Kvasha Elizaveta Pavlovna

Student

Bryansk State Technical University

E-mail: kvasha.liza@yandex.ru

Keywords: information security, IS, IS risk, information protection, risk management.

The concept of information security risk is considered, the analysis of existing standards in the field of information security and information security risk management is conducted. The structure, functional and information models of the automated risk management system have been developed.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

© 2018 Игнатъева Татьяна Андреевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Bushuevata@inbox.ru

Ключевые слова: обучение персонала, конкурентоспособность, профессиональное развитие, формы обучения персонала, инновационные методы обучения, геймификация.

Показана сущность процесса обучения персонала как элемента системы профессионального развития. Рассматривается отечественная и зарубежная практика использования организационных форм и методов обучения. Представлена точка зрения автора на классификацию современных и инновационных методов обучения. Особое внимание уделено методу геймификации как одному из нестандартных инновационных методов профессионального развития сотрудников предприятий.

Развитие персонала сегодня является важнейшим условием успешного функционирования и конкурентоспособности любой организации¹. Стремительные темпы научно-технический прогресса и переход на цифровую модель экономики изменяют содержание трудового процесса, структуру рабочих мест, тем самым задают вектор инновационного стратегического развития предприятий и организаций, что, в свою очередь, предполагает непрерывный процесс обучения сотрудников, формирования новых профессиональных знаний и навыков.

Профессиональное развитие сотрудников организации включает, прежде всего, подготовку персонала к выполнению новых производственных задач, их переподготовку для замещения новых рабочих мест, карьерную и профессиональную ротацию, развитие стратегического и оперативного кадрового резерва. Можно сказать, что основными элементами развития персонала являются профессиональное обучение сотрудников, управление карьерой персонала, формирование и развитие кадрового резерва, подготовка лидеров с высоким потенциалом. Таким образом, обучение персонала является одним из элементов системы профессионального развития сотрудников, включающий процесс непосредственного формирования новых профессиональных знаний, умений и навыков².

В литературе по управлению человеческими ресурсами встречаются и другие подходы к понятию сущности "обучение персонала". Так, например, известный ученый в области кадрового менеджмента Кибанов А.Я. дает следующее определение: "Обучение персонала - целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов и руководителей"³. Другой специалист в области HR - Колодин А., в своем определении логически увязывает обучение пер-

* Научный руководитель - **Илюхина Лариса Алексеевна**, кандидат экономических наук, доцент.

сонала с повышением человеческого капитала. По его мнению, "Обучение персонала - это процесс накопления человеческого капитала путем непосредственной передачи профессиональных знаний и навыков сотрудникам организации с целью заполнения разрыва (восполнения дефицита) между имеющимися у них знаниями, навыками и теми знаниями и навыками, которыми они должны обладать согласно требованиям предполагаемой работы в настоящий момент, в ближайшем будущем или для освоения выполнения другой (новой) работы"⁴. На наш взгляд, все представленные определения обучения персонала уместны и, с одной стороны, раскрывают суть этого процесса, а с другой, рассматривают обучение как элемент более комплексной системы развития сотрудников организации.

Обучение персонала ориентировано на решение стратегических и текущих целей компании путем передачи сотрудникам конкретных знаний и навыков⁵. Цели обучения зависят от потребностей организации, квалификационных характеристик персонала, финансового положения компании и других факторов.

Кроме того, цели обучения с позиции работодателя и наемных работников также различны. Для работодателя и организации в целом желаемым результатом обучения выступают более эффективные решения проблем компании, повышение приверженности персонала к своей фирме, распространение ценностей и организационной культуры компании, снижение текучести персонала. Для работника же польза от обучения состоит в росте удовлетворенности работой, росте квалификации и, соответственно, расширения карьерных перспектив как внутри компании, так и за ее пределами⁶.

В управлении персоналом существуют различные классификации форм и методов обучения. Относительно форм, выделяют прежде всего две основные формы в зависимости от места обучения - с отрывом от производства и без отрыва от производства. Обучение на рабочем месте характеризуется практической направленностью и связью с непосредственными производственными функциями работника. Соответственно, его преимуществом является многократное повторение и закрепление рабочих действий, что способствует выработке навыков для текущих производственных задач. Однако недостатком является отсутствие развития на перспективу, так как работник ограничен выполнением традиционных устоявшихся трудовых действий. Обучение вне рабочего места, напротив, способствует развитию общего профессионального видения сотрудника, в том числе для развития на перспективу, но при этом, в меньшей степени способствует получению навыков для выполнения конкретной работы⁷.

Организационные формы обучения также классифицируют и по используемым методам - на стандартные (традиционные) методы обучения (лекции и семинары) и активные (современные) методы (тренинги, деловые игры и т.д.)⁸. Существует и классификация форм обучения по степени причастности компании:

1) Корпоративное обучение - включает в себя обучение на рабочем месте: наставничество, ротацию (смена рабочего места) и обучение в учебных центрах организации: лекции, тренинги, деловые игры и т.д.;

2) Самообразование - самостоятельное обучение работника вне рабочего места по освоению новых знаний и навыков (по его желанию)⁹;

3) Обучение в специализированных учреждениях - обучение персонала на курсах повышения квалификации в специализированных обучающих центрах или вузах⁹.

Наконец, Маслова В.М. выделяет формы обучения по количеству обучающихся - индивидуальное обучение и групповое¹⁰.

Нам представляется, что в современных условиях развития экономики необходимо выделять формы обучения по степени инновационности. Обычно различают традиционные (пассивные) и современные (активные) методы обучения, при этом, современные и инновационные формы в работах российских исследователей выступают синонимами. Но если мы обратимся к экономическому справочнику, то увидим, что обязательным свойством инновации выступает научно-техническая новизна, которая никак не связана с активными методами¹¹. Поэтому, по нашему мнению, современные и инновационные методы следует различать. На наш взгляд, технологии в сфере образования достаточно продвинулись для того, чтобы сформулировать новые формы образования по критерию причастности к цифровым технологиям. Если под современными методами подразумевается взаимодействие участников обучения с преподавателем и между собой с целью развития определенных компетенций (навыков), то инновационные методы подразумевают под собой использование цифровых технологий, как посредника в обучении для формирования как знаний, так и навыков. С этой точки зрения, современные и инновационные формы обучения относятся к разным критериям выделения. Таким образом, по степени причастности к цифровым технологиям, можно выделить традиционные(включающие в себя как пассивные, так и активные методы обучения в аудитории и на рабочем месте)и инновационные, предполагающие взаимодействие участников обучения на основе использования компьютерных технологий и интеллектуальных информационных систем.

Профессиональное развитие персонала сегодня осуществляется различными методами обучения. Их можно определить, как способы, при помощи которых достигается овладение обучающимися знаниями, умениями и навыками. Выбор метода обучения зависит от конечных целей и задач обучения, численности обучающихся, направления деятельности фирмы и ее финансовых возможностей, возраста персонала и уровня его подготовки, а также ряда других факторов. Проанализировав работы ученых и практиков в области развития персонала, мы выделили основные преимущества активных и пассивных методов обучения. В табл. 1 и 2 представлены преимущества и недостатки методов обучения без отрыва от производства и с отрывом от производства.

Таблица 1

Преимущества и недостатки методов обучения без отрыва от производства

	Двухсторонняя связь	Не имеет рисков для производства	Низкие финансовые затраты	Высокий охват числа работников
Инструктаж	-	+	+	+
Ротация	-	-	-	+
Наставничество	+	+	-	-
Метод усложняющихся задач	-	-	+	+
Рабочие инструкции	-	+	+	+
Метод Secondment	+	-	-	-
Обучение действием	+	-	+	-
Метод Shadowing	+	+	+	-
Метод buddying	+	+	+	-

Преимущества и недостатки методов обучения с отрывом от производства

	Двухсторонняя связь	Формирование навыков	Низкие финансовые затраты	Высокий охват числа работников	Подходит для новичков
Лекция	-	-	+	+	+
Семинар	+	-	+	-	+
Анализ кейсов	+	+	+	-	-
Деловые игры	+	+	-	-	-
Метафорическая игра	+	+	-	-	+
Рольевые игры	+	+	-	-	+
Тренинг	+	+	-	+	+
Коучинг	+	-	-	-	-
Мозговой штурм	+	-	+	+	+

Как видим из таблицы, каждый из методов имеет свои недостатки. Между тем, в постоянно меняющемся мире, компании вынуждены уделять большое внимание обучению своих сотрудников, чтобы сохранить высокую конкурентоспособность своего бизнеса. Это привело к поиску новых форм и методов обучения, способных повысить его эффективность, охватить максимальное число сотрудников и при этом сократить финансовые затраты. С развитием цифровых технологий это стало возможным. По данным портала TrainingMagazine, компании экономят около 50-70% бюджета на обучение, заменяя очные формы на удаленные¹². Всего можно выделить два основных вида инновационного обучения: электронное обучение (обучение онлайн) и дистанционное обучение. Несмотря на то, что некоторые исследователи считают эти понятия синонимами, их следует различать по критерию субъекта действия. Рассмотрим эти виды более подробно:

1. Электронное обучение (e-learning) - использование новых технологий мультимедиа и Интернет для повышения качества обучения за счет доступа к образовательным ресурсам. Отличительной чертой электронного обучения является обязательное посредничество интерактивных электронных средств работы с информацией, в то время как взаимодействие с другим человеком (даже опосредованное) в электронном образовании не обязательно, но может присутствовать. То есть имеет место как субъект-объектное взаимодействие, так и взаимодействие между субъектами. Онлайн образование не формализовано, его основным методом выступает самообразование, т.е. попытка самостоятельно в удобной для обучающегося форме подтянуть пробелы в знаниях¹³. Электронное обучение совершенствуется в геометрической прогрессии. В настоящее время идет эпоха обучения Web. 2.0, когда пользователи сами создают контент, который потребляют, но эксперты говорят о начале зарождения Web. 3.0, а это означает то, что пользователи будут не только производить информацию, но и сертифицировать ее по рангу, в зависимости от рейтинга ее источника¹². Вероятнее всего, в ближайшем будущем, электронное обучение будет ориентироваться на мобильные устройства и индивидуальный подход, предполагающий гибкость учебного процесса и контента. Основным методом онлайн-образования (электронного образования) выступает самообразование в

режиме диалога с компьютером. Исследования американских ученых показали, что обучение с использованием мультимедийных средств при посредничестве компьютера на 30% повышает запоминание материала⁷.

2. Дистанционное обучение - это способ реализации процесса обучения, основанный на использовании современных информационных и телекоммуникационных технологий, позволяющих осуществлять обучение на расстоянии без непосредственного личного контакта между преподавателем и учащимися⁵. Отличительной особенностью дистанционного обучения является то, что взаимодействие участников осуществляется опосредованно, через программу, задающую алгоритм функционирования системы обучения и всех ее участников. При этом роль педагога изменяется, но не исчезает совсем. Следует отметить, что некоторые исследователи причисляют дистанционное обучение к методам. На наш взгляд, это не верно, так как это обобщенное понятие, включающее в себя несколько разновидностей методов. Дистанционное обучение обязательно требует взаимодействия между субъектами и зачастую предполагает подтверждение результатов обучения (диплом, сертификат), т.е. оно более формализовано нежели электронное обучение.

В табл. 3 представлены основные методы дистанционного обучения персонала и их преимущества.

Таблица 3

Преимущества и недостатки дистанционных методов обучения

	Двухсторонняя связь	Формирование навыков	Низкие финансовые затраты	Высокий охват аудитории	Подходит для новичков
Вебинары	+	-	+	+	+
Кейс-технологии	+	+	+	+	-
Базы данных	-	-	+	+	+
Аудио и видеообучение	-	+	+	+	+
Компьютерные обучающие курсы	-	+	+	+	+
Коучинг в дистанционном режиме	+	+	+	-	-
Геймификация	+	+	-	+	+

Как видим из таблицы, дистанционное обучение в целом имеет низкие затраты и высокий охват аудитории при сохранении своей эффективности. Кроме того, условия дистанционного обучения намного удобнее для работников, а выбор преподавателей значительно расширяется. Эти преимущества обуславливают возрастающую популярность данного вида обучения.

В последнее время многие современные бизнес-компании достаточно активно используют в обучении сотрудников такой метод как геймификация. Термин "геймификация" впервые был употреблен в 2002 г. американским программистом и изобретателем Ником Пеллингом и на сегодняшний момент активно используется в различных сферах. Геймификация представляет собой перенесение игровых механизмов, принципов и ин-

струментов для решения реальных, неигровых задач и проблем (рутинных и скучных) в самых различных областях человеческой деятельности¹⁴.

Геймификация является методом дистанционного обучения, хотя ее область применения значительно шире - она используется в наборе сотрудников, мотивации, развитии корпоративной культуры, развитии инноваций (в том числе и в формате оффлайн). Данный метод хорошо зарекомендовал себя в сферах образования и труда. В основе метода лежит игра, как особый вид человеческой деятельности. Его особенность и преимущества заключаются в следующем:

1) Играть приятно, в игре время протекает быстро и непринужденно, вызывая состояние счастья;

2) В игре нет начальников и подчиненных, т.е. общение игроков происходит на равных¹⁵;

3) В игре виден прогресс, ради которого человек готов исправно выполнять заведомо рутинные действия, не воспринимая их как таковые. Феномен увлечения играми, при котором человек забывает даже про свои физические потребности, нельзя расценивать однозначно негативно. Если бы с таким усердием человек обучался или работал, то это бы дало небывалый ранее эффект производительности¹⁶;

4) В игре невозможен проигрыш как таковой. Игрок знает, что в случае неудачи может попробовать снова до тех пор, пока не наберется достаточно опыта для победы;

5) Соревновательный элемент игры приводит к увеличению стараний для достижения наилучшего результата и рождению инноваций;

6) Ощущение личной успешности относительно других участников обусловлено в игре достижительными элементами, которые можно получить в процессе игры, а именно - опыт, игровые деньги, умения, карма и бейджи (достижения)¹⁷.

Интерес к геймификации в последние 10-15 лет значительно возрос, что обусловлено рядом факторов:

1) Инвестиции в человеческий капитал начали расцениваться как инвестиции в экономику, это вызвало интерес к новым подходам к эффективному обучению;

2) Поколенческий сдвиг к поколению Y, характеризующийся глубокой вовлеченностью в цифровые технологии, на волне которых они выросли. Поэтому одним из эффективных механизмов воздействия на поколение Y оказалась компьютерная игра, захватившая собой миллиарды человек по всему миру, что немедленно начали использовать компании в своих целях;

3) Огромные инвестиции в образование сотрудников компаний вынуждают их использовать различные приемы для их удержания. Следовательно, их задачей является сделать своих сотрудников счастливыми, повысить их лояльность к компании;

4) Совершенствование цифровых технологий и их удешевление позволяют внедрять элементы геймификации в различные проекты и расширять сферу решаемых задач¹⁸;

5) Инновационность компании, как новый показатель ее успешности вынуждает корпорации постоянно генерировать новые идеи, при этом не оказывая давления на своих сотрудников, в чем помогает геймификация, ведь она формирует особую корпоративную культуру вовлеченности в работу. Исследователи выявили увеличение лояльности, производительности и генерации идей до 50% от внедрения геймификации в компаниях¹⁹.

б) Психологические исследования в области обучения показали, что человек запоминает 40% информации, когда ее слышит, 50% - когда видит ее визуализацию, 70-75% в случае объединения визуальной и звуковой информации, и 92% в том случае, если человек самостоятельно проделывает действия, связанные с данной информацией²⁰.

Следует отметить тот факт, что в России метод геймификации практически не используется. Согласно данным социологического исследования портала Rabota.ru и проекта "Пряники" в 2015 г., только 6% опрошенных HR-специалистов знакомы с методом геймификации и 17% только отдаленно слышали про это термин²¹. Однако в России есть и успешные примеры внедрения геймификации в процесс обучения персонала. Например, отечественная компания Directum - разработчик программного обеспечения в области электронного документооборота разработала игру "Directum Восхождение". Она направлена на быстрое и легкое освоение возможностей базовых модулей системы, углубление знаний о них и вовлечение сотрудников в процесс работы в системе Directum. Обучение представляет собой прохождение обучающих квестов, в процессе чего сотрудник получает баллы и виртуальные награды, переходит на новые уровни. На итоговой странице отображается общий рейтинг обучающихся - турнирная таблица. Стоит отметить, что данная игра является для сотрудников добровольной, а не обязательной, что благоприятно сказывается на отношении сотрудников к данному методу обучения²².

Другим примером является самарская компания "Итерра", внедрившая электронную площадку для самообразования своих сотрудников. Любой желающий сотрудник может зарегистрироваться в проекте и похвастаться своими достижениями в обучении, повысить свой рейтинг. В результате сработал принцип социального доказательства, сформулированный Робертом Чалдини: люди делают то, что на их глазах уже сделали другие. Действия самых замотивированных сотрудников подтолкнули остальных на самообучение²³.

Наконец, крупный и успешный проект по геймификации провела российская телекоммуникационная компания "Yota". Проект под названием "Yota Star Wars" по мотивам фильма организовал борьбу сотрудников точек продаж и работников плана продаж между собой. Участникам предстояло выполнить план продаж по всем стандартам и параллельно успешно пройти обучение. Чтобы победить противника, сотрудники слушали обучающие курсы, сдавали тесты и набирали соответствующие компетенции. Главной целью проекта было повышение качества обслуживания клиентов и стимулирование продаж. Результаты показали, что уровень обслуживания клиентов увеличился на 87%, а количество обученных сотрудников увеличилось до 98%. По результатам опроса, 88% сотрудников оценили идею проекта положительно и были рады в нем участвовать²⁴.

Таким образом, можно сделать вывод, что проектов по использованию геймификации в процессе обучения в России немного, но их внедрение показывает достаточно хорошие результаты по выполнению целевых показателей профессионального развития сотрудников. Нам представляется, что если Россия взяла курс на инновационное развитие, то внедрение инструментов геймификации в современных корпорациях является обязательным условием этого развития.

-
- 1 Илюхина Л.А., Илюхина В.С. Современные проблемы обучения персонала и направления их решения // Современные проблемы социально-гуманитарных наук. Казань : Знание, 2015. С. 103-109.
- 2 Дуракова И.Б. Управление персоналом : учебник. Москва, 2009. 596 с.
- 3 Кибанов А.Я. Управление персоналом организации : учебник. Москва : Инфра-М, 2010. 695 с.
- 4 Моделирование процесса обучения персонала организации и формирование стратегий управления обучением персонала / А. Колодин [и др.] // Современные технологии обеспечения гражданской обороны и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций : сб. ст. по материалам Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. 2013. С. 322-325.
- 5 Маслова В.М. Управление персоналом : учеб. и практикум для акад. бакалавриата. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2015. 492 с.
- 6 Чеботаренко А.С., Чеботарева А.И. Анализ методов обучения персонала на предприятии туристической индустрии // Таврический научный обозреватель. 2016. № 1. С. 16-20.
- 7 Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации : учеб.-практ. пособие. Москва : Интел-Синтез, 1997. 336 с.
- 8 Зайцева Н.А. Управление персоналом в гостиницах : учеб. пособие. Москва : Форум, 2012. 415 с.
- 9 Лукичева Л.И. Управление персоналом : учеб. пособие по специальности "Менеджмент" / под ред. Ю.П. Анискина. Москва, 2000. 116 с.
- 10 Маслова В.М. Различные подходы к обучению и развитию персонала компании // Дельта науки. 2015. № 2. С. 10-16.
- 11 Справочник для экономистов. Инновация. Понятие инновации. [URL: <http://www.catback.ru/articles/theory/venture/innovation.htm> (дата обращения: 07.04.2018)].
- 12 Ахметова С.Г. Инновационные технологии в обучении персонала // Вестник Омского университета. Серия "Экономика". 2011. № 2. С. 18-22.
- 13 Говорим по понятиям : онлайн-обучение VS дистанционное обучение. URL: <https://newtonew.com/tech/online-or-distant> (дата обращения: 22.03.2018).
- 14 Титов С.А. "Геймификация" дистанционного обучения // CloudofScience. 2013. № 1. С. 21-23.
- 15 Воспитанник И.В. Метафорическая деловая игра как эффективный метод обучения персонала сервисных организаций // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2013. С. 233-239.
- 16 Орлова О.В., Титова В.Н. Геймификация как способ организации обучения // Вестник ТГПУ. 2015. № 9 (162). С. 60-64.
- 17 Першина Е.Г., Масленников П.В., Подзорова Г.А. Использование геймификации в управлении персоналом на предприятии // Управление экономическими системами. 2017.
- 18 Маркеева А.В. Геймификация как инструмент управления персоналом современной организации // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16, № 12. С. 1923-1936.
- 19 Пфедцер Д.И., Лазурина Д.В. Геймификация и ее влияние на деятельность организации // Управление экономическими системами. 2017. № 5 (99).
- 20 Варенина Л.П. Геймификация в образовании // Историческая и социально-образовательная мысль. 2014. № 6. Ч. 2. С. 314-317.
- 21 Геймификация - что за зверь? URL: <http://t-gamers.ru/geymifikaciya-cto-za-zver> (дата обращения: 13.03.2018).
- 22 URL: <https://www.directum.ru/solutions/5215330> (дата обращения: 08.04.2018).
- 23 Степанова Н. Геймификация в обучении и управлении знаниями. 2016. URL: <http://competentum.ru/blog/geymifikaciya-v-obuchenii-i-upravlenii-znaniyami> (дата обращения: 08.04.2018).

²⁴ Комок А. 7 примеров успешной геймификации для вовлечения и мотивации сотрудников. 2017. URL: <https://rb.ru/opinion/gamification-cases> (дата обращения: 08.04.2018).

INNOVATIVE TEACHING METHODS AS AN ELEMENT OF PERSONNEL DEVELOPMENT

© 2018 Ignatieva Tatiana Andreevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: Bushuevata@inbox.ru

Keywords: personnel Training, competitiveness, professional development, forms of personnel training, innovative methods of training, gamification.

The article is devoted to the essence of the process of personnel training as an element of the system of professional development. The author considers the domestic and foreign practice of using organizational forms and teaching methods. The author's point of view on the classification of modern and innovative teaching methods is presented. Special attention is paid to the method of gamification as one of the non-standard innovative methods of professional development of employees of enterprises.

УДК 004+338.1
Код РИНЦ 20.00.00

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

© 2018 Ильенко Ирина Юрьевна
магистрант
© 2018 Демиденко Александр Игоревич
кандидат технических наук, доцент
Брянский государственный технический университет
E-mail: irina.ilienko@mail.ru

Ключевые слова: информационная безопасность, защита информации, informationsecurity, кибербезопасность.

Изучены состояние и ближайшие перспективы развития рынка информационной безопасности. Рассмотрены тенденции в области индустрии информационной безопасности.

Информационная безопасность (ИБ) с начала создания включала в себя простые программные продукты, такие как антивирусы, файерволы и т.д. Долгое время восприятие ИБ на предприятиях сводилось к узкому термину "IT-безопасность" и обозначал безопасность информационных технологий. В современных условиях под информационной безопасностью понимается существенно более широкая область, охватывающая информацию в любом ее виде, причем IT-безопасность является ее неотъемлемой составляющей.

В последнее время по причине динамичного развития телекоммуникационных технологий и все более частого преобразования информации в электронные формы хранения, главной задачей IT-безопасности становится обеспечение защиты от сетевых атак. Таким образом, в этой отрасли стал намечаться переход от программных к аппаратным и комплексным решениям, т.к. отдельные приложения уже не могут справляться нарастающей нагрузкой и требуемой скоростью обработки информации. Поэтому рынок наполнен или программно-аппаратные, или же сугубо аппаратные решения! В качестве примера можно привести инициативы корпорации Intel по продвижению аппаратных технологий Trusted Protected Module и AMT. Они нашли свое воплощение в новой платформе для корпоративных ПК под названием IntelvPro. Такие технологии обеспечивают безопасность на уровне материнских плат.

Рынок ИБ прогрессирует и лишь слегка отстает от рынка информационных технологий. Появляются новые технологии, которые провоцируют и новые угрозы. Таким образом, вслед за этим создают новые способы защиты и уничтожения. В целом уровень развития информационных технологий в России несколько проигрывает Западу, что нельзя сказать про области информационной безопасности. Россия, как и Запад, в массе своей применяют одинаковые продукты - антивирусы, межсетевые экраны, системы предотвращения межсетевых атак и т.д. Во многом это связано с тем, что до последнего момента информационная безопасность рассматривалась представителями отечественного бизнеса как сугубо техническая область. И все рождающиеся проблемы решались путем применения новейших технических средств.

Однако исторически система управления и менеджмента на Западе развита намного лучше. Многие компании относятся к информационной безопасности как к процессу, который необходим для увязки с бизнесом в целом². Спрос на услуги корпоративной кибербезопасности в России наиболее высок в области финансов, промышленности и энергетике. Финансовый сектор будет оставаться лидером по спросу на услуги IT-безопасности, в связи с тем, что большинство самых сложных и продвинутых атак злоумышленников за последние несколько лет были нацелены на финансовые учреждения.

Хочется отметить, что важной проблемой сегодняшних систем и служб ИБ является телекоммуникационная отрасль, которая включает в себя проводные и беспроводные сети частных организаций и операторов связи, а также сеть Интернет. Пик появления "кустарных" беспроводных сетей пришелся на начало 2003 года. Тогда и началось массовое лицензирование малых предприятий, стремящихся предоставлять услуги передачи данных и доступа к своим локальным сетям и сети Интернет.

Мало кто из получавших тогда лицензии связи соблюдал порядок осуществления деятельности по ней и получал специальное разрешение, а также отдельную лицензию на использование радиооборудования. Это объяснялось стремлением без особых вре-

менных и финансовых затрат решить проблему "последней мили". Пройти с кабелем по некоторым районам крупных российских городов непросто и очень дорого: для негосударственной структуры или маленькой организации это неосуществимо.

Одной из проблем является то, что с трудом удастся обосновывать эффективность ИБ на предприятии. 85% IT-менеджеров в ходе опроса особенно отметили тот факт, что они не имеют возможности рассчитать совокупную стоимость владения IT-ресурсами и инструментами ИБ, в которые планируется вкладывать средства (в Великобритании число указавших на эту проблему составило 96%). Ситуацию усугубляет то, что работники отделов IT и ИБ не могут найти общий язык с высшим руководством своих компаний.

68% опрошенных IT-руководителей указали, что столкнулись с проблемой обоснования соответствия между затратами на ИБ и задачами бизнеса для верхов своих компаний³. При этом 62% опрошенных пытаются доказывать тот факт, что новые технологии будут способствовать совершенствованию управления.

Современные управленцы бизнеса скептически относятся к функциям IT и информационной безопасности. Возможно именно поэтому для большинства руководителей понятия IT и ИБ в первую очередь ассоциируются с компьютерами и Windows. И они не могут понять, как отдельные программные приложения или аппаратные средства могут влиять на бизнес.

Так, начальники технических подразделений должны научиться доказывать руководителям компании важность функций своих отделов. На предприятии могут эффективно взаимодействовать два полноценных отдела: IT и ИБ. Специалисты по безопасности могут разрабатывать политику безопасности на предприятии, довести ее до всех работников и следить за исполнением. Но если в компании не хватает штатных единиц, то функции IT и ИБ отделов можно отдавать на аутсорсинг.

Этот метод уже применяется в малых и средних западных компаниях и является оправданным как экономически, так и с точки зрения безопасности, потому что позволяет делегировать соответствующие полномочия профессионалам и не отвлекаться от зарабатывания денег.

Среди правонарушений в области телекоммуникаций стоит отметить так называемый "вардрайв". Это проникновение в чужую сеть посредством радиоканала, блокировка и модификация чужой информации. В отношении операторов связи, предоставляющих услуги междугородной, международной телефонии, распространились случаи мошенничества, связанные с передачей голосового трафика посредством безлимитных тарифов сотовых операторов⁴. По статистике лишь в 0,1% случаев подобные случаи бывают связаны с какими-то внешними факторами. Как правило, подобные правонарушения совершаются так называемыми "инсайдерами", собственными сотрудниками компаний, ставшими настоящим бичом начала XXI века. В случае появления похожих нарушений, стоит искать злоумышленника среди персонала.

Отметим наиболее важные проблемы становления системы информационной безопасности предприятий:

1. Недостаточный контроль за развитием информационного рынка со стороны государственных структур;
2. Несовершенство нормативно-правовой базы, которая регулирует отношения в области обеспечения информационной безопасности предприятий;

3. Пониженный уровень защищенности интересов физических и юридических лиц в сфере информации.

4. Отсутствие единой политики государства в области обеспечения информационной безопасности предприятий;

Проведя анализ современного состояния информационной безопасности предприятий, определим основные перспективы ее развития:

1. Следует усовершенствовать методы защиты информации, а именно пути к защите от наиболее опасных угроз, представляющих опасность предприятию.

2. Необходимо обязать предприятия создавать и внедрять системы информационной безопасности, это будет способствовать комплексной защите информации в стране.

3. Предприятию следует пользоваться только лицензионными средствами защиты информации и услугами фирм с хорошей репутацией.

4. Необходимо усовершенствовать законодательство в области информационной безопасности. Это будет способствовать ее развитию, станут соблюдаться все установленные нормы и правила.

5. Следует минимизировать использование работниками портативных носителей информации на предприятии, а также доступ к корпоративным аккаунтам сотрудников, чтобы предотвратить утечку информации.

6. Предприятию следует уделять особое внимание как при трудоустройстве сотрудников, так и при их увольнении. Соблюдение всех норм безопасности поможет предупредить утечку информации. В трудовом договоре должен быть прописан пункт о неразглашении коммерческой тайны.

7. Каждому предприятию следует создавать службы информационной безопасности, или возлагать эти функции на сотрудников, обладающих компетенцией в данной сфере.

8. Государству необходимо выделить средства на защиту коммерческой информации предприятий. Ведь утечка данной информации из организации может привести к серьезным негативным последствиям, а в дальнейшем к ухудшению имиджа страны и ее инвестиционной привлекательности.

По мнению экспертов, рынок программных и аппаратных решений движется к логическому слиянию, и в будущем в основе средств безопасности будут находиться аппаратные решения, дополненные программными продуктами, неотделимыми друг от друга с технологической точки зрения.

¹ Дятлов С.А. Информационные аспекты анализа экономических явлений // Проблемы новой политической экономики. Кострома, 2015. № 1. С. 37.

² Лазуткин А.Н., Демиденко А.И. Аудит информационной безопасности - основа эффективной защиты предприятия // Инновационно-промышленный потенциал развития экономики регионов : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. Брянск, 2017. С. 563-565.

³ Демиденко А.И., Афонина Ю.А. Экономические проблемы защиты конфиденциальных данных на предприятии // Актуальные проблемы социально-гуманитарных исследований в экономике и управлении : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. ППС, магистров и студентов фак. экономики и управления. Брянск : БГТУ, 2015. С. 161-165.

⁴ Лазуткин А.Н., Демиденко А.И. Экономические аспекты защиты информации на предприятии // Актуальные проблемы социально-гуманитарных исследований в экономике и управлении : материалы III Всерос. науч.-практ. конф. ППС и магистрантов фак. экономики и управления. Брянск : БГТУ, 2017. С. 173-177.

THE STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF INFORMATION SECURITY IN THE DIGITAL ECONOMY OF RUSSIA

© 2018 Ilyenko Irina Iurevna

Master's Student

© 2018 Demidenko Alexander Igorevich

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

Bryansk State Technical University

E-mail: irina.ilyenko@mail.ru

Keywords: information security, information security, information security, cybersecurity.

The state and the nearest prospects of development of the market of information security are studied. Trends in the field of information security industry are considered.

УДК 338.2

Код РИНЦ 06.00.00

РАЗВИТИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ ПРИ ПОМОЩИ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ КЛАССА CRM

© 2018 Казулин Алексей Леонидович

магистрант

© 2018 Демиденко Александр Игоревич

кандидат технических наук, доцент

Брянский государственный технический университет

E-mail: Bryansk@msef.ru

Ключевые слова: клиенты, поставщики, современные технологии, CRM-системы, контрагенты, управление взаимоотношениями, продажи, объем продаж, маркетинг, информация.

Статья посвящена автоматизированным информационным системам класса CRM. Рассмотрены условия, при которых они используются, а также их инструменты и функционал. Определены показатели, улучшающиеся при применении данных систем. Затронута методика обучения сотрудников.

В настоящее время рынок функционирует в очень жестких рыночных условиях, что способствует совершенствованию механизмов купли-продажи, производства, прогнозирования, а так же регулярному анализу хозяйственной деятельности. Эти механизмы помогают минимизировать затраты времени, ресурсов, как материальных так и трудовых, и упростить процесс обработки информации. Чем больше внимания организация уделяет этому аспекту, тем выше вероятность успеха на рынке. Заинтересованные в этом организации используют автоматизированные информационные системы¹.

В условия жесткой конкуренции одной из основных задач организации является завоевание как можно большей части рынка, для этого необходимо не только вести постоянный поиск новых контрагентов, но и заниматься удержанием старых. Для формирования долгих отношений с контрагентами необходимо накапливать о них информацию на всех стадиях жизненного цикла (привлечение, удержание, лояльность), так же сбор информации помогает персонально подойти к каждому контрагенту, а это в свою очередь способствует не только удержанию старых, но и привлечению новых. В работе с контрагентами очень эффективно проявляют себя CRM-системы.

CRM-система - это информационная система, назначением которой является автоматизация бизнес-процессов компании, обеспечивающих взаимодействие всех ее подразделений с клиентами на уровне, определяемом CRM-идеологией. Такая система, с одной стороны, решает задачи, направленные на удовлетворение и удержание клиентов, с другой - служит оптимизации деятельности компании, сокращая издержки, связанные с поиском и обработкой информации, анализом данных, управлением продажами и т.д.

Буквальный перевод термина Customer Relationship Management (CRM) на русский язык звучит как "управление взаимоотношениями с клиентами".

С точки зрения управления бизнесом эффект от внедрения CRM проявляется в том, что процесс принятия решения за счет автоматизации переносится на более высокий уровень и унифицируется. За счет этого повышается скорость реакции на запросы, растет скорость оборота средств и снижаются издержки. CRM включает себя идеологию и технологии создания истории взаимоотношений клиента и фирмы, что позволяет более четко планировать бизнес и повышать его устойчивость.

На основе опыта внедрения CRM- систем можно говорить об улучшении следующих показателей компании:

1. *Увеличивает объем продаж* (в среднем до 10%) в год на одного торгового представителя в течение первых трех лет после внедрения системы. Продавец обладает полной информацией о клиенте и истории продаж. Повышается уровень удовлетворенности клиента, что дает клиенту положительный опыт сотрудничества с компанией, повышая желание продолжать взаимодействие и покупать дополнительные продукты.

2. *Увеличение маржи*. Средний показатель - 1-3% на сделку в течение первых трех лет после внедрения системы. Увеличение маржи связано с лучшим пониманием потребностей клиента, более высоким уровнем удовлетворенности клиентов, и, как следствие, меньшей необходимостью в дополнительных скидках.

3. *Снижение административных издержек на продажи и маркетинг*. Автоматизация процесса продаж позволяет автоматизировать рутинные операции, процессы контроля и управление сотрудниками продаж. Персонализация потребностей клиентов позволяет более точно определять целевые сегменты рынка и ориентировать на них продукты и ус-

луги компании, сокращая расходы на не ликвидированный товар. Рекламные компании имеют более точную направленность и сфокусированы на нужной клиентской выборке. Профили клиентов основаны на всей совокупности данных, собранных в компании.

4. *Повышение точности прогнозирования продаж.* Статистическая информация позволяет оценить вероятность заключения сделки и прогнозировать скорость прохождения клиентов по воронке продаж.

5. *Повышение производительности сотрудников.* Управление возможностями, календарное планирование и средства работы с контактами позволяют эффективно использовать рабочее время. Сотрудник может соотнести свои успехи с действиями других сотрудников, получить информацию о бонусах, как прошлых, так, и будущих, и понять, как добиться большего путем концентрации усилий на более ценных сделках.

Система управления взаимоотношениями с клиентами имеет следующие функциональные возможности:

- Управление клиентской базой - ведение полной информации по всем клиентам (подробная характеристика о каждом клиенте и контактном лице, динамика изменения состояния отношений с клиентами), возможность быстрого ввода и доступа к информации.

- Управление контактами с контрагентами - учет истории контактов с клиентами, поставщиками, запись потребностей и пожеланий клиентов.

- Управление базой поставщиков - ведение полной информации по всем поставщикам (подробная характеристика о каждом поставщике и контактном лице, динамика изменения состояния отношений с клиентами), возможность быстрого ввода и доступа к информации.

- Управление запасами складов.

- Календарное и почасовое планирование, координация и контроль работ, системы напоминаний и получения заданий.

- Облегчение выполнения рутинных операций, интеграция с электронной почтой и телефонами, подготовка отчетов, поиск двойников клиентов, групповая обработка клиентов, фильтры.

- Сбор дополнительной информации - информация о конкурентах (цены, события, реклама, сделки), внешние события и факторы, влияющие на бизнес.

- Маркетинговый анализ. Сегментация рынков. Организация и контроль эффективности маркетинговых мероприятий и рекламных воздействий. Построение воронки продаж.

- Построения отчетов - все данные системы должны быть представлены в различных разрезах (такие как: структура продаж по товарным группам, отчет по продажам в различных районах, отчет по продажам за период, отчет по дебиторской задолженности и др.).

- Защита информации - разграничение прав доступа пользователей к информации в программе, предотвращение потери клиентской базы.

- Создание и настройка бизнес-процессов.

Таким образом, все представленные функциональные возможности позволяют комплексно автоматизировать процессы управления взаимоотношениями с контрагентами на предприятии, тем самым сократить издержки, повысить уровень продаж и уровень удовлетворенности клиентов, снизить накладные расходы на передачу информации от маркетолога к снабженцу, ввести систему закупок под заказ.

Стоит сказать, о том что, выбор CRM системы не единственная трудность, внедрение на предприятие может вызвать ряд проблем. Это связано с кардинальными изменениями в схемах функционирования предприятия и обучении сотрудников. Нужно установить опреде-

ленные стандарты для заполнения информацией единой базы данных. Постоянно придерживаться стандартов следует сотрудникам в процессе обслуживания клиентов фирмы. На поэтапное внедрение системы в функционирующее предприятие без остановки работы, понадобится 6-7 месяцев. Но результат превысит все ожидания. Бизнес станет более стабильным. Опыт внедрения систем показывает что 60% прибыли приносят старые клиенты.

Предприятие будет менее зависеть от рабочего персонала. Смена кадров не будет тормозить развитие бизнеса. Высокое качество обслуживания покупателей принесет долгосрочное сотрудничество. Повысится производительность менеджеров и уменьшится количество их ошибок. Объем продаж выйдет на новый уровень. Контролировать рабочие процессы и управлять предприятием будет легко и удобно. Работа будет приносить удовольствие и доход каждому звену коллективной цепочки².

Помимо обучения персонала, нужно прибегать к нехитрым приемам, которые позволят быть уверенным, что все сотрудники используют систему и обеспечивают ее релевантными данными в реальном времени. Вот примеры нескольких приемов:

1. CRM-система не должна быть слишком сложна для сотрудников. Так же важно, что функционал CRM-системы не был перегружен неиспользуемыми, по различным причинам, инструментами.

2. Интеграция с остальными системами компании. Сопоставима ли CRM-система с тем, ПО, которое уже используется? Легко ли данные импортируются и экспортируются из одной системы в другую? Если CRM-система будет отделена от всего остального, то от нее будет мало пользы.

3. Регулярные собрания сотрудников с целью обмена опытом по эффективному использованию системы, поощрение сотрудников, которые используют систему не только на рабочей станции, но и на мобильных устройствах.

4. Основным правилом в работе с клиентами должно стать - "Если что-то не записано в CRM-системе, то этого не было". Каждый сотрудник должен использовать CRM-систему как единственное хранилище истории взаимоотношений с контрагентами. Каждый руководитель должен регулярно пользоваться системой, иначе никто не будет. Благодаря этому правилу смена кадров не будет приостанавливать работы с старыми контрагентами.

Руководителям нет причины опасаться и избегать CRM-технологий. Нужно обратить внимание на представленные продукты, которые предлагает рынок. Этот шаг позволит увеличить эффективность деятельности, как всего предприятия в целом, так и каждого сотрудника в отдельности³.

¹ Аткинсон Р., Маккей А. Цифровые Процветания: Понимание экономической выгоды информационных технологий Революция // Информационные Технологии и инновации. 2007. Март. С. 78.

² Демиденко И.А., Демиденко А.И. Управление конкурентоспособностью предприятий региона // Инновационно-промышленный потенциал развития экономики регионов : III Междунар. науч.-практ. конф. Брянск : БГТУ, 2016. С. 310-313.

³ Демиденко А.И., Демиденко И.А. Модернизация системы управления конкурентоспособностью предприятия с использованием конкурентных преимуществ // Вестник Брянского государственного технического университета. 2016. С. 121-127.

Казулин А.Л., Демиденко А.И. Автоматизация бизнес-процессов взаимодействия с клиентами при помощи CRM-систем // Экономика 21 века: угрозы возможности и превентивное управление : материалы междунар. науч.-практ. конф. ППС. Брянск : БГТУ, 2017. С. 533-536.

Казулин А.Л., Демиденко А.И. Повышение уровня конкурентоспособности предприятий региона на основе внедрения систем класса CRM // Экономика в условиях социально-техногенного развития мира : материалы II Междунар. междисциплин. науч. конф. по фундамент. и прикл. проблемам совр. соц.-экон. и экон.-экол. развития. Брянск : БГТУ, 2017. С. 46-51.

DEVELOPING RELATIONSHIPS WITH CLIENTS WITH THE HELP OF AUTOMATED INFORMATION SYSTEMS OF CRM CLASS

© 2018 Kazulin Alexey Leonidovich

Undergraduate

© 2018 Demidenko Alexander Igorevich

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

Bryansk State Technical University

E-mail: Bryansk@msef.ru

Keywords: customers, suppliers, technology, CRM, customers, relationship management, sales, marketing, information.

The article is devoted to automated information systems of CRM class, the conditions under which they are used, their tools and functionality. Indicators that improve the use of such systems. The methodology of training of employees is also touched upon.

УДК 004+338.1

Код РИНЦ 20.00.00

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ITIL/ITSM В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2018 Логутенко Мария Владимировна

магистрант

© 2018 Демиденко Александр Игоревич

кандидат технических наук, доцент

Брянский государственный технический университет

E-mail: logutenko.mariya@gmail.com

Ключевые слова: ITIL, ITSM, эффективность управления.

Рассмотрены такие понятия, как ITSM и библиотеки ITIL. Проанализированы возможности внедрения методологии на реальных предприятиях и в финансовых организациях России, а также влияние методологии на экономику страны в целом. Выявлена роль IT-службы и связанных подразделений в процессе внедрения.

Влияние информационных систем на производственные предприятия, финансовые организации и экономику России в целом с каждым годом растет. В современном быстро развивающемся мире ИТ невозможно представить деятельность предприятия, да и страны в целом без использования информационных технологий. Рынок ИТ постоянно наращивает темпы развития, становится очевидным, что информационные технологии являются важным фактором в развитии современной экономики. Предприятия, работающие в сфере информационных технологий, находятся в активном поиске улучшения своих конкурентоспособных качеств, ведь рынок информационных технологий является достаточно гибким, развивающимся и постоянно меняющимся.

Современное производство очень тесно связано с ИТ. В любой развивающейся компании со временем появится вопрос об автоматизации тех или иных процессов. В компании, которая внедряет ИТ для автоматизации производственных процессов, существуют ИТ-службы предприятия. Они выступают в роли поставщика конкретных услуг, взаимоотношения которых, представлены в виде связи поставщик услуг и потребитель услуг. Данное подразделение составляет перечень требований к услугам и их качеству, а перед руководством компании стоит задача определить объем финансирования.

ИТ - службы поддерживают и развивают информационную инфраструктуру предприятия следующим образом: запрошенная услуга должна быть качественно реализована и удовлетворять всем требованиям. ИТ- служба - это, прежде всего люди, затем - технология работы и лишь в последнюю очередь - инфраструктура. Эффективность информационных технологий является одним из решающих факторов эффективности организации в целом¹. Как сделать деятельность более эффективной? Как сохранить и привлечь новых клиентов? Как получить максимум прибыли? Общеизвестной практикой повышения эффективности работы является внедрение процессного подхода к управлению².

Найти ответ на данные вопросы поможет модель ITSM, разработанная в рамках проекта ITIL (ITInfrastructureLibrary - библиотека инфраструктуры ИТ), которая описывает процессный подход к оказанию и поддержке ИТ- услуги.

Модель ITSM (InformationTechnologyServiceManagement, управление ИТ-услугами) - подход, в концепции которого ИТ-служба предприятия является равноправным элементом бизнес структуры, который поставяет и реализует качественные информационные сервисы в рамках ИС предприятия³.

В силу того, что предоставление и поддержка ИТ - услуг является основной задачей ИТ - службы предприятия, данная модель получила широкую популярность.

В нынешних условиях происходит трансформация приоритетов в управлении ИТ-службой предприятия, связанное с тем, что фактически бизнес-подразделения предприятия потребляют не информационные системы, а сервисы (решение проблем и задач бизнеса средствами информационных технологий), оценка которых должна производиться не только по функционалу, но и по качеству обслуживания. При этом меняется модель управления ИТ-службой предприятия в целом, объектом управления становится услуга, целью - решение бизнес-задачи (а не обеспечение технических возможностей использования ИС).

Одним из результатов внедрения процессов ITSM является создание общей точки пересечения бизнеса с IT при возникновении каких-либо технических проблем: службы поддержки пользователей (Helpdesk). Эта служба выполняет функцию приема "заявки" и позже сообщает пользователю о факте устранения инцидента. Все открытые заявки фиксируются в базе данных для последующей обработки и анализа в целях улучшения работы IT - службы в целом. Служба поддержки заметно уменьшает нагрузку на специалистов IT - отделов, самостоятельно справляясь с устранением "типичных ошибок", с которыми операторы службы поддержки знакомы благодаря накопленной базе знаний.

Использование ITIL/ITSM на практике влечет к повышению эффективности процессов за счет следующих преимуществ: оптимизация бизнес-процессов предприятия приводит к значительному снижению затрат, повышению уровня удовлетворения задействованных в бизнес-процессе сторон, что приводит к улучшению качества. Одним из главных преимуществ ITIL/ITSM для бизнеса является повышение уровня конкурентоспособности на рынке, уменьшение производственного цикла, сокращение времени внедрения инновационных продуктов и услуг, увеличение эффективности работы персонала, возможность контролировать расходы в IT, иметь доступ к достоверной и полной информации, которая используется для принятия управленческих решений⁴.

Особенностью реализации подхода ITIL/ITSM является рассмотрение IT-подразделений (отделов, департаментов и т.д.) как часть основных бизнес-процессов, которое является подразделением основной деятельности компании. При этом отношения между IT-службой и другими подразделениями должны выстраиваться так же, как и со сторонними организациями, включая разделение ответственности между подразделениями за предоставление информационных сервисов⁵.

Очевидно, что сервисы являются основой библиотеки ITIL. Понимание сервиса как предоставление IT-услуги различным элементам бизнес-процесса приводит к переориентации деятельности IT-подразделений. При этом оказываемые IT-сервисы описываются в терминах бизнес-процессов и характеризуются в рамках показателей, присущих бизнес-процессам. В итоге происходит повышение результативности взаимодействия IT-службы и бизнеса, при котором, с одной стороны, бизнес получает требуемую инфраструктуру и должный уровень информационных сервисов, а с другой, определяются показатели качества и эффективности работы IT-подразделения.

В соответствии с концепцией ITIL деятельность IT-подразделения должна рассматриваться как целостность единых бизнес-процессов. Под бизнес-процессом (просто процессом) обычно понимают зависимую последовательность действий, приводящую к результату, который имеет ценность для потребителя (внутреннего или внешнего по отношению к предприятию).

Управление IT-инфраструктурой, под которой понимают единство программно-технических и коммуникационных средств компании, так же представляет собой совокупность процессов, направленных на реализацию целей других структурных подразделений.

При процессном подходе в рамках ITIL выделяют три группы процессов управления IT:

- процессы уровня инфраструктуры (InfrastructureManagement), включающие планирование, внедрение, сопровождение информационных систем, а так же процессы управления сетями, базами данных и проч.;

- процессы уровня поддержки услуг (ServiceSupport), включающие процессы управления инцидентами, конфигурациями, изменениями, релизами;
- процессы уровня предоставления услуг (ServiceDelivery), связанные с финансированием, доступностью, защищенностью, управлением мощностями.

Процессы каждой из трех вышеперечисленных групп реализуются на различных уровнях взаимодействия бизнеса и ИТ-службы:

1. Операционном. Сотрудничество ИТ-службы и пользователей, являющихся конечными потребителями информационных сервисов.
2. Тактическом. Взаимодействие ИТ-службы и заказчиков ИТ-сервисов.
3. Стратегическом. Взаимодействие ИТ-службы и бизнеса в целом в вопросах согласования целей.

Процессы операционного и тактического уровня являются базовыми в библиотеке ITIL.

В целом концепция ITIL/ITSM предлагает качественно новый взгляд на принципы организации деятельности ИТ-службы предприятия. Распространенные модели построения взаимодействия ИТ-подразделений и бизнеса являются высокоуровневыми, с одной стороны, требуют при реализации творческого подхода, а с другой, позволяют максимально гибко выстроить процессы ИТ-службы для максимально эффективного взаимодействия с бизнесом.

Брянская компания ООО "ДеснолСофт" разрабатывает и продает собственный программный продукт "Итилиум" на основе библиотеке ITIL. Итилиум, создан для ITIL и является авторской технологией быстрого внедрения. Компания внедряла данный продукт на многие предприятия не только в России, но и ближнем зарубежье. Одним из самых значимых проектов для компании является внедрение ITSM процессов в управляющую компанию "Группа Газ".

В управляющей компании "Группа Газ" был завершён первый этап внедрения ITSM процессов. В результате совместно был разработан каталог ИТ услуг, основные инструкции и регламенты, ИТ- служба приступила к новому способу организации ИТ услуг. Для управления ИТ услугами использована система ServiceDesk Итилиум. В рамках проекта был разработан каталог ИТ - услуг, внедрена служба ServiceDesk на базе Итилиум, регламентированы процессы управления уровнем сервиса, управления инцидентами, было завершено внедрение управления конфигурациями.

В заключение хотелось бы сделать некоторое обобщение. В последнее время внедрение систем качества на российских предприятиях, в том числе и сертифицированных по международным стандартам, становится достаточно массовым явлением. Складывается впечатление, что идеология ITSM во многом перекликается с принципами построения и функционирования этих систем. Во главе ставится принцип, согласно которому в основе принятия решений лежат процессы, не зависящие от решения отдельных руководителей и исполнителей, а использование каждого сотрудника, как ресурс в соответствии с его квалификацией и профессиональной подготовкой повышает значимость его вклада в решение общей задачи. Как показывает практика идеология систем качества, уже во многом осознана и востребована рынком, может оказать значительное влияние, в том числе на улучшение восприятия и понимания концепции ITSM.

¹ Демиденко А.И., Казулин А.Л. Влияние информационно-телекоммуникационных технологий на социальную и экономическую сферу деятельности человека // Экономическое развитие регионов и приграничных территорий Евразийского экономического союза (ЕАЭС) : материалы междунар. науч.-практ. конф. Брянск : БГТУ, 2017. С. 327-328.

² Свободный ITIL. Информация о ITIL/ITSM. URL: http://www.wikiitil.ru/books/2015_Free_ITIL.pdf (дата обращения: 10.04.2018).

³ Кваша Е.П. Управление ИТ-инфраструктурой как сервис // ЭМПИ - экономика, менеджмент, прикладная информатика и новые яркие идеи и решения : материалы Междунар. мультидисциплин. науч.-практ. конф. студентов, магистрантов и аспирантов. Брянск : БГТУ, 2016. С. 349-353.

⁴ Демиденко А.И., Демиденко И.А., Исаев А.А. Управление конкурентоспособностью современного предприятия в условиях нестабильной инфраструктуры // Экономика в условиях социально-техногенного развития мира : материалы II Междунар. междисциплин. науч. конф. по фундамент. и прикл. проблемам совр. соц.-экон. и экон.-экол. развития. Брянск : БГТУ, 2017. С. 28-34; URL: <https://www.ospr.ru/> Внедрение ITIL (дата обращения: 20.11.2017).

USE OF ITIL/ITSM IN THE DEVELOPMENT OF MODERN ECONOMY

© 2018 Lagutenko Maria Vladimirovna

Master's Student

© 2018 Demidenko Alexander Igorevich

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

Bryansk State Technical University

E-mail: logutenko.mariya@gmail.com

Keywords: ITIL, ITSM, management efficiency.

Within the framework of this article the following concepts were considered: ITSM and ITIL libraries. Analyzed the possibility of implementation of the methodology on real enterprise and financial institutions of Russia, as well as the impact of the methodology on the economy as a whole. The role of IT service and related departments in the implementation process is considered.

ИСТОРИЯ

УДК 94(47).066
Код РИНЦ 03.00.00

НАКАЗЫ ДЕПУТАТАМ В УЛОЖЕННУЮ КОМИССИЮ ЕКАТЕРИНЫ II ОТ КРЕСТЬЯН ПОВОЛЖЬЯ О ПЛАТЕЖАХ, НАЛОГАХ И ПОВИННОСТЯХ

© 2018 Голева Елизавета Дмитриевна
студент

Самарский государственный институт культуры
E-mail: liz.goleva2015@yandex.ru

Ключевые слова: Россия, XVIII в., социальная история, государственные крестьяне, фискальная политика.

В статье анализируются вопросы о налогах и повинностях, поднятые государственными крестьянами в Уложенной комиссии 1767-1768 гг. Изложение просьб и требований по данным вопросам содержится в наказах крестьянским депутатам.

Одним из наиболее ярких проявлений политики "просвещенного абсолютизма" Екатерины II был созыв Комиссии о сочинении нового Уложения в 1767 г. Специальные комиссии, созданные по различным аспектам русской жизни, созывались и работали вплоть до самой смерти императрицы Екатерины II, способствуя созданию многих законов и проведению целого ряда важных мероприятий. Однако Уложенная комиссия была самой масштабной, поскольку собиралась для составления нового свода законов Российской империи взамен Соборного уложения 1649 года.

Уложенная комиссия была собранием депутатов, представлявших правительственные учреждения, а также сословия дворян, казачества, горожан, государственных крестьян¹. Крепостные крестьяне в работе Комиссии не участвовали. Не были в ней представлены также военнослужащие регулярной армии².

Работа Комиссии продолжалась более года. В 1768 г. она была распущена под предлогом войны с Турцией. Новое Уложение так и не было составлено. Как полагают некоторые историки, одной из причин роспуска Уложенной комиссии стала критика в адрес абсолютистского государства, прозвучавшая в ходе обсуждения крестьянского вопроса и затронувшая некоторые аспекты крепостного права, а также положение государственных крестьян. Представители низших сословий активно пытались использовать

"возможности для открытого проявления озабоченности и недовольства, которые представились в ходе выборов и составления наказов для депутатов Уложенной комиссии"³.

Во времена правления Екатерины II в обществе возрос интерес к вопросам экономического развития страны, широко обсуждались различные экономические проекты. В архивах того времени отложились многочисленные записки о мерах повышения благосостояния страны. Много предложений содержалось в наказах депутатам Уложенной комиссии. В записках и наказах проводилась мысль о том, что правительство должно поощрять развитие земледелия, торговли и промышленности, пресекать стремление к роскоши, запретить различные монополии и привилегии. Екатерина II в известной мере разделяла идеи физиократов. Она считала, что развитию производства должна быть предоставлена максимальная свобода, но выступала против крупных фабрик, за мелкие ремесленные заведения и мелкий мещанский промысел. Не поддерживала она внедрение машин, так как это, якобы, могло привести к безработице.

Дворяне составляли около половины состава Уложенной комиссии. Со стороны дворянства политика правительства Екатерины II получила в ходе работы комиссии наибольшее признание и поддержку. Что касается налоговых проблем, то дворяне в наказах своим депутатам предлагали своевременно исключать из списков плательщиков ("ревизских сказок") тех своих крепостных, которые умерли, были взяты в рекруты, стали нетрудоспособными. Они просили отменить рублевый сбор с домовых помещичьих бань, введенный в 1701 г., понизить косвенный налог на соль.

Горожане в своих наказах просили освободить их от множества "казенных служб" по перевозке, хранению, продаже казенного вина, соли и т.п. Они предлагали вместо этого ввести один налог - "купеческий сбор" (по сути дела промысловый налог). Так же, как и помещики, они предлагали исключить из списков плательщиков подушной подати умерших и взятых в рекруты, отменить рублевый банный сбор.

Однако больше других сословий о тяжести своего положения говорили государственные крестьяне Русского Севера, Урала, Сибири и других регионов. В Поволжье также государственные крестьяне были одной из самых многочисленных групп жителей.

Крестьяне стояли на самой низкой ступени сословной лестницы, хотя именно на них падала основная тяжесть налогов и повинностей. Это не помешало им активно участвовать в выборах и составлении наказов своим депутатам. В многочисленных трудах историков установлено, что "крестьянские наказаы депутатам комиссии являются ценным историческим источником"⁴.

Общий порядок избрания депутатов в Комиссию и составления для них наказов избирателей определялся двумя законодательными актами от 14 декабря 1766 г.: Манифестом о созыве комиссии и Обрядом выборов. В этих наказах, а затем в ходе работы этого законосовещательного органа "допущенные к участию в работе Уложенной комиссии сословия ... представили свои многочисленные требования"⁵.

На основании этих законодательных актов крестьянские депутаты избирались по одному от каждой провинции. При этом отдельных депутатов должны были избирать проживавшие в конкретной провинции различные категории государственных крестьян: 1) однодворцы, 2) пахотные солдаты, 3) русские ясачные (в Поволжье) и черносочные (на Севере и в Сибири) крестьяне, 4) "некочующие народы", крещеные и некрещеные, каждый народ особо"⁶. Особую категорию государственных крестьян в За-

волжье составляли "не помнящих родства", то есть беглые, у которых также были "депутаты в Уложенной комиссии Екатерины II"⁷.

Для государственных крестьян Обряд предусматривал трехступенные выборы: община - уезд - провинция. Выборные люди от отдельных мест, получившие полномочия на сельских сходах, затем определяли уездных поверенных, а те, в свою очередь, собравшись, избирали провинциального депутата в Комиссию. Депутатам вручались наказы, которые те должны были представить на рассмотрение самой Комиссии⁸.

Всего, с учетом территориального деления и этнического многообразия в Уложенную комиссию было избрано 42 депутата от поволжского крестьянства. В комиссию было предоставлено 117 наказов избирателей. Главной темой, которая поднималась в этих наказах, был вопрос обеспечения крестьян земельными сельскохозяйственными угодьями. Она поднималась практически во всех поволжских наказах. Особенно тяжело приходилось тем крестьянам, у которых не было других земель, кроме взятых в аренду (их называли "оброчными"), на что жаловались составители 5 наказов. Особое недовольство вызывал платеж за "оброчные" земли, изъятые в казну у самих же крестьян, о чем говорилось в 7 наказах. Крестьяне также жаловались на то, что из-за недостатка земли им приходится снимать "дорогую цену" у других владельцев пашню (8 наказов), сенокосы и выгоны (8 наказов), усадьбы (2 наказа)⁹.

В этом, как и во многих других случаях, не видя возможности обеспечить свои интересы в рамках существующего законодательства, государственные крестьяне Поволжья выдвигали альтернативные предложения. Изложив их в наказах и поддерживая в выступлениях депутатов, они надеялись на включение их в новый свод законов¹⁰. Так, в целях решения названной выше проблемы с арендной платой "в 8 наказах содержалось требование снять оброк с казенных земель, которыми пользуются крестьяне, и тем самым сравнять их по статусу с землями, находящимися в крестьянском владении"¹¹.

Волновал составителей крестьянских наказов и вопрос о водных "оброчных" угодьях, в основном рыбных ловлях и мельничных местах, которые крестьянам приходилось арендовать у казны за немалую плату. Эти угодья, особенно наиболее ценные, могли перейти против их желания в другие руки, например, помещиков и купцов¹². Не случайно, что в шести наказах содержалось требование отдавать все "оброчные статьи" по рекам и озерам, находящиеся среди крестьянских земель, только обитавшим здесь крестьянам. В 12 наказах предлагалось снять платежи с некоторых "оброчных статей", в шести содержалась просьба не повышать эти платежи, в двух - не взыскивать по ним недоимки¹³.

Различные платежи, налоги и повинности были важнейшей проблемой социально-правового положения государственных крестьян, а потому стали "насуточной темой крестьянских наказов"¹⁴. Соответственно в них предлагались изменения относительно перемен в податной и налоговой политике правительства в целом и по отдельным ее аспектам.

Всего эта проблема затрагивалась в 96 наказах государственных крестьян Поволжья. Наибольшее недовольство вызывало взимание основного налога - подушной подати и других повинностей с нетрудоспособных и "мертвых душ". Многие наказы и депутаты предлагали облегчить несение рекрутской повинности, отменить или ограничить отдельные натуральные повинности и денежные налоги. Особое недовольство вызывало

постоянное увеличение подушной подати. Ощутимой тяжестью на плечи крестьян ложились такие взимавшиеся в денежной форме косвенные и прямые налоги на соль, на вино, на продажу лошадей, на свадьбы и другие. Из натуральных повинностей и казенных отработок больше всего нареканий со стороны крестьян вызывали почтовая (выполнение казенных почтовых перевозок), караульная (охрана государственных учреждений и казенного имущества), постоянная (размещение в крестьянских домах солдат и чиновников), подводная (предоставление гужевых подвод под казенные грузы)¹⁵.

О тяжести подводной повинности в наказах сообщалось: "...Множество ездят регулярных [находящихся на государственной службе] всякого звания людей из Москвы и Казани с амуничными и мундирными вещами, денежною казною во Оренбург и полки Оренбургского корпуса. Берут подводы некоторые за прогон [плату], а другие без прогон. А хотя и которые прогон дают,... неполную цену". Со слобод и деревень "непомнящих родства" в Заволжье требовали от одного до трех человек на 2,5 месяца для караула и переноски казенной соли. Крестьянам приходилось нести эту повинность или по очереди, или прибегать к найму, чтобы не отрываться от своего хозяйства. Наем одного караульщика обходился до 10 руб. в год, для чего в крестьянских общинах собирали деньги "сверх положенного подушного окладу"¹⁶.

Деятельность Комиссии оказалась безрезультатной. Никаких конкретных решений она не приняла. В своей реальной политике правительство Екатерины II не учло "прозвучавшие в Уложенной комиссии наказания и речи депутатов" низших сословий¹⁷. Это стало одной из важных причин участия значительного числа жителей Поволжья в пугачевском восстании 1773-1775 гг., "потрясшего Россию в целом, а отдельные ее регионы ... в особенности"¹⁸.

Несмотря на недовольство крестьян, доходившее до прямого сопротивления, усиление налогового бремени и тяготы различных повинностей продолжались на протяжении всего XVIII века. Как считают, современные историки, за модернизацию страны, за протекавшие в ней преобразования, прежде всего, платило крестьянство¹⁹.

Наказы государственных крестьян Поволжья не стали памятником истории российского законодательства. Однако они остаются ценным источником по самым различным вопросам жизни этого региона в XVIII в., в том числе по истории системы налогов, различных платежей и повинностей, а также отношения к ним разных слоев населения России.

¹ Орлов А.С. Уложенная комиссия 1767-1768 гг. // Исторический словарь / А.С. Орлов, Н.Г. Георгиева, В.А. Георгиев. 2-е изд. Москва : Проспект, 2012. С. 527.

² "Обретение Родины": общество и власть в Среднем Поволжье (вторая половина XVI - начало XX в.) / П.С. Кабытов, Э.Л. Дубман, Н.Ф. Тагирова [и др.]. Самара, 2013. Ч. 1: Очерки истории. С. 230.

³ Смирнов Ю.Н. "Добрый порядок" оренбургского губернатора Путятина против вольной народной колонизации юго-восточных окраин России // Югра, Сибирь, Россия: политические, экономические, социокультурные аспекты прошлого и настоящего : материалы Всерос. науч. конф., посвящ. 20-летию высш. ист. образования в ХМАО-Югре. Нижневартовск, 2013. С. 52-53.

⁴ Артамонова Л.М. Государственные крестьяне Поволжья и их участие в Уложенной комиссии Екатерины II // Средняя Волга и Заволжье в процессе развития российской цивилизации и государственности (вторая половина XVI - начало XX в.). Самара : Самар. ун-т, 2013. С. 75.

⁵ Самарская летопись: очерки истории Самарского края с древнейших времен до начала XX в.: в 2 кн. / под ред. П.С. Кабытова, Л.В. Храмкова. Самара : Самар. ун-т : АртМакет, 1993. Кн. 1: Самарский край с древнейших времен до середины XIX в. С. 116.

⁶ Артамонова Л.М. Социальное и правовое сознание государственных крестьян Поволжья по наказам в Уложенную комиссию 1767-1768 гг. // Русь, Россия. Средневековье и Новое время. 2009. № 1. С. 88.

⁷ Smirnov Yu.N. The Modernization Concept as an Integrative Framework for the Methodology of Studying Topical Issues in Russian History // Былые годы. Российский исторический журнал. 2016. № 41-1 (3). С. 949.

⁸ История Самарского Поволжья с древнейших времен до наших дней. XVI - первая половина XIX века. Москва : Наука, 2000. С. 152-153.

⁹ Артамонова Л.М. Региональные особенности землевладения и землепользования государственных крестьян Поволжья в их наказах депутатам Уложенной комиссии Екатерины II // Ежегодник по аграрной истории Восточной Европы. 2012. № 1. С. 222-226.

¹⁰ История Самарского Поволжья с древнейших времен до наших дней ... С. 158.

¹¹ Артамонова Л.М. Государственные крестьяне Поволжья ... С. 83.

¹² История Самарского Поволжья с древнейших времен до наших дней ... С. 155.

¹³ Артамонова Л.М. Государственные крестьяне Поволжья ... С. 84.

¹⁴ Самарская летопись: очерки истории Самарского края ... С. 118.

¹⁵ Артамонова Л.М. Налоги и повинности государственных крестьян Поволжья (по жалобам и требованиям наказов депутатам Уложенной комиссии Екатерины II) // Ежегодник по аграрной истории Восточной Европы. 2014. № 1. С. 156-164.

¹⁶ История Самарского Поволжья с древнейших времен до наших дней ... С. 155.

¹⁷ Смирнов Ю.Н. Современные подходы к истории восстания 1773-1775 гг. // Вестник Самарского государственного университета. 2007. № 5-3 (55). С. 158-160.

¹⁸ Поволжье - "внутренняя окраина" России: государство и общество в освоении новых территорий (конец XVI - начало XX вв.) / под ред. Э.Л. Дубмана, П.С. Кабытова. Самара : Самар. отд. Литфонда, 2007. С. 156.

¹⁹ Миронов Б.Н. Благосостояние населения и революции в имперской России. 2-е изд. Москва : Весь Мир, 2012. С. 193-194, 201-202, 205-207.

ORDERS TO DEPUTIES IN THE SETTLEMENT COMMISSION OF CATHERINE II FROM PEASANTS OF THE VOLGA REGION ABOUT PAYMENTS, TAXES AND DUTIES

© 2018 Goleva Elizaveta Dmitriyevna

Student

Samara State Institute of Culture

E-mail: liz.goleva2015@yandex.ru

Keywords: Russia, 18th century, social history, state peasants, fiscal policy.

The article analyzes the issues of taxes and duties raised by state peasants in the Settlement Commission of 1767-1768. The statement of requests and demands on these issues is contained in the orders to peasants' deputies.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВЕТСКОЙ ДЕРЕВНИ В 1945-1953 ГОДАХ (ПО МАТЕРИАЛАМ РСФСР)

© 2018 Евдокимова Вероника Викторовна*

студент

Самарский государственный институт культуры

E-mail: v09041998@mail.ru

Ключевые слова: сельскохозяйственная политика, крестьянство, колхоз, налоги, продукция, бюджеты.

Рассматриваются отдельные проблемы экономического развития российской деревни в первые послевоенные годы (1945-1953 гг.). Доходы колхозов уменьшались до начала 1950-х гг., снижался жизненный уровень деревенских жителей. Для них было характерно однообразное и низкокалорийное питание. Увеличивались налоги, усиливался государственный контроль. Складывались предпосылки к изменениям в сельскохозяйственной политике.

История отечественного крестьянства - весьма актуальная тема для современных исторических исследований. Особый интерес вызывает советский период, в частности, первые послевоенные годы, когда шло восстановление разрушенной войной экономики, определялись приоритеты будущего развития. Период 1945-1953 годов подробно анализировался как на общесоюзном, и на региональном уровне¹. Это время можно рассматривать в контексте сложных социально-экономических и демографических изменений, а также и временем надежд. Война нанесла колоссальный материальный ущерб российской деревне и, прежде всего, колхозному производству. В бывших оккупированных областях были сожжены многие деревни, люди ютились в сараях или землянках. Не хватало хлеба, одежды, обуви². К концу войны значительно уменьшилось аграрное производство. Государство ввзимало у колхозов большое количество натуральной продукции, не давая им возможности оплачивать труд колхозников³. Если до войны колхозы распределяли по трудодням примерно 20% валового сбора зерна и свыше 40% денег, то в 1945 г., соответственно, всего лишь 13,8% зерна, 28,5% денег, более чем в два раза по сравнению с довоенным временем снизилась весомерность трудодня⁴.

Трудности восстановления сельского хозяйства в 1946 г. усугубились жестокой засухой, которой не было последних полвека. Деревни многих областей переживали недоедание и голод⁵. На крестьян не распространялась карточная система. Сельчане старались уйти в города. По продовольственным карточкам горожане получали 300-400 г хлеба в день на работающего, 100-200 г на иждивенца⁶. Справедливости ради отметим,

* Научный руководитель - **Чирков Михаил Сергеевич**, кандидат исторических наук, доцент.

что колхозы областей, пострадавших в 1946 г. от засухи, получили от государства миллионы пудов хлеба, сотни тысяч пудов фуража⁷. Но эта помощь государства не позволила кардинально изменить к лучшему положение в деревне. Снизилось внутривоспроизводственное потребление из-за сокращения отчисления в семенной, особенно фуражный, фонд. К концу 1940-х годов выдача зерна на трудодни значительно увеличилась, но размеры выдачи хлеба колхозникам оставались низкими, меньше уровня 1940 г. (средняя выдача зерна на один трудодень колхозникам и трактористам снизилась с 1,65 кг в 1940 г. до 1,02 кг в 1947 г.). Были колхозы, в которых не производилась или производилась в минимальных размерах выдача зерна на трудодни. В 1947 г. по сравнению с 1940 г. в стране, сократилось количество распределяемого по трудодням картофеля почти в три раза, а выдача на трудодень в два с половиной раза⁸.

В 1950 г. в РСФСР от колхоза на каждый колхозный двор поступило 1,7 ц картофеля; менее всего его поступало в колхозах Севера и Северо-Запада. Приусадебные участки являлись основным источником поступления картофеля. Бюджетные обследования семей колхозников свидетельствуют о том, что в 1950 г. на одну 91 душу населения в среднем поступило картофеля: от колхоза - по 49 кг, а с приусадебных участков - по 591 кг. Приусадебные участки давали от 80 до 90% овощей⁹. В личных подсобных хозяйствах колхозников (ЛПХ) производилась почти вся животноводческая продукция (молоко, мясо, масло, яйца). В 1950 г. в колхозах РСФСР фонд оплаты труда составлял 22,9% от денежного дохода; в 26,3% колхозах республики колхозникам не выдавались деньги на трудодни (а, например, в центре Нечерноземья таких колхозов имелось еще больше - 39,5%). Была малокалорийной и однообразной структура питания колхозников. В 1950 г. ежемесячно на одну душу в среднем потреблялось муки (хлеба) 14,2 кг, картофеля - 23,3 кг, мяса - 1,3 кг, молока - 10 кг, овощей - 3,6 кг, крупы - 715 г, яиц - 3 шт. и небольшое количество растительного и животного масла, рыбы, сахара, кондитерских изделий¹⁰.

Вследствие чрезвычайного зажима деревни в послевоенные годы стало постепенно уменьшаться число сельских жителей РСФСР. Если на 1 января 1948 г. в колхозах проживало 72,8% общей численности сельского населения, то в 1949 г. - 70,8%, 1950 г. - 69,8%, 1951 г. - 68,3%¹¹. В этот период государство, уделявшее основное внимание восстановлению промышленности и развитию военного комплекса, по-прежнему рассматривало деревню лишь как источник трудовых ресурсов и продовольствия, мало способствовало улучшению жизни села¹². Государство обладало правом полного и бесконтрольного распоряжения хлебом. Устанавливаемый им план на урожай подкреплялся очередным постановлением, принимал силу закона. Негибкая и жесткая колхозная система послевоенного образца позволяла государству изымать из деревни хлеб, добытый тяжелым крестьянским трудом, в количествах, приводящих к истощению села. Государственный произвол, узаконенный специальными постановлениями в отношении деревни, являлся главной причиной упадка зерновых районов страны. Например, учинению государственного произвола на местах способствовали секретное постановление Совета министров СССР и ЦК ВКП(б) от 26 июня 1946 г., возложившее личную ответственность за "полное выполнение плана хлебозаготовок в установлен-

ные законом сроки" на руководителей республик, краев, областей, уполномоченных Министерства заготовок¹³.

Значительная часть бюджета колхозников уходила на оплату налогов, страховых платежей и подписку займов. В среднем по РСФСР в 1945 г. каждый крестьянский двор истратил на них 32,8 % расходной части бюджета. Для колхозников некоторым облегчением стала отмена в 1946 г. военного налога, составлявшего до 10 % всех платежей. Крестьянский двор был обязан отдавать натуральный налог в виде зерна, мяса, молока, шерсти, картофеля, яиц и других продуктов. Для единоличных хозяйств норма сдачи продуктов была значительно выше. После войны в Российской Федерации происходил рост обнищания крестьян, о чем свидетельствовало увеличение числа недоимщиков и уменьшение скота в личном пользовании крестьянских дворов. В целом по стране количество коров в колхозах составляло (по состоянию на 1 января) в 1945 г. всего 61 % от поголовья 1941 года¹⁴. Положение ухудшилось в последующие годы. Взимание задолженностей с крестьян по поставкам мяса, зерна и картофеля производилось в "беспорядочном порядке", то есть без суда.

Большую роль в жизни крестьянского двора играл сельскохозяйственный налог, действовавший с 1923 года. До 1949 г. он постоянно повышался. В 1948 г. средний размер налога на один колхозный двор по СССР составил 475 рублей. Из-за того, что государство неоднократно понижало розничные цены на продукты питания, при этом увеличивая денежный налог в послевоенные годы, крестьяне вынуждены были поставлять на рынок все больше продуктов. При этом колхозная система консервировала такую черту общины, как круговая порука членов коллективного хозяйства в несении государственных повинностей. У колхозников на этой почве вырабатывалась специфическая форма социальной защиты против своих же односельчан, уклоняющихся от колхозных работ, стремление разложить государственные повинности "по справедливости" на всех членов колхоза. Этим объясняется наличие многочисленных, поощряемых государством, узаконенных доносов и жалоб¹⁵. Еще одной "отсылкой" к прошлому стало возрождение религиозной жизни на селе: во вновь открытые храмы стали тянуться люди разных возрастов¹⁶.

Задачи по восстановлению и развитию сельского хозяйства страны были определены "Законом о пятилетнем плане восстановления и развития народного хозяйства СССР на 1946-1950 гг.", постановлением СНК СССР и ЦК ВКП(б) от 19 сентября 1946 г. "О мерах по ликвидации нарушений Устава сельскохозяйственной артели в колхозах", февральским (1947 г.) Пленумом ЦК ВКП(б) "О мерах подъема сельского хозяйства в послевоенный период". Главными путями подъема сельского хозяйства были определены: повышение культуры земледелия, обеспечение села тракторами, сельскохозяйственными машинами и удобрениями. Предстояло полностью восстановить и обеспечить дальнейшее развитие земледелия и животноводства в районах, подвергшихся немецкой оккупации, превысить в целом по СССР довоенный уровень сельскохозяйственного производства.

В деле быстрого восстановления сельского хозяйства большую роль сыграла помощь рабочих и служащих¹⁷. С помощью трехсот предприятий союзной, республиканской и местной промышленности в 1946 г. в Московской области было пущено в эксплуатацию 82 малых

тепловых и гидроэлектростанций, построено 400 трансформаторных подстанций и электрифицировано 560 селений¹⁸.

В результате принятых мер СССР в тяжелых условиях преодоления послевоенной разрухи почти достиг к началу 1950-х годов довоенного уровня производства сельскохозяйственной продукции¹⁹. Был увеличен выпуск сельскохозяйственной техники. Осуществлялись электрификация села и чрезвычайные меры по укреплению колхозно-совхозного производства. Усилился контроль над ним со стороны МТС и их политотделов. Укрупнение колхозов, проведенное на рубеже 1940-х - 1950-х гг. (с 1950 по 1953 гг. их число сократилось с 237 тыс. до 93 тыс.) упростило государственный контроль за их деятельностью через МТС. Несмотря на рост материально-технического оснащения села, принятые решения по укрупнению колхозов, сельское хозяйство развивалось медленно, агросфера находилась в тяжелом состоянии. "Даже в относительно благоприятном 1952 г. валовой сбор зерна не достиг уровня 1940 г., а урожайность в 1949-1953 гг. составила всего 7,7 ц/га (в 1913 г. - 8,2 ц/га). В 1953 г. поголовье крупного рогатого скота было меньше, чем в 1916 г., а население за эти годы выросло на 30-40 млн. человек, то есть продовольственная проблема оставалась очень острой²⁰. В послевоенные, как и в предвоенные, годы продолжался не эквивалентный товарообмен между городом и деревней при помощи "конфискационной" ценовой политики. Государство использовало "ножницы цен": в период с 1930 по 1953 гг. оно "закупало у колхозов зерно по неизменной цене (80 коп. за 100 кг); в тот же период цены на промышленную продукцию возросли в 20 раз - следовательно, государство получало сельскохозяйственную продукцию практически бесплатно, и это позволило режиму с 1949 г. начать ежегодное снижение цен на товары народного потребления"²¹.

Таким образом, к началу 1950-х годов положение в советской деревне никак не было в состоянии приблизиться к довоенному. Крестьянство переживало тяжелые времена, однако надежда на лучшую жизнь не покидала сельского жителя²². Своим упорным трудом он доказал способность в преодолении любых сложных жизненных ситуаций. Вместе с тем приближалась хрущевская "оттепель", которая внесла серьезные коррективы в сельскохозяйственную политику СССР. Изменения аграрного курса в 1953 году стали началом нового этапа в развитии деревни, ставшего по экономическим показателям одним из лучших в истории нашей страны.

¹ Чиркова Н.В. Власть и советское крестьянство в 1945-1985 гг.: историографические проблемы // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2009. Т. 11. № 6-1. С. 267-270.

² Чирков М.С. Жизненный уровень и уровень потребления основных продовольственных и промышленных товаров российских крестьян в 1945-1953 гг. (по материалам архивных фондов) // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2017. № 3 (43). С. 82-89.

³ Российский государственный архив экономики (далее - РГАЭ). Ф. 8040. Оп. 1. Д. 1154. Л. 87.

⁴ Волков И.М. Трудовой подвиг советского крестьянства в послевоенные годы. Москва: Наука, 1972. С. 26.

⁵ Чиркова Н.В. Последствия Великой Отечественной войны в сельском хозяйстве Куйбышевской области и их преодоление (1945-1946 гг.) // Культурно-историческое исследования в Поволжье: проблемы и перспективы: материалы III Всерос. науч.-метод. семинара. Самара: Самар. гос. ин-т культуры, 2015. С. 284.

⁶ РГАЭ. Ф. 8040. Оп. 1. Д. 1154. Л. 87-88.

⁷ Известия. 1946. 10 нояб.

⁸ РГАЭ. Ф. 9476. Оп. 2. Д. 18. Л. 40-79.

⁹ РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 324. Д. 4145. Л. 170.

¹⁰ РГАЭ. Ф. 7486. Оп. 7. Д. 1089 б. Л. 100.

¹¹ Чиркова Н.В. Власть и советское крестьянство в 1945-1985 гг. (по материалам Поволжья и Приуралья) : дис. ... канд. ист. наук. Самара, 2010. С. 47.

¹² Чирков М.С. "Индивидуальный сектор мог бы очень помочь": общественно-политическая жизнь поволжской деревни в 1943-1953 гг. // Человек и общество в условиях войн и революций : материалы III Всерос. науч. конф. / под ред. Е.Ю. Семеновой. Самара : Самар. гос. техн. ун-т, 2016. С. 129-133.

¹³ РГАЭ. Ф. 8040. Оп. 8. Д. 222. Л. 1248.

¹⁴ РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 42. Д. 911. Л. 29-30.

¹⁵ Чирков М.С. "Избранные депутаты перед избирателями не отчитываются": письма и жалобы "во власть" поволжских крестьян (конец 1940 - начало 1950-х гг.) // Наука и культура России. Самара : Самар. гос. ун-т путей сообщения, 2014. Т. 1. С. 66-68.

¹⁶ Якунин В.Н. Церковная жизнь и православная культура в Самарском крае в XVI - XX вв. // Балтийский гуманитарный журнал. 2015. № 1 (10). С. 99.

¹⁷ Чирков М.С. Урбанизационные процессы в Советской России (1920-1980-е гг.) // Городская культура и город в культуре : материалы Всерос. науч.-практ. конф. / под ред. С.В. Соловьевой. Самара : Самар. гос. акад. культуры и искусств, 2012. С. 317.

¹⁸ Московский большевик. 1947. 5 марта.

¹⁹ Сельское хозяйство СССР : стат. сб. Москва : Статистика, 1971. С. 34.

²⁰ Тимошина Т.М. Экономическая история России. Москва : Юстицинформ, 2009. С. 296.

²¹ История России. Социально-экономический и внутривластный аспекты. Екатеринбург : КРОК-Центр, 1992. С. 294.

²² Чирков М.С. Советское крестьянство в дискурсе исторических и социальных трансформаций 1920-1980-х годов // От фрагмента к целому. Парадигмы культурных изменений / под ред. В.И. Ионесова. Самара : Поволж. науч. корпорация, 2017. С. 592.

PROBLEMS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE SOVIET VILLAGE IN 1945-1953 (BASED ON THE MATERIALS OF THE RSFSR)

© 2018 Evdokimova Veronika Viktorovna
Student
Samara State Institute of Culture
E-mail: v09041998@mail.ru

Keywords: agricultural policy, peasantry, collective farm, taxes, production, budgets.

The author considers certain problems of the economic development of the Russian village in the first post-war years (1945-1953). The incomes of the collective farms declined until the early 1950s, the living standards of the Levene inhabitants declined. They were characterized by a monotonous and low-calorie diet. Taxes increased, state control increased. The preconditions for changes in agricultural and agricultural policy were formed.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО ЯПОНИИ 1950-1970-Х гг. СКВОЗЬ ПРИЗМУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

© 2018 Елисеев Владислав Александрович*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: deus@autorambler.ru

Ключевые слова: экономическое чудо, экономический рост, ВВП, НИОКР, экономическое развитие.

Статья посвящена исследованию феномена японского "экономического чуда". Раскрыта уникальность послевоенного развития Японии. На основе статистических данных выявлены главные экономические факторы, которые обеспечивали высокие темпы роста валового внутреннего продукта. Сделан вывод о долгосрочном эффекте японского "экономического чуда", и дана оценка перспективности применения этого опыта в Российской Федерации.

В современном мире для любого государства характерно соперничество с другими странами за сферы влияния в мире. Одной из форм этого соперничества является борьба за достижение и удержание экономического превосходства. Чтобы сокращать экономический разрыв или сохранять преимущество, государству необходимо эффективно реализовывать потенциал развития национальной экономики. Стремительный экономический рост Японии после окончания Второй мировой войны является примером продуктивной реализации экономического потенциала страны.

Бурный рост японской экономики начиная с 1950-х годов получил название японского "экономического чуда". Исследование причин формирования этого феномена поможет понять истинный потенциал развития российской экономики. Для полноценного изучения японского экономического чуда необходимо рассмотреть уникальность данного явления в сравнении с аналогичными, происходившими в тот же период в странах Западной Европы. Следует также определить и изучить факторы, обеспечившие высокие темпы экономического роста.

Главной особенностью послевоенного развития Японии стало отсутствие американской помощи эквивалентной поддержке, оказанной по плану Маршалла Западной Европе. Это заставило государство искать источники финансирования для восстановления экономики преимущественно на внутреннем рынке. Экономические преобразования осуществлялись за счет низких ставок заработной платы и дополнительной денежной эмиссии, которая вызвала рост инфляции. Ситуацию усугублял высокий уровень безработицы, так как демобилизованные военнослужащие и рабочие военных предприятий не

* Научный руководитель - Тагирова Наиля Фаридовна, доктор исторических наук, профессор.

могли быстро сменить профессиональную специализацию и трудоустроиться. Кроме того, Японией были утрачены все захваченные за прошлые десятилетия территории. Это лишило ее свободного доступа к необходимым природным ресурсам. Невозможность экстенсивного роста предопределила интенсивное направление развития экономики Японии, поэтому процесс восстановления происходил медленнее, чем в странах Западной Европы.

Бурному экономическому росту 1950-х годов предшествовала оккупация Японии союзными войсками. В разработке программы восстановления Японии принимали участие американские менеджеры во главе с Джозефом Доджем. Изменениям подверглись все стороны общественно-экономической жизни страны. Начался процесс демократизации и демилитаризации Японии.

На первый план вышла борьба с монополизацией Японской экономики. В 1947 году начал действовать антимонопольный закон, запрещающий образование промышленных картелей. Кроме того, был ужесточен контроль за процессами слияния фирм, а также ограничено взаимное держание акций. Устанавливалась свобода торговых сделок, в результате чего предпринимателям стали доступны частные источники финансирования.

В 1947-1950 годах в Японии прошла аграрная реформа, в соответствии с которой государство выкупало у помещиков землю, а затем продавало ее в рассрочку крестьянам, которые ранее являлись арендаторами этих земель. Это позволило сформировать слой свободных мелких фермеров. В результате преобразований, возросла емкость внутреннего рынка, и развивались товарно-денежные отношения между городами и деревнями.

В 1950 году была проведена радикальная бюджетная реформа, получившая название "Линия Доджа". Она была направлена на достижение строгой сбалансированности государственного бюджета. Был установлен фиксированный курс иены к доллару (360:1), прекращались компенсационные выплаты за конверсию военных заводов, убыточные предприятия лишались государственного субсидирования. Предпринятые меры остановили инфляцию и позволили отменить контроль за ценами.

К середине 1950-ых годов Япония была готова совершить скачок в экономическом развитии. На базе конверсии военных предприятий были созданы новые отрасли экономики, активно развивалась обрабатывающая промышленность.

Таблица 1

Вклад в ВВП Японии различных отраслей перерабатывающей промышленности в период 1955-1970 гг. (в текущих ценах), млрд иен

Год	Текстильная промышленность	Целлюлозно-бумажная промышленность	Химическая промышленность
1955	284,0	77,2	219,1
1956	356,6	97,5	248,0
1957	362,3	113,0	229,6
1958	296,7	109,7	282,4
1959	366,7	143,2	376,6
1960	457,1	169,1	472,1
1961	493,5	209,5	565,9
1962	509,5	221,3	589,8

Год	Текстильная промышленность	Целлюлозно-бумажная промышленность	Химическая промышленность
1963	608,0	271,1	753,6
1964	666,4	331,1	911,6
1965	722,6	347,4	1034,3
1966	812,9	380,2	1138,5
1967	899,4	414,7	1407,2
1968	1060,1	493,0	1635,4
1969	1176,3	558,6	2042,5
1970	1442,6	695,0	2224,7

Источник: Economic and Social Research Institute, Cabinet Office, Government of Japan.

Так, с 1955 года по 1970 год вклад в ВВП Японии текстильной промышленности вырос примерно в 5 раз (с 284 до 1442,6 млрд. иен), химической в 10 раз (с 219,1 до 2224,7 млрд. иен), целлюлозно-бумажной в 9 раз (с 77,2 до 695 млрд. иен). Производство продукции общего машиностроения в денежном эквиваленте увеличилось почти в 28 раз (с 108,7 до 2826,7 млрд. иен), транспортного машиностроения примерно в 19 раз (с 147,6 до 2853,6 млрд. иен). Вклад электротехнической промышленности в ВВП страны за данный период вырос почти в 27 раз (с 103,9 до 2865,8 млрд. иен)¹. В результате, к 1970 году доля первичного сектора экономики в ВВП сократилась до 5,9%, а вторичного повысилась до 43,1%, также изменилась структура занятости населения Японии. В 1970 году в сфере услуг работало 46,6% трудоустроенного населения, во вторичном секторе экономики 34,1%, а в первичном лишь 19,3% населения².

Таблица 2

Вклад в ВВП Японии различных отраслей перерабатывающей промышленности в период 1955-1970 гг. (в текущих ценах), млрд иен

Год	Общее машиностроение	Электротехническая промышленность	Транспортное машиностроение
1955	108,7	103,9	147,6
1956	142,7	110,5	210,1
1957	219,4	172,1	252,9
1958	242,0	244,4	300,0
1959	302,7	336,7	332,7
1960	468,0	492,3	477,8
1961	658,6	684,3	562,4
1962	784,0	805,1	683,4
1963	825,6	816,9	847,2
1964	971,7	944,4	1072,4
1965	984,0	917,7	1184,0
1966	1071,5	1047,2	1342,6
1967	1453,9	1464,4	1701,0
1968	1863,0	1850,3	2123,0
1969	2309,8	2335,3	2337,3
1970	2826,7	2865,8	2853,6

Источник: Economic and Social Research Institute, Cabinet Office, Government of Japan.

Структура ВВП Японии в период 1955-1970 гг.

Год	Занятость населения (%)			Вклад в ВВП (%)		
	Первичный	Вторичный	Третичный	Первичный	Вторичный	Третичный
1950	48,6	21,8	29,7	-	-	-
1955	41,2	23,4	35,5	19,2	33,7	47,0
1960	32,7	29,1	38,2	12,8	40,8	46,4
1965	24,7	31,5	43,7	9,5	40,1	50,3
1970	19,3	34,1	46,6	5,9	43,1	50,9

Источник: Statistics Bureau, MIC; Cabinet Office.

В результате реформ и успешной "шоковой терапии" среднегодовые темпы экономического роста ВВП Японии в период с 1955 года по 1970 годы составили примерно 15,6%³. Это впоследствии было названо "экономическим чудом".

Парадоксальным фактором стремительного экономического развития Японии стал низкий ресурсный потенциал. Слабая сырьевая база предопределила экспортную ориентацию японской промышленности, так как это был единственный способ восполнить нехватку ресурсов и продовольствия. Перед государством стояла задача стимулирования развития перерабатывающих отраслей промышленности и создания конкурентоспособной, высококачественной продукции, для продажи на внешних рынках. Уже к середине 60-ых годов Японией был достигнут положительный торговый баланс⁴.

Валовой внутренний продукт Японии в период 1955-1970 гг. (в текущих ценах), млрд иен

Год	ВВП
1955	8 369,5
1956	9 422,2
1957	10 858,3
1958	11 538,3
1959	13 190,3
1960	16 009,7
1961	19 336,5
1962	21 942,7
1963	25 113,2
1964	29 541,3
1965	32 866,0
1966	38 170,0
1967	44 730,5
1968	52 974,9
1969	62 228,9
1970	73 344,9

Источник: Economic and Social Research Institute, Cabinet Office, Government of Japan.

Интенсивный путь экономического развития предусматривал инвестирование в "человеческий капитал" и научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Расходы на НИОКР в период с 1955 года по 1970 год выросли почти в 26 раз (с 51558 до 1355505 млн. иен)⁵. Такие вложения окупаются через длительный период времени, однако их доходность в долгосрочной перспективе может оказаться намного выше, чем от экстенсивных инвестиций. Изначально Япония тратила значительные средства на закупку иностранных технологий, но постепенно копирование чужой техники переросло в стремление создавать принципиально новую продукцию. В 1955 году Японией было зарегистрировано 8557 патентов, а в 1970 году уже 30879 патентов⁶. Благодаря инвестированию в научно-образовательную сферу в стране появлялась высококвалифицированная рабочая сила. Это позволило Японии в кратчайшие сроки совершить в промышленном производстве скачок до уровня развитых стран и вывести свою продукцию на мировой рынок.

Одним из факторов, повлиявших на развитие японской экономики, стал низкий уровень военных расходов. После поражения Япония отказалась от ведения войны, как суверенного права нации. В течение длительного послевоенного периода действовало ограничение, в соответствии с которым военные расходы не должны были превышать 1% от ВВП государства⁷. Это ограничение позволило Японии сохранять нейтралитет в период холодной войны и наращивать производственные мощности за счет дополнительного инвестирования в национальную экономику. Кроме того, военные конфликты и гонка вооружений способствовали росту спроса на продукцию гражданского назначения, что только упростило японской продукции выход на внешние рынки.

Обобщив все факторы, можно дать общую характеристику японского "экономического чуда". Экономический рост послевоенной Японии обеспечивался преимущественно интенсивными методами развития, при этом промышленность в основном была ориентирована на зарубежные рынки. Такая стратегия эффективна не только в краткосрочном, но и долгосрочном периоде. Обширная научно-техническая база, созданная благодаря высоким государственным расходам на научно-образовательную сферу, позволила Японии относительно безболезненно преодолеть нефтяной кризис 1973 года. Кроме того, эффективное и наукоемкое производство, о производительности которого свидетельствует высокая доля сферы услуг в ВВП государства, удерживало страну в списках лидирующих экономик мира. Япония являлась второй экономикой мира по абсолютным объемам ВВП с 1968 года, уступив Китаю в 2010 году.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что интенсивные методы развития, а именно инвестирование в научно-образовательную сферу, в совокупности с эффективным государственным управлением, способны обеспечить долгосрочный экономический рост, сочетающийся с повышением качества жизни населения.

Экономика России сильно зависит от цен на экспортируемые природные ресурсы, прежде всего, на углеводороды. Кроме того, высокий как моральный, так и физический износ основных производственных фондов тормозит развитие национальной промышленности. Применение японского опыта при должном исполнении окажет преимущественно положительный эффект на экономику Российской Федерации. Японское "экономи-

ческое чудо" доказывает возможность достижения устойчивого экономического роста и повышения уровня жизни населения даже в условиях слабой сырьевой базы и как следствие зависимости от мировых цен на природные ресурсы, а также непригодности к дальнейшей эксплуатации большей части основных производственных фондов.

¹ Statistical Compendium / Historical Statistics of Japan / Chapter 3 National Accounts / Gross Domestic Product and Factor Income Classified by Economic Activities (At Current Prices, At Constant Prices, Deflators) - 68SNA, Benchmark year = 1990 (1955–1998). URL: <http://www.stat.go.jp/data/chouki/zuhyou/03-05.xls>.

² Statistical Compendium / Statistical Handbook of Japan 2017 / Page 29. URL: <http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/index.html>.

³ Statistical Compendium / Historical Statistics of Japan / Chapter 3 National Accounts / Gross Domestic Product Classified by Economic Activities (Major Industry Group) (At Current Prices, At Constant Prices, Deflators) - 68SNA, Benchmark year = 1990 (1955–1998). URL: <http://www.stat.go.jp/data/chouki/zuhyou/03-03-a.xls>.

⁴ Statistical Compendium / Historical Statistics of Japan / Chapter 18 Foreign Trade, Balance of Payments and International Cooperation / Balance of Payments (Before the Revision) (1946–1994). URL: <http://www.stat.go.jp/data/chouki/zuhyou/18-10-a.xls>.

⁵ Statistical Compendium / Historical Statistics of Japan / Chapter 17 Science and Technology / Research Expenses and Researchers by Research Organization (F.Y.1952–2010). URL: <http://www.stat.go.jp/data/chouki/zuhyou/17-01.xls>.

⁶ Statistical Compendium / Historical Statistics of Japan / Chapter 17 Science and Technology / Research Expenses and Researchers by Research Organization (F.Y.1952–2010). URL: <http://www.stat.go.jp/data/chouki/zuhyou/17-10.xls>.

⁷ Вооруженные силы и военная политика // Япония : справочник / сост. В.Н. Еремин. Москва : Республика, 1992. С. 205-212.

ECONOMIC MIRACLE OF JAPAN 1950-1970-X YEARS THROUGH THE PRISM OF ECONOMIC GROWTH

© 2018 Eliseev Vladislav Alexandrovich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: deus@autorambler.ru

Keywords: economic miracle, economic growth, GDP, R&D, economic development.

The article is devoted to the study of the phenomenon of the Japanese "economic miracle". The author reveals the uniqueness of Japan's post-war development. On the basis of statistical data, it determines the main economic factors that ensured high growth rates of gross domestic product. The author draws a conclusion about the long-term effect of the Japanese "economic miracle" and gives an assessment of the prospects for applying this experience in the Russian Federation.

РЕКОНСТРУКЦИЯ "СЕМЕЙНОГО АРХИВА" ДВОРЯНСКОГО РОДА БУТОРОВЫХ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ*

© 2018 Жердева Юлия Александровна

кандидат исторических наук, доцент

© 2018 Сумбурова Елена Ивановна

кандидат исторических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: jujuly@yandex.ru

Ключевые слова: история России, начало XX века, дворянство, русская эмиграция, Первая мировая война, семейный архив, Буторовы, Давыдовы.

Статья посвящена проблеме конструирования "семейных архивов" русской эмиграции, возможности объединения в один феноменологический комплекс документов, которые после революции 1917 г. оказались рассредоточены по различным хранилищам. Предметом исследования стали документы дворянского рода Буторовых. Авторы делают попытку обосновать феноменологическое единство автодокументальных текстов, созданных представителями двух поколений этого рода.

Конструирование "семейного архива" в исследовательской практике является относительно новой проблемой. Несмотря на то, что понятие это прижилось в современном социальном лексиконе и активно используется в национально-государственном строительстве как обозначение вещественно-документального комплекса, сохраняющегося в частной семье и выполняющего функцию репрезентации семейной памяти и конструирования генеалогии (чаще всего, в проектах политики памяти о Великой Отечественной войне или травматическом опыте репрессий - центр документации "Народный архив", общество "Мемориал" и др.), в научной среде оно имеет иное значение.

Вне научного контекста семейный архив чаще всего понимается как коллекция семейных фотографий, которая может дополняться официальными документами, письмами и определенным комплексом значимых вещественных артефактов (наград, бытовых предметов). Основной личностный акцент здесь лежит, скорее, на фотографиях, чем на документах (исключение составляют письма). В теории источниковедения нет устоявшегося понятия "семейный архив", хотя на практике под ним понимается обычно семейная коллекция личных документов¹. Во время, как коллекция семейных фотографий в архивах является скорее иллюстративным и не совсем понятным без комментариев дополнением к документальному наследию (дневникам, воспоминаниями, письмам). И хотя в последние годы появились исследования, которые рассматривают семейные коллекции фотографий как самостоятельный визуальный исторический

* Статья подготовлена при поддержке гранта Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 18-49-630006 "Семейные архивы: проблемы реконструкции и археографии (на примере архива Ю.В. Буторовой)").

источник, реконструкция их исторического содержания затруднена без комментирования самими членами семьи². Интересный опыт работы с таким архивом предложил известный историк И.В. Нарский, рассматривавший фотографию как средство оживления автобиографической памяти и осмысления памяти как исследовательского конструкта³.

Для архивохранилищ "семейный" архив является частным случаем в составе "личных" фондов. Как правило, "семейные архивы" в государственных архивохранилищах представляют собой комплексы документов нескольких поколений семьи, физически сосредоточенные в одном архивном фонде и содержащие разнообразные источники личного происхождения: письма, дневниковые записи, мемуары, хозяйственные документы, записные книжки и проч., - которые могут дополняться комплексом вещественных памятников (например, в музеях - коллекциями произведений искусства, предметов быта и т.д.)⁴. Однако и за пределами государственных хранилищ находится немало источников личного происхождения, которые могут сделать исследование историка более полным.

В современной медиасреде, объединяющей единой виртуальной сетью различные точки физического пространства, как общественного (государственных архивохранилищ), так и частного (личных архивов семей), у исследователя появляется возможность реконструировать "семейный архив" как целостный документальный комплекс, даже тогда, когда физически документы этого комплекса находятся в разных архивах, у отдельных частных владельцев, в отдаленных странах и даже на разных континентах. Это новое условие бытования "семейных архивов" позволяет пересмотреть сегодня границы данного понятия и требует формирования новой методики работы с распределенными "семейными архивами".

Впервые о необходимости преодоления страноведческого подхода при работе с историческими источниками, более широкого применения компаративистики, изучения эпохи в длительной исторической перспективе и рассмотрения источника в его собственной логике, соответствующей определенной культурной ситуации, историки заговорили более 20 лет назад⁵. По словам одного из основоположников феноменологического подхода в источниковедении, О.М. Медушевской, феноменология позволяет увидеть за эмпирической данностью явление⁶. Феноменологический подход исходит из системной целостности мира, взаимосвязанности, которую может установить исследователь. Именно он позволяет авторам предположить наличие системного единства в текстах представителей одной семьи, обусловленное общими мировоззренческими установками, семейными традициями, родовыми нормами, а также применить к данным текстам компаративистский инструментарий для поиска оснований идентификации феноменологического единства текстов.

Семейный архив - не такое уж частное явление в практике сохранения документального наследия. Дневники и частная переписка, как автокоммуникативные тексты, а также мемуары-автобиографии, нередко адресованные прямым потомкам, "зачастую если не уничтожались самим автором или адресатом, то хранились небрежно или гнили, и если даже бережно сохранялись потомками, то системы их приема на государственное хранение ... не существовало, да и не существует до сих пор"⁷. Поиск и использование этих источников до сих пор представляет немалую трудность для исследователя. В связи с этим выявление и систематизация автодокументальных текстов представителей одной семьи может стать полезным инструментом феноменологического анализа этих текстов.

Как целостный "семейный архив" авторы статьи рассматривают архив семьи Бутовых, который состоит из трех частей. Первую часть составляют воспоминания матери

семейства, Софьи Николаевны Буторовой (1862-1940), опубликованные в Париже в 1999 году⁸. Вторую часть представляют собой мемуары ее сына, Николая Владимировича Буторова (1884-1970), изданные Домом русского зарубежья им. А.И. Солженицына в Москве⁹. Наконец, третья и наиболее ценная часть - неопубликованные дневники¹⁰ ее дочери, Юлии Владимировны Буторовой (1885-1946), находящиеся в Сызранском филиале Центрального государственного архива Самарской области¹¹.

В последнее время интерес к указанным текстам возрос, как среди историков, так и среди краеведов и журналистов. Причины такого внимания к документам, на наш взгляд, вполне очевидны. Во-первых, Бутовы - потомки героя Отечественной войны 1812 г. Дениса Васильевича Давыдова (1784-1839), пусть и по женской линии¹². Мать семейства, Софья Николаевна Буторова, урожденная Давыдова, приходилась внучкой знаменитому гусару. Эта сторона жизни семьи краеведами изучена лучше всего¹³. Во-вторых, дворянский род Давыдовых, как и Бутовых, был причислен к Симбирской губернии, в жизни которой обе семьи играли заметную роль. Старший брат С.Н. Бутовой, Николай Николаевич Давыдов (1860-1920), являлся Сызранским уездным предводителем дворянства и был женат на дочери шталмейстера Императорского Двора Александре Алексеевне Амбразанцевой-Нечаевой. Ее сын, Николай Владимирович Бутов некоторое время состоял Сызранским уездным и Симбирским губернским гласным. Стоит отметить, что именно в составе Симбирской губернии до 1928 г. находился Сызранский уезд, в котором располагалось имение С.Н. Бутовой - хутор Вязовой. В-третьих, интерес исследователей вызывают оставленные Бутовыми личные воспоминания, учитывая, что в архивах Самары и Сызрани подобного рода источников крайне мало¹⁴.

Типологически указанные выше источники личного происхождения можно разделить на следующие группы¹⁵: автокоммуникативный источник (дневник Ю.В. Бутовой), источники межличностной коммуникации с фиксированным адресатом (воспоминания С.Н. Бутовой, письма Ю.В. Бутовой Алексею Крейгелю¹⁶), источник межличностной коммуникации с неопределенным адресатом (воспоминания Н.В. Буторова). Основная функция этого типа текстов - установление вторичных социальных связей индивидуума. И хотя принципиальным отличием между ними выступает адресат (дневник пишется "для себя", а воспоминания - для потомков), дневник, предназначенный для длительного хранения потенциально может быть прочтен потомками и таким образом стать инструментом межличностной коммуникации.

Особо следует оговорить уровень публичности и интимность данных текстов. Дневник Ю.В. Бутовой был написан в период ее пребывания на Юго-Западном фронте в 1914-1916 гг. Его содержание не оставляет сомнений в том, что он имел исповедальный характер и вряд ли предназначался для публикации. Чудом сохранившийся во время революции и гражданской войны текст был передан в Сызранский архив и до сих пор хранится там, лишь частично опубликованный. Воспоминания С.Н. Бутовой и Н.В. Буторова были написаны после революционных событий 1917 года, уже в эмиграции. Софья Николаевна писала воспоминания в Берлине, в 1920г., Николай Владимирович - в Медоне (переполненный русскими эмигрантами пригород Парижа в департаменте О-де-Сен) в 1928-1930 гг. Опубликованы они были при содействии потомков - дочери Н.В. Буторова и, соответственно, внучки С.Н. Бутовой - Ксении Николаевны Паскалис, и таким образом действительно оказались средством установления межпоколенческой коммуникации семьи Бутовых.

Таким образом, документальная целостность "семейного архива" как комплекса источников личного происхождения может рассматриваться с позиции феноменологического единства, позволяющего увидеть в автодокументальных текстах членов одной семьи преломление не только личного опыта автора, но и общих, разделяемых всеми членами семьи категорий картины мира. Дополняя друг друга, тексты "семейного архива" позволяют историку глубже исследовать контекст и подтекст документов, понять мотивацию оценочных суждений их авторов, выявить в них соотношение социального и личного опыта, объяснить замалчиваемые детали.

¹ Источниковедение: Теория. История. Метод. Источники российской истории : учеб. пособие / А.Н. Данилевский, В.В. Кабанов, О.М. Медушевская, М.Ф. Румянцева. Москва : РГУ, 1998. 702 с.

² Рубинина З.М. Семейный фотографический архив Левицких (вторая половина XIX - вторая половина XX в.) из собрания Государственного исторического музея как объект источниковедческого исследования : дис. ... канд. ист. наук. Москва, 2016. 272 с.

³ Нарский И.В. Фотокарточка на память: Семейные истории, фотографические послания и советское детство (Автобио-историко-графический роман). Челябинск : Энциклопедия, 2008. 516 с.

⁴ Сиротина О.А. Методы изучения личных и семейных архивов. По материалам фонда Уваровых : дис. ... канд. ист. наук. Москва, 2014. 315 с.

⁵ Источниковедение : учеб. пособие / И.Н. Данилевский, Д.А. Добровольский, Р.Б. Казаков [и др.] ; отв. ред. М.Ф. Румянцева. Москва : Изд. дом Высш. шк. экономики, 2015. С. 6.

⁶ Медушевская О.М. Теория и методология когнитивной истории. Москва : РГУ, 2000. С. 8.

⁷ Источниковедение ... С. 250-251.

⁸ Буторова С.Н. Мои воспоминания, 1862-1917. Париж, 1999.

⁹ Буторов Н.В. Прожитое, 1905-1920. Москва : ВИКМО-М, 2009.

¹⁰ Отдельные дневниковые записи Ю.В. Буторовой были изданы Государственным архивом Ульяновской области в сборнике, посвященном 100-летию начала Первой мировой войны (см.: Симбирские страницы Первой мировой : сб. документов и материалов. Ульяновск, 2014. С. 221-231).

¹¹ Сызранский филиал Центрального государственного архива Самарской области (далее - СФ ЦГАСО). Ф. 63. Ю.В. Буторова - участница Первой мировой войны.

¹² СФ ЦГАСО. Ф. 63. Оп. 1. Д. 1. Л. 36-36 об.

¹³ См.: Линькова А.П. Документы к биографии Д.В. Давыдова в Сызранском филиале Центрального госархива Самарской области // Отечественные архивы. 2012. № 5. С. 38-39;

Фролова К.В. "Денис Давыдов: герой и его потомки" (по материалам Центрального государственного архива Самарской области) // 1812. война и мир : материалы III Всерос. науч. конф. Смоленск : Свиток, 2012. С. 341-346;

Узбекова С.С. Французские потомки Дениса Давыдова // Мономах. 2009. № 2; и др.

¹⁴ См.: Кулянина У.И. Сестры милосердия на фронтах Первой Мировой (по материалам дневников и писем Ю.В. Буторовой) // Эго-документальное наследие российской провинции XVIII-XXI вв.: проблемы выявления, хранения, изучения, публикации : сб. науч. ст. / отв. ред. Т.И. Любина. Тверь : СФК-офис, 2014. С. 25-34;

Сумбурова Е.И. Первая мировая война женскими глазами: по дневникам Ю.В. Буторовой // Человек и общество в условиях войн и революций : материалы II Всерос. науч. конф. (15 дек. 2015 г., Самара, СамГТУ). Вып. 2 / под ред. Е.Ю. Семеновой. Самара : Самар. гос. техн. ун-т, 2015. С. 63-68; и др.

¹⁵ Источниковедение ... С. 466.

¹⁶ В данный момент его личность точно не установлена. В литературе высказывается мнение, что это был Алексей Клейгельс или Алексей Крейгельс (см.: Кулянина У.И. Указ. соч.; Молчанов А.В. Сызранские дневники привели в Париж. URL: http://www.riasamara.ru/rus/news/region/municipal_news/article34477.shtml).

RESTORATION OF THE BOUTOROV'S NOBLE "FAMILY ARCHIVE": PROBLEM STATEMENT

© 2018 Zherdeva Yuliya Aleksandrovna

PhD in History, Associate Professor

© 2018 Sumburova Elena Ivanovna

PhD in History, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: jjuly@yandex.ru

Keywords: History of Russia, beginning of the 20th century, nobility, Russian emigration, World War I, family archive, Boutorovs, Davydovs.

This article is devoted to a problem of constructing of the Russian emigration's "family archives". The authors analyzes a possibility to incorporate into one phenomenological complex a pull of documents, which have been dispersed on various storages after the revolution of 1917. Documents of a noble family of Boutorovs became an object of research. The authors became an attempt to prove phenomenological unity of the autodocumentary texts created by representatives of two generations of this noble family.

УДК 94(47).06/07

Код РИНЦ 03.00.00

ФИНАНСИРОВАНИЕ РОССИЙСКИХ НАРОДНЫХ УЧИЛИЩ В КОНЦЕ XVIII - НАЧАЛЕ XIX в.

© 2018 Новиков Валентин Анатольевич

студент

Самарский государственный институт культуры

E-mail: valent.nowickow@yandex.ru

Ключевые слова: Россия в XVIII в., образование, финансы, управление, Екатерина II, Александр I.

Рассматриваются создание системы общего образования в России, причины, побудившие обратиться к созданию доступной системы образования, указаны способы финансового и материального обеспечения средствами для достижения заявленных целей. Особое внимание уделено Приказам общественного призрения как органам управления в социально-культурной сфере.

XVIII столетие часто именуется "веком Просвещения". Под Просвещением лучшие умы той эпохи понимали не просто развитие образования, но и освобождение с помощью обучения и воспитания человеческого разума от средневековых догм и суеверий. Даже верховная власть пыталась осенить себя ореолом "просвещенного абсолютизма"¹.

Школьная реформа Екатерины II явилась первой планомерной попыткой создать сеть общеобразовательных учебных заведений. Ее подготовка началась с создания в

1782 г. Комиссии об учреждении училищ, первого в истории всероссийского органа управления народным образованием. Она продолжилась утверждением Устава народных училищ 1786 года, законодательно оформившего систему начальных и средних школ в пределах Российской империи в целом и в ее отдельных регионах. Основной этап этой школьной реформы начался с повсеместного открытия народных училищ в сентябре 1786 г. и продолжался до конца XVIII в.²

На переходе от Средневековья к Новому времени Фрэнсис Бэкон утверждал: "Знание - сила". Сегодня можно говорить о культурном капитале отдельного человека или страны в целом. Знания влияют на все виды поведения человека, в том числе политическое, экономическое и инновационное. С культурным капиталом тесно связаны богатство, производительность труда, заработная плата, экономическая активность. Подъем образовательного уровня жителей страны обеспечивает примерно треть темпов роста национального дохода на душу населения³.

В XVIII в. идеи просвещения подвигли Екатерину II на реформу образования. Качество и количество знаний у подданных она считала жизненно необходимым для процветания государства. Огромные размеры страны, неповоротливость государственной машины, укоренившиеся в обществе предрассудки заставляли вводить реформу постепенно.

Во второй половине XVIII века была создана государственная система народного образования, здравоохранения и социальной помощи, которая имела единый аппарат управления и общие финансы. Этим аппаратом управления стали приказы общественного призрения, введшиеся согласно Учреждению о губерниях, изданному 7 ноября 1775 года⁴.

Было решено открыть приказы общественного призрения в каждой губернии. Это были органы, пользующиеся самостоятельностью и имеющие средства на свою деятельность, независимые от государственных доходов, чтобы, по возможности, избавить правительство от крупных расходов на социальные нужды. Введение в действие приказов общественного призрения совершалось постепенно. В царствование Екатерины II приказы были учреждены в 40 губерниях из 50.

Органы эти были всеобщими по составу, занимались же делами нижних слоев каждого сословия. Состоятельные люди могли учиться и лечиться у частных учителей и врачей, прибегать к платной медицине и образованию. Люди среднего и малого достатка должны были обращаться в государственные и общественные учреждения, содержащиеся за счет казны или бюджетов местных территорий.

Приказы были органом управления, чья деятельность по закону получила материально обеспечение. По статье 382 Учреждения о губерниях среди различных источников финансирования основным был следующий. Правительство выделяло при открытии каждого приказа 15 тыс. руб. и рекомендовало отдавать их в рост, отправляя в банки или проводя банковские операции силами самого приказа. Самыми распространенными были кредитные операции под залог земельной собственности. Проценты роста и составляли расходные суммы на нужды учреждений образования, здравоохранения, социальной помощи. Капитал приказов можно было увеличивать за счет полученных процентов и за счет благотворительных взносов. Категорически запрещалось нецелевое расходование денежных средств, то есть не связанное с объявленными задачами деятельности приказов⁵.

В последующем законодательство расширяло круг финансовых источников для приказов общественного призрения. Сенатский указ от 20 апреля 1781 г. обязывал учре-

дить специальные кружки для сбора подаяний, "чинимых добохотными даятелями" на мероприятия и учреждения, осуществляемые приказами⁶.

Этого, разумеется, было недостаточно. В пользу приказов были предоставлены различные "хозяйственные доходы", налог на продажу игральных карт, штрафные деньги по приговорам и некоторые другие судебные выплаты. В необходимых случаях приказам помогали деньгами городские общества и дворянские корпорации.

Именно приказы общественного призрения и стали финансовой опорой подготовленной школьной реформы. Однако правительство Екатерины II понимало, что для ее внедрения требуются также педагогические кадры, получившие специальное образование. Сначала открылось Главное народное училище с учительским отделением в Санкт-Петербурге. В 1786 г. это отделение было оформлено как отдельное образовательное учреждение для подготовки квалифицированных школьных преподавателей, называвшееся Учительской семинарией⁷.

На ее основе был создан сначала Учительский институт, названный позднее Главным Педагогическим институтом. Впоследствии он был преобразован в Санкт-Петербургский университет.

Все же при создании народных училищ в провинции, которое началось с 1786 г., основной проблемой оставалось их финансовое и материальное обеспечение. Как указывают историки, "ведение хозяйственных дел и содержание училищ возлагались на губернаторов и подведомственные им приказы общественного призрения"⁸. Под учебно-методический контроль приказов переходили также все частные учителя и учебные заведения. Устав народных училищ, принятый в 1786 г., подробно регламентировал процесс обучения и не касался вопроса о средствах на содержание училищ, отметив только то, что приказы общественного призрения обязаны самостоятельно решать данную проблему, не растрачивая государственную казну⁹.

Таким образом, государство устранялось от текущего финансирования учебных заведений, ставя их существование в зависимость от наличия потребности в них у провинциального общества, а значит, и желания вкладывать средства в их развитие. При этом постоянная материальная помощь народным училищам со стороны территориальных и сословных корпораций, родителей и других частных лиц отсутствовала. Случались жертвования, но они носили разовый характер, происходили в исключительных случаях, как правило, при открытии училищ.

Обязанность по содержанию народных училищ по большей части необразованным населением провинциальных городов могла восприниматься как вынужденная и тяжелая казенная служба. Органы самоуправления в городах, обещавшие при открытии училищ выделить на их нужды часть своих доходов, со временем прекращали данные выплаты. Некоторые дворянские корпорации, вопреки своим обязательствам в связи с этими открытиями, отказывались оплачивать постройку или покупку зданий для народных училищ в губернских и уездных центрах. В условиях, когда расходы казны, органов власти и самоуправления на учебные заведения были очень незначительными, важным источником поддержки народных училищ становились различные благотворители.

Устроенный провинциальному дворянству и горожанам экзамен на глубину и прочность восприятия идей "века Просвещения" был в конце XVIII в. по сути почти провален. Ежегодный рост всех основных количественных показателей школьного дела (числа

школ, учителей и учащихся), шедший с 1786 г., скоро прекратился. Наиболее высокая численность контингента, обучавшегося в народных училищах и частных пансионах, наблюдалась в 1791 г. и достигала 17787 чел., а учителей, служивших в этих заведениях, - в 1794 г. (767 чел.) В 1797 г. эти показатели уменьшились соответственно до 664 учителей и 15 628 учащихся. Самое большое число школ (316) было в 1796 г., но оно сократилось к 1799 г. до 281¹⁰.

Развитие народного образования во многих городах и уездах, включая Самару и Сызрань, прервалось на десятилетия¹¹. Однако трудности и неудачи не должны заслонять положительные результаты школьной реформы конца XVIII в.

В 1786-1802 гг. через общеобразовательные школы по России прошло несколько десятков тысяч детей. Необходимо также учитывать появление первых библиотек в ряде губернских и уездных городов именно в стенах народных училищ. Там же создавались кабинеты для преподавания рисования и изучения естественных дисциплин, которые для многих мест стали первыми музейными экспозициями. Эти школы создавали привлекательный образ светских наук и искусств, привлекали молодежь и всех тех, кто стремился к знаниям. Народные училища выступили катализатором формирования местной интеллигенции, о чем свидетельствуют дневники и воспоминания современников¹².

На основе положительного и отрицательного опыта, накопленного в школьном деле в начале XIX века, появились новые предложения по совершенствованию народного образования. Одни исходили из сохранения принципов общедоступности и всеобщности государственных школ. Другие предлагали построить школу не по просветительским идеалам, а в соответствии с классовыми и крепостными реалиями жизни. Обе возможные линии эволюции российской системы образования были реализованы: либеральная - в ходе реформ Александра I, консервативная - в царствование Николая I. Последняя возобладавала в качестве специфической реакции на провал попыток создать одну из самых современных и модернизированных систем образования, игнорируя крепостной и самодержавный строй России. Вместо высокой, но отдаленной мечты с помощью просвещения изменить к лучшему общество, предлагалась рациональная с виду мысль для повышения утилитарной эффективности обучения прямо воспроизводить в школьном строительстве существующие общественные порядки.

Историческая справедливость была на стороне Екатерины, которая, при некотором идеализме, все же поставила со своими приближенными российское просвещение на путь будущего успеха. Школьную реформу конца XVIII века можно считать самой просветительской за всю историю русского "просвещенного" абсолютизма. Благодаря посылу этой реформы государственная власть в России и в будущем, по сути, не перестала оставаться "просвещенной" в прямом смысле данного слова, понимая необходимость и принимая на себя ответственность за распространения широкого образования, была главным поборником народного образования. Она "брала на себя ответственность за всю его сферу от начальной до высшей школы, обеспечивала его финансирование" различными способами¹³. Это мнение сейчас разделяет все больше историков¹⁴.

С самого начала правления Александра I императору, его окружению и всем властям стало ясно, что надо приложить новые немалые усилия, найти действенные рычаги для достижения целей образовательной политики "просвещенного абсолютизма". Российскому обществу предстояло глубже осознать саму необходимость получения знаний в учебных заведениях. Началась разработка новых реформ в сфере народного образования.

Среди них были преобразования организационно-административного плана. Так, было создано Министерство народного просвещения, тем самым было подчеркнuto, что области образования и культуры являются важными отраслями государственной политики. В 1803 г. были образованы учебные округа, а по утвержденному в 1804 г. новым уставам все образовательные учреждения России были поделены на 4 ступени по уровню обучения, а именно приходские училища, уездные училища, гимназии, университеты¹⁵.

Уездные училища вводились вместо малых народных училищ екатерининского времени. Гимназии должны были заменить прежние главные народные училища в губернских городах.

Не менее важными были перемены в отношении материального обеспечения учебных заведений. Финансирование из государственной казны отныне предусматривалось для всех трех верхних образовательных ступеней¹⁶. Университеты еще с XVIII в. содержались на казенный счет, но теперь через Министерство народного просвещения стали покрываться из казны также расходы гимназий и частично уездных училищ. Правда, без материальной помощи местных органов управления и общества, невозможно было не только открыть приходские училища, не имевших государственной поддержки, но и уездные училища. Все же был сделан шаг вперед по сравнению с системой финансирования народных училищ в эпоху Екатерины II. Это предопределило более успешный ход образовательных реформ Александра I, который учел положительный и негативный опыт, накопленный в XVIII в.

¹ История Самарского Поволжья с древнейших времен до наших дней. XVI - первая половина XIX века / Э.Л. Дубман, Ю.Н. Смирнов [и др.]. Москва : Наука, 2000. С. 254.

² Поволжье - "внутренняя окраина" России: государство и общество в освоении новых территорий (конец XVI - начало XX вв.) / под ред. Э.Л. Дубмана, П.С. Кабытова. Самара : Самар. отд. Литфонда, 2007. С. 210.

³ Миронов Б.Н. Культурный капитал России за тысячу лет // Экономическая политика. 2013. № 1. С. 62.

⁴ Учреждение для управления губерний 7 ноября 1775 г. // Российское законодательство X-XX веков. Т. 5: Законодательство периода расцвета абсолютизма. Москва : Юрид. лит., 1987.

⁵ О приказе общественного призрения и его должности // Российское законодательство X-XX веков. Т. 5. С. 260-261, 315.

⁶ Полное собрание законов Российской империи. Собр. 1-е. Санкт-Петербург, 1830. Т. XXI. № 15152. С. 115-116.

⁷ Артамонова Л.М. Общество, власть и просвещение в русской провинции XVIII - начала XIX в. (Юго-восточные губернии Европейской России). Самара : Изд-во СНЦ РАН, 2001. С. 79.

⁸ Ибнеева Г.В., Кинзябулатова Г.Р. Начало школьной реформы в Казанском наместничестве (1786-1788 гг.) // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2013. Т. 155. № 3-1. С. 83.

⁹ Устав народным училищам в Российской империи 5 августа 1786 г. // Полное собрание законов Российской империи. Собр. 1-е. Санкт-Петербург, 1830. Т. XXII. № 16425.

¹⁰ Артамонова Л.М. Самая просвещенная реформа // Родина. 2010. № 2. С. 45-49.

¹¹ Поволжье - "внутренняя окраина" России ... С. 221.

¹² Артамонова Л.М. Исторический опыт и значение школьной реформы Екатерины II // Вестник Самарского государственного университета. 2009. № 7 (73). С. 12-19.

¹³ Миронов Б.Н. Российская империя: от традиции к модерну: в 3 т. Т. 3. Санкт-Петербург : Дмитрий Буланин, 2015. С. 496.

¹⁴ Artamonova L.M. Modernization of "Collective Beliefs" and "Cultural Capital" in the Russian Empire: from Enlightened Absolutism to Civil Society // Былые годы. Российский исторический журнал. 2016. № 41-1 (3). С. 899-901.

¹⁵ История Самары (1586-1917 гг.) / П.С. Кабытов, Э.Л. Дубман, Ю.Н. Смирнов [и др.]. Самара : Самар. ун-т, 2015. С. 181.

¹⁶ Артамонова Л.М. Школьные реформы XVIII - первой половины XIX века в процессе российской модернизации // Вестник Самарского государственного университета. 2012. № 2-2 (93). С. 57-64.

FINANCING OF RUSSIAN NATIONAL SCHOOLS AT THE END OF 18TH - THE BEGINNING OF THE 19TH CENTURIES

© 2018 Novikov Valentin Anatolyevich
Student
Samara State Institute of Culture
E-mail: valent.nowickow@yandex.ru

Keywords: History of Russia, enlightened absolutism, education, finance, management, Catherine II, Alexander I.

The article considers creating the system of the general education in Russia, the reasons that led to the creation of an accessible education system, the ways of financial and material achieving the goals were indicated. The particular attention is paid to the Orders of Public Charity as governing bodies in the socio-cultural sphere.

УДК 311.2
Код РИНЦ 03.00.00

АСЕАН - РОССИЯ: ДОСТИЖЕНИЯ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

© 2018 Оганян Анна Араратовна*
студент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: oganyan.nyuta@mail.ru

Ключевые слова: АСЕАН, глобализация, межгосударственные отношения, сотрудничество, интеграция, мировая безопасность.

Статья посвящена анализу долголетнего партнерства Ассоциации государств Юго-Восточной Азии и России, а также возможностей для дальнейшего сотрудничества. Рассмотрены итоги отношений, дана их общая оценка, определены сферы, в которых сотрудничество является наиболее успешным.

* Научный руководитель - Тагирова Наиля Фаридовна, доктор исторических наук, профессор.

В условиях глобализации традиционные межгосударственные отношения продолжают сохраняться и развиваться. Однако при этом они приобретают новые формы. Одним из ярких примеров этому является сотрудничество России с группой стран Юго-Восточной Азии (ЮВА). Главная особенность этих отношений, сложившаяся в процессе глобализации - это отсутствие общих границ с Россией. В данной статье мы рассматриваем итоги и перспективы такого сотрудничества и выделяем основные направления деятельности стран-партнеров.

Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) была образована 8 августа 1967 г. с подписанием в Бангкоке Декларации АСЕАН. В настоящее время ее членами являются десять стран: Бруней-Даруссалам, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд и Филиппины. Статус наблюдателя имеют Папуа-Новая Гвинея и Восточный Тимор. Эта организация образована с целью создания в ЮВА зоны, свободной от ядерного оружия, обеспечения морской безопасности, привлечения внимания мирового сообщества к проблематике прав человека. Такое разнообразие целей привлекло в число партнеров АСЕАН множество стран, в том числе и Россию. Партнерство с АСЕАН может быть полноформатным и секторальным. Россия входит в число полноформатных диалоговых партнеров так же, как и Австралия, Индия, Канада, Китай, Новая Зеландия, Республика Корея, США, Япония, Евросоюз. "Секторальный" партнер АСЕАН по диалогу - Пакистан.

Процесс установления таких отношений занял для России 5 лет. Начало диалога между Россией и Ассоциацией государств Юго-Восточной Азии было положено в июле 1991 года в ходе встречи на министерском уровне, на которую представители России были приглашены Правительством Малайзии, а в июле 1996 года на 29-м Совещании министров АСЕАН в Джакарте Россия стала полномасштабным партнером.

За 22 года сотрудничества обеим сторонам удалось добиться прогресса во всех сферах российско-асеановских отношений. К этим сферам относятся политика, экономика, наука, технология и культура. Для их развития созданы работающие совместные механизмы.

В 2004 году министрами иностранных дел России и АСЕАН была принята Совместная декларация Российской Федерации и государств-членов АСЕАН о сотрудничестве в борьбе с международным терроризмом¹, разработан и принят Рабочий план по противодействию терроризму и транснационально преступности², а также установлен диалог на уровне старших должностных лиц и экспертов! по этой теме.

С тех пор Министр иностранных дел России ежегодно участвует в Постминистерских конференциях Ассоциации с диалоговыми партнерами в формате "АСЕАН+1". Докладом о конструктивном взаимодействии стран-партнеров является подписанная Сочинской декларацией "На пути к взаимовыгодному стратегическому партнерству"³, принятой 20 мая 2016 года, а также Комплексного плана действий⁴, включающем расширенный раздел по борьбе с терроризмом и транснациональной преступностью и раздел по сотрудничеству в сфере информационно-коммуникационных технологий. В рамках этого плана идет работа по многим направлениям: борьба с терроризмом, ОМУ-терроризмом, транснациональной организованной преступностью и пиратством, незаконным оборотом

наркотиков, противодействие легализации преступных доходов и финансированию терроризма, защита критически важной инфраструктуры, обеспечение кибербезопасности. Принятие этих документов показывает необходимость действовать сообща, на коллективной основе. Так, в 2017 году на Всемирном фестивале молодежи и студентов делегация Индонезии подняла проблему обеспечения кибербезопасности. "Мы наблюдаем, что нынешняя мировая ситуация осложняется угрозами со стороны международного терроризма, гонки вооружения, противостоянием крупных держав, напоминающих эру холодной войны. А СМИ ответственны за то, каким образом аудитория воспринимает современность, как мы оцениваем происходящее", - отметил глава индонезийской делегации на прошедшем форуме Фаузан Аль-Расияд⁵.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что 22-летнее сотрудничество АСЕАН и России уже имеет богатую историю, положительные результаты и ориентацию на дальнейшее долготелее сотрудничество во многих областях. Наиболее успешным, с нашей точки зрения, является сотрудничество в сфере совместной борьбы с международным терроризмом. С 2012 г. в Москве проводятся обучающие курсы в межведомственном формате при координирующей роли МИД, и они получили высокую оценку партнеров. Укрепляются и расширяются взаимодействия через МВ-ТНП (Министерские встречи АСЕАН по транснациональной преступности), являющиеся ведущим механизмом АСЕАН по сотрудничеству в борьбе с терроризмом. Страны договорились рассмотреть возможность учреждения Рабочей группы Россия -АСЕАН по противодействию терроризму.

Открываются большие возможности интеграции и в области экономического сотрудничества в рамках союза государств: принято соглашение о свободной торговле ЕАЭС-АСЕАН (Евразийский экономический союз), направленное на расширение и диверсификацию торговли товарами. В 2017 г. устранение торговых барьеров для производителей сельскохозяйственной продукции позволило увеличить двустороннюю торговлю более чем на 30%. Создан Финансовый Фонд партнерства, который может стать полезным инструментом финансирования различных проектов в этой сфере.

Мы надеемся, что многолетнее сотрудничество будет и далее способствовать укреплению партнерства, формированию общего видения глобальных проблем и взаимной заинтересованности в укреплении мировой безопасности, стабильности и процветания в Азиатско - Тихоокеанском регионе.

¹ Совместная декларация Российской Федерации и государств-членов АСЕАН о сотрудничестве в борьбе с международным терроризмом. 2004 г. URL: <http://docs.cntd.ru>.

² Рабочий план России и АСЕАН по противодействию терроризму и транснациональной преступности. 2016 г. URL: <http://russia-asean20.ru>.

³ Сочинская декларация "На пути к взаимовыгодному стратегическому партнерству". 2016 г. URL: <http://russia-asean20.ru>.

⁴ Комплексный план действий по развитию сотрудничества Российской Федерации и Ассоциации государств Юго-Восточной Азии. 2016 г. URL: <http://russia-asean20.ru>.

⁵ Делегация Индонезии на всемирном фестивале молодежи обсудит проблемы современных СМИ. 2017 г. URL: <http://tass.ru>.

ASEAN - RUSSIA: ACHIEVEMENTS AND NEW OPORTUNITIES FOR COOPERATION

© 2018 Oganyan Anna Araratovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: oganyan.nyuta@mail.ru

Keywords: ASEAN, globalization, inter-state relations, cooperation, integration, world security.

The article analyzes the long-term partnership of the Association of Southeast Asian Nations and Russia, as well as opportunities for further cooperation. The author considers the results of the relationship, give them an overall assessment and determine the areas in which cooperation is most successful.

УДК 93

Код РИНЦ 03.00.00

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В ГОДЫ ГРАЖДАНСКОЙ ВОЙНЫ

© 2018 Росляков Андрей Александрович

студент

© 2018 Калашникова Елена Борисовна

кандидат юридических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: absurd1096@bk.ru, kalashnikova-helen@yandex.ru

Ключевые слова: развитие, социальные и экономические факторы, промышленность, Россия, становление, война, сокращение.

Осуществлен анализ социальных и экономических факторов развития России в годы гражданской войны, что позволяет охарактеризовать влияние данного периода на дальнейшее становление Советского государства.

Во время гражданской войны территории РСФСР были сокращены до двадцати губерний, которые находились вокруг Петрограда и Москвы. Страна утратила территории Кавказа, Украины, Донбасса. Поэтому произошла утрата нефти, угля, сахара и многих других ресурсов. Недостаток топлива, запасов продовольственной продукции и сырьевых запасов привели к частичному прекращению деятельности фабричных и заводских производств. К 1 сентября 1918 года в бездействии находилось около 40 % предприятий, ЖД транспортировка функционировала лишь на 24 % от довоенных показателей, хотя это было лишь начало Гражданской войны¹.

2 сентября 1918 года вышло объявление о переводе страны на военное положение. Для управления ею был организован СРКО под председательством В.И. Ленина. Совету были подконтрольны вопросы комплектования армии, снабженческие операции. Проводилась милитаризация важнейших индустриальных отраслей. Постановления Совета носили общеобязательный характер.

Основной целью экономического планирования была кооперация всех ресурсов государства - производственных, продовольственных, трудовых. Национализация, которая раньше поглощала лишь крупное производство, теперь стала охватывать среднее и более мелкое.

Также для снижения затрат сырьевых запасов произвели сворачивание производства продуктов гражданского потребления, к примеру, посуды и гвоздей, которые поглощали до военного периода около 26 % металла.

Была введена всеобщая трудовая повинность для реализации большинства трудовых ресурсов в России. К концу 1919 года было создано 8 трудовых армий. Их использовали для работ по восстановлению коммуникаций, починки железнодорожного транспорта, заготовки дров и организации подвоза продовольственных товаров. Также для поддержания дисциплины и продуктивности, на производстве запрещалось переходить с одного рабочего места на другое, а самовольство наказывалось по всей строгости военных законов.

Центральным аспектом экономической политики в период с 1918 по 1921 годы стало усиление центральной власти в управлении экономической сферой, внедрение натурализации хозяйственных связей и склонение деревни к принудительному товарообмену с городом².

Основным ее звеном выступала система управления "Главизм". С конца лета 1918 года управленческие функции промышленностью сосредотачивались в руках главных комитетов и Высшего Совета Народного Хозяйства. Производственные учреждения потеряли свои самостоятельные функции. Производитель был обязан реализовывать свою продукцию среди потребителей по плану своего главка.

Отношения по купле и продаже среди предприятий абсолютно исчезли, на замену им был введен натуральный и неэквивалентный обмен, который устанавливался центром. Развитие натурализации отношений среди предприятий создало преграду для взимания налоговых сборов. Отпала надобность кредита. Банковские учреждения, с помощью которых ранее происходило осуществление взаимных расчетов среди предприятий, на данный момент превратились в счетные компании, с функциями учета сведений о количестве выпускаемой продукции, ее ценах, свою основную задачу по выполнению финансовых операций они перестали осуществлять.

Потребность в банках отмерла зимой 1920 года. Сфера народного хозяйства переродилась в единый производственный механизм, который работал по правилу "общего котла". Такие условия не подразумевали под собой самоокупаемость, прибыль и хозяйственный расчет. Этот способ управления приводил предприятие к чрезвычайному падению производительности труда, поэтому, он не имел шансов к существованию³. К тому же, сфера промышленности, которая распределялась между главными комитетами по отраслям, претерпела распад на группы крупных вертикально устроенных отраслевых объединений, которые связывались лишь наверху. Такая стратегия позволяла произво-

дить мобилизацию отраслевых ресурсов, однако вела к разделению местных производственных учреждений. Внедрение натурализации в сферу хозяйственных связей не ограничивалось взаимоотношениями среди предприятий, а распространялось также на заработную плату рабочему и служащему классу. В 1918 году в этой роли выступали денежные средства, однако с 1919 года произошло переименование ее в натуральную форму. Большинство производств стали выплачивать заработную плату продукцией, что производили сами работники, а те в свою очередь либо употребляли ее лично, либо выменивали на продукты у крестьян. Как оплата для важнейших работ выступали хлеб, табак и другие предметы первой необходимости.

Бесплатное снабжение было предоставлено детям рабочего и служащего класса; в июне 1919 года упразднили квартплату; после этого было запущено производство предметов одежды. В период весны 1920 года на производствах начали предоставлять горячее продовольствие для работников; а в декабре 1920 года продовольственные товары и продукция первой необходимости стала выдаваться членам их семейств. За работу государства, которую оно проводило, население рабочие и служащие выплачивали лишь 5% своей заработной платы в денежном эквиваленте, оставшуюся часть используя по своему усмотрению. Однако цены на рынке к началу зимы 1920 выросли более чем в 700 раз по сравнению с показателями довоенного времени. Заработная плата в денежном эквиваленте выросла выше чем в 140 раз⁴. Если бы государство не использовало натуральный расчет, то жизненный уровень населения значительно бы снизился.

Рост инфляции вызвался событиями Гражданской войны, когда бумажная эмиссия никем не контролировалась. Государственный бюджет терпел дефицит: в 1919 году - 76% дефицита к расходам, а к 1920 году - 85%. Недостаток средств решался при помощи непрерывной работы печатных станков. После разрешения СНК в мае 1919 года печатать бумажные деньги началась катастрофическая инфляция. На рынках отдавался приоритет бартерному обмену, а предметы первой необходимости выступали в виде всеобщего эквивалента.

С развитием натурализации отношений в хозяйственной сфере, в производственной и распределительных отраслях, произошло отмирание банковских систем. Решение СНК от 19 января 1920 года упразднило Народный банк. Потерялась цель в собирании налогов. Денежные единицы утратили функцию всеобщего эквивалента.

С помощью уничтожения денежных отношений, создавалась мнимая видимость, будто коммунистическое общество совсем близко. Однако ярчайшим проявлением ПВК стала продрозверстка.

В период Гражданской войны приходилось содержать армию в несколько миллионов человек, что создавало продовольственный кризис в стране. Государство приняло решение об издании декрета о продрозверстке от 11 января 1919 года⁵.

Запасы хлеба изымались у крестьянского населения на основе хлебной монополии. Однако продотряды, которые были вооружены, руководствовались не тем, сколько нужно крестьянам для поддержания жизнедеятельности, а тем, сколько местность должна была предоставить в центр. Часто случалось такое, что продотряды изымали все

запасы, что влекло за собой голодную смерть крестьян. Таким образом, получилось собрать 213 миллионов пудов хлеба в 1919 году, это составляло половину требуемого. Оставшуюся половину поставлял рынок. Крестьянские массы, которые стояли в военное время на перепутье: идти за Советами, которые дали им землю, или за белыми, которые забрали бы эту землю, часто мирились с продрозверсткой.

В итоге, разрушение связей рынка города с рынком деревни вызвало цепную реакцию:

1. Денежные средства, которые выплачивали крестьянскому классу, не имели практического значения.

2. Крестьянство потеряло смысл в возделывании больших площадей, сократив их до минимума, которого хватало для потребления. Эти действия вызывали давление со стороны административного аппарата на крестьян.

3. В сельской местности возрастало негодование, которое вылилось в социальный кризис начала 1921 года.

К этому времени Украина, Поволжье и другие регионы были охвачены вспыхивающими восстаниями крестьянства и солдат. Самым острым из них являлось восстание в феврале 1921 года в Кронштадте. Матросы взбунтовались против существующей политики. Напряженность усиливалась оттого, что группа руководителей РКП (б) стала видеть в ПВК долгосрочную перспективу, однако В.И. Ленин, для того чтобы удержать союзнические отношения с крестьянами, выступая на X съезде РКП (б) весной 1921 года, презентовал программные установки НЭП. Под ней понималось ведение строительства социализма при использовании рыночных отношений и частной собственности, при сохранности господства Советов в экономической сфере. Новая экономическая политика помогала восстанавливать народное хозяйство, которое пострадало в период военных действий.

Делая вывод о развитии страны в период интервенции и Гражданской войны, нельзя не сказать о негативных последствиях проведения политики военного коммунизма, которая разоряла крестьянство с помощью продрозверстки. Однако, если говорить о положительных последствиях ПВК, нужно упомянуть отмену оплаты за коммунальные услуги, учреждение пунктов бесплатного питания, раздачу бесплатной одежды, бесплатный проезд на транспорте и многое другое. В целом, ПВК походила на нечто похожее на коммунизм, однако она не могла быть долгосрочной. Ей на замену пришла новая экономическая политика, которая позволяла заниматься мелким предпринимательством, иметь частную собственность. Эти положения НЭП позволяли государству оправиться после разрушительной Гражданской войны.

¹ Боффа Дж. История Советского Союза. Москва : Междунар. отношения, 1990. С. 124.

² Волков С. В. Трагедия русского офицерства. Москва : Наука, 2001. С. 131.

³ Зезина М.А. Сборник документов по истории СССР эпохи социализма (1917-1920 гг.). Москва : Высш. шк., 1978. С. 251.

⁴ Кабанов В.В. Крестьянское хозяйство в условиях "военного коммунизма". Москва : Наука, 1988. С. 68.

⁵ Шахновский А.А. Координация в деятельности центральных государственных органов РСФСР (1917-1921 гг.) // Правоведение. 1985. № 5. С. 63-70.

ANALYSIS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA IN THE YEARS OF CIVIL WAR

© 2018 Roslyakov Andrey Alexandrovich
Student

© 2018 Kalashnikova Elena Borisovna
Ph.D., Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: absurd1096@bk.ru, kalashnikova-helen@yandex.ru

Keywords: development, social, economic actors, industry, Russia, formation, war, reduction.

The analysis of social and economic factors of Russia's development during the Civil War has been carried out, which makes it possible to characterize the influence of this period on the further development of the Soviet state.

УДК 930.1
Код РИНЦ 03.00.00

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

© 2018 Солдатов Максим Андреевич*
студент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: thesleshman@gmail.com

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, облигации, акции, Российская империя, краткосрочные долговые бумаги, долгосрочные долговые бумаги.

В статье в общих чертах изложена история развития рынка ценных бумаг Российской империи, дан анализ рыночной конъюнктуры.

Рынок ценных бумаг - один из важнейших институтов страны, вставшей на путь рыночной экономики, обеспечивающий непрерывный и эффективный процесс оборота финансов между хозяйствующими субъектами¹. Он является крайне важным дополнением уже существующего кредитного рынка, существенно увеличивая его функционал и перспективы. При помощи данного института происходит грамотное перераспределение финансовых ресурсов, инвесторы имеют возможность вложить свои излишки и получить

* Научный руководитель - Тагирова Наиля Фаридовна, доктор исторических наук, профессор.

дополнительную прибыль, а производители же получают дополнительное финансирование, закрывая дефициты денежных ресурсов, тем самым расширяя собственные экономические возможности и оптимизируя поток денежных средств в государстве.

Рынок ценных бумаг Российской империи

До сих пор не утихают споры насчет точной даты возникновения фондового рынка в России. Одни утверждают, что рынок ценных бумаг возник еще во времена Петра I, другие ведут отсчет времени его основания от 2 апреля 1769 г. - дня издания "Рескрипта о выпуске первого русского государственного займа"². Обе данные теории имеют право на жизнь и имеют свои слабые и сильные стороны, а следовательно наверняка сказать нельзя. Однако стоит заметить, что впервые ценные бумаги в России появились одновременно с первыми бумажными деньгами - в 1769 г, в дату размещения первого государственного внешнего займа в Голландии.

Впервые на внутреннем рынке облигации государственного внутреннего займа были эмитированы во времена Александра I, после вступления в силу Высочайшего указа от 25 марта 1809 г., с целью покрытия хронической финансовой недостаточности. В 1817 г. создается Государственная комиссия погашения долгов, ведавшая делами государственных процентных бумаг. Всего было выпущено 4 вида облигаций: купонные и бескупонные, именные и предъявительские.

Первые облигационные займы давали прибыль в 6% ежегодного фиксированного дохода с начислением премиальных в размере 1% (грация). Повышенные проценты объяснялись необходимостью подстегнуть спрос на облигации в то время, когда государственные кредиты пользовались традиционным спросом и были более надежными для широких слоев населения. Государственные ценные бумаги использовались как залог, откуп, казенный сбор и пошлина, что также способствовало повышению их привлекательности, в следствии высокой универсальности.

Данный способ привлечения финансовых ресурсов изнутри не раз использовался государством, однако до середины XIX века покрыть более 10% государственного дефицита казны он был не в силах. Большая же часть дефицита покрывалась с помощью политики активных внешних займов. Примерно в этот период российские ценные бумаги и начали свою активную экспансию на биржевые и внебиржевые рынки страны.

С начала XIX и вплоть до начала XX в. российская казна претерпевала хроническую недостаточность; систематически эмитировались новые внутренние займы. Именные ценные бумаги свободно обменивались на предъявительские, и в обратную сторону, при активном содействии Государственной комиссии погашения долгов. Государство всячески поощряло продвижение именных облигаций, следовательно процедура обмена предъявительских бумаг на именные производилась без дополнительной платы с их держателей, но за обратную конвертацию взималась определенная плата.

По продолжительности нахождения в обращении ценные бумаги государственных займов Российской империи, как внутренние, так и внешние, подразделялись на краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные и бессрочные:

Период нахождения в обращении для **краткосрочных бумаг** составлял порядка от 3 до 12 месяцев, а номинальная стоимость равнялась до 500 руб. и меньше³. Эмитирующим органом являлось Министерство финансов. Облигации краткосрочных займов продавались с определенной скидкой по отношению к номиналу, в то время как погаша-

лись они по нарицательной стоимости Государственным банком, что позволяло их держателям получить заранее установленную выгоду.

К бумагам среднесрочного займа причислялись билеты, эмитированные Государственным казначейством, их срок в обращении равнялся от 4 и до 8 лет включительно для разных серий, номинальная же стоимость равнялась 50 руб. Впервые выпущенные бумаги давали по 3% ежегодного фиксированного дохода, а все за ним последующие - 4%. К ним также прилагались налоговые льготы, а Государственный банк и Казначейство свободно принимали их для погашения всех видов по стоимости равной номинальной⁴. Облигации, выпущенные Государственным казначейством, являлись платежеспособными последующие 10 лет после окончания заложенного периода обращения и по факту исполняли те же самые функции, что и процентные деньги.

Облигации с долгосрочным сроком займа в Российской империи эмитировались на срок от 50 до 80 лет и более и вместе с бессрочными ценными бумагами государственного займа являлись превалярующими в объеме государственной задолженности.

Облигации государственного бессрочного займа приносили своим держателям постоянный доход, не ограниченный во времени, т.е. ренту, в следствии чего появилась особая прослойка средне-высшего общества, рантье, живущая исключительно за счет процентов от своих ценных бумаг, но государство обладало возможностью гасить их по номинальной цене. Данный процесс мог проходить определенными тиражами с обязательным предъявлением облигаций к оплате или же методом их скупки на биржах. Именно второй способ и объясняет чрезмерно длительный срок оборота некоторых ценных бумаг бессрочного займа, выпущенных еще в первой четверти XIX в.⁵

Подводя итоговую черту относительно облигаций государственного займа России, важно не забыть и про гарантированные ценные бумаги: акции и облигации компаний железнодорожного строительства, имевшие определенные гарантии со стороны государства, будь то бумаги на определенный срок или же бессрочные, обеспечивавшие их владельцам и распорядителям неукоснительную выплату установленных процентов и минимальных дивидендов точно в срок и без задержек. Подобная схема была довольно привлекательной для капиталодержателей, что стимулировало предложение инвестиций, в особенности из-за границы, и позволяло более активно развивать частный сектор экономики.

Выпуски на биржи Российской империи **акционных бумаг и частных облигационных займов** во времена правления Николая I обусловлено принятием Закона о промышленных обществах в 1836 г.⁶ В течении длительного времени новые ценные бумаги не пользовались популярностью и имели лишь незначительную долю рынка, по отношению к облигациям государственных займов, и в той же мере по отношению к гораздо более развитым бумагам рынков иностранных капиталов. Это довольно просто объясняется крайне малой долей частных предприятий на рынке, что довольно-таки традиционная ситуация для России: в начале XX в. насчитывалось порядка 1,5 тыс. компаний, занимающих акционерной деятельностью. Преобладали акционные бумаги железнодорожного строительства, коммерционных и земельно-ипотечных банков, а также компаний нефтедобычи, тяжелой промышленности, а именно металлургии, и компаний страховых услуг.

Исходя из установленных на тот момент законов, акции являлись именными, однако согласно уставам акционерных предприятий большей частью выпускались предъявительские акционные бумаги, занимавшие ключевую роль в данном секторе рынка.

Начиная с 70-ых годов XIX в., во времена правления Александра II, на биржи Российской империи начали эмитировать **долговые ценные бумаги городов**, т.е. муниципальных органов управления. Вопреки их высоким процентам, люди не торопились их скупать в огромных количествах, что обуславливается их ликвидностью и высоким оборотом исключительно в тех регионах, где производилась их эмиссия, в то же время, они имели приличный срок действительности - вплоть до 50 лет и более. Как результат не хватки средств в регионах, доминирующая их часть поставлялась на рынки иностранного капитала, за границу. К первому десятилетию XX в. порядка 60 городов Российской империи эмитировали бумаги собственных займов, а подавляющее их большинство аккумулировалось в крупнейших городах, а именно в Санкт-Петербурге и Москве.

Большей частью купля и продажа ценных бумаг происходила за счет *фондовых отделов товарных бирж и Государственного банка* при кооперации с частными банками. Изначально операции с облигациями самых первых государственных займов производилась на Санкт-Петербургской товарной бирже, а следом за ней финансовый поток ценных бумаг достиг и Московской. В ходе их функционирования были сформулированы основные правила финансовых махинаций, впоследствии модернизированные и перенесенные и на остальные составляющие биржевого рынка.

Весь состав участников биржи делился на действительных членов, постоянных участников, представителей государства, а именно Министерства финансов, и приглашенных гостей. Действительными членами являлись торговые агенты и лица, имеющие сертификаты первого разряда на осуществление финансовых сделок. Данные лица могли самостоятельно заключать биржевые соглашения, с использованием собственных помощников и без участия маклеров. В число постоянных посетителей были включены люди, имеющие промысловые сертификаты первой купеческой гильдии и обладающие правом заключать соглашения исключительно при помощи маклеров. Люди от Министерства финансов являлись определенного рода "сторожевыми псами", следившими за всей деятельностью на бирже и заключавшие соглашения с ценными бумагами и валютой представляя интересы Государственного банка или же Казначейства. Гости же, при условии, что их порекомендовал один из действующих членов могли исключительно наблюдать за биржей и права на заключение сделок не имели. Все остальные, большей частью мелкие капиталовладельцы, пользуясь услугами посредников и не имея прямого доступа на биржу, могли осуществлять фондовые сделки через посредников, открывая специальные торговые счета⁷.

Во главе бирж стояли советы, избираемые из всего состава действительных членов, при условии подтверждения от Министерства финансов. В руках совета сосредотачивалась вся административная работа по регуляции биржи, разрабатывались и принимались нормы проведения и заключения торговых биржевых соглашений; выносили решение касательно допуска ценных бумаг к котировке; регулировали величину вознаграждения маклеров; занимались регуляцией споров по соглашениям; определяли порядок проведения общих собраний и др.

Маклеры, назначаемые на данную должность Министерством финансов по рекомендации советов бирж, выполняли функции посредника и только. Размер их вознаграждения по большей части сделок с ценными бумагами равнялся 0,1% суммы сделки от каждой ее стороны.

Вся информация аккумулировалась котировочной комиссией с целью формирования сводных бюллетеней котировок акций и облигаций, публиковавшихся в Биржевых ведомостях и Торгово-промышленной газете, а также напрямую отсылавшихся в Министерство финансов.

С началом Первой мировой войны для Российской фондовой биржи наступили тяжелые времена. Грянул кризис. Однако даже обозначившаяся к 1915 г. тенденция к оживлению деятельности на биржах не дала существенных результатов.

Сразу после того, как грянула Февральская революция в 1917 г., экономическое положение страны стало характеризоваться как крайне тяжелое и ситуация продолжала серьезно ухудшаться. Повышение финансирования оборонного сектора, крайне высокие темпы инфляции и огромный государственная задолженность, являвшаяся наследием еще имперских времен, заставили Временное правительство пойти на рискованные меры и в срочном порядке искать новые источники финансирования. Ключевой момент новой политики по покрытию бюджетных дефицитов был в ориентации на внутренние займы у населения. С целью реализации данного плана были утверждены все государственные долговые обязательства имперских времен, сильно упрощена процедура эмиссии акций, а также открыт доступ для инвестиций иностранного капитала на российский биржевой рынок, что дало возможность немного улучшить ситуацию стране и стабилизировать экономику.

Агломерат крупнейших банков страны подписал договор с Министерством финансов о выпуске Займа свободы 1917 г. - первой эмиссии долгосрочных облигаций Временного правительства. Из-за крайне высоких темпов инфляции, его экономическая эффективность оказалась крайне малой. Совместно с ним были попытки эмиссии выигрышного и железнодорожного займов, но и они также не возымели должного благотворного влияния на шаткую экономическую обстановку.

Последней и фатальной ошибкой была попытка выпуска "Российского государственного 5,5 - процентного военного ликвидационного займа 1917 г." с периодом на 20 лет и объемом в 10 млрд. руб. Его потенциальными инвесторами должен был стать узкий круг людей, как правило крупные профессиональные предприниматели, владельцы крупнейших финансовых ресурсов. Облигации государственного займа свободно принимались в качестве залога, доходы по ним не подвергались налогообложению; предполагалось их свободное обращение на внутренних биржах, но Временное правительство не отважилось пойти на столь крупный риск и реализацию займа, вследствие наращивания военных действий и ряда серьезных поражений на фронте, что привело к невозможности успешного размещения данного займа.

¹ Рынок ценных бумаг / под ред. А.Ю. Архипова, В.В. Шихерева. Ростов-на-Дону : Феникс, 2005. 352 с.

² Рынок ценных бумаг : учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / под ред. Е.Ф. Жукова. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Юнити-Дана, 2006. 436 с.

³ Таранков В.И. Ценные бумаги государства Российского. Москва ; Тольятти : Автовазбанк, 1992.

⁴ Газалиев М.М., Осипов В.А. Рынок ценных бумаг : учеб. пособие для бакалавров. Москва : Дашков и К, 2016. 160 с.

⁵ Лялин В.А., Воробьев П.В. Рынок ценных бумаг : учебник. 2-е изд. Москва : Проспект, 2016. 400 с.

⁶ Бердетт Дж. Рынок ценных бумаг: прошлое, настоящее, будущее. Москва : Инфра-М, 2011. 397 с.

⁷ Берзон Н.И., Касаткин Д.М., Аршавский А.Ю. Рынок ценных бумаг : учеб. для бакалавров. Москва : Юрайт, 2013. 537 с.

THE SECURITIES MARKET OF THE RUSSIAN EMPIRE

© 2018 Soldatov Maxim Andreevich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: thesleshman@gmail.com

Keywords: securities market, bonds, shares, Russian empire, short-term debt securities, long-term debt securities.

This article outlines the history of the development of the securities market of the Russian Empire, and provides an analysis of the market situation.

УДК 339.97

Код РИНЦ 03.00.00

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В СССР И ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ(1950-1980-Е ГГ.): ОБЩИЕ ТРЕНДЫ И РАЗЛИЧИЯ

© 2018 Солнцева Елена Алексеевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2018 Капитонов Александр Анатольевич

кандидат исторических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: solentsova2009@mail.ru, kapitonov.59@list.ru

Ключевые слова: экономический рост, СССР, экономическая история, технический прогресс, национальный доход, инновации.

В статье прослеживаются тенденции экономического роста в Западной Европе и СССР в 1950-1980-е гг. Авторами выявляются общие тренды и особенности, анализируются экономические и институциональные параметры, оказавшие наибольшее влияние на характер экономического роста в СССР и Западной Европе.

Дискуссии о разнообразии путей к современному экономическому росту во второй половине XX в. среди историков - экономистов предполагают различные объяснения того факта, что в одних странах мира экономическое развитие происходит гораздо быстрее, чем в других. В какой степени институциональные интерпретации способны помочь нам в понимании экономического роста, происходившего в Западной Европе и СССР во второй половине XX в.? Цель статьи заключается в выявлении общих трендов и различий экономического роста в СССР и Западной Европе в 1950-1980-е гг. В то же время мы не располагаем абсолютно полной информацией для вынесения суждения об источниках экономического роста как в Западной Европе, так и в СССР.

История экономического роста и в Западной Европе, и в СССР, при всем ее несхождении, имеет в целом совпадающую хронологическую структуру. "Золотой век экономического роста", характерный для Западной Европы 1950-1973 гг. и последовавший за ним период замедления, сопоставимы с "коммунистическим серебряным веком роста", завершившимся в начале 1970-х гг. и дальнейшим спадом, закончившимся крахом социалистической системы в конце 1980-х гг. Недавние исследования экономических историков в отношении оценки источников экономического роста позволяют сформулировать некоторые выводы относительно общих трендов и различий, в отношении догоняющего развития и конвергенции разных систем. В частности, авторы "Кембриджской экономической истории Европы" вклад различных факторов в экономический рост оценили с помощью стандартной производственной функции¹. Она позволяет делать сопоставления между отдельными странами и сравнивать их показатели в разные моменты времени, представляя собой некий диагностический инструмент для оценки показателей роста². Авторы подчеркивают, что стандартная производственная функция не равнозначна техническому прогрессу. Темп технического прогресса может и не сказываться на росте производительности, поскольку экономика не всегда работает с оптимальным использованием своих возможностей вследствие издержек перестройки и наличия фиксированных факторов производства³. Таким образом, на причины, лежавшие и в основе достигнутых успехов в 1950-1960-е гг., и спада 1970-х гг., имеется множество точек зрения как в отношении стран Западной Европы, так и в отношении СССР.

Так, Западная Европа пережила две мировые войны и "Великую депрессию". Можно предположить, что доход во многих европейских странах мог бы быть в 1950-е гг. намного более высоким, имея в действительности продолжение тенденций, наблюдавшихся до 1914 г. Да и перспективы развития России на рубеже XIX-XX вв. часто рассматривали сквозь призму опыта наиболее развитых стран, в частности, самых передовых западноевропейских. Так, С.Ю. Витте в докладной записке Николаю II сравнивает Россию с развитыми странами запада по показателям структуры производства и потребления, формулирует меры, необходимые для преодоления отставания⁴. Представления о том, что более развитые страны демонстрируют отстающим картину их будущего, разрушила история XX в. Кроме того, базирование на "несомненном историческом опыте стран-лидеров" подверглось серьезной критике со стороны либеральных мыслителей середины XX в. - К. Поппера, Ф. Хайека и др.⁵

Предметом многочисленных современных исследований в отношении экономического роста Западной Европы в 1950-1960-е гг. является роль плана Маршалла⁶. Большинство авторов сходятся на том, что этот план не мог быть непосредственной причиной

наступления золотого века. Косвенное влияние плана Маршалла заключалось в том, что были созданы условия для укрепления приверженности Западной Европы рыночной экономике и либерализации торговли⁷. Европейская интеграция и либерализация внешней торговли, по мнению ряда исследователей, стали факторами, ускорившими заимствование технологий, росту европейской технической компетентности, основывавшейся на увеличении инвестиций в человеческий капитал и научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки⁸.

Таблица 1

Темп роста реального ВВП на душу населения в некоторых западноевропейских странах*

Страна	% в год	
	1950-1973	1973-2005
Швейцария	3,08	0,74
Дания	3,08	1,73
Великобритания	2,42	1,96
Швеция	3,06	1,68
Нидерланды	3,45	1,72
Бельгия	3,54	1,87
ФРГ	5,02	1,41
Италия	4,95	1,88
Испания	5,6	2,74

* По данным GGDC 2007 (см.: Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Т. 2: 1870 - наши дни. Москва : Изд-во Гайдара, 2013. С. 413).

К концу серебряного века, после 1973 г., отмечается заметное снижение темпов роста в Западной Европе (данные таблицы 1). Во многом, снижение параметров экономического роста связывают с замедлением роста производительности труда, которое сразу же привлекло к себе всеобщее внимание и вызвало опасения, что западноевропейская экономика вступила в полосу относительного спада. Однако, как справедливо отмечают Д. Аджемоглу и Дж. А. Робинсон, инклюзивные экономические институты готовят почву для успешной работы двух важнейших двигателей экономического роста: технологических инноваций и образования. Способность экономических институтов использовать потенциал инклюзивных рынков, поощрять инновации - это необходимое условие экономического роста⁹.

Почему же далеко не все экономические институты способны достичь этих целей? У. Истерли показывает уязвимость экономических систем, которые объясняют различия в темпах экономического развития национальных экономик. Существуют основные факторы, оказывающие влияние на динамику роста: инновации, инвестиции в ВВП, расходы на образование и т.д. Но всегда находятся страны, где эти факторы действуют, но при этом не прослеживается экономический рост. У. Истерли обозначил это явление как способность национальных институтов обеспечивать экономический рост.

Говоря об аналогичном периоде относительно экономического роста в СССР с точки зрения стандартных предположений о значимости источников роста, оно в значительной степени опиралось на "экстенсивный рост". Если вклад накопления капитала в эко-

номический рост был в советской экономике в годы "золотого века" таким же или чуть меньшим, чем в Западной Европе, то рост стандартной производственной функции имел очень низкие показатели. Таким образом, догоняющий рост в странах Западной Европы в 1950-1960-е гг., в отличие от СССР, значительно сильнее зависел от роста стандартной производственной функции и заметно слабее - от накопления капитала¹⁰.

Наибольший рост советская экономика демонстрировала во второй половине 1960-х гг., когда многие экономические параметры резко повысились. Начиная с середины 1970-х гг. многие макроэкономические показатели заметно ухудшились. Анализ динамики экономического роста в СССР показывает, что применение механизма централизованного экономического управления позволило, с одной стороны, довольно быстро набрать темпы, с другой - воспроизвело те же диспропорции, которые уже приводили к кризису в 1930-1940-е гг. В результате чего в 1961-1965 гг. среднегодовой темп прироста национального дохода, равный 6,5 %, привел к остановке увеличения абсолютных размеров его прироста¹¹. Экстенсивные факторы в этих условиях по-прежнему доминировали, в отличие от большинства стран Западной Европы.

Таблица 2

Среднегодовые темпы прироста произведенного национального дохода в СССР*

Годы	1966-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985
Темп прироста	7,8	5,7	4,3	3,2

* Составлено по: Народное хозяйство СССР за 70 лет. С. 7.

Данные показывают, что темпы прироста национального дохода демонстрируют тенденцию к снижению. Признание того, что исходной причиной торможения экономического роста являлась неспособность экономики СССР перейти на преимущественно интенсивные факторы роста, не изменило ситуации. Имеется в виду так называемая косыгинская реформа, но, к сожалению, государственный аппарат не был готов к переменам. Что же касается экономических реформ в период перестройки 1980-х гг., то они проводились со значительным опозданием во времени.

В целом, корреляция данных по Западной Европе и СССР, демонстрирует общие тренды, при этом указывает на различную природу роста. Экономический рост в условиях централизованно-управляемой экономики отличается от роста на основе рыночной системы хозяйствования. Самое главное отличие, как нам видится, заключается в том, что при отсутствии рынка рост оказывается неустойчивым, не может стимулировать и использовать технологические прорывы. Этот рост будет, но на уже имеющихся технологиях, что в долгосрочном периоде приводит к отставанию. История СССР - яркий пример того, как политические институты могли стимулировать быстрый экономический рост, и так же способны были его замедлить.

Экономическая история СССР, безусловно, не может рассматриваться без реалий российского развития последних полутора веков и учета общемировых тенденций. В частности, современный экономический рост - процесс непрерывный, незавершенный, при этом - не линейен, включающий в себя множество политических и социально-экономических потрясений. Поэтому для оценки отдельно взятого этапа важно анализи-

ровать социально-экономические процессы на протяжении всего современного экономического роста¹².

¹ Традиционная методика оценки стандартной производственной функции основывается на производственной функции Кобба-Дугласа.

² Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Т. 2: 1870-наши дни. Москва : Изд-во Гайдара, 2013. С. 416-417.

³ Там же. С. 417-418.

⁴ Витте С.Ю. Докладная записка Николаю II // Историк-марксист. 1935. № 2/3. С. 131-139.

⁵ Хайек Ф. Дорога к рабству // Новый мир. 1991. № 7. С. 177-233.

⁶ План Маршалла - программа оказания помощи странам Западной Европы со стороны США в 1948-1951 гг. в объеме 13 млрд долл.

⁷ Кембриджская экономическая история Европы ... С. 424-425.

⁸ Там же. С. 425.

⁹ Аджемоглоу Дарон. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. Москва : АСТ, 2016. С. 109-111.

¹⁰ Там же. С. 416-426.

¹¹ Экономическая история СССР : очерки / под ред. Л.И. Абалкина [и др.]. Москва : Инфра-М, 2009. С. 417.

¹² Понятие "современный экономический рост" ввел в научный оборот С. Кузнец. Под современным экономическим ростом он понимал существенный, длительный и устойчивый рост производства валового общественного продукта (в расчете на душу населения) на фоне глубоких и быстрых изменений в жизни общества - материальных, социальных и духовных, которые и стимулировали повышение эффективности экономики (см.: Kuznets S. Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread. New Haven. London : Yale University Press, 1966. P. 3-8).

Современный экономический рост начинается в Англии в 1820-е гг., распространяется на Бельгию, Голландию, Францию, немецкие княжества района Рейна, протестантские кантоны Швейцарии, Каталонию, Богемию, в России - в 1880-е гг. (см.: Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. 2-е изд. Москва : Дело, 2005. С. 21-46).

ECONOMIC GROWTH IN THE USSR AND WESTERN EUROPE (1950-1980): GENERAL TRENDS AND DIFFERENCES

© 2018 Solentsova Elena Alekseevna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2018 Kapitonov Alexander Anatolevich

Candidate of Historical Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: solentsova2009@mail.ru, kapitonov.59@list.ru

Keywords: economic growth, USSR, economic history, technological progress, innovation.

This article examines the trend of economic growth in Western Europe and the USSR in 1950-1980-ies. The author reveals general trends and characteristics, analyzes the economic and institutional parameters with the greatest impact an economic growth in the USSR and Western Europe.

АНАЛИЗ ЭТАПОВ ПОСТРЕВОЛЮЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ. СТАНОВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ. ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АППАРАТА НОВОЙ ВЛАСТИ

© 2018 Федурайкина Карина Геннадьевна
студент

© 2018 Калашникова Елена Борисовна
кандидат юридических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kfedurajkina@gmail.com, kalashnikova-helen@yandex.ru

Ключевые слова: революция, власть, государство, развитие, аппарат, орган.

Рассмотрены основные этапы постреволюционного развития Российского государства после Великой Октябрьской социалистической революции. Проанализирован процесс зарождения и развития нового управленческого аппарата власти.

После начала Гражданской войны и введения сил интервентов на территорию России, все действия государства советов были подчинены задачам победы над внешним и внутренним врагом. Чрезвычайное положение военных дней подтолкнуло власть к созданию специального органа, задачей которого было объединение и контроль работы каждого звена государственного аппарата.

В роли такого органа выступил Совет Рабочей и Крестьянской Обороны, который был образован ВЦИК 30 ноября 1918 года. СРКО был наделен всеми полномочиями власти, направленной на мобилизацию средств и сил, необходимых для оборонительных действий.

СРКО объединял деятельность гражданского и военного аппарата, обеспечивал военные установки на промышленных объектах, руководил транспортом. Председателем Совета был В.И. Ленин¹.

К началу 1920 года СРКО преобразовали в Совет Труда и Обороны. СТО функционировал как комиссия Совета народных комиссаров. Он устанавливал и контролировал хозяйственный план РСФСР. Роль СТО была наивысшей по отношению к другим учреждениям и ведомствам России.

Также продолжали функционировать гражданские, установленные конституцией органы. Периодически созывался Всероссийский съезд Советов (ноябрь 1918 года - VI съезд, декабрь 1919 года - VII съезда, декабрь 1920 года - VIII съезд). Последние два съезда приняли постановления об изменении порядков работ основных верховных органов управления.

Президиум ВЦИК получил существенное усиление позиций, в перерывах между заседаниями Исполнительного комитета он выступал как верховный орган, имея право приостанавливать деятельность различных постановлений других органов.

Совет народных комиссаров получал более широкую компетенцию. Ему принадлежало право утверждения декретов и общегосударственных мероприятий, которые не терпели отлагательств, а также участие РСФСР в международных отношениях.

Постановлениями съезда Советов была подчеркнута огромная значимость принципов демократического централизма в функционировании государственного аппарата. Выражение этого можно найти в тех взаимоотношениях, которыми были связаны органы местного уровня с центром. Было установлено, что решения местного съезда Советов могут быть отменены только находящимся выше в иерархии съездом Советов².

Деятельность Советов местного уровня строилась на принципе двойного подчинения исполнительным комитетам на местах. Исполкомы могли осуществлять контроль над деятельностью любых учреждений, находящихся на их территории. Каждый орган был обязан соблюдать предписания вышестоящих структур.

При рассмотрении советского государственного аппарата после Октябрьской революции и годы гражданской войны невозможно не обратить внимание на роль Коммунистической партии. Несмотря на то что в этот период существовали и другие партии, РКП (б) играла главенствующую роль. Благодаря этому, партия и государство серьезно взаимодействовали. Советы не справлялись без громоздкого чиновничье - бюрократического аппарата прежнего режима. В ответ на это Ленин выдвинул партию в центр политической системы. Советы использовались партией как орудия достижения целей, однако партия не подменяла собой Советы.

В каждом советском учреждении были созданы коммунистические фракции с суровой партийной дисциплиной для идеологического воспитания граждан.

К весне 1918 года была начата реализация программ по созданию профессионального штата для государственной охраны и обеспечению порядка в обществе. А уже в июне 1918 года было опубликовано Положение о советской милиции: "Для охраны революционного порядка учреждается народная рабоче-крестьянская охрана как постоянный штат лиц...".

Для службы в милицию были пригодны трудящиеся, которые достигли возраста двадцати одного года. Лица, которые были жандармами в дореволюционной России, не допускались к службе.

Органом центрального управления милицейскими отрядами выступало Главное управление при Народном комиссариате внутренних дел РСФСР, которое было образовано осенью 1918 года. На уровне губерний были созданы свои управления.

В обязанности милиции входило обеспечение соблюдения всех норм, которые устанавливала Советская власть, поддержание порядка и прочее.

В постреволюционный период были проведены значительные изменения в системе судопроизводства. В конце ноября 1918 года принимается Положение о народном суде РСФСР, в соответствии с ним создавался единый народный суд. Введенные ранее окружные суды не смогли оправдать ожиданий. В юрисдикции нового суда было большинство уголовных, гражданских дел, также процессов, связанных с контрреволюционными происшествиями.

Выбор народных судей и народных заседателей производился местными органами Советов. В состав судейской коллегии мог войти только трудящийся³.

Исходя из Положения 1918 года, процесс проводился на местном языке, обвиняемому была предоставлена возможность защищать себя. Основными источниками права были: декреты Советов и социалистическое правосознание. Обращение к законам прошлого запрещалось. Следующей инстанцией выступал Губернский советский народный суд. В его состав входили народные судьи. Он занимался гражданскими делами губернского уровня.

В первые дни Советской власти было уделено огромное внимание функциям контроля за работой государственного аппарата. Для этого был учрежден Народный комиссариат государственного контроля. На него легли функции: контроль финансов, контроль за соблюдением и реализацией законов Советской власти. Однако в феврале 1920 года было опубликовано Положение о Рабоче-крестьянской инспекции. Под этим подразумевалось проведение реорганизации государственного аппарата, образование Народного комиссариата рабоче-крестьянской инспекции. Деятельность строилась на привлечении представителей трудящихся к реализации контроля за деятельностью государственного аппарата в хозяйственной, финансовой и прочих областях.

Основной целью РКИ было уничтожение бюрократизма и волокиты в государственных учреждениях, укрепление реального надзора за деятельностью всех органов власти в области хозяйства и общественных организаций, а также соблюдение законности.

При РКИ был образован Особое бюро, в которое направлялась информация о злоупотреблении должностных лиц, а также некорректных действиях управления⁴.

Выборы в РКИ проводились в городах на предприятиях и в учреждениях, в сельских местностях во время собраний граждан и конференциях.

Объединение государственных и общественных основ в работе РКИ было достигнуто несколькими способами: с помощью делегирования представителей от коллективов трудящихся; с помощью организации ячеек содействия РКИ на предприятиях, в селах.

На предприятиях и учреждениях были созданы ячейки содействия РКИ. В октябре 1920 года они функционировали в пятидесяти шести губерниях⁵.

Таким образом, говоря о зарождении и развитии аппарата управления в Советском государстве в послереволюционный период, важно отметить то, что создавались органы, которые вбирали в себя всю полноту власти в той или иной сфере деятельности, такие как Совет рабочей и крестьянской обороны и РКИ.

Для обеспечения порядка была учреждена советская милиция, в обязанности которой входили следующие функции: обеспечение правопорядка, контроль за исполнением норм безопасности при выполнении общественных работ, контроль за соблюдением правил дорожного движения и многие другие. К тому же, новообразованным органам запрещалось использовать нормативно-правовые акты дореволюционных структур, что негативно влияло на взаимодействие различных органов управления.

В этот период была проведена реорганизация органов суда и процесса судопроизводства. Теперь выделялся Общенародный и Губернский суды, различия в них исходили из разницы объемов полномочий. Все судьи и присяжные выбирались на заседаниях Советов. Основными источниками права выступали декреты Советов и социалистическое правосознание.

¹ Зезина М.А. Сборник документов по истории СССР эпохи социализма (1917-1920 гг.). Москва : Наука, 1978. С. 98.

² Шахновский А.А. Координация в деятельности центральных государственных органов РСФСР (1917-1921 гг.) // Правоведение. 1985. № 5. С. 44-69.

³ Ленин В.И. Полное собрание сочинений. 5-е изд. Т. 38. Москва : Политиздат, 1969. С. 312.

⁴ Боффа Дж. История Советского Союза. Москва : Междунар. отношения, 1990. С. 311.

⁵ Волков С.В. Трагедия русского офицерства. Москва : Наука, 2001. С. 42.

ANALYSIS OF THE STAGES OF POST-REVOLUTIONARY DEVELOPMENT OF RUSSIA. FORMATION OF STATEHOOD. THE CREATION AND DEVELOPMENT OF THE ADMINISTRATIVE DEVICE OF THE NEW POWER

© 2018 Feduraykina Karina Gennadievna

Student

© 2018 Kalashnikova Elena Borisovna

Ph.D., Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: kfedurajkina@gmail.com, kalashnikova-helen@yandex.ru

Keywords: revolution, power, state, development, apparatus, organ.

The main stages of post-revolutionary development of the Russian state after the Great October Socialist Revolution are considered. The process of the emergence and development of a new administrative apparatus of power will be analyzed.

МАТЕМАТИКА

УДК 311.2
Код РИНЦ 27.00.00

РОЛЬ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ЭКОНОМИКЕ. ПРИМЕНЕНИЕ МАТРИЧНОГО МЕТОДА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

© 2018 Барабошкина Екатерина Алексеевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Katerina.baraboshkina.97@mail.ru

Ключевые слова: математический анализ, матрицы, экономика предприятия, матричный метод.

Статья посвящена вопросам развития современной экономики и применения математических методов в решении экономических задач.

В настоящее время в обществе происходят различные экономические процессы, имеющие как регрессивный, так и прогрессивный характеры. Экономические условия жизни стали намного сложнее. А значит стало труднее найти решения, которые затрагивали бы и частные, и общественные интересы. Эти трудности приумножили роль математических методов, используемых в экономике, которые позволили бы выбрать наилучшую стратегию как на ближайшее будущее, так и на дальнюю перспективу.

Развитие математики определяется потребностями изучения и выражения объективных законов. Математика развивается подчиняясь внутренней логике развития и исходя из собственных потребностей. Велика роль математики как аппарата для выражения объективных законов.

При этом новые закономерности, выведенные чисто математически, позволяют предсказывать свойства, присущие объектам физической природы.

Экономическая наука, так же как и другие науки, имеет свои особенности. Она изучает большой пласт процессов.

На сегодняшний день взаимоотношения экономических субъектов создают экономические системы, которые состоят из большого количества элементов, взаимодейст-

* Научный руководитель - **Севастьянова Светлана Александровна**, кандидат педагогических наук, доцент.

вующих друг с другом. Экономическая система представляет собой совокупность экономических сфер:

- производственная сфера;
- сфера обращения;
- непроизводственная сфера¹.

Каждая из сфер имеет свою специфику. Она заключается в том, что участие в процессах обращения множества покупателей и продавцов предполагает необходимость учета таких факторов, как конкуренция, законы спроса и предложения, а также то, что большинство условий здесь также имеет вероятностный характер.

Так, экономические задачи - это задачи с большим числом неизвестных, которые не могут быть решены обычными математическими методами.

Одним из наиболее удобных способов для решения экономических задач является матричный метод.

Благодаря простоте формы и богатому экономическому содержанию матричные методы находят широкое применение в экономической практике:

- статистические расчеты;
- организация нормативного хозяйства;
- сокращение документооборота;
- организация внутрипроизводственного хозрасчета;
- для экономического анализа.

Матричные методы используются для моделирования экономики отраслей народного хозяйства республик и народного хозяйства страны.

Матрицы впервые появились в середине ХУП столетия в работах английских математиков А. Кэли и У.Р.

Матричный метод в экономике - это метод научного исследования свойств объектов на основе использования правил теории матриц, по которым определяется значение элементов модели, отражающих взаимосвязи экономических объектов.

Данный метод используется тогда, когда объектом исследования являются балансовые соотношения затрат и результатов производственной деятельности.

Рассмотрим деятельность предприятия, которое выпускает продукцию трех видов (P1, P2, P3) и использует для производства сырье двух типов (S1, S2). А нормы расхода (тыс. руб.):

$$A = \begin{pmatrix} 17 & 15 \\ 40 & 30 \\ 80 & 61 \end{pmatrix}, C = (60, 100, 150).$$

Стоимость единицы каждого типа сырья (ден. ед.) представлена матрицей - столбцом:

$$A = \begin{pmatrix} 50 \\ 45 \end{pmatrix}$$

Решая задачу получаем:

- затраты первого сырья составляют:

$$S_1 = 17 \times 60 + 40 \times 100 + 30 \times 150 = 17020 \text{ (ед.)};$$

- затраты второго сырья составляют:

$$S_2 = 15 \times 60 + 30 \times 100 + 61 \times 150 = 13050 \text{ (ед.)}$$

Из этого следует, матрица - строка затрат сырья может быть записана как произведение: $S = C \times A$, где S - затраты сырья; C - заказ; A - матрица производства².

$$S = \begin{pmatrix} 17 & 15 \\ 40 & 30 \\ 80 & 61 \end{pmatrix} \times (60, 100, 150) = (17020 \quad 13050).$$

Общая стоимость сырья:

$O = 17020 \times 50 + 13050 \times 45 = 1438250$ (ден. ед.) может быть записано в матричном виде: $Q = S \times B = (CA)B = (1438250)$, где Q - общая стоимость; B - стоимость единицы сырья; S - затраты сырья³.

Результаты анализа представлены на диаграмме.

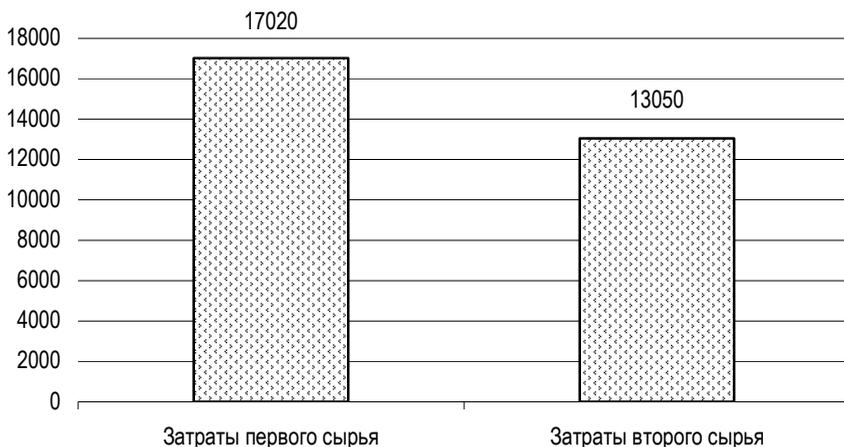


Рис. Стоимость сырья

На диаграмме видно, что затраты второго сырья составляют меньшую долю всех затрат сырья производства.

Так, матричный метод позволяет записывать различные экономические процессы и объекты. На этом примере можно убедиться в выполнении ассоциативного закона произведения матриц. Достоинство матриц состоит в том, что они используют широкий набор значимых переменных.

Матрицы позволяют с минимальными затратами труда и времени обрабатывать огромный разнообразный материал, различные исходные данные, которые характеризуют уровень, структуру экономического комплекса.

В качестве второго примера рассмотрим поступление товаров предприятия на склады.

Поступление товаров (тонн) на первый склад описывается матрицей:

$$A = \begin{pmatrix} 16 & 20 & 13 \\ 19 & 20 & 21 \\ 26 & 7 & 15 \end{pmatrix}$$

Поступление товаров (тонн) на второй склад описывается матрицей:

$$B = \begin{pmatrix} 8 & 14 & 13 \\ 15 & 10 & 21 \\ 2 & 11 & 8 \end{pmatrix}$$

По договору производится ежемесячный завоз одинаковых партий товаров. Вычислим суммарный и годовой завоз товаров на склады.

Решение:

Суммарный завоз:

$$A+B = \begin{pmatrix} 16 & 20 & 13 \\ 19 & 20 & 21 \\ 26 & 7 & 15 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 8 & 14 & 13 \\ 15 & 10 & 21 \\ 2 & 11 & 8 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 24 & 34 & 26 \\ 34 & 30 & 41 \\ 28 & 18 & 23 \end{pmatrix}$$

Годовой завоз:

$$12(A+B) = 12 \begin{pmatrix} 24 & 34 & 26 \\ 34 & 30 & 41 \\ 28 & 18 & 23 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 288 & 408 & 312 \\ 408 & 360 & 492 \\ 336 & 216 & 276 \end{pmatrix}$$

Ответ:

$$\begin{pmatrix} 24 & 34 & 26 \\ 34 & 30 & 41 \\ 28 & 18 & 23 \end{pmatrix}; \begin{pmatrix} 288 & 408 & 312 \\ 408 & 360 & 492 \\ 336 & 216 & 276 \end{pmatrix}$$

Так, простота использования матриц сыграла важную роль в решении экономических задач. Матричный метод сокращает работу человека по заполнению матриц парных сравнений, что помогает решить задачи с большим количеством альтернатив.

Понятие матрицы и основанный на нем раздел математики - матричная алгебра - имеют чрезвычайно важное значение для экономистов. Объясняется это тем, что значительная часть математических моделей экономических объектов и процессов записывается в достаточно простой, а главное компактной матричной форме.

Матричные методы находят широкое применение в экономической практике: сокращение документооборота, статистические расчеты, организация внутрипроизводственного хозрасчета и для экономического анализа. Им пользуются при сравнении, при оценке структурных подразделений и работы самой организации в целом. Решая экономические задачи при помощи матричных методов, люди смогли решать основные задачи экономического типа на всех предприятиях и организациях.

¹ Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика. Москва, 2014.

² Матричный метод линеаризации уравнений движения управляемого объекта / Д.Б. Литвин, Т.А. Гулай, А.Ф. Долгополова, Г.И. Виселов // Информационные системы и технологии как фактор развития экономики региона. 2013.

³ Голик В.С. Решение задач интернет-маркетинга матричным методом экспертного оценивания // Экономика и управление. 2015. № 3.

THE ROLE OF MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMICS. THE USE OF MATRIX METHOD TO SOLVE ECONOMIC TASK

© 2018 Baraboshkina Ekaterina Alexeevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: Katerina.baraboshkina.97@mail.ru

Keywords: economy; matrix method; the matrix; mathematical methods; analysis.

The article is devoted to questions about the development of modern economy and mathematical methods in solving economic problems.

УДК 311.2

Код РИНЦ 27.00.00

ФИЛОСОФИЯ МАТЕМАТИКИ

© 2018 Валиахметова Лилия Ильясовна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: liliya.valiahetova2016@yandex.ru

Ключевые слова: математика, философско-математические течения, проблема, философия.

Статья посвящена рассмотрению взаимодействия философии и математики на различных этапах исторического развития с точки зрения математики.

В настоящее время необходимость взаимосвязи математики и философии ощущается еще острее. Реализуя внутренние потенции, математика ныне поднялась к абстракциям, особенно отрешенным от действительности. Она всегда отличалась умением находить аналогии, сближая (часто весьма далекие) явления и процессы. И если вначале это были аналогии между утверждениями и доказательствами, позднее - между теориями, современная математика ставит вопрос о самой природе аналогий.

В свое время К. Гаусс назвал математику царицей всех наук, отдавая ей особое место в сфере человеческого знания. По моему мнению, она является совершенно непохожей на другие науки, и она скорее служит для них языком или методом изучения. Являясь, пожалуй, самой строгой из всех наук, она не имеет собственного строгого и общепринятого определения. На протяжении всей своей истории, преобразуясь сама, преобразовывалось и понятие о математике. Ученые в течение всего развития математики,

* Научный руководитель - **Севастьянова Светлана Александровна**, кандидат экономических наук, доцент.

смогли составить скорее не определения математики, а набор афоризмов, характеризующий ее или представления о ней.

"Математика - это язык, на котором написана книга природы" (Г. Галилей)

"Математика - это наука о необходимых заключениях" (Б. Пирс)

"Математика - это строгий язык, служащий для перехода от одних опытных суждений, к другим" (Н. Бор)

"Математика - это иерархия формальных структур" (Н. Бурбаки)

"Математика - это наука о количественных отношениях и пространственных формах действительного мира" (А. Колмогоров)¹.

Но это лишь несколько высказываний, на самом деле их очень много. Именно эти высказывания показывают разные представления о математике. Также существуют интересные и дискуссионные вопросы о природе математики, т. е. о ее основаниях, целях и коммуникации с реальным миром. Но ответы на эти вопросы противоречивы и с течением времени они значительно изменялись, при этом создавая философские течения.

Так, первым этапом становления математики стала идея доказательства. Основоположниками этой идеи стали древнегреческие математики. Появление математики, как систематической науки, оказало сильное влияние на философское мышление того времени, что потом отразилось в математике в учениях Пифагора. Его учения считают первым философским течением об основании математики. Странники этого учения считали, что математика является началом всех начал, основой всего сущего. Также они считали, что математические истины являются врожденными, полученные в мире идей.

Сильный удар по философии Пифагореизма нанес первый кризис математики (не-соизмеримость отрезков), которая на тот момент разрушала гармонию математики. Широкою критику Пифагореизма дал Аристотель. Он считал, что математика это не знание об идеальных сущностях, существующих независимо от вещей, но знание, отвлеченное от вещей. На самом деле Пифагореизм еще долго влиял на философское осмысление математики, но в некотором роде он до сих пор влияет. Большой вклад на тот момент внесли древнегреческие математики, которым привнесли в математику строгости, особенно выраженной в "Началах" Евклида².

Следующим важным этапом в развитии математики стал период "Возрождения". С новыми потребностями науки, в первую очередь механики, появились новые идеи, которые сейчас относятся к дифференциальному и интегральному исчислению. Математика стала рассматриваться как знание вторичное, опытное, зависящее от некоторых внешних реальностей. Эта эпоха сопровождалась вторым кризисом математики, а именно отсутствием "строгости древних" в обосновании дифференциального исчисления. На практике, оно давало результаты, но использование актуальных бесконечно малых в доказательствах было слишком эвристичным. В частности, Лейбниц, для обоснования дифференциального исчисления, вводил противоречивое понятие "неархимедовой величины". В отсутствии строгого обоснования, стали образовываться различные метафизические и натурфилософские объяснения дифференциала.

Следующим этапом является неевклидовы геометрии (3 кризис математики). Они нанесли большой удар по классическому эмпиризму прошлой эпохи из-за несоотнесимости с реальным миром. Главным предметом бурных дискуссий стали неевклидовы геометрии, они долго не принимались многими учеными. Именно они послужили точкой

бифуркации в развитии математики, создав абсолютно новый взгляд на нее. Теперь наиболее важным признаком математической теории стала непротиворечивость, а не соотношение с опытом. Вначале были попытки метафизического объяснения неевклидовых геометрий. В итоге силами многих ученых, таких как Пуанкаре, Дедекинда, Кантора, Гильберта, была признана равноправность математических объектов, связанных и не связанных с опытом и интуицией. Такое видение математики нашло свое отражение во всей последующей ее философии³.

Различные философско-математические течения отличаются в основном методами обоснования математики. Одним из таких течений является логицизм, появившийся в духе развития формальной математической логики. Его основной задачей была попытка свести основу математики - арифметику к логическим тавтологиям. Ее апологет Г. Фреге не сомневался в том, что логика дает достаточную базу для выяснения истинного смысла всех математических понятий. Однако оказалось, что логические обоснования если даже и не ведут к парадоксам, то все же необходимо должны привлекать дополнительные предположения, находящиеся вне законов логики. В идее логического обоснования математики лежали, в первую очередь, идеи об особенностях логики (формальной логики), ее первичности, однако, это утверждение является достаточно сомнительным. Пуанкаре охарактеризовал логицизм как "безнадежную попытку свести бесконечное к конечному"⁴.

Другим течением стал интуиционизм. Главным пунктом которого стала вера в то, что многие объекты математики безусловно ясны, и оперирование с ними не может привести к противоречию.

Появившись в большой мере как противовес логицизму, он по сути являлся лишь модификацией эмпиризма. Отказываясь от многих полученных раньше принципов, он существенно обеднил математику, что послужило одной из причин отказа от него.

В результате анализа пересмотра всех полученных на то время программ обоснования математики, новый путь предложил Гильберт, которое получил название формализм. Основной предпосылкой данного течения являлась обоснование ее непротиворечивости. Процесс объяснения, который был предложен Гильбертом, состоял из 2-х компонентов. Первый - это формализация теории в символическом виде схемы аксиом и правил вывода, и второй - в доказательстве ее непротиворечивости исходя только из ее формальной структуры. Но в итоге это течение оказалось недолговечным. Две теоремы математической логики Курта Геделя совершили переворот в обосновании математики. В частности, вторая теорема гласит, что доказательство непротиворечивости любой достаточно богатой формальной теории невозможно средствами самой этой теории, что делает невозможным процедуру обоснования Гильберта. Таким образом, любая формальная теория может быть обоснована только лишь другой теорией, что приводит к обязательному существованию необоснованной теории или замкнутого круга теорий, обосновывающих друг друга⁵.

Таким образом, проблема поиска обоснования природы математики становится нерешенной. По моему мнению, ответ на эту проблему может быть таковым: Математика остается правильной для человека, пока она кажется непротиворечивой, верной в соответствии с нашим мышлением, логикой. В итоге, перед нами ставится вопрос: "Что для нас значит мышление и логика, какова их природа". Именно на этот вопрос философия ищет обоснование. Существуют также эмпиристические идеи, согласно им: посредством опыта у нас формируется мышление. Также есть прагматические идеи, которые рассматривают мышление как нейросеть обучающуюся на своих действиях, и, назовем их

так, сакраментальные, например, представляющие мир идей как некоторое отдельное пространство. Таким образом, можно сделать вывод о том, что главная особенность математики заключается в том, что принимая такой принцип, мы можем абстрагироваться от вопроса обоснования, и решать уже только проблему природы человеческой мысли и логики (хотя ответ мы возможно никогда не найдем, ведь несмотря на отличающее нас свойство рефлексии, вполне вероятно, что познать самих себя не представляется возможным).

¹ URL: <https://tsitaty.com/цитата/164649>.

² Беляев Е.А., Перминов В.Я. "Философские и методологические проблемы математики".

³ Алексеевский Д.В., Винберг Э.Б., Солодовников А.С. Геометрия пространств постоянной кривизны // Итоги науки и техники. Современные проблемы математики. Фундаментальные направления. Москва : ВИНТИ, 1988.

⁴ URL: <http://philosophy2009.wikidot.com/3-2>.

⁵ Негель Э., Ньюмен Дж.Р. Теорема Геделя. Москва : Красанд, 2010.

MATHEMATICS PHILOSOPHY

© 2018 Valiakhmetova Lilia Ilyasovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: liliya.valiakhmetova2016@yandex.ru

Keywords: mathematics, philosophical and mathematical currents, problem, philosophy.

Article is devoted to consideration of interaction of philosophy and mathematics at various stages of historical development from the point of view of mathematics.

УДК 311.2

Код РИНЦ 27.00.00

ФИЛОСОФСКАЯ ТАЙНА ЧИСЕЛ

© 2018 Кочетова Маргарита Вячеславовна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: margo8090@mail.ru

Ключевые слова: пифагорейская нумерология, vesicarpiscis, монада, диада, число, триада, тетрад, пентада, декада.

Осуществлено исследование теории появления чисел в философском смысле на основе учений Пифагора и его последователей, проиллюстрирована роль числа как определения сущности мира.

Пифагор: "ЧИСЛО ЕСТЬ СУЩНОСТЬ ВСЕХ ВЕЩЕЙ"

Пифагорейская нумерология - нумерология, которая единственная дожила до наших дней почти в полном объеме и до сих пор используется для предсказаний будущего, определения жизненного пути и многого другого. Ее расчеты наиболее доступны для русского языка, в отличие от Китайской или Каббалистической нумерологии, где расчеты необходимо проводить по древним алфавитам и календарям.

В основе Античной нумерологии лежат учения Пифагора и его последователей, которые считали, что число есть сущность всех вещей, а не просто ее проявление. Через цифры на земле проявляются музыкальные вибрации Вселенной, которые поступают с определенной частотой и воздействуют как на всю нашу планету в целом, так и на каждого человека в частности. Великий ученый утверждал, что числа управляют миром и только с их помощью человек сможет изменить свою жизнь в лучшую сторону¹.

Пифагор был первым из великих учителей древней Греции, родившийся в 580 г. до н.э. Он стал одним из самых известных философов и математиков в истории. Его учения сильно повлияли на Сократа, Платона и Аристотеля, наиболее широко известен как автор теоремы Пифагора.

Учения Пифагора вращались вокруг идеи о том, что при рассмотрении самого глубокого уровня реальность по существу является математической по своей природе. Он считал, что существует система принципов чисел. Эти принципы составляют основу для многих концепций традиционной западной мысли.

Пифагор высказал свои мысли и идеи, используя слова и символы, а не цифры. А идеи были основаны на мыслях, которые мы связываем с числами сегодня. Например, точка - это суть круга. Серия символических форм была построена для отражения понятий Вселенной. Используя компас, линейку и иные письменные принадлежности, математические философы создали эти символические представления.

В сакральной геометрии существует структура, именуемая "vesicapiscis" (рыбий пузырь). Она образуется, когда центры двух кругов с равными радиусами расположены на окружностях друг друга. Площадь, ограниченная пересекающимися дугами кругов и есть vesicapiscis, она содержит в себе два измерения - одно проходит через его центр, определяя меньшую ширину, другое соединяет через центр одну точку пересечения с другой - это ключи к великим знаниям. "Цветок Жизни" называется vesicapiscis².

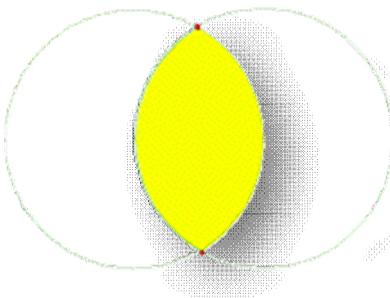


Рис. 1. Vesicapiscis

Весь узор "Цветка Жизни" формируется единственной окружностью. Одна окружность - центральная, а затем шестью окружностями того же радиуса, с центрами в вершинах правильного вписанного шестиугольника образуется часть Цветка, которая носит название - "Семя Жизни". Каждая линия в "Древе Жизни", имеет 10 или 12 кругов, измеряется либо длиной, либо шириной "vesicapiscis" в "Цветке Жизни". И все они соблюдают пропорции Золотого Сечения. Если внимательно рассмотреть наложенное "Древо Жизни", то можно увидеть, что каждая его линия точно соответствует либо длине, либо ширине "vesicapiscis".

Полагая, что ничего не существует без центра, математические философы начали с точки и нарисовали вокруг нее круг. Этот символ называется монадой и представляет собой номер один. Эта фигура является самой стабильной, и математические философы также называют ее первой, сущностью, основанием и единством. Пифагор считал монаду богом и добром. Монада - это происхождение Единого, все включающее единое целое. Монада - это семя дерева, которое, когда оно выросло, имеет много ветвей (чисел), а числа так же относятся к монаде, как ветви к семечку. Она сохраняет идентичность по отношению к другим числам, то есть любое число можно умножить на единицу и в результате получится оно само. Все числа делятся на четные и нечетные. При делении нечетного числа одна часть будет четной, а другая нечетной, что можно увидеть через следующее равенство ($9=4+5=4+1+4$). Пифагор рассматривал Монаду прототипом нечетного числа.

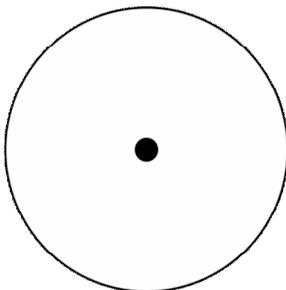


Рис. 2. Монада

Геометрия создания линии, соединяющей два центра кругов, дополняет принципы всех следующих чисел. Диада (два) включает в себя принципы "twoness" или "otherness". Греческие философы ссылались на диаду как на "смелость" из-за смелости отделения от одного и "муки", потому что по-прежнему чувствуется напряжение желания вернуться к единству. Они считали, что диада разделяет и объединяет, отталкивает и притягивает, разделяет и возвращает. "Пифагор считал, что один из первых принципов - монада - это бог и добро, которое является источником Единого и само по себе является интеллектом; а неопределенная диада - это божество и зло, окружающее материю. Диада - это определенная монада или монада, положившая себе предел своей беспределности³.

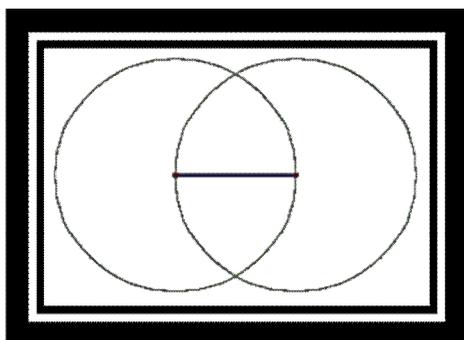


Рис. 3. Диада

Триада представляет собой номер три. Это первое рождение и старшее число. Равносторонний треугольник служит его геометрическим представлением и является первой формой, выходящей из vesicapiscis. Треугольник содержит самую маленькую область в пределах большего периметра. Число три - это единственное число, равное сумме предыдущих чисел. Например, один плюс два равен трем. Триада означает благоразумие, мудрость, благочестие, дружбу, мир и гармонию. Треугольник представляет собой баланс и является полигоном стабильности и силы.

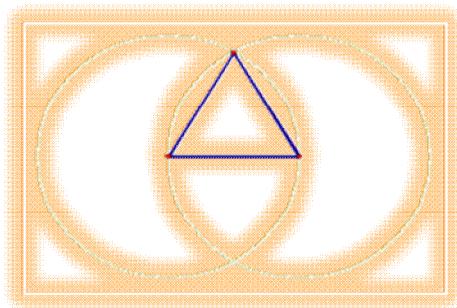


Рис. 4. Триада

Треугольник может быть расширен за пределы vesicapiscis, растягивая линии по углам на противоположные стороны круга. Соединение этих новых линий с горизонтальными линиями создает больший треугольник. Расширение линий для дальнейшего заполнения vesicapiscis приводит к "глубокой гармонии".

Следующая форма, выходящая из vesicapiscis, - это тетрадь. Используя логику построения тетрады, философы рисовали горизонтальную и вертикальную линию, соединяющую центры и пересекающиеся точки двух окружностей. Затем, когда круг нарисован вдоль линии, соединяющей два центра, в круге существует идеальная форма квадрата (ромб). Число "четыре" связано со справедливостью, целостностью и завершением. Есть четыре сезона, четыре возраста человека, четыре направления. Это число, образован-

ное добавлением и умножением равных. Это первый "женский" номер, потому что это первое четное число⁴.

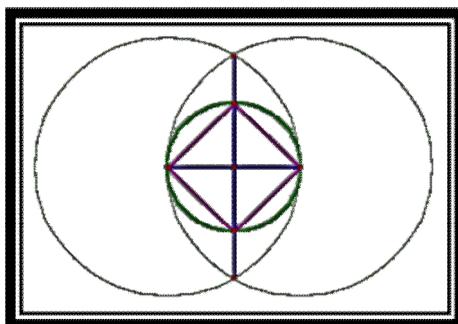


Рис. 5

Форма пентада (пять) означает символ самой жизни. Пентад состоит из всех предыдущих числовых символов: точки монады, линии диады, поверхности триады и трехмерного объема тетрады. Пентад также относится к хорошо известной пятиконечной звезде. Пентад возникает из-за существования пяти пальцев, символа, который отступает от зла, и символа силы и иммунитета. Из-за важности пентады строительство символа сначала было скрыто от общества. Пентад использовался как секретный знак среди последователей учений Пифагора, чтобы отличать себя и узнавать других членов. Пентада есть символ Природы, потому что, будучи умножена сама на себя, она возвращает при этом свое исходное число как последнюю цифру в произведении, точно так же как зерна пшеницы проходят через Природный процесс и воспроизводят семена пшеницы в виде окончательной формы своего собственного роста.

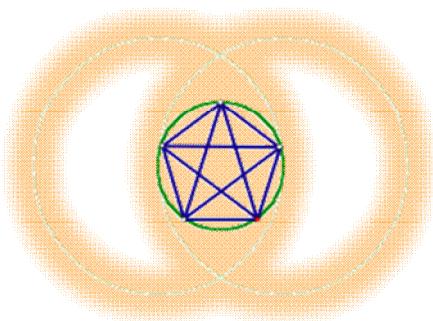


Рис. 6. Пентада

Декада представляет собой номер десять. Вместо простых числовых и геометрических интерпретаций декада обозначает идею нового начала безграничности. Символизируя мир и небо, декада помогает нам понять создание Вселенной. Пифагор утверждает, что сила числа 10 лежит в числе 4, тетраде. Это и есть причина: если взять единицу (1) и

добавить все последовательные числа до 4, то получится число 10 ($1 + 2 + 3 + 4 = 10$). Декада совершенствует все числа и объемлет в своей природе четные и нечетные, добрые и злые. Поэтому декада есть природа числа, так как все народы приходят к ней, и когда они приходят к ней, они возвращаются к монаде⁵.

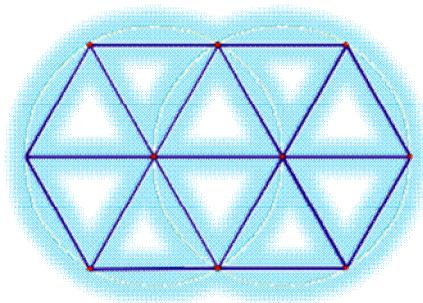


Рис. 7. Декада

Таким образом, в данной статье, рассмотрев несколько цифр, мы увидели, как древнегреческие философы находили гармонию в числах, как видели их сущность. Мы выяснили, насколько символизм каждого числа важен для последующего. Таинственность теорий, основанных Пифагором и его последователями, несомненно, интересна в исследовании происхождения мира как в философском смысле, так и в математическом.

¹ URL: http://old.msun.ru/Vector/www/Bolotov/Numerologia_pifagor.htm.

² URL: <https://zhitanska.com/content/tsvetok-zhizni-sakralnaya-geometriya>.

³ URL: <http://philosophiya.ru/content/articles/lectures-history-philosophy-Muravev-AN/Pythagoras>.

⁴ URL: <http://lucky-number.ru/index.php/theory/pyf-sq-menu/34-pythagor-theory/210-pythagor-and-pythagorean-theory>.

⁵ URL: <http://www.filosofa.net/referat-497-4.html>.

PHILOSOPHICAL MYSTERY OF NUMBERS

© 2018 Kochetova Margarita Vyacheslavovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: margo8090@mail.ru

Keywords: Pythagorean numerology, vesicapiscis, monad, dyad, number, triad, tetrad, pentad, decade.

The study of the theory of the appearance of numbers in the philosophical sense on the basis of the teachings of Pythagoras and his followers is carried out, the role of the number as a definition of the essence of the world is illustrated.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПО ЗАПАСАМ ПРОДУКЦИИ

© 2018 Солдатов Максим Андреевич*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: thesleshman@gmail.com

Ключевые слова: локальный минимум, локальный максимум, математические ожидания, функция нескольких переменных, оптимальное решение.

Рассматривается возможность определения оптимального запаса продукции для хранения на складе по статистическим данным. Дается теоретическое обоснование вычисления наименьшего значения эмпирической формулы.

На данном этапе развития экономической практики повсеместно используются принципы экономико-математической взаимосвязи, что порождает появление определенных специфических методов решения задач¹. Главные задачи, стоящие перед экономикой, как правило, заключаются в нахождении локального максимума или минимума целевой функции, допустим, определить максимальный уровень дохода от реализации продукции или же определить минимально возможный уровень расходов на производство продукции и т.п. Для нахождения ответа на подобные задачи применяется метод исследования функции с целью нахождения ее максимального и минимального значений. Исходя из того, что мы имеем дело с функцией с несколькими переменными, следовательно и воспользоваться необходимо соответствующей теорией, необходимым и достаточным условием экстремума функции нескольких переменных.

В большинстве случаев, при решении экономических задач, решения в той или иной ситуации принимаются в условиях неоднозначности и определенных рисков. В таком случае, вдобавок к теории математического анализа, используют еще теорию игры, теорию вероятности и математическую статистику². В данных условиях применение теории игры нивелируется до игр с природой, то есть действия одного конкретного игрока не представляются возможными к прогнозированию.

Проанализируем применение теории игры и математической статистики для определения наиболее выгодного решения по запасам фирмы, занимающейся розничной продажей продуктов, с использованием эмпирических данных³.

Предположим, что P - рыночный спрос на некий определенный товар, данной фирмы за предполагаемый промежуток времени. Продукт выбираем случайно.

Тот продукт, который мы не рассматриваем в данном временном отрезке, соответственно, не будет использоваться и в последующих временных отрезках. Объем спроса,

* Научный руководитель - **Макаров Сергей Иванович**, доктор педагогических наук, профессор.

на выбранный продукт берем как неизвестное. Предположим, что на складе хранится некий продукт, в объеме равном a единиц продукта на некоторый период времени.

Рыночный спрос, в данном случае, выступает как спрос игрока №1 \wedge на решение предприятия о запасе товара, и равняется множеству решений $A =$ игрока №2⁴. Вследствие того, что величина P неизвестна, мы имеем дело с определенными рисками, связанными с хранением запаса товара на складе. Величина спроса опять же неизвестна, так как не зависит от сознательных действий фирмы, а следовательно мы опять ударяемся в игру с природой.

Для нахождения оптимального и наиболее рационального решения данной задачи, составим функцию потерь $L(P, a)$ ⁵. В случае, когда количество товара на складе a больше спроса P , то функция потерь будет равняться затратам на производство данного товара суммированным с расходами d , за хранение на складе каждой единицы товара, не реализованной за рассматриваемый временной отрезок, в случае же, когда спрос превышает имеющееся на складе количество товара, убыток будет вычисляться как разность рыночного спроса P и имеющегося количества товара a , помноженная на рыночную стоимость одной единицы продукции в размере k .

Из всего выше написанного мы можем составить функцию:

$$L(P, a) = \begin{cases} d(a - P); & \text{при } a \geq P \\ k(P - a); & \text{при } a \leq P \end{cases}$$

Вектор x , в данном случае, является величиной спроса в разные промежутки времени. Для нахождения минимального значения данной функции воспользуемся байесовской функцией⁶.

Эмпирическую функцию наблюдений обозначим как $G(P \setminus x)$, функцию распределения спроса обозначим как $F(P)$. Наиболее оптимальное решение, при котором функция потерь находится в точке своего локального минимума, идентична наименьшему значению математического ожидания $M[L(P, a)|x]$.

$$M(L(P, a)|x) = \int_{-\infty}^{\alpha} (a - P)dF(P) + k \int_{\alpha}^{+\infty} (P - a)dF(P) = da \int_{-\infty}^{\alpha} dF(P) -$$

$$d \int_{-\infty}^{\alpha} Pd(P) + k \int_{\alpha}^{+\infty} p dF(P) = -ka \int_{\alpha}^{+\infty} dF(P)$$

Отсюда, используя свойства несобственных интегралов, получаем следующее:

$$M(L(P, a)|x) = aF(a)(d+k) - ka - (d+k) \int pdF(P)$$

На основании теорем функции нескольких переменных, локальный минимум вычислим из условия:

$$\frac{\partial M(L(P, a)|x)}{\partial a} = 0$$

$$(d+k)F(a) + (d+k)aF'(a) - ka - (d+k)F'(a) = 0$$

$$(d+k)F(a) = k$$

$$\text{Из этого следует, что } F(a) = \frac{k}{d+k}$$

Решив данное уравнение, мы получим определенное значение количества товара a , которое нужно хранить на складе, для того, чтобы потери были минимальными.

Распределение дневного спроса на товар

Доход, тыс. руб.	Частота	Накопленная частота
0-5	0,08	0,08
5-10	0,03	0,11
10-15	0,15	0,26
15-20	0,04	0,3
20-25	0,09	0,39
25-30	0,06	0,45
30-35	0,02	0,47
35-40	0,01	0,48
40-45	0,18	0,66
45-50	0,25	0,91
50-55	0,06	0,97
55-60	0,03	1,0

Пусть, таблица распределения спроса на продукт, составлена нами по представленным эмпирическим данным.

Перед нами установлена задача, найти оптимальный объем продукции для хранения на складе.

Исходные условия, в которых мы находимся, таковы:

$$d = 0,4; k = 0,15$$

Исходя из имеющихся табличных данных, мы можем построить график распределения спроса на товар:

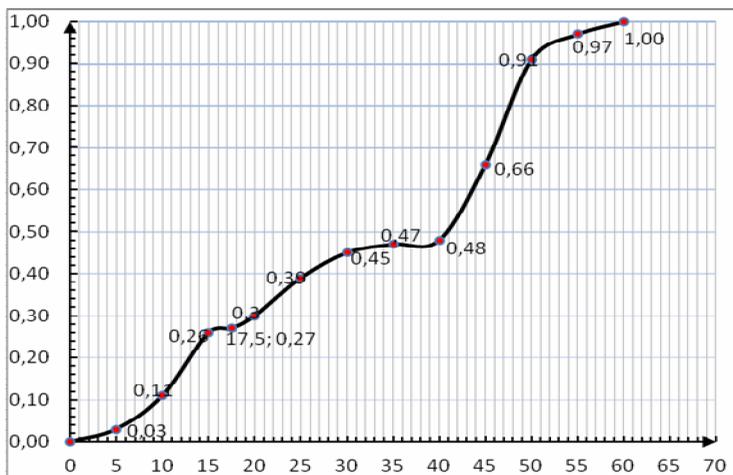


Рис.

Рассчитаем квантиль распределения:

$$\frac{k}{d+k} = \frac{0,15}{0,4+0,15} = 0,(27) \approx 0,21.$$

По квантилю, равному 0,27, определяем запасы товара в денежном выражении. Они равны 17,5 тыс. руб.

¹ Экономико-математические методы и модели : учеб. пособие / под ред. С.И. Макарова. Москва, 2007.

² Макаров С.И., Севастьянова С.А. Формирование профессиональной математической компетенции экономистов с использованием ЭОР // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. №1 2 (50). С. 70-78.

³ Пупко Д.А., Уфимцева Л.И. Моделирование производства продукции в условиях риска // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Самара, 2015. С. 588-591.

⁴ Уфимцева Л.И., Черкасова Т.Н. Математические модели некоторых стандартных задач в управлении предприятиями // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2008. Вып. 1, ч. 2. С. 205-208.

⁵ Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталев Е.Ю. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе : учеб. пособие. Москва : Финансы и статистика, 1999. 176 с.

⁶ Королев А.А. Выбор информационной системы управления при планировании новых производств в организации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 12 (110). С. 66-68.

MODELING OF PROFIT ON INVENTORIES

© 2018 Soldatov Maxim Andreevich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: thesleshman@gmail.com

Keywords: local minimum, local maximum, mathematical expectations, function of several variables, the most optimal solution.

Using statistical data, it is possible to find the optimal stock of products for storage in a warehouse. It also provides a theoretical justification for calculating the lowest value of the empirical formula.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658

Код РИНЦ 06.00.00

ВНЕШНИЙ И ВНУТРЕННИЙ КОНСАЛТИНГ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

© 2018 Белоножко Елена Сергеевна

студент

© 2018 Кочеткова Наталья Викторовна

кандидат педагогических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: NVKochetkova@bk.ru

Ключевые слова: консультант, внешний консультант, внутренний консультант, организация, заказчик, преимущества, недостатки.

В статье проанализированы теоретические и практические аспекты консультирования внешних и внутренних консультантов, изучены основные типы внешних специалистов в сфере консалтинга, специфика работы внутренней консультационной службы.

Организация - это группа людей, объединенных общей целью своей деятельности и едиными правилами сотрудничества друг с другом. Такая общность с момента ее учреждения имеет непрерывный и непредсказуемый путь своего развития. По своей сути, менеджеры принимают управленческие решения в условиях неопределенности и риска. В настоящее время организации все чаще оказываются в ситуациях, в которых руководство не может объективно проанализировать сложившуюся ситуацию и возникшие проблемы. Таким образом, руководитель может обратиться за помощью к консультантам. Существует несколько способов решения проблемных ситуаций в организации:

- руководитель сам берет на себя ответственность за развитие предприятия и принятие решений;
- руководитель принимает решение обратиться за помощью к консультантам;
- руководитель на основании договора передает определенные виды или функции производственной деятельности другой компании, действующей в нужной области!

Консультант - это физическое или юридическое лицо, имеющее знания и профессиональный опыт в решении проблем предприятия-заказчика, либо организации, в котором непосредственно трудится. Заказчиком выступает также физическое или юридическое лицо, обратившееся к специалисту за консультацией в решении своих проблем. Данные стороны в последствие заключают договор, предметом которого является оказание консалтинговых услуг.

Начиная с 60-х гг. XX века стало очевидно, что нужна структура, которая занимается сбором и оценкой проблемных ситуаций предприятия, препятствующих его развитию. Конкуренция, несовершенное законодательство, стремление скрыть информацию о проблемах организации привели к появлению в них внутренних консультантов по управлению и развитию, которые должны быть освобождены от исполнения других обязанностей и не должны являться членом управленческой команды. Это позволяет обеспечить чистоту работы консультанта. Такой консультант разрабатывает и реализует программу развития организации, но на условиях этой организации и оплаты труда, отличающихся от условий внешних консультантов.

Существует два типа управленческого консультирования - внешнее и внутреннее. Эффективность развития современной экономики, ее конкурентоспособность во многом зависит от уровня управленческих компетенций, которые являются определяющими в бизнес-сообществе².

Внешний консультант - это специалист в какой-либо сфере, который обладает достойными знаниями и подготовкой в управленческом консультировании и не состоящий в штате организации-клиента. При внешнем консультировании организация приглашает консультантов со стороны на договорной основе, это могут быть: консалтинговая многопрофильная фирма, специализированные службы, фирмы технических услуг, индивидуальные консультанты, профессора-консультанты или выездные внутренние консалтинговые службы. Внешний консультант также ищет предприятия или их руководителей, в услугах которого те нуждаются.

Внутреннее консультирование определяется постоянной работой консультанта в составе данного предприятия, где специалист находится в подчинении у высшего руководства и оказывает непосредственную помощь в решении проблем. Организация внутреннего консалтинга может быть представлена следующим образом: выделением специальной должности консультанта, организацией специального подразделения, созданием внутрифирменного института наставничества, посредством выделения референта - советника руководителя, разнопрофильной штабной структуры и, наконец, консультантом как временным управляющим предприятием.

В основном задачи внутреннего консультанта и приглашенного специалиста ничем не отличаются. Эта деятельность направлена на организацию процесса обучения заказчика, на образование сплоченной команды и, как цель, выработку решения. Как внешний, так и внутренний консультант имеют свои плюсы и минусы. Штатный консультант обладает быстротой осуществления управленческих решений. У приглашенного консультанта работа обычно ограничена во времени по определенному проектному сроку. Такой специалист, как правило, задействован в организации неполный рабочий день.

В организации внутренний консультант становится неким монополистом в своем деле и наградой за его труд служит его передвижение по карьерной лестнице и фиксированная заработная плата. Затраты на внешнего специалиста в разы выше. Когда организация-заказчик выбирает внешнего консультанта, то она обретает возможность диктовать выгодные для нее условия сотрудничества. Цель внешнего консалтинга - это максимизация прибыли внешних консультантов, а внутреннего - это все же интересы организации. Но быть заинтересованным в решении проблем заказчика внешнего консультанта мотивирует создание своей хорошей репутации на рынке консалтинговых услуг (отзывов и рекомендации).

В ходе работы штатный сотрудник не так как приглашенный консультант разбирается во всех тонкостях бизнеса, в особенностях работы организации, причинно-следственных связях сложившейся ситуации. Стоит помнить, что у него взгляд на вещи субъективный, ограниченный рамками опыта работы в данной компании. Конечно, внешний консультант имеет широкий кругозор и большой опыт, наработанный деятельностью в множестве других предприятий на протяжении долгих лет. Но и в данном случае существует риск повторения ситуации, когда специалист проводит аналогию с предыдущей работой.

Являясь частью предприятия, внутренний консультант транслирует свои знания и опыт другим сотрудникам предприятия, вовлекая их в процесс организационных изменений. Есть вероятность, что внешний консультант не найдет контакта с командой предприятия, может произойти социально-психологическое отторжение консультанта его неформальной средой.

Таким образом, активно развивающиеся предприятия, особенно крупные, постоянно пользуются услугами консультантов. Прибегать к услугам консультантов следует своевременно, при появлении первых симптомов возникающих проблем, понимая, что решить их своими силами становится невозможно. Услуга опытных консультантов необходима и при переходе компании или холдинговой структуры к новому этапу развития, для разработки стратегии и решения оперативных проблем управления.

Для обеспечения наиболее эффективной работы развития организации руководителю следует объективно подойти к выбору консультанта, оценив его положительные и отрицательные стороны. Успех вовлечения консультантов в сложные стратегические организационные изменения во многом определяется взвешенной оценкой той ценности, которую они могут добавить.

Руководство предприятий глубоко заблуждается, когда думает, что достаточно один раз привлечь консультанта для решения сложившихся проблем. Развитие организации - это непрерывный процесс с момента ее учреждения.

¹ Хохлова Н.С. Актуальные вопросы привлечения внешних и внутренних консультантов в организации // Вестник Ангарской государственной технической академии. 2007. Т. 1. № 1. С. 80-86.

² Печерская Э.П., Кочеткова Н.В. Формирование ключевых компетенций профессиональных участников финансового рынка в системе бизнес-образования // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2008. Т. 1. № 2. С. 132-136.

EXTERNAL AND INNER CONSULTING: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

© 2018 Belonozhko Elena Sergeevna
Student

© 2018 Kochetkova Natalia Viktorovna
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: NVKochetkova@bk.ru

Keywords: consultant, external consultant, internal consultant, organization, customer, advantages, disadvantages.

The article analyzes the theoretical and practical aspects of consulting external and internal consultants, studied the main types of outside experts in the field of consulting, the specifics of the internal consulting service.

УДК 331.1
Код РИНЦ 06.00.00

ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

© 2018 Белякова Анна Андреевна*
магистрант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: annabelyak94@gmail.com

Ключевые слова: система дистанционного обучения, развитие персонала, дистанционный курс, экономическая эффективность, модель Д. Киркпатрика.

Определена сущность, возможности и преимущества системы дистанционного обучения персонала организации. Проанализирован опыт лучших практик применения систем дистанционного обучения персонала на примере российских компаний. Рассмотрены подходы к оценке экономической эффективности внедрения систем дистанционного обучения.

В современных условиях все компании сталкиваются с необходимостью более эффективного использования всех видов ресурсов. Помочь в этом может все более расши-

* Научный руководитель - **Илюхина Лариса Алексеевна**, кандидат экономических наук, доцент.

рящееся применение информационных технологий, которые позволяют создавать, хранить, перерабатывать информацию и обеспечивать эффективные способы ее представления.

В свою очередь, быстрое развитие техники и технологий ставят перед руководством компаний задачи постоянного развития персонала, ведь персонал компании - это основной ресурс для достижения и краткосрочных, и долгосрочных целей компании. Таким образом, возникает необходимость постоянного обучения персонала, повышения его квалификации. Следовательно, с одной стороны, компаниям требуется развивать сотрудников, а с другой стороны, требуется экономить, в том числе и на обучении. Есть способ, позволяющий достичь компромисса между развитием сотрудников и экономией затрат на обучение. Этим компромиссом является дистанционное обучение, которое позволяет сэкономить и в то же время повышать квалификацию и компетенции своего персонала в условиях кризиса.

Таким образом, внедрение системы дистанционного обучения персонала весьма актуально, поскольку дистанционное обучение позволяет оптимизировать задачу по развитию и обучению персонала компании, сэкономить время и деньги, и повысить общий уровень знаний и умений сотрудников компании.

Дистанционное обучение - это вид обучения, который предусматривает гибкое сочетание интенсивной и контролируемой самостоятельной работы обучающегося по освоению учебных материалов, оформленных в виде кейса или выставленных в сети, и систематическое взаимодействие с преподавателем при максимальном использовании возможностей современных информационных технологий¹.

При дистанционном обучении существуют свои формы обучения и режим. В частности, может использоваться или параллельная форма взаимодействия, когда обучающийся и преподаватель существуют в учебном процессе параллельно, используя средства коммуникации, и могут одновременно взаимодействовать друг с другом, или последовательная форма обучения, когда обучающийся выполняет какую-либо самостоятельную работу². Что касается режима обучения, то это может быть объединение пользователей в учебные группы, что является наиболее распространенным режимом, однако, возможен и индивидуальный график обучения, причем индивидуальное обучение возможно как в режиме, основанном на жестком расписании, так и на постоянной синхронизации полученных знаний и учебной программы, т.е. до полного усвоения учебного материала. В процессе дистанционного обучения могут использоваться "бумажные (печатные) учебные издания, сетевые учебные материалы, компьютерные обучающие программы в гипертекстовом и мультимедийном вариантах, аудио учебно-информационные материалы, видео учебно-информационные материалы, лабораторные дистанционные практикумы, тренажеры с удаленным доступом, информационно-справочные базы данных учебного назначения с удаленным доступом, электронные библиотеки с удаленным доступом в сети ИНТЕРНЕТ и материалы на основе экспертных обучающих систем"³.

Корпоративное обучение сотрудников - это одна из основных сфер применения дистанционного обучения⁴. Отметим, что существует три основных вида обучения пер-

сонала: подготовка, целью которой является получение необходимых знаний и навыков и обучение способам общения, направленных на выполнения определенных производственных задач, и дальнейшее развитие знаний, навыков, умений и способов общения как фундамента дальнейшей профессиональной подготовки; переподготовка, представляющая собой получение знаний, умений, навыков и овладение способами обучения работниками в связи со сменой профессии, либо изменениями требований к ней; повышение квалификации, предполагающее совершенствование профессиональных знаний и способностей, т.е. расширение знаний, умений, навыков и способов общения с целью приведения их в соответствие с современными требованиями производства, а также для стимулирования профессионального роста⁵.

Можно сказать, что, система дистанционного обучения (СДО) - это единая электронная среда для комплексного управления процессом обучения в организации⁶. Она дает HR-отделу возможность реализовать различные варианты корпоративного обучения сотрудников. Например, по результатам проведения оценки персонала может быть выявлена необходимость проведения обучения. С помощью СДО можно провести предварительное тестирование сотрудников, чтобы проверить знание определенного материала, провести обучение персонала предприятия и по результатам снова оценить сотрудников. Кроме того, дистанционное обучение может проводиться с новыми сотрудниками в период адаптации, или электронные курсы, создаваемые в компании, могут адаптироваться под конкретные должности с целью оперативного предоставления материала сотрудникам. Достаточно часто в компании создается обучающий курс, рассказывающий о корпоративной культуре, дресс-коде, внутреннем распорядке, что экономит время и усилия по введению новичка в должность. Все это позволяет отказаться от дублирующих очных курсов.

Таким образом, можно сказать, что направления курсов для СДО в российских компаниях отличаются многообразием: существуют технологические, правовые, сертификационные, продуктовые курсы, по развитию компетенций, сопровождение очных тренингов, по работе с программным обеспечением, по развитию навыков, по внутренним процессам в компании, адаптационные, по функциональным областям (продажи, PR).

Дистанционное обучение персонала имеет массу преимуществ и предоставляет множество возможностей для обучения сотрудников компании:

1) Охват обучением неограниченного числа сотрудников даже из географически удаленных районов, что особенно актуально в тех случаях, когда стоит задача обучения большого количества сотрудников;

2) Прохождение обучение, не покидая рабочего места в процессе производственной деятельности, когда сотруднику достаточно просто зайти в свой виртуальный кабинет, где для него уже собраны все необходимые материалы (конспекты, архив видеозаписей, вебинары, тесты, задачи);

3) Организация процесса обучения наиболее удобным для сотрудников образом: можно учиться в любое время и в любом месте (гибкий график обучения), курсы и тесты

можно проходить со своих мобильных устройств, можно выбрать темы обучения, следовательно, фактически речь идет о выстраивании индивидуального графика обучения;

4) Упрощение организации занятий, поскольку все происходит в виртуальном формате, отпадает необходимость выделять или арендовать помещение для занятий, оплачивать проезд сотрудников;

5) Снижение стоимости обучения за счет доступности образовательных ресурсов, в частности, использование СДО позволяет сократить бюджет на обучение примерно на 30-40% по сравнению с очными курсами;

6) Повышение однородности профессионального уровня в компании;

7) Непрерывность обучения сотрудников;

8) Поддержание актуальных знаний о продуктах и услугах компании;

9) Накопление и передача опыта и знаний компании;

10) Развитие и укрепление корпоративной культуры;

11) Оперативное проведение срезов полученных знаний.

Однако следует отметить и некоторые имеющиеся недостатки этого формата обучения:

1) Необходимость заинтересовать сотрудников, поддерживать их интерес к самостоятельному обучению;

2) Невысокий уровень интерактивности при обучении в СДО по сравнению с очными занятиями и тренингами, поскольку в реальном общении тренеру легче управлять интересом слушателей, удерживать фокус внимания на теме. Эту проблему легко решить за счет интегрирования сервиса вебинаров в систему СДО;

3) Недостаточная индивидуализация обучения в условиях информационной среды, обеспечивающей доступ к информации;

4) Недостаточный учет типов личности пользователей системы дистанционного обучения;

5) Отсутствие прямого контакта между обучающим и обучаемым;

6) Сложно формировать поведенческие навыки обучающихся;

7) Возможные технологические проблемы (доступ к системе, совместимость программного обеспечения, сбои настройки и коммуникации при эксплуатации портала дистанционного обучения).

Имеющиеся недостатки вполне преодолимы. Таким образом, система дистанционного обучения жизнеспособна и предоставляет множество возможностей для обучающихся.

Построение эффективной системы дистанционного обучения - это непростая задача. При выборе системы дистанционного обучения важно определить, будет ли это готовый продукт "в коробке" (коробочный сервис) или облачное решение (SaaS сервисы) (современные платформы для ДО). В первом случае программный продукт поставляется в готовом варианте, и его только необходимо установить. Однако покупая подобную версию, компания внедряет у себя хотя и надежную, но весьма дорогую систему, для которой требуются значительные технические возможности, а для ее обслуживания - техническая поддержка специалистов по информационным технологиям. Примерами коробочных СДО являются WebTutor, Mirapolis, Прометей.

SaaS сервисы позволяют развернуть СДО на удаленном сервисе, и в данном случае организация не занимается поддержкой работы системы. Облачные технологии экономят время и бюджет компании, поскольку у таких систем часто есть пробный период и гибкая система скидок. Это означает, что сначала систему можно протестировать на группе сотрудников, и только после этого распространить этот опыт на другие подразделения и отделы компании. На российском рынке сейчас представлены такие облачные СДО как iSpring Online, Mirapolis и другие.

Все программные продукты также делятся на коммерческие проекты и бесплатные программные оболочки (Open source), которые предоставляются с открытым исходным кодом. Коммерческие проекты весьма надежны, но пользователи не имеют доступа к исходному коду программы, а следовательно, невозможно "переписать" систему или заказать доработку специалистам. Также у них высокая стоимость и надо регулярно оплачивать лицензии и тарифы на определенное количество пользователей. Исходя из этого бесплатные программы часто оказываются более удобными.

В случае с бесплатной программой предполагается, что организация сама сможет заниматься доработкой системы. Кроме того, в свободном доступе имеется множество модулей, что позволяет сэкономить финансовые ресурсы и время на их разработку⁷.

Таким образом, при выборе системы дистанционного обучения нужен индивидуальный подход. Определим, что должна уметь система дистанционного обучения и каким критериям она должна соответствовать. Современная СДО должна:

- 1) Предоставлять доступ в виртуальный класс как для обучающего, так и для обучающегося, а также объединять обучающихся по общим признакам;
- 2) Обладать функциональностью, т.е. иметь необходимые опции, в числе которых форумы, чаты, управление курсами, анализ активности обучаемых;
- 3) Загружать материалы любого формата;
- 4) Поддерживать стандарты дистанционного обучения, в которых разрабатываются курсы (aicc, scorm, blackboard);
- 5) Обеспечивать мониторинг процесса обучения с помощью отчетов;
- 6) Обладать стабильностью, т.е. высокой степенью устойчивости работы при различных режимах работы и нагрузки в зависимости от степени активности пользователей;
- 7) Быть удобной в использовании и простой в администрировании;
- 8) Обладать гибкостью и способностью расширяться в связи с увеличением количества обучающихся, и при добавлении новых программ;
- 9) Обладать 100% мультимедийностью, т.е. технические возможности системы должны предоставлять возможность использования в качестве инструментов обучения не только текстовых и графических файлов, но и видео, аудио, flash-анимации, 3-d графики;
- 10) Иметь высокое качество техподдержки.

Обзор российского рынка систем дистанционного обучения позволяет выявить основных игроков в этой сфере. Это платформы Moodle, iSpring Online, Teachbase, Competentum, WebTutor и др. Охарактеризуем некоторые из них.

Ведущие системы дистанционного обучения на российских предприятиях

СДО	Возможности	Недостатки
iSpring Online	В безлимитное облачное хранилище можно загрузить любое количество курсов, текстовых документов, видео, текстов	Данная система подходит не всем компаниям, поскольку СДО нельзя установить на собственный сервер
	Встроенная платформа для вебинаров позволяет одновременно обучать сотрудников всех филиалов, причем записи вебинаров сохраняются, и их можно посмотреть в любое время	
	Можно выстроить пошаговую программу обучения для каждого сотрудника или подразделения с разделением на главы, включением теоретических материалов и практических заданий, таких как тесты и диалоговые тренажеры	Данную СДО используют компании с развитой сетью филиалов, для небольших компаний она слишком громоздка
	Мощный редактор курсов позволяет разрабатывать электронные курсы, тесты, видеолекции и интерактивные игры в Powerpoint	
	Курс можно открывать с любых устройств (ноутбуков, планшетов, телефонов)	
	Платформа собирает детальную статистику и помогает отслеживать, кто действительно учится, с ее помощью легко контролировать уровень подготовки в каждом подразделении, оценивать рейтинг успеваемости и прогресс сотрудников	
	Используются элементы геймификации	
	Отличается простотой использования: интерфейс относительно простой, достаточно легко загрузить новый учебный материал	
	Данная система дистанционного обучения легко интегрируется с системами кадрового учета 1С, Босс-Кадровик, Ахарт, Navision, SAP HR, Oracle EBS и поддерживает разные форматы онлайн-курсов	
Систему не надо устанавливать на сервер компании, она работает через Интернет. Чтобы создать портал, требуется лишь зарегистрироваться		
Срок запуска дистанционного обучения составляет всего 1-2 дня		
WebTutor (коробочная версия)	Представляет собой комплексную систему автоматизации процессов управления персоналом организации, поскольку автоматизируется не только процесс обучения, но и подбора, оценки и развития персонала	Отмечается высокая стоимость (минимальная стоимость СДО составляет 115 000 рублей, а за дополнительные настройки нужно платить)
	Имеются готовые модули, которые устанавливаются на сервер компании и обладают гибкой настройкой возможностей	

СДО	Возможности	Недостатки
	Отмечаются гибкость настроек, легкость управления учебным контентом (есть даже собственный инструмент для разработки интерактивных электронных курсов courselab и мобильные приложения)	Отмечается слабая кастомизация
	Имеется возможность создания статистики и отчетов	Система выгрузки отчетов отличается сложностью
	Отмечается легкость общения между пользователями	Срок внедрения весьма длителен (несколько месяцев)
	Имеется развитая геймификация	
Teachbase	Представляет собой простое облачное решение	Отсутствует геймификация
	Стандартные функции представлены в легкой и доступной форме	Отчеты доступны только пользователям с ролью "менеджер"
	Система обладает базовыми функциями: формирование курсов из готовых электронных учебных материалов, создание тестов, проведение видеовстреч и вебинаров	Нет мобильного приложения
	Отличается гибкостью настроек, легкостью управления учебным контентом	Рассчитана на небольшое количество пользователей
	Имеется простой набор управления пользователями	
Ценовая политика отличается демократичностью (тариф на 30 пользователей составляет 3200 рублей в месяц)		
Moodle	Весь контент находится в одном месте, в систему можно загружать электронные курсы, лекции, тесты	Система обладает сложным интерфейсом, преподаватель, далекий от программирования, вряд ли справится с управлением СДО
	Система формирует отчеты по каждому курсу, однако сводная статистика не показывается	Отсутствует профессиональная техподдержка
	В плане управления пользователями отметим, что система нацелена на активную работу с обучающимися, для чего разработаны такие инструменты как блоги, форумы, глоссарии, практикумы, общие и личные чаты, но, к сожалению, пользователей нельзя поделить на группы по отдела и подразделениям, создавать группы можно только внутри курса	Необходимо собирать систему с нуля
	Подходит для проведения вебинаров	Существует риск, что итоговая стоимость может оказаться даже выше, чем у коммерческой системы, поскольку придется создавать группу по внедрению и нести дополнительные расходы на ее функционирование
	Содержит мощный аппарат тестирования за счет множества инструментов для создания электронных тестов и опросов	
	Хранит портфолио каждого пользователя	
	Эта система с открытым кодом, позволяющая создавать свои дополнения и полезные расширения, и устанавливать СДО на сервер	
Система является бесплатной		

Рассмотрим лучшие практики использования выше представленных СДО в российских компаниях.

Многие российские компании выбирают именно систему дистанционного обучения iSpring Online, поскольку она предоставляет компаниям множество возможностей. Среди них УК "Альфа Капитал", Travelline, Paolo Conte. УК Альфа-Капитал внедрила систему дистанционного обучения всех сотрудников компании и банков-партнеров, для чего было разработано 126 курсов, в том числе сертификационные программы и курсы по фондовому рынку, мастер-классы по лидерству. К каждому курсу приложен видеоматериал, инфографика, учебник и тест для самопроверки.

Компания Travelline ставила цель автоматизировать систему обучения в виде курсов, тестов и визуальных тренингов, а также сократить время на срезы знаний сотрудников и поставить обучение на поток. В результате внедрению СДО удалось повысить конверсию сотрудников, увеличить показатель "доход на одного сотрудника", и, соответственно, доход компании. Компании также удалось организовать персонализированный подход к обучению.

В компании Paolo Conte внедрение дистанционного обучения помогло выстроить индивидуальную траекторию развития сотрудников, и, как результат, сформировать крепкую команду. Примечательно, что в штате компании нет администраторов системы и разработчиков. Тесты и курсы создают бизнес-тренеры, они же загружают материалы в СДО.

Дирекция МФЦ использовала разновидность СДО iSpring Suite, поскольку помимо стандартных обучающих роликов она содержит диалоговые тренажеры, помогающие развить коммуникативные навыки работников.

СДО Web Tutor тоже весьма популярна и используется холдингами и крупными организациями со сложной организационной структурой, такими как Сбербанк, Магнит, Россгострах, Альфа-банк.

Приведем пример использования СДО WebTutor компанией "Шингласс". Благодаря использованию этой системы дистанционного обучения в анализируемой компании были автоматизированы процессы обучения, переподготовки и повышения квалификации сотрудников. Были созданы 100 учебных модулей, в состав контента включены интерактивные тренажеры, блоки тестирования. Это позволило создать единую систематизированную базу накапливаемых знаний, открытую и доступную для всех сотрудников.

СДО Teachbase представляет более простое облачное решение для реализации краткосрочных проектов при обучении небольшого числа сотрудников. Она используется компаниями Инвитро, Согаз, Русгидро.

Внедрение данной СДО в компании "Сибирское здоровье" позволило новым сотрудникам быстро и в простой форме получать знания о специфике новой для них компании, формируя правильные ожидания от сотрудничества. Таким образом, дистанционный курс дает ответы на многие вопросы, и при этом не подвергает новичка стрессам и большой нагрузке. Как результат, сотрудники стали быстрее адаптироваться, интенсивнее проникаться духом компании.

Наиболее популярная бесплатная СДО дистанционного обучения - Moodle. Moodle - это самая популярная и массово используемая в мире платформа для дистанционного обучения. Данная система дистанционного обучения в большей степени используется в образовательных учреждениях, в том числе многих крупных вузах, и в бюджетных организациях. При всех своих недостатках, среди бесплатных платформ для дистанционного обучения она - фаворит по возможностям, и мало чем уступает коммерческим программам.

В целом, любая из выбранных систем дистанционного обучения будет иметь свои достоинства и недостатки. Удобство использования зависит от степени адаптации выбранной платформы к потребностям предприятия и умения использовать все существующие возможности и функции системы. Как видно, большинство предприятий выбирают систему дистанционного обучения по следующим критериям: управление учебным контентом, простота использования, управление пользователями, статистика, отчеты и стоимость. Однако недостаточно просто сделать выбор в пользу той или иной системы дистанционного обучения. Следует добиться эффективности применения систем дистанционного обучения персонала.

Чтобы дистанционное обучение было эффективным, должны быть учтены такие факторы как мотивация обучения, методика подачи изучаемого материала и структура курса. Немаловажно также оценивать эффективность обучения сотрудников, что является центральным моментом процесса обучения, ведь цель ее состоит в том, чтобы установить, какую пользу от обучения работников получает организация.

Оценивать эффективность СДО надо комплексно. Для этого следует собирать отзывы сотрудников, сравнивать достижения дистанционного и очного обучения, регулярно проводить срезы знаний, отслеживать долю успешно завершивших обучение относительно общего числа прошедших курс, мониторить улучшение показателей работы. В идеале, оценку эффективности обучения следует проводить постоянно, в качественной или количественной форме, оценивая влияние обучения на такие показатели работы организации, как продажи, качество продукции и услуг, производительность труда.

Наиболее известной и практикуемой на сегодняшний день является классическая модель оценки эффективности обучения, разработанная американским исследователем Д. Киркпатриком еще в 1959 году и впоследствии усовершенствованная Дж.Филлипсом. Критерии оценки эффективности обучения в этой модели определены пятью уровнями: 1 уровень - "Реакция участников", 2 уровень - "Научение", 3 уровень - "Поведение", 4 уровень - "Результаты", 5 уровень - "Возврат на инвестиции" (ROI). Расчет ROI (Return on Investment) позволяет: количественно выразить улучшение результативности и качества работы в результате обучения сотрудников; выразить в денежном эквиваленте ценность проведенного обучения; определить возврат на инвестиции в обучающие мероприятия; принимать обоснованные решения по выбору обучающихся программ путем сравнения их эффективности⁸.

Однако данный показатель рекомендуется применять только в случае удовлетворения следующих критериев: большая продолжительность программы обучения, важность программы для достижения корпоративных целей, обзоримость программа, боль-

шая целевая аудитория, высокая степень заинтересованности лиц, принимающих решения. Формула для расчета выглядит следующим образом:

$$ROI = \frac{\text{Доход} - \text{затраты на обучение}}{\text{Затраты на обучение}} * 100\%$$

Вышеупомянутый метод позволяет оценить финансовую эффективность вложений в дистанционное обучение. Так, возврат средств на вложения в систему дистанционного обучения в компании Nestle составил 28% за год, что говорит о значительной эффективности внедрения системы дистанционного обучения, тем более что другие показатели также показали положительную динамику, в частности, повышение уровня знаний в компании составило 88%, отмечен умеренный прогресс в изменении поведения у 49,5% слушателей.

Безусловно, компании используют и другие методики расчета эффективности внедрения СДО, например, используется методика Cost Benefit Analysis (CBA), модель Дайера (Dyer). Могут использоваться показатели прямой экономической эффективности.

Действительно, весьма полноценную оценку эффективности внедрения системы дистанционного обучения в компании можно получить даже просто рассчитывая показатель экономической эффективности по базовой формуле. Такой предварительный расчет провела компания "Массимо Дутти", когда просчитывала возможный экономический эффект от внедрения системы дистанционного обучения WebTutor. Было подсчитано, что приобретение СДО обойдется компании в 150000 рублей, оплата должности системного администратора составит 360000 рублей, на покупку оборудования и на его установку уйдут 105000 и 15000 рублей соответственно. Таким образом, расходы в результате внедрения системы дистанционного обучения составили 630000 рублей. Тем не менее результат в виде объема продаж существенно превысил полученные затраты, исходя из чего можно утверждать, что внедрение системы дистанционного обучения сотрудников в ООО "Массимо Дутти" является экономически обоснованным.

Приведем еще примеры. После трех месяцев использования СДО iSpring сотрудниками Абсолют-банка была подсчитана экономическая эффективность обучения, т.е. была рассчитана сумма экономии, полученная за период использования СДО. Она была скорректирована на коэффициент эффективности обучения, т.е. относительный коэффициент, показывающий усвояемость материала при дистанционном обучении. Результаты оказались весьма впечатляющими.

Компании могут разрабатывать и свои методики оценки эффективности. Так компания Росгострах провела ретроспективную оценку эффективности системы дистанционного обучения WebTutor по таким критериям как влияние обучения на текучесть, количество и частота горизонтальных и вертикальных перемещений, количественные и качественные показатели деятельности обученных сотрудников и экспертная оценка руководителей, количественные и экономические показатели деятельности. Проведенная экспертиза показала, что после внедрения практики дистанционного обучения продажи выросли от 15 до 25 %, проведение фокус-групп и опросов выявило качественные изменения в бизнесе компании, выросла удовлетворенность заказчиков и целевых потребителей качеством услуг, снизился уровень текучести персонала.

После внедрения СДО Teachbase в компании "Сибирское здоровье" вырос показатель вовлеченности сотрудников, снизилась текучесть кадров, значительно снизились затраты на наставничество и в результате, увеличилось количество положительных отзывов от клиентов.

Все это подтверждает положительный опыт применения систем дистанционного обучения персонала в российских компаниях. В результате внедрения дистанционного обучения в компании отдел персонала получает возможность простого и наглядного проведения обучения персонала, а менеджмент компании может более эффективно управлять развитием сотрудников.

¹ Теория и практика дистанционного обучения : учеб. пособие / Е.С. Полат, М.Ю. Буханкина, М.В. Моисеева ; под ред. Е.С. Полат. Москва : Академия, 2004. С. 371.

² Бакалов В.П., Крук И.П., Журавлева О.Б. Дистанционное обучение. Концепция, содержание, управление. Москва : Горячая линия - Телеком, 2008. С. 47.

³ Носырева И.Г. Современные формы и методы обучения персонала // Управление развитием персонала. 2012. № 1. С. 7. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=9272074> (дата обращения: 01.03.2017).

⁴ Селиванова Е.Ю., Коропец О.А. Организация системы дистанционного обучения в компании // Human Progress. 2016. Т. 2, № 12. С. 25. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27812425> (дата обращения: 02.03.2018).

⁵ Проблемы внедрения дистанционных форм обучения для профессиональной подготовки специалистов в области управления персоналом. URL: <http://ntmfkonf.ucoz.ru> (дата обращения: 02.03.2018).

⁶ Термины и определения дистанционного обучения / PAO: Институт Содержания и Методов Обучения. URL: <http://distant.ioso.ru/do/termin.htm> (дата обращения: 02.03.2018).

⁷ Батаев А.В. Обзор рынка систем дистанционного обучения в России и мире // Молодой ученый. 2015. № 17. С. 434. URL: <https://moluch.ru/archive/97/21748> (дата обращения: 05.03.2018).

⁸ Трайнев В.А., Гуркин В.Ф., Трайнев О.В. Дистанционное обучение и его развитие. Москва : Дашков и Ко, 2012. С. 216.

THE EXPERIENCE OF THE ORGANIZATION OF PERSONNEL DISTANCE LEARNING SYSTEMS IN RUSSIAN COMPANIES

© 2018 Belyakova Anna Andreevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: annabelyak94@gmail.com

Keywords: system of distance learning, development of personnel, distance course, economic efficiency, D. Kirkpatrick's model.

The essence, opportunities and advantages of distance learning system of personnel of the organization is defined. The experience of the best practices of use of distance learning systems of personnel on the example of Russian companies is analysed. The approaches to assessment of economic efficiency of distance learning systems introduction are considered.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ "МЕНЕДЖМЕНТ МАСТЕР-КЛАСС" В ПОДГОТОВКЕ КРЕАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ

© 2018 Власова Камила Хакимназаровна

студент

© 2018 Исаева Юлия Сергеевна

студент

© 2018 Кочеткова Наталья Викторовна

кандидат педагогических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nvkochetkova@bk.ru

Ключевые слова: информационная система, конкурентоспособность, креативные решения, маркетинг, бизнес, конкурентный рынок.

Статья посвящена информационной системе подготовки креативных решений в бизнесе. Без креативных управленческих решений невозможно занять передовое положение на рынке, так как занимаясь стандартизированным производством, не увеличивая затрат на маркетинг, не имея талантливых людей, обеспечивающих продвижение продукции на рынке, невозможно выделиться среди конкурентов.

Существует специальная система "Менеджмент Мастер-Класс" (ИАОС ММК), которая предназначена для улучшения качества подготовки студентов или персонала в организации к творческому управленческому мышлению. Данная система обеспечивает студентов или работников учебными материалами, мотивируя их к индивидуальному решению различных задач, направленных на развитие творческого потенциала.

Преимущества данной информационной системы заключаются в универсальности и практичности подготовки, а также в активизации творческого потенциала кадров.

Данная система включает в себя многие методы подготовки креативных решений, таких как: PEST-анализ, SWOT и MAI " анализы, линейную оптимизацию, тестирование. Кроме того в информационную систему входят оценки экономической эффективности решений и модули их оптимизации, что позволяет программе в точности анализировать те или иные решения обучающихся. Например, модуль "MAI" представляет собой систему поддержки принятия решений, что стимулирует поиск решений для специальных задач.

Информационная система функционирует в 4-х режимах:

- Информационном (этот режим описывает концепцию информационной системы, помогает обучающемуся понять принципы функционирования системы);
- Обучающим (в данном режиме разбираются различные вопросы, даются комментарии по вопросам решения ситуаций);
- Рабочим (обучающийся разрабатывает решение для задачи);

- Архивным (в этом режиме проекты архивируются. В дальнейшем можно будет поднять эти вопросы из архива и выяснить различного рода информацию)¹.

Работа системы начинается с включения специального режима самотестирования пользователя, на основе специальных тестов Кейси, MBTI и др., в результате работы которого система настраивается на конкретного пользователя, используя так называемую Z-модель, учитывающую при решении проблем индивидуальные психологические особенности пользователя. Эффективность достигается путем оптимального использования человеческих ресурсов в процессе мышления.

Далее программа осуществляет сканирование текущей ситуации в исследуемой системе, формулировку общей цели, анализ, прогноз и оценку возникающих проблемных ситуаций.

Существуют различные этапы построения решения, анализируемые в данной программе:

Этап 1. Оценка ситуации;

Этап 2. Разработка целей;

Этап 3. Обоснование проблем;

Этап 4. Теоретическое воплощение решения (план/схема);

Этап 5. Практическое воплощение решения;

Этап 6. Анализ и оценка результатов и последствий деятельности;

Система позволяет развивать креативную точку зрения у обучающихся по следующим вопросам:

- Определение инновационной и инвестиционной политики, маркетинговый и PR-анализ, логистика, переговорные технологии;

- Стратегическое адаптивное планирование с последующей коррекцией стратегии поведения на основе прогноза и результатов мониторинга;

- Разработка и оценка различных сценариев развития ситуаций;

- Неформальные многокритериальные задачи размещения объектов и распределения ресурсов, проектирование и выбор оборудования, товаров;

- Выбор и оценка качества организационных, проектных и инженерно-конструкторских решений;

- Проектирование и анализ социальных программ и политических компаний (анализ предвыборной ситуации, стратегическое, организационное, и медиапланирование, PR-анализ и психологическая поддержка);

- Прогнозирование, разрешение и урегулирование конфликтов.

Изучая различные виды задач, обучающие будут способны рационально применять те или иные нестандартные решения. Это очень важно в современном мире, так как в период кризиса и экономической нестабильности, многие решения принимаются не стандартизировано, согласно различным теориям и существующим методам управления, а с новаторской точки зрения, которое сейчас так необходимо современному бизнесу².

Таким образом, интегрированная автоматизированная обучающая система "Менеджмент Мастер-Класс" позволяет:

- связать управленческие знания обучающихся в единую систему знаний;

- формировать и совершенствовать навыки управленческого мышления, что стимулируется различного рода задачами, направленными на обеспечения обучаемого креативной мысли;

- минимизировать затраты на программное обеспечение качественной управленческой подготовки студентов или новых работников, так как такая система не имеет аналогов в России, а ее зарубежные конкурентные системы стоят слишком дорого и не совсем подходят для обучения креативности управленческих решений в российских реалиях.

Кроме того, ИАОС ММК обеспечивает возможности мотивировать обучающихся к индивидуальному поиску оптимальных методов формирования и развития их творческого мышления.

Также данная система дает возможность саморазвиваться на дому, где сотрудник может выполнять различные "домашние задания", что способно укрепить его знания в области принятия управленческих решений.

Таким образом, можно сделать вывод, что данная программа способна развить формирование у будущего управленца креативность в принятии определенных решений для компании. Креативность принятия решений стимулирует развитие компании по своему особому сценарию, отличающемуся от всех других, поэтому развивать у будущих и современных менеджеров творческие начала крайне важно, так как от этого зависит будущее российского бизнеса.

¹ Шевырев А.В., Романчук М.Н. Информационная система подготовки креативных решений в бизнесе. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnaya-sistema-podgotovki-kreativnyh-resheniy-v-biznese>.

² Логунова Ю.А., Кочеткова Н.В. Психологические аспекты принятия экономических решений // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1981-1985.

THE ROLE OF INFORMATION SYSTEM "MANAGEMENT WORKSHOP" IN THE PREPARATION OF CREATIVE SOLUTIONS

© 2018 Vlasova Kamila Hackimnazarova
Student

© 2018 Isaeva Julia Sergeevna
Student

© 2018 Kochetkova Natalya Viktorovna
Ph.D., Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: NVKochetkova@bk.ru

Keywords: information system, competitiveness, creative solutions, marketing, business, competitive market.

The article is devoted to the information system of preparation of creative solutions in business. Without creative management solutions it is impossible to take a leading position in the market, as doing standardized production, without carrying any significant marketing costs, as well as not having talented people who ensure the promotion of products in the market, any products will not be able to stand out among its competitors.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ПРОЦЕССЕ РЕЦИКЛИНГА

© 2018 Динукова Олеся Анатольевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: odinukova@yandex.ru

Ключевые слова: концепция устойчивого развития, рециклинг, вторичные отходы, социально ориентированная логистика.

Проанализирована динамика использования и обезвреживания отходов производства и потребления по видам экономической деятельности, обосновано применение логистики в рециклинге как эффективного подхода, способствующего достижению устойчивого социального, экологического и экономического регионального развития.

В настоящее время в научной и практической деятельности все чаще используется междисциплинарный подход для решения поставленных задач.

Использование инструментария логистики позволяет решать проблемы, возникающие на пути движения продукции от производителя к потребителю. Одной из важнейших задач при этом является рациональное использование ресурсов.

Применение логистического подхода позволяет повысить эффективность потоковых процессов любого рода. В отличие от традиционного подхода, логистический позволяет интегрировать отдельные звенья цепи в единую систему, способную быстро реагировать на изменения во внешней и внутренней среде бизнеса.

Рассматривая инновационный подход в бизнесе, следует выделить идеи и основные положения концепции бережливого производства еще на стадии формирования самой бизнес-идеи, особым образом выделяя рециклинг, как самую бизнес-идею¹.

Нарушение пропорций воспроизводства связано с дисбалансом между сохранением природного капитала и экономическим развитием. И для сохранения этого баланса необходим максимальный учет экологических факторов в процессе принятия стратегических решений.

Кроме того, решение задачи перехода России к достижению устойчивого развития в контексте человеческого развития требует анализа не только экономических факторов, но и экологических, а также социальных². Концепция устойчивого развития предполагает развитие, отвечающие потребностям сегодняшнего населения, и не лишующее возможности будущие поколения удовлетворять свои потребности. Появление

ние и развитие концепции было связано с дисбалансом растущих потребностей человечества и способностью природных ресурсов к их обеспечению.

Многие природные ресурсы планеты ограничены в количестве, либо возобновляются длительный период времени, в то же время спрос на ресурсы неуклонно растет. Увеличение объемов производства по всему миру приводит увеличению объемов вредных выбросов и отходов, разрушающих экологический баланс целых регионов³. Применение логистического подхода позволит наиболее оптимальным образом решить эту проблему и максимально использовать ценные компоненты отходов, являющихся более дешевыми источниками сырья и материалов, чем природные⁴.

Наиболее актуальными с точки зрения минимизации издержек всех этапов бизнеса, снижения экологической нагрузки на территории выступают операции возвратности некачественных и неиспользованных ресурсов, а также так называемых вторичных материальных ресурсов, использование которых возможно по первичному назначению, как в рамках производственных процессов предприятия, так и в дальнейшей переработке или изготовления продукции другими субъектами хозяйствования⁵.

Анализ динамики использования и обезвреживания отходов производства и потребления свидетельствует о низкой доле рециклинга в российской экономике.

Динамика образования отходов производства и потребления и их использование в РФ с 2010 по 2015 г., млн т*

Отходы производства и потребления	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Образование	3734,7	4303,3	5008	5152,8	5168,3	5060,2
Использование и обезвреживание	1738,1	1990,7	2348	2043,6	2357,2	2685,1
В % от количества образованных отходов	46,5	46,3	46,9	39,7	45,6	53,1

* Составлено по: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/environment.

Использование и обезвреживание отходов составляет лишь около половины от всего образованного объема, и при разбивке по видам экономической деятельности процентное соотношение практически не меняется.

Высокий процент переработки в сельском, лесном хозяйстве и охоте существенно влияет на общий результат не оказывает в виду малой доли (не более 10%) в общем объеме. В обрабатывающих производствах наиболее высок процент переработки в целлюлозно-бумажном производстве, обработке древесины и производстве прочих неметаллических минеральных продуктов от 78 до 93%, а наиболее низок в химическом, металлургическом производстве, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды и в строительстве от 15 до 54%.

ГОСТ 30772-2001 определяет рециклинг, как процесс возвращения отходов, сбросов и выбросов в процессы техногенеза". Кроме того, существует два варианта рециклизации отходов:

- использование отходов по тому же назначению повторно, например, стеклянные банки;

- возврат отходов после соответствующей обработки в производственный процесс, например, жестяные банки в производство стали.

Следует отметить, что идея рециклинга не нова, утилизации придавалось большое значение в СССР, например, унифицированные бутылки для молока и других напитков. Существовали пункты сбора стеклотары, макулатуры, металлолома. Для сбора отходов привлекались организации и население, управление велось на государственном уровне. И, к сожалению, с развалом страны был утрачен и накопленный опыт.

Что касается применения логистики в рециклинге, по мнению Кизима А.А., выделяют следующие области:

1. Контейнеризация перевозок.
2. Совершенствование основной и вспомогательной инфраструктуры.
3. Взаимодействие участников логистического процесса за счет разработки и внедрения новых технологий.

Понимание логистики, как управление потоками, позволяет подчеркнуть динамические аспекты мобилизации и "текучести" логистических объектов в процессах, сетях и поточных системах⁶. В данном понимании логистика является координатором потоков, занимается мобилизацией ресурсов, связанных с параметрами этих потоков. В этом контексте рассматриваются не только материальные ресурсы, но и человеческие, и информационные, а также услуги и др., как объекты логистического анализа и оптимизации.

По мнению автора, следует выделить формирование социально ориентированной логистики, как концептуальной области, возникшей из инновационного подхода в бизнесе и концепции устойчивого развития.

Результаты деятельности которой измеряются не только экономическим эффектом, но и социальным, в виде общественно значимых последствий этой деятельности.

Наиболее эффективно возвращать в оборот такие промышленные отходы, как

- лом цветных, черных и драгоценных металлов;
- асфальта и битумов;
- тканей;
- различного вида пластмасс и пластика⁷.

В этой связи хотелось бы отдельно выделить текстиль и обувь, подходящую под оба варианта рециклизации отходов. Кроме существующих контейнеров для сбора пластика, бумаги и металла, возможно установление контейнеров для сбора использованной одежды и обуви. Данная практика существует в странах Европы, а также в России, в частности некоторые общественные организации Самары осуществляют сбор текстиля. Одежда, пригодная для использования поступает в благотворительные организации. Остальную же, после предварительного отделения металлических и пластмассовых деталей, отправляют на дальнейшую переработку, например, из джинсовой ткани производят бумагу для акварели, гравюры, и бумагу для производства банкнот.

Одним из основных требований логистики является совершенствование организации движения материального потока. Координация движения позволяет достичь наиболее оптимальной интенсивности и равномерности. Наиболее "узким" местом в

данном потоке является этап сбора вторичных отходов. Для достижения наибольшей эффективности на данном этапе необходимо взаимодействие государства, бизнеса и населения. В ряде стран при осуществлении государственных закупок определенная часть этик закупок должна состоять из вторичных материальных ресурсов. Кроме того, при проектировании новых изделий учитывается возможность их вторичной переработки. Для повышения заинтересованности бизнеса в рециклинге возможно предоставление налоговых льгот и субсидий. Важна и разъяснительная работа среди населения о полезности рециклинга, организация сбора вторичных отходов "в шаговой доступности".

Использование логистического подхода в процессе рециклинга позволяет повысить эффективность использования вторичных отходов и способствует нахождению оптимальных решений экологических и социальных проблем регионов.

¹ Кизим А.А., Березовский Э.Э. Рециклинг стекла как элемент формирования реального сектора экономики страны // Приоритеты и механизмы обеспечения экономического роста, финансовой стабильности и социальной сбалансированности в России : сб. науч. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2016. С. 60-64.

² Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. / под общ. ред. С.Н. Бобылева. Москва, 2013.

³ Сосунова Л.А., Кузнецова Н.С. Организация цепей поставок на принципах "зеленой" логистики. // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133). С. 61-63.

⁴ Утилизация и переработка отходов. URL: <http://vtorothodi.ru/utilizaciya/vtorichnaya-utilizaciya-otxodov>.

⁵ Моделирование процессов рециклинга на принципах логистики. URL: <http://www.logistika-prim.ru/sites/default/files/48-51.pdf>.

⁶ Логистика / под ред. В.И. Сергеева. Москва : Эксмо, 2008. 944 с.

⁷ Утилизация и переработка отходов ...

THE USE OF LOGISTIC APPROACH IN THE RECYCLING PROCESS

© 2018 Dinukova Olesia Anatolevna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: odinukova@yandex.ru

Keywords: the concept of sustainable development, recycling, secondary waste, social-oriented logistics.

The dynamics of utilization and disposal of wastes of production and consumption on types of economic activities, justified the use of logistics in recycling as an effective approach that promotes sustainable social, ecological and economic regional development.

РОЛЬ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОДВИЖЕНИИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

© 2018 Зорева Дарья Сергеевна
магистрант

© 2018 Шведова Ирина Александровна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: zoreva.daria@mail.ru

Ключевые слова: реклама, продвижение, интернет-реклама, банковские услуги, интернет, маркетинг, менеджмент, банк.

Рассмотрена ситуация на рынке интернет-технологий, проанализирована скорость их распространения и использования в управлении маркетингом в кредитной организации. В мире информационных технологий необходимо изменять модель поведения и модель продвижения товаров и услуг. С помощью имеющихся ресурсов в сети Интернет можно не только заниматься рекламой продуктов, но и влиять на текущее финансовое состояние конкурентов путем распространения слухов и ложных фактов.

Развитие и постоянное ужесточение конкурентной среды, наблюдаемое практически во всех отраслях нашей страны в течение последних нескольких лет, предопределяет повышенное внимание топ-менеджмента крупных компаний, уделяемое вопросам инновационных методов продаж. Ежегодное ужесточение условий функционирования кредитных организаций, нестабильное состояние рынка в целом, усиление власти крупных игроков банковского сектора из ТОП-10, рост конкуренции и снижение маржинальности заставляет руководство кредитных компаний пересмотреть направление развития на ближайшие несколько лет.

Согласно полученным данным Ассоциацией коммуникационных агентств России (АКАР): "в третьем квартале 2017 года объем рынка интернет-рекламы впервые превысил аналогичные доходы ТВ-сегмента". Так объем рынка интернет-рекламы составил 41 млрд. руб., а объем рынка ТВ-рекламы - 36,2-36,7 млрд. руб. Эксперты уверены, что подобная тенденция лидерства и интенсивного роста доходов интернет-сегмента сохранится и в 2018 году.

Учитывая рост влияния интернет-каналов и скорость распространения информации с помощью социальных сетей, менеджеры в организациях вынуждены пересматривать способы продвижения товаров и услуг.

Подробнее остановимся на новых методах продвижения и продаж банковских продуктов на российском рынке. Сайты и социальные сети стали новыми каналами общения молодых людей между собой. Самообслуживание и взаимодействие клиентов на сайтах банков и в социальных сетях позволяют кредитным организациям значительно сократить затраты на проведение стандартных банковских операций, продвижение продуктов и популяризацию бренда. Сейчас никого не удивляет, что у блогера YouTube аудитория может быть больше,

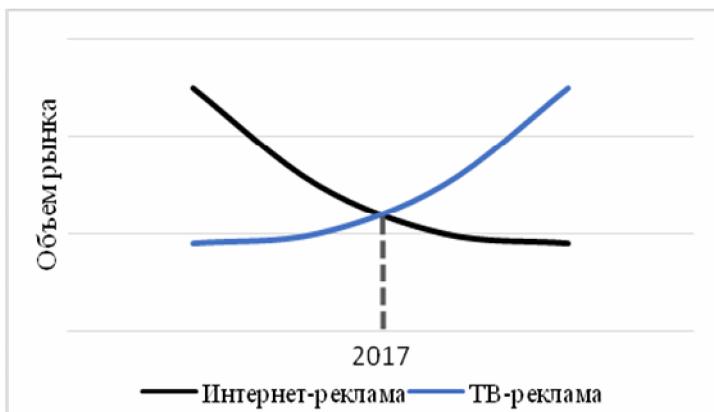


Рис. Объемы рынка интернет-рекламы и ТВ-рекламы

чем у новостной программы Первого канала "Время", идущей в прайм-тайм, а пишущий автор по количеству читателей обходит авторов информационного агентства "РосБизнесКонсалтинг". Пользователей в сети " миллионы, среди них есть настоящие мастера слова и совершенно не важно, рассказывают они о путешествиях, косметических процедурах, воспитании детей, банковских продуктах или производственных подвигах. Для многих молодых людей блогеры становятся кумирами, за жизнью которых хочется следить 24/7. Наиболее результативным оказывается общение и как следствие продвижение продуктов через социальные сети: ВКонтакте, Twitter, Facebook, Instagram, Telegram. Дело в том, что за 2016 год и начало 2017 года социальные сети изменились больше, чем за последние 10 лет. Прежде всего это касается функциональной значимости ресурса. Внедрение "умных лент", позволяющих заниматься подборкой информационных ресурсов по наиболее частому поиску в сети интернет; распространение сторителлинга, который представляет собой искусство донесения поучительной или рекламной информации с помощью обсуждения событий; ведение онлайн-трансляций каналов продаж или блогов руководителей организаций, а также использование только нативной рекламы, основанной на максимальной реалистичности описания продукта или услуги, - все это перевернуло прежний SMM-маркетинг. К примеру, раньше наибольшую популярность как у простых пользователей, так и у маркетологов имела новостная лента, предназначением которой было охватить как можно большую аудиторию. Сейчас наиболее эффективными ресурсами можно назвать сторителлинг и онлайн-трансляции. Как один, так и другой инструмент помогает погрузить подписчиков в "реальность", способствует созданию ощущения присутствия в событиях других пользователей. Так ранее никому не известные страницы в социальных сетях двух предприятий " завода АО "Кубаньжелдормаш" и Столовой №100 города Астрахань стали звездами интернета благодаря инновационным способам подачи материала в социальных сетях. Ведущие блогов представляли истории о ежедневной работе сотрудников организации в виде дневника. Тысячи лайков, сотни репостов, десят-

ки статей в СМИ. Приезжавшего в Москву маркетолога завода АО "Кубаньжелдормаш" сотрудники HR стали приглашать на работу в более крупные и развитые компании. Новый стиль подачи материалов уже объявили трендом и назвали "новой искренностью". Действительно, на фоне скучных страниц большинства брендов в социальных сетях эти примеры выглядят свежо и бесхитростно. Реальное производство, люди труда, станки и печи, гидромуфты и лебедки " жизнь без прикрас и непридуманные истории. Кроме того, пользователей привлекают простые тексты: как люди общаются в жизни, за пределами офиса¹.

Организации и бренды так общаться уже не смогут. Во-первых, у них нет личного контакта с аудиторией. Во-вторых, крупные компании живут по бренд-буку. Блог столовой ведет собственник, блог завода " ключевой сотрудник. Им не нужно ничего придумывать " они пишут день за днем про свою жизнь. Успех страниц завода и столовой объясняется тем, что люди отошли от обыденного использования бренд-бука, изменили способ подачи информации, не соблюдали строго тональность сообщений. Однако найти баланс между коммерческими и социальными интересами один из наиболее сложных процессов. Однако это не отменяет того, что пользователи готовы читать и общаться в сети с представляющими бренд и не равнодушными к нему людьми. Именно так строят свои сетевые стратегии Nike, HP, GE и многие другие бренды. Они формируют вокруг себя пул лояльных к бренду, но независимых от них "амбассадоров", т.е. людей, способных привлечь и удержать внимание целевой аудитории². Такие компании берут спортсмена-бегуна или активную маму, ведущих популярных блогов и просят их рассказать о продукции своей компании. Клиенты готовы обсуждать различные проблемы, в том числе в сфере банковского обслуживания, помогать друг другу без финансовой мотивации со стороны кредитной организации. Они активно делятся своим опытом взаимодействия с банком или использованием кредитного продукта. Удобный интерфейс, необычный дизайн сайта, навигация, качественная обратная связь дают возможность повысить лояльность клиентов и укрепить репутацию бренда. Общая маркетинговая тенденция такова, что сейчас пользователи не принимают расхваленные бренды и продукты. Потребитель стремится к реальности такой, какая она есть. Реклама сегодня должна быть полезной, ненавязчивой и дружелюбной, как будто каждый делится своим мнением и опытом и не заставляет приобретать продукт, однако для увеличения масштаба влияния бренда уже достаточно того, что о нем начинают говорить в широкой общественности.

В качестве примера продвижения продуктов в банковской сфере рассмотрим феномен расширения пула клиентов компании АО "Тинькофф Банк" с помощью антирекламы, намеренно созданной ее владельцем Олегом Тиньковым³. В июне 2017 года на одном из популярных YouTube-каналов вышло интервью Олега Тинькова, в котором он откровенно высказывал свое мнение о президенте, женщинах, интернете, его отношении к работе и о самой работе банка "Тинькофф". На данный момент ролик набрал более 4,8 млн. просмотров и успел вызвать недовольство группы независимых блоггеров, которые упомянули о "скандальном" интервью на нескольких своих YouTube-каналах и в социальных сетях. И, как известно, качественный контент тот, который

вызывает эмоции. Результатом такого обсуждения стала антиреклама банка, которая, казалось бы, должна отразиться на оттоке клиентов, а не способствовать развитию банковского бизнеса. На деле все оказалось иначе, пользователи хотели получить "правду" о работе компании, и они ее нашли, но отказываться от услуг АО "Тинькофф Банк" решились далеко не многие. Более того скандальная ситуация преумножила интерес общества к банковским услугам, а любопытство заставило пойти и попробовать на собственном опыте предлагаемые АО "Тинькофф Банк" продукты. Одной из последних маркетинговых находок Олега Тинькова является участие в музыкальном клипе одного из самых популярных среди молодежи брендов BlackStar.inc. Олег Тиньков предстает в нем в роли злодея, желающего заполучить весь мир пользователей банковских услуг. На протяжении всей музыкальной работы ненавязчиво фигурирует бренд банка, а также создается ощущение присутствия в событии, представленном в клипе. Зритель не только сопереживает главному герою, который выступает противником российского бизнесмена, но и сочувствует тому, кто становится побежденным в этой неравной схватке⁴. Как результат мы видим еще один современный маркетинговый способ влияния на определенную целевую аудиторию и еще одну попытку увеличить масштаб бизнеса.

Использование потенциала социальных сетей и форумов возможно как для увеличения количества потенциальных клиентов, так и для избавления от конкурентов. Стоит отметить, что оба процесса в равной степени могут увенчаться успехом.

Так в августе 2017 года в специальных каналах социальной сети Telegram, а также в некоторых печатных изданиях появилась информация о возникших проблемах после проверки Банком России текущего финансового состояния ПАО "ФК Открытие". Результатом появления такого рода информации стал резкий отток денежной массы вкладчиков, риск возникновения потери ликвидности и, как следствие, санация ООО "УК Фонд консолидации банковского сектора". Также жертвами распространения слухов о нестабильном финансово-экономическом состоянии стали два банка: ПАО "Промсвязьбанк" и ПАО "Бинбанк". Их судьба сейчас зависит от дальнейших решений ООО "УК ФКБС"⁵.

Итак, можно с уверенностью сделать вывод о том, что интернет как способ распространения информации уже плотно вошел в нашу жизнь. Интернет-технологии и социальные сети могут выполнять одновременно две задачи: они могут помочь в развитии бизнеса, а могут полностью разрушить работу крупных российских компаний. Несомненно, говоря о маркетинге сегодня, нужно помнить и активно использовать этот информационный ресурс, обладающий мощной силой влияния.

¹ Умаров М. В поисках новой искренности // Harvard Business Review: Россия. 2016. № 4. URL: <http://hbr-russia.ru/marketing/marketingovaya-strategiya/a17565>.

² Бровкина Н.Е. Рынок банковского обслуживания физических лиц: тенденции и перспективы развития. Москва : КноРус, 2014. 263 с.

³ АО "Тинькофф Банк" : [официальный сайт]. URL: <https://www.tinkoff.ru>.

⁴ URL: <https://www.youtube.com/watch?v=7yzZcAj24AI>.

⁵ ООО "УК ФКБС" : [официальный сайт]. URL: <http://www.amfbc.ru>.

THE ROLE OF INTERNET TECHNOLOGY IN PROMOTION OF BANKING SERVICES

© 2018 Zoreva Daria Sergeevna

Student of magistracy

© 2018 Shvedova Irina Aleksandrovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: zoreva.daria@mail.ru

Keywords: advertising, promotion, banking services, Internet, marketing, management, bank.

The article deals with the situation in the market of Internet technologies, as well as the analysis of the speed of their distribution and use in marketing management in a credit institution. In the world of information technology it is necessary to change the model of behavior and the model of the promotion of goods and services. With the help of available resources on the Internet, it is possible not only to advertise products, but also to influence the current financial condition of competitors, by spreading rumors and false facts.

УДК 336

Код РИНЦ 06.00.00

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2018 Зотова Дарья Алексеевна

студент

© 2018 Вишнякова Ангелина Борисовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: koltdoria@yandex.ru

Ключевые слова: маркетинг, интернет-маркетинг, торговля, инструменты интернет-маркетинга, каналы продвижения.

Рассмотрены особенности применения инструментов интернет-маркетинга в продвижении предприятия торговой сферы, а также представлены предложения по совершенствованию.

На современном этапе экономического развития использование интернет-маркетинга дает компаниям возможность продвинуться на рынке, увеличить свою конку-

рентоспособность, расходуя на это минимальные средства. При этом предприятие может располагать возможностью непрерывно отслеживать спрос и потребление. Сейчас под интернет-маркетингом понимают внедрение стратегий маркетинга прямого отклика, которые обычно применяются при непосредственных почтовых рассылках, радио и в телевизионных рекламных роликах, однако в интернет-маркетинге стратегии прямого отклика используются в бизнес-пространстве Интернета¹.

Интернет завоевывает все более важное место в жизни рядовых пользователей, и большинство из них с удовольствием растрачивают деньги конкретно в Сети. Интернет-маркетинг дает новейшие технологии продемонстрировать продукт миру, трансформировать посетителей в клиентов и усилить таковым образом прибыль. Развитие продаж в интернет-маркетинге основывается конкретно на привлечении покупателей, увеличении производительности сайта и возврате посетителей, ведь именно неизменный интерес к продукту либо услуге имеет возможность гарантировать бизнесу устойчивость и рентабельность. Так по сравнению с 2016 в Азиатско-Тихоокеанском регионе, Латинской Америке, на ближнем Востоке и в Африке численность пользователей соцсетей увеличилось на 8,7%. Нужно также заметить, что чаще всего жители данных государств выходят в интернет с мобильных телефонов.

Данный тренд актуален и для остальных регионов. В прошедшем году во всем мире 74,7% собственников смартфонов для входа в соцсети пользовались мобильными девайсами, при этом 82,5% из них делали данный минимум раз в месяц.

Facebook остается самой знаменитой платформой в мире. Более 1,54 миллиардов людей либо 62,2% всех пользователей соцсетей в 2017 заходили в Facebook самое меньшее раз в месяц².

От классического маркетинга интернет-маркетинг отличает присутствие 3 важных положительных сторон: таргетирования, интерактивности и веб-аналитики. Конкретно на данных элементах основывается любая стратегия интернет-маркетинга, позволяющая отделять собственную целевую аудиторию и разбирать, какие именно операции привлекали на сайт больше всего клиентов. Говоря о его действенности, подчеркнем, что в последние пять лет система интернет маркетинга в США увеличивается со скоростью 1,5-2 раза в год и на настоящий момент содержит уже более 5000 маркетинговых сервисов и технологий.

От классического маркетинга интернет-маркетинг отличает наличие трех важных преимуществ: таргетирования, интерактивности и веб-аналитики. Именно на этих составляющих зиждется любая стратегия интернет-маркетинга, позволяющая выделять свою целевую аудиторию и анализировать, какие именно действия привлекали на сайт больше всего посетителей. Говоря о его эффективности, отметим, что в последние пять лет система интернет маркетинга в США растет со скоростью 1,5-2 раза в год и на текущий момент насчитывает уже более 5000 маркетинговых сервисов и технологий.

На примере конкретного предприятия рассмотрим, какие каналы могут использоваться в продвижении через интернет.

Основные виды деятельности ТД "Атмосфера" включают в себя организацию торговли одеждой, а также закупку и продажу товара.

Анализ доходности предприятия

Показатели	2017		2016		Изменения	
	Тыс.р.	% к вы- ручке	Тыс.р.	% к вы- ручке	Тыс. р.	%
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	265829	100	256140	100	9689	4
Себестоимость проданных товаров, продукции, услуг	238456	90	224030	87	14421	6
Валовая прибыль	27377	10	32109	13	-4732	-17
Коммерческие расходы	24336	9	27341	11	-3005	-12
Прибыль (убыток) от продаж	3041	1	4768	2	-1727	-57
Прочие операционные доходы	3859	1	20308	8	-16450	-426
Прочие операционные расходы	5455	2	23733	9	-18278	-335
Прибыль (убыток) до налогообложения	1446	0,54	1344	0,53	102	8
Текущий налог на прибыль	302	0,11	438	0,17	-135	-45
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	1143	0,43	925	0,36	218	24

Из данных таблицы следует, что за отчетный период произошло увеличение выручки на 4%, что сопровождалось увеличением себестоимости товаров на 6%. Валовая прибыль уменьшилась на 17%, прибыль до налогообложения увеличилась - на 8%, за счет снижения коммерческих расходов на 13%. Чистая прибыль увеличилась - на 24%. Валюта баланса возросла на 12%.

На настоящий момент в деятельности компании задействованы следующие инструменты интернет-маркетинга:

- Коммуникативные - функционируют акции "День рождение магазина"; акции к Новому Году, конкурс "Лучший арендатор года", проводимый ежегодно в торговом центре.
- Подготовка акций по сбыту товара прошлых коллекций в рамках одной торговой точки.
- Наличие фирменного стиля и цветовой гаммы фирмы.

Вследствие маркетингового исследования оказалось, что, покупателям было бы удобно совершать приобретение товара онлайн. Большая часть опрошенных (78%) совершали интернет покупки, так же 44% опрошенных сообщили свое предпочтение в пользу Интернет - магазинов, что свидетельствует о возрастающей популярности интернет - шопинга, и свидетельствует о значимости ведения не только торговли в в торговых залах, но и в сети Интернет. Равным образом, ключевым источником информации стал Интернет (46%), далее идет телевидение (32%), 13% респондентов представили ответ, что получают информацию от друзей и знакомых и 9% опрошенных в виде источника данных применяют газеты.

На настоящий момент у торгового дома присутствуют исключительно аккаунты в социальной сети "Instagram" и "Вконтакте". Тем не менее, на аккаунтах отсутствуют зна-

чительные ключевые функции, такие как отзывы потребителей, время работы магазинов, адреса филиалов, сведения об обмене и возврате товара, так же имеются незаполненные страницы, что свидетельствует о низком менеджменте аккаунтов компании ТД "Атмосфера". При включении этих функций, фирма даст возможность узнать покупателям больше о товаре, о собственной деятельности и даст возможность построить обратную коммуникацию.

Максимальное число людей выбирают такие соц сети, как: "Вконтакте", "Одноклассники" и "Instagram". Для более точных рекомендаций по продвижению фирмы, нужно изучить специфику этих сайтов³.

Отталкиваясь из анализа особенностей социальных сетей, можно сделать вывод, что особенно популярной сетью считается "Вконтакте", далее идет сеть "Instagram" и на заключительной позиции стоит сеть "Одноклассники". Делая упор на специфику каждой сети, можно рекомендовать последующие варианты оптимизации деятельности фирмы в социальных сетях: Социальная сеть "Вконтакте".

Так как ТД "Атмосфера" уже имеется в социальной сети "Вконтакте", нужно провести следующие мероприятия:

- Проведение розыгрышей. Проведение розыгрыша, с перспективой выиграть какой-никакой приз от компании, притянет поток гостей в группу, в которой располагаться весь материал о компании, ее предложениях и товарах.

- Каждый день публиковать посты со сведениями различного характера, к примеру: пост рекламный, справочный, развлекательный и ссылки на посторонний ресурс либо опрос. Также можно повторить, к примеру, информационный пост либо рекламу. Важно смотреть за многообразием, чтобы новость не была надоедливой и не активизировала негатив. Подобная информация может повторяться не в одной социальной сети.

- Установка на зрительный и аудио контент. Отбор фотографий товара, который предоставляет магазин, может быть соединен с аудио материалом, детской песней либо фрагментом сказки, с игрушкой, что изображена на фото и т.п.

- Социальная сеть "Одноклассники".

- Нужно завести представительство в сети "Одноклассники", так как возраст целевой аудитории выше, чем у иных социальных сетей, нахождение в сети даст возможность охватить максимальную часть нужной аудитории.

- В сети совершается упор на визуальную составляющую. Внедрение видео материалов, фотографий с прикреплением gif - 62 картинок и просто фотографий, считаются главными вариантами распространения данных между пользователями.

- Информирование пользователей об акциях, скидках, посредством написания статусов будет оптимальным методом распространения данных. В этой сети, поделиться данными можно нажав кнопку "класс" под текстом, и данный текст копируется на страницу пользователя с сохранением авторства, это даст возможность оповещать не только жителей города, но и жителей остальных городов, что повысит число гостей в группе социальной сети⁴.

Социальная сеть "Instagram".

- Представительство в сети "Instagram" даст возможность притянуть популярных блогеров инстаграма, для привлечения интереса к товару и его продвижения.

- Индивидуальность сети "Instagram" в том, что там можно выкладывать исключительно фото и видео, таким образом, можно проводить конкурсы. Установить тему конкурса, оговорить условия на главной странице профиля, потом, пользователи, принимающие участие, будут выкладывать фото либо видео с пометкой магазина. Еще одним плюсом, считается то, что фото, будет выводиться у пользователей, которые не подписаны, в раздела рекомендованное, что так же повышает шанс увеличить аудиторию потребителей⁵.

В результате внедрения вышеуказанных элементов маркетинга необходимы первоначальные вложения. Стоимость работы специалиста по интернет маркетинга составляет 15000 в месяц. В эту сумму включены услуги по ведению всех соцсетей с учетом использования общих публикаций. Первоначальное оформление требует затрат в размере 10 000 за 1 соцсеть. Соответственно, первоначальные вложения составят 45 000 в месяц.

Посредством внедрения данных мероприятий за первый год получится увеличить число клиентов на 30%.

Таким образом, полученная прибыль составит:
 $3041000 - 45000 + 30\% = 3894800$ рублей.

Подводя итог, можно сообщить, что социальные сети захватывают большей частью нашего времени, наличие фирмы в социальных сетях упрощает жизнь людей, так как не всегда людям комфортно переводиться с одного сайта на другой и легче посмотреть товар на той ссылке, на которой ты пребываешь максимальную часть времени. Представительство в социальных сетях так же даст возможность осуществлять разные розыгрыши продаваемых в магазине товаров и оперативнее оповещать возможных клиентов о скидках и акциях.

¹ Заричная А.А., Костенко Д.В., Бильяк А.А. Особенности интернет-маркетинга в России // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики : тр. Юбил. XV междунар. науч.-практ. конф. / Крым. федер. ун-т им. В.И. Вернадского. 2016. С. 299-300.

² Ильин Н.П. Повышение эффективности процедур интернет маркетинга // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. 2016. № 45. С. 172-176.

³ Юдакова О.В. Планирование маркетинговых инструментов управления лояльностью потребителей // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133). С. 56-60.

⁴ Вострикова Н.М. Современное состояние и развитие маркетинга в России // Проблемы современной экономики. Новосибирск, 2015. № 24. С. 124-127.

⁵ Заричная А.А., Безумнова В.А., Сильченко Ю.О. Интернет-маркетинг как инструмент для продвижения малого бизнеса // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики : тр. Юбил. XV междунар. науч.-практ. конф. / Крым. федер. ун-т им. В.И. Вернадского. 2016. С. 261-262.

DEVELOPMENT OF THE INTERNET MARKETING SYSTEM AS A FACTOR IN INCREASING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

© 2018 Zotova Darya Alekseevna
Student

© 2018 Vishnyakova Angelina Borisovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: koltdaria@yandex.ru

Keywords: marketing, Internet marketing, trade, Internet marketing tools, promotion channels.

In work features of application of tools of Internet marketing in promotion of the enterprise of trading sphere are considered, and also offers on perfection are presented.

УДК 658.8
Код РИНЦ 06.81.00

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ МАРКЕТИНГ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

© 2018 Калышенко Валентина Николаевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет

© 2018 Сталькина Ульяна Михайловна
кандидат экономических наук, доцент
Университет "МИР", г. Самара
E-mail: v-kalyshenko@yandex.ru, lyana@inbox.ru

Ключевые слова: жилая недвижимость, принципы маркетинга, маркетинговые исследования, потребительские предпочтения.

Статья посвящена одному из самых конкурентных и рисковых в сфере бизнеса рынков - рынку жилой недвижимости. Результаты проведенного маркетингового исследования позволят более реально формировать деятельность фирм, представляющих себя на этом рынке, с учетом потребительских предпочтений.

Недвижимость является особым товаром, так как ее характеристики не характерны для других товаров (например, строго определенное местоположение).

Рынок недвижимости - система правовых, экономических, организационных и культурных отношений между субъектами рынка недвижимости по поводу создания, формирования, распределения, обмена, потребления полезных свойств, а также прав и обязанностей, вытекающих из обладания объектов недвижимости.

Элементами рынка недвижимости являются¹:

- объекты недвижимости, которые выставлены на продажу;
- покупатели недвижимости;
- мотивация для покупки объекта недвижимости;
- мотивация для продажи объекта недвижимости;

Размер рынка зависит от численности людей, способных покупать объекты недвижимости, фирм, обладающих необходимыми строительными ресурсами, благоприятной государственной политики и законодательной базы. В силу своей специфики рынок недвижимости имеет ряд особенностей²:

- локализация, что выражается в абсолютной неподвижности и большой зависимости цены от местоположения;
- вид конкуренции - и несовершенная и олигополия, что характеризуется небольшим числом покупателей и продавцов, уникальностью каждого объекта, контролем над ценами, требует значительного капитала;
- эластичность предложений - низкая, при росте спроса и цен предложение мало увеличивается, спрос может быть очень изменчивым;
- степень открытости" сделки носят частный характер - публичная информация, часто неполная и неточная;
- конкурентоспособность товара - во многом определяется окружающей внешней средой, влиянием соседства, специфичностью индивидуальных предпочтений покупателей;
- условия зонирования - регулируется гражданским и земельным законодательством с учетом водного, лесного, природоохранного и другого специального права;
- большая взаимозависимость частной и других форм собственности.

И как сектор рыночной экономики, имеет большое значение, что подтверждается:

- колоссальной стоимостью национального богатства, материализованного в недвижимости, из которого по крайней мере половина может быть вовлечена в рыночный оборот и приносить ренту владельцам, доход - предпринимателям, налоговые и другие платежи - в федеральный, региональные бюджеты, бюджеты муниципальных образований;
- достигнутой уже сегодня высокой долей рынка недвижимости в валовом национальном продукте;
- достигнутым в ряде регионов и городов высоким уровнем доходов бюджета от первичной продажи, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости (в том числе земли);
- высоким уровнем сборов в бюджет от налогов на недвижимость и сделок с ней;
- развитием ипотечного рынка на основе дешевого фондирования, которое временно позволяет решить задачу снабжения дешевыми ресурсами³;
- большим количеством рабочих мест, созданных в ходе становления и развития рынка недвижимости.

В зависимости от характера использования недвижимость распределяется на используемую для жилья (дома, коттеджи, квартиры), для коммерческой деятельности (отели, офисные здания, магазины, рестораны и т.п.), для производственных целей (склады, фабрики, заводы и т.п.), для сельскохозяйственных (фермы, сады) и специальных целей (школы, церкви, больницы, ясли-сады, дома престарелых и др.).

По функциональному назначению объектов рынок недвижимости подразделяется на 4 основные составляющие: рынок земли (земельных участков), рынок жилья, рынок нежилых помещений, рынок промышленной недвижимости.

Маркетинговая деятельность компаний, представляющих себя на рынке жилой недвижимости, должна представлять надежную, достоверную и своевременную информацию о рынке недвижимости, структуре и динамике конкретного спроса, вкусах и предпочтениях покупателей. Фактически это информация о внешних условиях функционирования фирмы, которая позволит осуществлять строительство таких объектов недвижимости, набора квартир, комнат, домов, которые наиболее полно будут удовлетворять требованиям рынка

А для того, чтобы не оказаться в условиях навязывания покупателю "несогласованную" предварительно с рынком продукцию, необходимо построить маркетинговую деятельность на классических принципах:

- нацеленность на достижение конечного практического результата строительства, сбыта, купли-продажи недвижимости;
- концентрацию исследовательских, производственных и сбытовых усилий на решающих направлениях деятельности;
- направленность предприятия не на сиюминутный, а на долговременный результат маркетинговой работы. Это требует особого внимания к прогнозным исследованиям, разработки на основе их результатов объектов и услуг рыночной новизны;
- применение в единстве и взаимосвязи стратегии и тактики активного приспособления к требованиям потенциальных покупателей с одновременным целенаправленным воздействием на них.

Как отмечает Николаева К.Г. индивидуальные предпочтения играют ключевую роль несмотря на то, что на рынке недвижимости действуют законы спроса и предложения, но в отличие от рынка товаров, на сходную по потребительским свойствам недвижимость спрос может существенно отличаться⁴.

Показательным является маркетинговая деятельность ООО "Комфорт", а именно проведенное маркетинговое исследование на рынке жилой недвижимости.

На настоящий момент рынок жилой недвижимости по исследованиям ООО "Комфорт" сложился в следующем виде:

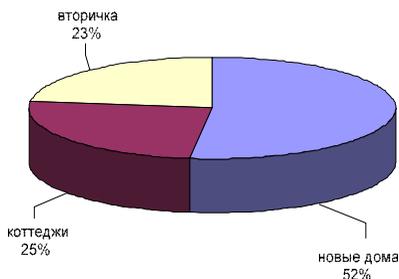


Рис. Структура рынка жилой недвижимости

Для начала фирмой в опросе определялась потенциальная аудитория. Каждый пятый из 300 опрошенных (21%) в течение 5 лет планирует улучшение своих жилищных условий, рассчитывая при этом в равной степени как на имеющиеся финансово-материальные ресурсы (43%), так и на помощь близких (13%) и программы кредитования (24%).

При выборе жилья ценовой фактор является наиболее значимым (83% опрошенных выделили данный фактор наиболее приоритетным) при выборе жилья. Его отличие в процентных пунктах от других факторов составляет 30%. Более половины респондентов отмечают особую важность удобства планировки и просторности жилья. Таким образом, на первый план для рядового потребителя выступают требования удобства и экономичности.

Таким образом, типовое жилье, отличающееся большей экономичностью, потенциально будет более востребовано рядовым потребителем.

Значительная часть опрошенных продемонстрировала заинтересованность в покупке коттеджа: более четверти опрошенных (27%) высказали заинтересованность в покупке коттеджа, при этом каждый пятый из них (19%) отметил, что "очень заинтересован" в покупке. При распространении этих данных на генеральную совокупность, то есть на все население города и пригородных районов, можно предположить в целом высокую потенциальную готовность покупки жилья в коттеджных поселках.

Однако эксперты отмечают, что спрос на загородную недвижимость упал на 23% по сравнению с прошлым годом, коттеджи подешевели на 16%, мотивируя, что на рынке преобладают морально устаревшие объекты. Большинство коттеджей было построено еще в конце девяностых или начале "середины 2000-х. Архитектурные решения (если они и были, то есть к строительству привлекался профессиональный архитектор), площади и планировки уже давно не соответствуют требованиям современных покупателей⁵.

В наименьшей степени при выборе жилья опрошенные придают значение особенностям строительства: от архитектурного проекта до строительных материалов и информации о застройщике. Это еще раз подтверждает "непритязательность" горожан в отношении архитектурных изысков. Таким образом, типовое жилье, отличающееся большей экономичностью, потенциально будет более востребовано рядовым потребителем, которые на данный момент составляют основной потребительский спрос. Но двое из пяти опрошенных (43%) видят для себя идеальным жильем коттедж.

Наиболее привлекательными характеристиками проектов коттеджных поселков потенциальные покупатели отметили близость к городу, доступность жилья по цене, более комфортабельный эквивалент городскому жилью ("целый дом по цене квартиры"), короткие сроки строительства, наименее привлекательными характеристиками явились: недостаточная инфраструктура, непривлекательные ландшафтные условия (отсутствие водоема, лесной зоны, отсутствие школы, отсутствие культурных объектов).

Пожалуй, основной обсуждаемой темой оказалась стоимость жилья и условия оплаты (возможность зачета имеющимся жильем и ипотека). Подавляющее большинство

потенциальных покупателей настроены приобрести коттедж именно посредством альтернативной предоплате схемы.

Значительный интерес отмечен к отдельно стоящим коттеджам.

Респонденты, планирующие улучшение жилищных условий, в большей степени ориентированы на жилье стоимостью свыше от 2 млн. руб. и выше: в этой группе доля называющих данную сумму оптимальной (39%) на треть выше, чем в среднем. Большинство респондентов (80%) ориентированы на жилье, состоящее не меньше, чем 3 комнаты. При этом для большей их части идеальное число комнат - 4 и выше. Учитывая, что наиболее "ходовые" и доступные по стоимости городские квартиры не удовлетворяют этому требованию, можно предположить, что как раз коттеджное жилье и позволит горожанам осуществить свои жилищные притязания.

Учитывая результаты, полученные в процессе проведенного исследования, фирма может наиболее качественно формировать маркетинговую и бизнес-деятельность.

¹ Калышенко В.Н., Сталькина У.М. Маркетинг на рынке недвижимости // Наука XXI века: актуальные направления развития. Самара, 2016. № 2-1. С. 245-247.

² Юнацкевич П.И. Маркетинг недвижимости : учеб. пособие / под ред А.Н. Мошнова. Санкт-Петербург : Сентябрь, 2002. С. 90.

³ Ваганова Д.З., Сорокина М.Г. Привлечение недорого фондирования на рынке ипотечного кредитования // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 12. С. 13.

⁴ Николаева К.Г. Рынок недвижимости как интегрированная категория: подходы к определению, особенности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 1. С. 10.

⁵ URL: http://sovety-24.ru/remont-i-stroitelstvo/news_post/obzor-i-prognoz-rynka-zhilya-na-2018-god.

CONSUMER MARKETING RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET

© 2018 Kalyshenko Valentina Nikolaevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics

© 2018 Stalkina Ulyana Mikhailovna

Candidate of economic sciences, Associate Professor
International Market Institute, Samara

E-mail: v-kalyshenko@yandex.ru, lyana@inbox.ru

Keywords: residential property, principles of marketing, marketing research, consumer preference.

The article deals with one of the highly competitive and risky business of residential real estate market. Conducted marketing research can really shape the firms represent themselves in this market given consumer preferences.

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ КАК НОВОЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

© 2018 Кандрашина Елена Александровна
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kandrashina@sseu.ru

Ключевые слова: управление активами, физические активы, система менеджмента, стандарты серии 55000, сертификация, страхование.

В статье рассматривается система стандартов по управлению активами, трактующих его в качестве составной части общей системы управления бизнесом. Определяется соответствие управления активами традиционным функциональным направлениям менеджмента, выявляются обстоятельства, способствующие внедрению системы управления активами и ее сертификации.

В 2014 году была опубликована новая серия международных стандартов ISO - серия 55000, охватывающая такое специфическое функциональное направление менеджмента как управление активами.

На этой основе в России утвержден для добровольного применения ряд национальных стандартов. основополагающим в этой системе стандартов является ГОСТ Р 55.0.00-2014 "Управление активами. Национальная система стандартов. Основные положения"¹. Он устанавливает общие положения и структуру национальной системы стандартов в области управления физическими и нематериальными активами, которая включает в себя серию стандартов, идентичных международным. Стандарты введены в действие с 1 апреля 2015 г.

Эта серия стандартов направлена на улучшение финансовых результатов, обеспечение устойчивости развития и повышение эффективности функционирования бизнеса путем оптимизации процессов принятия инвестиционных решений, связанных с формированием реальных (физических и нематериальных) активов, и управления рисками, сопутствующими их эксплуатации. Управление активами в соответствии со стандартами ISO серии 55000 предполагает нахождение баланса между затратами, возможностями, рисками и требуемой производительностью активов. Соответственно, можно говорить о том, что управление активами осуществляется на стыке финансового и производственного менеджмента, но, будучи выделенным в самостоятельное направление стандартизации, требует уточнения своего содержания.

Формирование самостоятельной системы менеджмента - в данном случае системы управления активами, требует организационных усилий и соответствующих затрат. Их осуществление возможно только при условии существования заинтересованных лиц. В качестве целевой аудитории стандарты называют - без уточнения конкретного субъект-

ного состава, тех, кто занимается улучшением реализации ценности для организации от ее активов, участвует в разработке, внедрении, поддержании в работоспособном состоянии системы управления активами². Проведем систематизацию групп лиц, чьи интересы так или иначе связаны с функционированием активов бизнеса. Представляется целесообразным выделить пять таких групп:

I. собственники бизнеса, поскольку производительность и безопасность физических активов определяет уровень достигнутых результатов, выраженных в виде эксплуатационных характеристик активов, затрат и рисков, связанных с активами, то есть эффект их использования в экономической деятельности;

II. руководящий состав, поскольку областью его ответственности является организация эффективного и безопасного использования активов;

III. потребители, поскольку состав портфеля активов и их техническое состояние определяют качество приобретаемых ими продукции и услуг;

IV. все работники, включая менеджмент, а также население близлежащих территорий, которые заинтересованы в том, чтобы физические активы были безопасны, не загрязняли окружающую среду;

V. государство, одной из ключевых функций которого выступает регулирующая, направленная на минимизацию негативных последствий функционирования рыночной экономики, в том числе обеспечение защиты потребителей, сохранения и улучшения окружающей среды.

Уточнение заинтересованных в качественном управлении активами групп лиц позволяет сделать вывод, что их экономические интересы определяются общей логикой функционирования бизнеса и не являются специфическими для современного этапа экономического развития. В связи с этим возникает закономерный вопрос - чем обусловлено возникновение проблемы управления активами, осознание которой и привело к появлению соответствующей системы менеджмента. Необходимо обратить внимание на тот факт, что смена технологических укладов и совершенствование производственных технологий неуклонно увеличивала зависимость бизнеса от активов, в то время как сами активы становились все более сложными и дорогостоящими. Рост стоимости активов требовал совершенствования управления сроками их службы и затратами на содержание. Нарастание сложности технологических процессов обусловило рост вероятности техногенных аварий и катастроф, что привело к необходимости управления специфическими рисками, связанными с активами.

Еще один важный вопрос, который возникает при рассмотрении управления активами в качестве функционального направления менеджмента, связан с необходимостью разработки дополнительного стратегического документа - стратегии управления активами, при том, что в рамках общей стратегии развития бизнеса в качестве интегратора финансовой, инновационной стратегий и стратегии развития производства формируется инвестиционная стратегия³. Ответ на данный вопрос связан с такой важной характеристикой активов как срок их экономической жизни, который может быть как значительно длиннее, так и наоборот значительно короче горизонта стратегического планирования организации. Управление активами с длительным жизненным циклом требует специфических подходов.

Как уже было отмечено, стандарты управления активами утверждены для добровольного применения. Даже признавая важность такого нового функционального направления в менеджменте и внедряя ключевые подходы к управлению активами в свою практику, далеко не все руководители и собственники бизнеса будут рассматривать вопрос сертификации соответствующей системы менеджмента. Само по себе повышение эффективности и надежности использования активов не будет выступать мотивом прохождения процедуры сертификации. Таким мотивом может стать возможность превращения этого повышения в дополнительный источник экономического эффекта. С учетом того факта, что выстроенная в соответствии со стандартами система управления активами позволяет количественно оценивать риски и управлять рисками, снижая их до приемлемого уровня, таким источником может стать изменение взаимоотношений со страховыми компаниями.

Страхование выполняет две важные взаимосвязанные функции: рисковую и предупредительную. Рисковая функция заключается в передаче страхователем страховой компании финансовых последствий рисков, предупредительная - обеспечивает меры по предупреждению страхового случая и минимизации ущерба, вызванного страховыми событиями. Стандарты серии 55000 могут стать эффективной основой взаимодействия страховщиков и страхователей. Имея объективную картину рисков, связанных с физическими активами страхователя, страховщик получает инструмент влияния на качество управления активами и может более гибко и обоснованно подходить к определению размера страховой премии.

¹ ГОСТ Р 55.0.00-2014 "Управление активами. Национальная система стандартов. Основные положения".

² ОСТ Р 55.0.01-2014/ИСО 55000:2014 "Управление активами. Национальная система стандартов. Общее представление, принципы и терминология".

³ Ерофеев, А.Г. Взаимосвязь стратегий инновационного развития и диверсификации производства // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 12-й Междунар. науч.-практ. конф., 21-22 нояб. 2013 г. Ч. 1. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2013. С. 76-77.

ASSETMANAGEMENT AS NEW FUNCTIONAL AREA OF STRATEGIC MANAGEMENT

© 2018 Kandrashina Elena Aleksandrovna

Dr. of Sci. (Economics), professor
Samara State University of Economics
E-mail: kandrashina@sseu.ru

Keywords: assetmanagement, physical assets, management system, series 55000 standards, certification, insurance.

В статье рассматривается система стандартов по управлению активами, трактующая его в качестве составной части общей системы управления бизнесом. Определяется соответствие управления активами традиционным функциональным направлениям менеджмента, выявляются обстоятельства, способствующие внедрению системы управления активами и ее сертификации.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КОМПАНИИ И РОЛЬ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ИХ ПРОВЕДЕНИИ

© 2018 Криворучко Юлия Алексеевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: yulia.krivoruchko95@gmail.com

Ключевые слова: обучение персонала, профессиональное развитие, организационные изменения, стратегии организационных изменений, сопротивление изменениям, вовлечение персонала.

Статья посвящена сущности процесса проведения организационных изменений и роли обучения персонала в их проведении. Автор рассматривает стратегии проведения организационных изменений, преимущества и проблемы проведения изменений, формы активного и пассивного сопротивления изменениям. Обучение сотрудников рассматривается в статье как эффективный инструмент снижения сопротивления персонала и вовлечения его в процесс проведения организационных изменений. Рассмотрены этапы проведения обучения и роль службы персонала в период организационных изменений.

Развитие компании является непрерывным процессом, идеального течения которого не существует. Корпоративное развитие начинается с момента образования компании и продолжается на протяжении всей ее деятельности. Непрерывность данного процесса обусловлена постоянно меняющимися внутренними и внешними условиями ее функционирования. Внешние условия меняются сегодня очень быстро, меняется экономическая политика государства, законодательство, появляются новые конкуренты; не отстают от внешних условий работы компании и внутренние условия: изменяются стратегические цели и задачи, технологические процессы производства, структура компании, организация ее работы, содержание трудовых процессов и т.д.

Для того, чтобы соответствовать быстроизменяющимся условиям внутренней и внешней среды, организация должна гибко реагировать на внешние вызовы, подстраиваться под них, проводить организационные изменения, что требует немалых затрат времени и финансовых средств, а также соответствующего уровня профессиональной подготовки работников. В этом аспекте большая роль отводится процессу обучению персонала, который можно рассматривать как инструмент проведения организационных изменений. Можно сказать, что профессиональное обучение и развитие сотрудников является, с одной стороны, необходимым условием преодоления сопротивления сотрудников инновациям, а, с другой, условием успешности любых организационных корпоративных изменений.

* Научный руководитель - **Илюхина Лариса Алексеевна**, кандидат экономических наук, доцент.

Если рассмотреть сферу управления человеческими ресурсами, то процесс организационных изменений затрагивает все направления кадровой политики и влияет на:

- изменение трудовой деятельности, трудового поведения и мышления сотрудников;
- распределение полномочий и ответственности;
- структуру выполняемых работ и условия труда;
- изменение корпоративной культуры, стиля и метода руководства;
- изменение системы вознаграждения, стимулирования, социальных гарантий и т.д.

Процесс проведения организационных изменений в компании всегда связан с имеющимися у нее предпосылками к изменениям. Предпосылки - это наличие у компании определенных ресурсов, уровня знаний, уровня готовности к предстоящим изменениям. Предпосылки могут быть материальными, социально-психологическими, организационными, информационными, либо предпосылки, связанные с человеком.

Материальные предпосылки - это наличие у компании финансовых ресурсов, необходимых для покрытия затрат на проведение изменений, и наличие инвестиций. Социально-психологические предпосылки выражают отношение работников к изменениям, в первую очередь - это понимание сотрудниками того, что организационные изменения являются признаком устойчивого и стабильного развития компании, это наличие благоприятного морально-психологического климата в коллективе сотрудников и готовность персонала к изменениям. Организационные предпосылки касаются формирования новой системы общих ценностей компании, которые будут близки и понятны каждому сотруднику, формирования действенной системы мотивации персонала, которая обеспечит его заинтересованность в предстоящих изменениях. Информационные предпосылки заключаются в формировании надежных каналов коммуникации, позволяющих получать своевременно информацию о настроениях персонала и оказывать на него влияние, сообщать необходимую информацию.

Но главные предпосылки внедрения организационных изменений, на наш взгляд, связаны с человеком, речь идет о:

- вовлечении в преобразования максимального числа членов компании, прежде всего разделяющих новые цели и ценности компании, количестве сотрудников готовых к риску;
- своевременном обучении сотрудников, позволяющем эффективно осуществить процесс изменений;
- гарантиях занятости всем сторонникам изменений, а тем более активным участникам;
- неуклонном избавлении от сотрудников, чинящих помехи изменениям;
- наличие сильного лидера;
- формирование критической массы сторонников, которые готовы к изменениям, активизации их действий, обучение их новому, нейтрализации противников изменений. Опыт внедрения улучшений в различных странах говорит о том, что преобразования начинаются тогда, когда примерно 20-25% персонала готовы к переменам и принимают непосредственное участие в их разработке и внедрении¹.

Выделяют три стратегии проведения организационных изменений:

- рационально-эмпирическая стратегия, в основу которой лежит предположение, что люди будут участвовать в организационных изменениях компании, если поймут выгоду этих изменений лично для себя;

- властно-принудительная стратегия - это силовая стратегия, которая базируется на предположении, что изменения в компании будут происходить из желаний и мнений сотрудников компании, имеющих больше власти в компании;

- нормативно-переобучающая стратегия, в основу которой лежит предположение о том, что организационные изменения возможны только через переобучение сотрудников компании, формирования новой культуры и норм поведения.

Первые две стратегии просты и быстры в реализации организационных изменений, но чаще всего приводят к конфликтным ситуациям в компании, так как приказом невозможно изменить отношение человека к чему-либо, а тем более изменить его поведение. Нормативно-переобучающая стратегия по сроку проведения более длительная, чем другие, носит постепенный характер и предполагает привлечение внешнего консультанта, который организует и сопровождает процесс изменений, предлагает свои технологии и методы и несет за это ответственность. Большое значение в данной стратегии отведено обучению сотрудников, обучение проходит в самом процессе изменений по принципу "делая, учимся". Можно сказать, что обучение встраивается в процесс организационных изменений.

Любые перемены в деятельности компании сопряжены с потерей комфорта, благоустроенности, удобства. Компания привыкает к определенному ритму своей деятельности, к организационной культуре, к своим установкам и правилам, в рамках которых существовала некоторый период времени, по своей воле, по своему расположению менять их у нее нет никакого желания.

Но без перемен в технологии производства, в бизнес-процессах, в системе управления, в организационной культуре, в маркетинговой деятельности компания может оказаться в кризисной ситуации, которая будет сопровождаться ухудшением показателей ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости². Данные показатели являются свидетелями отсталости компаний, вследствие чего и необходимы перемены. Своевременное проведение организационных изменений делает возможным не только избежать кризисной ситуации, но и занимать лидирующие положения в своей отрасли.

Рассмотрим преимущества организационных изменений и возможные проблемы, с которыми сталкивается компания при их проведении. К преимуществам организационных изменений можно отнести: рост прибыли, повышение производительности и качества труда, достижение стратегических и тактических целей, снижение показателей текущей персоналу, повышение удовлетворения от работы, рост мотивации сотрудников. К возможным проблемам, с которыми столкнется компания, проводя организационные изменения, можно отнести: большие затраты времени и финансовых средств на их проведение, увеличение сроков окупаемости проводимых изменений, риск неуспеха, вмешательство личных интересов сотрудников, нанесение психологического вреда сотрудникам, конформизм, сложность оценки результатов, несовместимость культур. Плюсов и минусов у организационных изменений предостаточно, но компания без их проведения не сможет сохранить свое конкурентное преимущество на рынке.

Персонал организации чаще всего изменения рассматривают неоднозначно. Как видно на рисунке, некоторые сотрудники к изменениям относятся с пониманием, другие - с безразличием, третьи сотрудники к изменениям настроены негативно, и последних в компании, как правило, большинство. Люди по своей природе консервативны, любое

изменение воспринимают как потерю контроля над ситуацией. Поэтому в период организационных изменений политическая борьба - это естественное свойство, которое обостряется из-за возможности смены власти в коллективе. Основной формой такой борьбы выступает сопротивление изменениям, возникающее по той причине, что сотруднику требуется время для оценки связанных с изменениями выгод.

Встречали ли вы сопротивление в процессе проведения организационных изменений среди ваших коллег?



*Рис. Результаты анкетного опроса по определению уровня сопротивлений реализации организационных изменений**

* Блинов А.О., Угрюмова Н.В. В пользу перемен практика проведения организационных изменений // Вестник УГУЭС. 2014. № 4 (10). С. 18-24.

Под сопротивлением понимается многогранное явление, вызывающее непредвиденные отсрочки, дополнительные расходы и нестабильность процесса изменений, оно проявляется всегда в ответ на любые изменения³. С точки зрения исследователя стратегии, оно служит проявлением иррационального поведения организации, отказа признать новые черты реальности, размышлять логически и реализовывать на практике логические выводы. С точки зрения наук о поведении сопротивление представляет естественное проявление различных психологических установок в отношении рациональности, согласно которым группы и отдельные индивиды взаимодействуют друг с другом.

Сопротивления могут выражаться в пассивной и активной форме. Пассивное сопротивление - форма более или менее скрытого неприятия перемен, выражающегося в снижении производительности или желании перейти на другую работу. Активное сопротивление - форма открытого выступления против перестройки.

Формами пассивного сопротивления являются:

- публичные высказывания опасений по поводу новых идей, благоприятного исхода событий, критика идей;
- отрицание необходимости перемен;
- затягивание принятия соответствующих решений и начала активных действий;
- сокрытие и игнорирование информации о пользе организационных изменений;
- отказ или формальное использование новых методов работы;

- нежелание обучать сотрудников новым методам работы и уклонение от повышения квалификации;

- ограничение деятельности инициаторов.

Активное сопротивление выражается в следующих действиях сотрудников:

- выдача недостоверной информации;

- увязка начала работ по-новому с теми или иными условиями;

- постановка неясных целей;

- выдача намеренно ошибочных, туманных распоряжений;

- внедрение дестимулирующей модели вознаграждения участников изменений;

- изоляция сторонников изменений, нарушение инструкций, открытое сопротивление, саботаж;

- отвлечение и распыление ресурсов компании;

- искусственное создание обстановки неразберихи, суеты.

Причинами сопротивления изменениям сотрудников компании чаще всего являются: инерционность, стремление к работе в привычном режиме и к стабильности; психологическое неприятие сотрудниками изменениям, основные причины которого могут быть экономическими, политическими, организационными, личностными, социальными. Экономические причины связаны прежде всего с боязнью сотрудника потерять свой доход, а также с высокими затратами проведения изменений. Политические причины выражаются в нежелании сотрудника изменить сложившуюся расстановку сил, ставить под удар судьбу неформальной организации. Поскольку большинство компаний имеет несколько силовых центров, расположенных на разных уровнях управления компанией и обладающих разными интересами, активность и направленность сопротивления изменениям в разных их частях неодинакова. При поступлении новой информации сторонники старого, могут стать активными поборниками нового. Организационные причины связаны с возможностью ослабления отделенных элементов компании или ее в целом, потере управляемости ею, неудобствами, связанными с работой по-новому, отсутствием достаточной мотивации у сотрудников. Личные причины обусловлены психологическими особенностями сотрудников, привычкой к старому, страхом перед неизвестностью, осознанию угрозы карьере, нежеланием менять привычный уклад жизни. Социальные причины связаны со стремлением к стабильности, недоверием к инициаторам перемен, недовольством методами осуществления перемен, с слабой информированности сотрудников о целях, ожидаемых выгодах и возможных потерях. Изменения проходят лучше для компании, когда они понятны сотрудникам компании, не навязаны внешней обстановкой, проводятся в стабильной ситуации и были заранее запланированы. Сила сопротивления изменениям зависит в первую очередь от характера изменений, от их скорости, а также от морально-психологического климата в коллективе, уровня квалификации работников, от степени закостенелости и рутины в компании.

Для того, чтобы снизить сопротивление изменениям у сотрудников компании, руководителю следует максимально привлекать к управлению изменениями всех сторонников изменений, заинтересовывать руководителей подразделений предстоящими переменами. Сотрудники компании должны знать максимально всю информацию о предстоящих переменах, перемены не должны быть для сотрудников неожиданными. Руководителю необходимо помочь своим подчиненным адаптироваться к организационным

изменениям. Помощь может быть заключена в предоставлении дополнительного трудоустройства, дополнительного времени для выполнения новых трудовых функций или для отдыха сотруднику, в направлении его на профессиональную переподготовку, курсы повышения квалификации сотрудника, проведение различного рода тренингов для персонала, повышающих мотивацию и стрессоустойчивость коллектива. Решить поставленные перед руководством компании задачи, способен такой инструмент проведения организационных изменений, как обучение. Обучение персонала - это организованный и целенаправленный процесс овладения знаниями, умениями, и навыками сотрудниками компании для достижения определенного результата, как правило для повышения эффективности деятельности компании⁴. Обучение способно не только развить у сотрудников новые навыки и знания, научить новым технологиям, но донести до них основной смысл изменений и необходимость их проведения.

Сегодня многие менеджеры считают, что чем ниже профессиональная подготовка сотрудника, тем выше уровень его энергетических затрат и стрессов, связанных с рабочей деятельностью. Действительно, если у сотрудника хорошая профессиональная подготовка, он хорошо знает свои обязанности, знает пути решения многих проблем, возникающих в связи с его профессиональной деятельностью, то уровень стресса такого сотрудника значите ниже, чем у сотрудника с недостаточным количеством знаний и умений, необходимых для его профессиональной деятельности. В период организационных изменений, когда компании необходимы лидеры, сотрудники с высоким уровнем приверженности своей компании, предлагающие инновационные идеи для обеспечения ее эффективной работы, сотрудники с высоким уровнем стресса не справятся с кругом предстоящих задач и проблем. Таким образом, руководство компании, инвестируя денежные средства в обучение своих сотрудников, может рассчитывать на персонал, способный решать сложные задачи, справляться с трудностями, при этом у него будет высокий уровень приверженности своей компании, и значительно выше готовность работать с полной отдачей сил.

Чтобы процесс обучения привел к нужным результатам, необходимо, на наш взгляд, составить план его реализации, который должен включать следующие этапы:

1. Выявление потребности в обучении. На данном этапе необходимо выявить сотрудников-сторонников и сотрудников-противников организационных изменений, выяснить причину сопротивления сотрудников организационным изменениям, оценить уровень развития необходимых компании знаний, умений и навыков у сотрудников;

2. Формирование бюджета на проведение обучения;

3. Определение целей обучения. На данном этапе службе по управлению персоналом необходимо поставить четкие цели, содержащие в себе ответы на вопросы: чему учить, кого учить, как учить, как и чем можно преодолеть причину сопротивления у сотрудников. Цели обучения не должны противоречить целям организационных изменений, протекающих в компании и стратегическим целям компании;

4. Планирование обучения, определить содержание обучения, выбрать методы обучения, выбрать внешнего и внутреннего консультанта по обучению, тренинговую компанию или образовательное учреждение;

5. Подготовка и реализация обучения;

6. Оценка результатов обучения.

Сопротивления изменениям чаще всего вызвано неведением сотрудниками причин изменений и их результатов. Службе по управлению персоналом необходимо таким образом реализовать процесс обучения, чтобы у всех сотрудников сформировалось общее видение будущего компании. Прежде всего нужно провести "размораживание взглядов сотрудников", этот процесс заключается в критике старого положения дел компании и пропаганде ее будущего идеального образа и стратегического плана развития. Формирование общего видения может начинаться на совещаниях руководства компании, где общие цели изменений рассматриваются, как стратегическое развитие компании.

Далее идеи высшего руководства необходимо передавать руководителям среднего звена, последние, в свою очередь, доносят их всем работникам. Причем цели должны не просто передаваться руководителями своим подчиненным, а сопровождаться обсуждениями, дополнениями и корректировками. Каждый сотрудник должен почувствовать необходимость, неизбежность и важность предстоящих перемен не только для компании, но и для своей профессиональной судьбы. Изменения будут успешными для компании, если сотрудникам будут ясны их цели, критерии их достижения, их преимущества. Общее видение будущего компании способствует сплочению ее сотрудников, сотрудники понимают, что у всех общая цель и к ней все стремятся. Службе по управлению персоналом нужно выявить сторонников изменений, а из них проводников изменений. Проводниками изменений являются не руководители подразделений компаний, а ее рядовые работники - неформальные лидеры, способные привлечь на сторону изменений большее число других работников, способные проводить реформы и вовлекать персонал⁵. Сотрудникам - проводникам изменений нужно дать всю необходимую им информацию о положении дел в компании, ее целях, о преимуществах изменений, информацию о том, что изменится в компании, если изменения пройдут для нее удачно и другую информацию. Возможно даже проведения для них специальных тренингов, мастер-классов, обучающих курсов. так как роль неформальных лидеров для рядовых сотрудников зачастую оказывается важнее руководителей.

Проведение организационных изменений требуют наличия определенных знаний, умений и навыков у сотрудников компании. В этой связи становится актуальным проведение оценки сотрудников. Оценку сотрудников можно провести с помощью стандартизированного интервью, тестирования, анкетирования, метода центра оценки (Assessment). План по обучению нужно подготовить не только по результатам оценки сотрудников, но и учесть текущую деятельность компании. Формой обучения при проведении организационных изменений являются тренинги, мастер-классы, курсы по повышению квалификации, в зависимости от потребности компании.

Если цель организационных изменений - изменить режим работы сотрудников, внедрить новые стандарты и нормативы индивидуальной трудовой деятельности, то не обойтись без курсов повышения квалификации. Если организационные изменения затрагивают смену управленческой иерархии в компании, изменения в распределении полномочий и ответственности - необходимы тренинги, ориентированные на выработку определенного профессионального поведения сотрудников и управленческих навыков.

Как дополнение к сказанному можно привести примеры из практики. Завод IBM в США занимался производством печатных машинок. Шли годы и постепенно производство печатных машинок компанией стало нерентабельным, ввиду больших затрат труда на

их производство. Руководство компании приняло решение о реорганизации производства, производство стало полностью автоматизированным. Изменения повлекли за собой повышение качества продукции IBM, расширение производства, снижение издержек на производство продукции, но могли привести к вытеснению сотен сотрудников компании. Увольнение касалось таких сотрудников, как сборщики, чьи места сокращались в результате проведения реструктуризации производства. Чтобы не допустить массового увольнения сотрудников, руководство компании приняло решение переобучить своих сотрудников. Часть сотрудников стало программистами, другая часть - наладчиками оборудования, третья - операторами на новом автоматизированном производстве. Руководство честно говорило своим подчиненным, что реконструкция производства приведет к изменению структуры рабочих мест и профессионального состава работников. В результате проведения организационных изменений на заводе IBM, моральный климат среди сотрудников компании не ухудшился, а даже улучшился, многие сотрудники получили шанс продвижения по службе. Руководство компании сделало для себя вывод, что финансовые вложения в переподготовку сотрудников повышают их готовность к изменениям и являются основой роста конкурентоспособности компании и лидирующего положения на рынке.

Можно с уверенностью сказать, что в настоящее время сложно себе представить процесс модернизации современного производства без проведения обучения сотрудников. Заводу IBM пришлось бы увольнять огромное количество сотрудников, на замену им принимать новый персонал с необходимой квалификацией. Новые квалифицированные сотрудники ожидают более высокую заработную плату, набор льгот, другие условия труда и т.д., к тому же велики затраты на адаптацию новых сотрудников, при этом велика вероятность того, что "новички" могли бы не вписаться в организационную культуру компании или не отвечать требованиям руководства компании. К тому же компания потратила бы большие средства на адаптацию новых сотрудников. По экспертным оценкам стоимость замены сотрудников низшего уровня (поиск кандидатов, проведение собеседований, прием на работу, обучение, работа над повышением производительности труда) составляет в среднем 30-50% от их годового оклада.; сотрудников среднего звена " 150% от годового оклада, а для топ-менеджмента речь идет уже о 400%⁶. Таким образом, можно сказать, что обучение сотрудников новым знаниям, умениям, навыкам для компании намного выгоднее, чем привлечение нового высококвалифицированного персонала.

Реализацию процесса обучения лучшего всего доверить внешнему консультанту, которого служба по управлению персоналом выберет в результате оценки и аудита поставщиков образовательных услуг. При выборе необходимо обратить внимание на опыт работы тренеров на предприятиях, где проводились подобные организационные изменения. Процесс проведения обучения заканчивается, как правило, его оценкой. Оценка осуществляется специалистом по обучению и развитию на основе оценки полученных сотрудниками знаний, умений, навыков, выработанных поведенческих установок и достигнутых результатов деятельности.

Некоторые компании игнорируют все положительные моменты процесса обучения своих сотрудников и не желают тратить большие денежные средства на обучение. Они считают, что можно обойтись без обучения, принимая на работу квалифицированный персонал. В этом случае отдача от сотрудников будет с каждым годом все меньше, со-

трудника с легкостью может переманить другая компания⁷. Такие работодатели упускают из виду очень важный момент: кроме предоставления работникам необходимых знаний, обучение передает работникам информацию о компании, которая способствует развитию у работников установок на труд в компании, укрепляет желательные образцы поведения работников, повышает приверженность работников своей компании.

Таким образом, использование при проведении организационных изменений такого инструмента, как обучение, несет в себе ряд положительных выгод для компании:

- рост мотивации сотрудников;
- укрепление преданности сотрудников своей компании;
- раскрытие потенциала сотрудников;
- сплочение и улучшение социально-психологического климата коллектива компании;
- формирование организационной культуры компании, способствующей успешному достижению ее целей;
- повышение производительности и качества труда;
- уменьшение срока проведения организационных изменений;
- снижение показателей текучести кадров;
- повышение удовлетворения от труда.

Организационные изменения требуют значительных инвестиций в обучение сотрудников, насколько эффективно данное инвестирование станет известно, когда процесс проведения организационных изменений будет завершен. Роль службы управления персоналом заключается в обеспечении достижения всех организационных целей компании эффективным способом, с низкими затратами, но в намеченные сроки и с надлежащим качеством⁸.

¹ Соловьев Д.П. Стандарты управления персоналом : монография. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2011. С. 21-22.

² Блинов А.О., Угрюмова Н.В. Управление изменениями : учеб. для бакалавров. Москва : Дашков и К, 2013.

³ Веревкин Л.П. Сопrotивление организационным изменениям // Энергия: экономика, техника, экология. 2015. № 7. С. 30-36.

⁴ Семина А.П. Обучение персонала в современных компаниях // Московский экономический журнал. 2016. № 3. С. 134-145.

⁵ Илюхина Л.А. Стандартизация деятельности вуза: процессный подход : монография. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2013. С. 28-29.

⁶ Экономика труда : учеб. для акад. бакалавриата / под общ. ред. М.В. Симоновой. Москва : Юрайт, 2018. С. 52.

⁷ Сувалова Т.В. Роль обучения персонала в стратегии развития организации // Вестник университета. 2015. № 11. С. 260-264.

⁸ См. также: Андреева А.Ф. Сущность современной системы непрерывного обучения персонала в организации // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2014. С. 180-188;

Олейникова И.Н. Профессионально ориентированное образование как фактор развития человеческого капитала в организациях // Вестник ТИУЭ. 2014. № 1. С. 104-108;

Борщева Ю.А. Инвестиции в обучение персонала в структуре человеческого капитала: теоретический аспект // Вестник ПИУ. 2013. С. 166-171.

ORGANIZATIONAL CHANGES OF THE COMPANY AND THE ROLE OF STAFF TRAINING IN THEIR IMPLEMENTATION

© 2018 Krivoruchko Julia Alekseevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: yulia.krivoruchko95@gmail.com

Keywords: personnel training, professional development, organizational changes, strategies of organizational changes, resistance to changes, personnel involvement.

The article is devoted to the essence of the process of organizational changes and the role of staff training in their conduct. The author considers strategies of organizational changes, advantages and problems of changes, forms of active and passive resistance to changes. Training of employees is considered in the article as an effective tool to reduce staff resistance and involve it in the process of organizational changes. The stages of training and the role of the personnel service in the period of organizational changes are considered.

УДК 338.2
Код РИНЦ 06.00.00

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСПЫТАТЕЛЬНОЙ ПОЖАРНОЙ ЛАБОРАТОРИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН ОРГАНИЗАЦИИ

© 2018 Кудрина Наталья Геннадьевна
магистрант
© 2018 Мантуленко Валентина Вячеславовна
кандидат педагогических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: mantoulenko@mail.ru

Ключевые слова: стратегическое управление организацией, сильные и слабые стороны, SWOT-анализ, оценка деятельности компании, независимые лаборатории.

Статья посвящена роли и механизму проведения анализа сильных и слабых сторон организации как инструмента стратегического управления. Рассмотрены типичные ошибки в процедуре проведения SWOT-анализа, обоснована универсальность данного инструмента и его применимость для анализа деятельности таких специфических организаций, как независимые пожарные лаборатории.

Стратегическое управление российскими организациями в настоящий момент все еще находится в стадии становления, несмотря на то, что как в зарубежной, так и в отече-

ственной науке накоплен уже достаточно обширный материал о стратегическом управлении. Так, ключевые аспекты стратегического управления раскрыты в работах А. Чандлера, И. Ансоффа, П. Друкера, М.Х. Мескона, О.С. Виханского, Р.А. Фатхутдинова и др.

Актуальность изучения проблем стратегического планирования в первую очередь определяется нестабильностью условий работы многих организаций. Успешно функционирующие на рынке компании быстро адаптируются к "турбулентной" рыночной среде. Другие не достаточно хорошо организованы и информированы в тех или иных сферах своей деятельности, в связи с чем они чаще всего проводят политику, не соответствующую их собственным возможностям и существующих во вне ограничениям.

При выборе методологии стратегического планирования необходимо учитывать некоторые особенности процесса стратегического управления организацией в российских условиях, к числу которых можно отнести следующие:

- проблема выбора того или иного направления развития;
- различные подходы к разработке и реализации стратегии;
- (не)понимание различий между долгосрочным и стратегическим планированием;
- (не)согласованность стратегии по вертикали;
- (не)устойчивость принятых стратегических планов;
- организационная сторона стратегического управления;
- (не)совместимость стратегического и оперативного планирования.

В данных условиях процесс стратегического планирования в российской реальности также обусловлен некоторым набором трудностей, к числу которых можно отнести в частности следующие:

- неготовность руководства организации к реализации процесса стратегического планирования;
- малая или формальная заинтересованность руководства в наличии стратегического плана как документа;
- неправильная организация процесса стратегического планирования;
- низкая эффективность оперативного планирования и контроля;
- административная зависимость отдела стратегического планирования;
- неверная организация взаимодействия с внешними консультантами;
- отсутствие стратегического контроля.

Перечисленные проблемы реализации стратегического планирования в российских компаниях подчеркивают важность обращения к такому инструменту стратегического планирования, как анализу сильных и слабых сторон организации. Чтобы успешно функционировать в условиях рынка, необходимо проводить анализ слабых и сильных сторон по многим критериям оценки, которые должны быть сгруппированы по сферам ответственности компании.

Данный анализ позволит в первую очередь выявить и реалистично оценить угрозы, риски, имеющиеся проблемы, чтобы обеспечить безопасность деятельности и дальнейшее устойчивое развитие организации. Важнейшая предпосылка снижения вероятных угроз и решения имеющихся проблем - это, прежде всего, своевременное выявление слабых сторон, представляющих опасность для компании.

Результаты такого анализа образуют базу для совершенствования деятельности организации. Они показывают, следует ли менять существующую политику, и каким об-

разом нужно организовать планирование, совершенствовать контроль и регулирование, развивать организационную структуру и модернизировать информационную систему менеджмента, чтобы своевременно информировать руководство об отклонениях от установленных целей.

Большинство экспертов придерживаются точки зрения, что начальным этапом стратегического планирования является анализ внешней и внутренней среды организации. Речь идет о так называемом стратегическом анализе, то есть об анализе факторов внешней и внутренней среды и оценке полученных данных. Данный шаг играет исключительно важную роль в стратегическом планировании, поскольку обеспечивает организацию необходимой для постановки стратегических целей информацией.

Одним из инструментов изучения среды, в которой существует и функционирует организация, является SWOT-анализ, позволяющий определить сильные и слабые стороны компании, а также те угрозы и возможности, которые исходят из внешней среды и могут помешать компании, либо, наоборот, открыть новые перспективы для ее деятельности и развития. Данный метод чаще всего используют для того, чтобы у руководства компании сформировалась четкая картина, отражающая актуальные тенденции развития экономических субъектов, а также сложилось максимально полное и адекватное понимание тех внешних сил, возможностей и препятствий, в условиях которых компания может формировать свои конкурентные преимущества, учитывая свои сильные и слабые стороны¹.

Несмотря на то, что данный метод давно и достаточно активно используется в практике стратегического планирования, реальная практика его применения свидетельствует о том, что в большинстве случаев встречаются весьма типичные ошибки, которые указывают на непонимание сути данного инструмента, либо на нарушение принципов его проведения.

В исследованиях ряда российских ученых выделяются следующие барьеры, препятствующие грамотному и эффективному проведению SWOT-анализа:

- 1) методический барьер (обусловлен ошибками в процедуре проведения анализа, сбора данных, их систематизации и обобщении результатов);
- 2) информационный барьер (связан с трудностями информационного обеспечения процесса использования данного метода);
- 3) управленческий барьер (его образуют те возможности и ограничения использования результатов анализа, которые возникают в процессе стратегического управления)².

Для того чтобы SWOT-анализ стал эффективным инструментом диагностики состояния внешней и внутренней среды организации, в первую очередь необходимо четкое понимание содержания факторов среды. Многие попытки проведения данного анализа содержат типичную ошибку, заключающуюся в том, что исполнители часто не разграничивают факторы внешней и внутренней среды и, соответственно, при заполнении матрицы размещают данные неверно. Отчасти это связано с тем, что до сих пор в науке нет общего понимания типологии отраслевых факторов внешней и внутренней среды для небольших компаний, занимающихся достаточно специфическим видом деятельности, каковыми являются, например, испытательные пожарные лаборатории, оказывающие услуги области пожарной безопасности, санитарного контроля, измерений ионизирую-

щих излучений, исследований воздуха закрытых помещений, бактериологического и химического анализа питьевой воды.

Под факторами внутренней среды такой организации (независимой испытательной лаборатории) понимается часть общей среды, находящейся в пределах лаборатории и оказывающей постоянное и непосредственное воздействие на ее функционирование. Успешность выбранной компанией стратегии развития зависит во многом от наличия у организации тех возможностей, которые позволили бы данную стратегию реализовать. Анализ внутренней среды организации должен быть направлен как раз на выявление таких возможностей, то есть определение того потенциала, который компания будет использовать для достижения поставленных целей³.

Любая организация состоит из ряда подсистем (элементов внутренней среды), состав которых может меняться в зависимости от ситуации, возникающей вследствие тех или иных решений, принимаемых менеджментом конкретной компании.

Наиболее статичными элементами внутренней среды организации являются цели, структура, задачи, технологии и люди. Часто внутреннюю среду компании представляют также состоящей из следующих компонентов:

- ресурсы (человеческие, информационные, технологические, финансовые, материальные, организационные и т.д.);
- бизнес-процессы (стиль руководства и взаимодействия с партнерами, клиентами, поставщиками, внутренние коммуникации, методы принятия решений и достижения целей и др.);
- фактическая работа компании (результаты, показатели, влияние организации на потребителей и местное сообщество, иные достижения).

В анализ факторов внутренней среды включают также цели и организационную культуру. Цели организации занимают исключительно важное место в процессе анализа, так как любая компания создается и осуществляет деятельность для достижения определенной цели, и именно цели определяют, какие ресурсы при этом используются, как выстраиваются и функционируют ключевые процессы. Большую роль в работе любой организации играет также фактор организационной культуры. При этом стоит отметить сложность его анализа, поскольку содержание данного понятия весьма многогранное. Традиционно под организационной культурой понимается система норм, правил и ценностей, которые регламентируют отношения внутри организации между работниками разных уровней и подразделений, выражает отношение организации к личности вообще, финансам, открытости и достоверности деловой информации. Организационная культура согласуется с основной целью компании и воплощается в системе выработанных правил, символов, существующих традиций. Это, действительно, важный фактор организационной эффективности и мощный стратегический инструмент, определяющий продуктивное взаимодействие работников.

После определения перечня факторов внутренней среды, осуществляется выявление сильных и слабых сторон организации. При этом важно понимать, что к сильным сторонам относят фактически существующие у компании конкурентные преимущества, те компетенции, которые отличают данную конкретную организацию от других подобных или близких ей по специфике деятельности, и дают ей дополнительные возможности.

Слабые стороны - это ресурсы, которые отсутствуют у организации в должной степени, или компетенции, которые слабо развиты по сравнению с другими аналогичными компаниями, либо препятствуют достижению поставленных целей. Таким образом, анализируя сильные и слабые стороны организации, мы рассматриваем факторы внутренней среды, то есть то, что находится под непосредственным контролем самой организации⁴.

Российские эксперты часто указывают на то, что в большинство составляемых SWOT-анализов включается лишь качественная характеристика сильных и слабых сторон, и пренебрегается количественная оценка исследуемых факторов, что в значительной степени снижает эффективность данного инструмента. Отмечается, что в основе оценки сильных и слабых сторон должны быть статистические данные, конкретные документы, отчеты, данные опросов и т.д., а сама формулировка имеющихся преимуществ и недостатков должна быть конкретна и измерима⁵.

Внешняя среда организации включает в себя элементы, которые находятся вне организации, но оказывают влияние на результаты ее деятельности. Любая организация находится в состоянии постоянного взаимодействия с внешней средой, последняя представляет собой источник ресурсов для компании, обеспечивает ее существование и развитие.

Факторы внешней среды подразделяются между собой по принципу своего прямого и косвенного воздействия на организацию. Важно иметь в виду, что рассмотрению в рамках SWOT-анализа подлежат факторы прямого воздействия, то есть анализируется только значимое окружение, те аспекты внешней среды, которые оказывают существенное влияние на деятельность организации. Для анализа факторов макросреды, косвенного воздействующих на организацию (политических, экономических, социальных, технологических), чаще всего используется PEST-анализ⁶.

Диагностика состояния внешней среды - это изучение и мониторинг факторов, влияющих на компанию, с целью выявления актуальных и будущих благоприятных (возможностей), негативных (угроз) тенденций, которые определяют или будут определять в будущем шансы организации в достижении сформулированных целей.

Традиционно к факторам прямого воздействия относят поставщиков, потребителей, конкурентов, органы государственной власти, средства массовой информации и коммуникации.

Подчеркнем, что возможности - это благоприятные условия окружающей организацию среды в настоящем или будущем, которые позволяют ей укрепить свою позицию на рынке и получить новые конкурентные преимущества. Угрозы, напротив, представляют собой неблагоприятные условия или изменения (барьеры, ограничения) в рамках ближайшего окружения компании, которые обладают разрушительным эффектом, так или иначе угрожая устойчивому и стабильному функционированию и развитию организации. Необходимо отметить, что внешняя среда рассматриваемых в данной статье организаций, как правило, им не подконтрольна, а соответственно целью компаний становится максимально возможная адаптация под условия внешней среды.

По своей сути SWOT-анализ - это достаточно простой и действенный инструмент определения способности организации функционировать в условиях окружающей среды, а также основа для грамотной формулировки стратегии развития. Данный метод заслу-

женно пользуется популярностью, поскольку позволяет выделить основные проблемы компании, а также проранжировать их по степени значимости. Основная ценность данного аналитического инструмента заключается в том, что он позволяет изучить довольно большой объем информации, не требуя каких-либо специальных финансовых и технических средств, но представляя удобную форму восприятия и систематизации аналитической информации⁷.

В данной работе мы применили методику SWOT-анализа для определения сильных и слабых сторон независимой пожарной лаборатории ООО "Спецпожкомплект" и оценки влияния данных аспектов на результаты деятельности рассматриваемой организации.

Роль лабораторных исследований в сфере экологической и противопожарной безопасности населения чрезвычайно важна и общепризнанна. Основные направления совершенствования деятельности лабораторной службы призваны обеспечить повышение точности лабораторных испытаний и достоверности их результатов, сокращения времени выполнения и трудоемкости проведения исследований. Возрастающий уровень требований, предъявляемых к качеству и эффективности лабораторных испытаний определяют необходимость адаптации деятельности независимых пожарных лабораторий к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды. Таким образом, исследования, целью которых являются разработка, обоснование и внедрение мероприятий по совершенствованию управления такими организациями, представляются своевременными и актуальными.

ООО "Спецпожкомплект" является одной из испытательных пожарных лабораторий Самарской области. На сегодняшний день организация оснащена современным аналитическим и технологическим оборудованием от ведущих мировых производителей, что позволяет проводить испытания на самом высоком аналитическом уровне, получая точные результаты.

Лаборатория ведет свою деятельность с 2009 года. Высокое качество и надежность исследований лаборатории обеспечены богатым опытом и профессионализмом сотрудников систематически проходящих обучение, а также функционирующей системы менеджмента качества.

Если вам интересно, насколько эффективна система противопожарной безопасности в вашем здании, насколько она соответствует действующим нормам, наш эксперт может провести обследование, с выдачей заключения, и разработкой мероприятий по устранению выявленных нарушений.

Для физических лиц ООО "Спецпожкомплект" проводит обследование ваших частных домов, участков и квартир на наличие вредных факторов (электромагнитных излучений, уровня радиации от стройматериалов и т.д.), подробнее информация в разделе "Экологичный дом".

Конкурентоспособность услуг по лабораторным испытаниям следует рассматривать в связи с комплексными мероприятиями по управлению такой организацией. Состояние независимой испытательной лаборатории ООО "Спецпожкомплект" мы рассматриваем как зависящее от степени устойчивости развития данной организации и ее способности

адекватно реагировать на различные внешние воздействия. Для решения данных задач мы проанализировали следующие позиции:

- являются ли данные факторы внутренними или внешними;
- подвергается ли воздействие факторов контролю менеджмента ООО "Спецпож-комплект";
- поддадутся ли воздействия разнообразных факторов и последствия их воздействий каким-либо изменениям в результате усилий менеджмента ООО "Спецпожкомплект", или на данные внешние события повлиять невозможно.

Для комплексного анализа внешних факторов, оказывающих влияние на деятельность рассматриваемого объекта, был используется PEST-анализ. По его результатам были сделаны следующие выводы.

На деятельность ООО "Спецпожкомплект" в большей степени влияют экономические факторы. Оценка экономических показателей, состояние экономики страны и региона имеют большое значение, так как именно от них напрямую зависит спрос на услуги рассматриваемой организации. Чтобы у компании был дальнейший путь развития, необходимо постоянно быть в курсе всех нововведений в данной сфере.

Особенную опасность для организации несет такой фактор как появление новых конкурентов. Так как данная отрасль деятельности постоянно развивается, принося хорошую прибыль, а значит, увеличивается поток клиентов, то количество желающих занять наряду с ООО "Спецпожкомплект" нишу в этой отрасли только увеличивается.

Среди перспектив развития организации можно выделить самую главную - это расширение сферы деятельности компании. В ближайшем будущем общество планирует открыть филиалы в соседних областях, таких как Оренбургская область, Республика Татарстан, так как согласно проведенному исследованию именно в данных регионах нет ни одной частной организации, которая бы выполняла услуги в той же области деятельности, что и ООО "Спецпожкомплект". Это бы позволило организации выйти на новый уровень в развития.

При анализе внутренней среды лаборатории в качестве ключевых факторов были выбраны основной производственный процесс и персонал. Анализ внешней среды лаборатории соответствовал анализу угроз и благоприятных возможностей. Кроме того, были определены факторы внешней макросреды, на которые сама организация повлиять не может: законодательство и политическая среда, ожидаемые или возможные изменения; экономическое положение Российской Федерации и отдельных регионов; социально-демографические факторы.

Полученные результаты анализа сильных и слабых сторон были внесены в SWOT-матрицу, которая состояла из четырех секторов и учитывала интенсивность влияния различных факторов на результаты работы независимой лаборатории. Оценка интенсивности влияния факторов осуществляли по 10-балльной системе.

На следующем этапе SWOT-анализа производилась оценка возможностей и угроз, исходящих из внешней среды и выявленных в процессе исследования. Оценка интенсивности влияния возможностей и угроз также осуществляли по 10-балльной системе.

Далее по результатам проведенного анализа был сформулирован ряд действий, которые необходимо осуществить рассматриваемой организации для удержания конкурентного преимущества своих услуг.

В результате анализа интенсивности влияния факторов внутренней среды, представляющих собой сильные стороны рассматриваемой компании, на деятельность лаборатории было установлено, что такие факторы, как опыт работы компании и налаженные партнерские отношения с поставщиками лабораторного оборудования и материалов минимально влияют на результаты работы.

Средняя интенсивность влияния была установлена для таких факторов, как географическое положение офиса лаборатории, узнаваемость компании в СМИ и известность среди потенциальных клиентов.

Максимальная интенсивность влияния была установлена для таких факторов внутренней среды, как широта перечня услуг по лабораторным исследованиям, наличие уникальных для населения области услуг, применение современного и высококачественного испытательного оборудования, высокое качество лабораторных исследований, использование уникального программного обеспечения качества аналитического процесса, высокий уровень контроля качества лабораторных испытаний, а также наличие высококвалифицированного персонала, системы обучения новых сотрудников и осуществление дополнительных видов испытаний и исследований на территории лаборатории.

При изучении слабых сторон было установлено, что такие факторы, как недостаточно эффективная работа в области маркетинга, слабая информационная направленность сайта лаборатории на клиентов, недостаточный уровень развития базы данных лаборатории и отсутствие их анализа оказывают среднее по интенсивности влияние на деятельность организации. Высокая интенсивность влияния была установлена для таких факторов, как высокая цена на услуги по лабораторной диагностике, отсутствие устойчивой практики оценки степени влияния результатов работы лаборатории на показатели экологической безопасности населения, недостаток коммуникаций и отсутствие регулярного информирования сотрудников о результатах их труда.

Такой фактор, как ненасыщенность самарского рынка услуг по лабораторным испытаниям подобного рода, оказывает незначительное влияние на деятельность компании. Средняя интенсивность влияния на результаты работы лаборатории была определена для таких возможностей, как повышение уровня экологической и противопожарной безопасности населения, благоприятное отношение органов власти к такому виду бизнеса, расширение базы клиентов и расширение социального партнерства с органами безопасности и учреждениями здравоохранения различных уровней.

Максимально позитивными возможностями для совершенствования работы ООО "Спецпозжкомплект", оказывающими интенсивное влияние на результаты ее работы и усиление конкурентных преимуществ предоставляемых услуг, являются усиление роли НИОКР путем создания новых программ лабораторных исследований с учетом актуальных потребностей населения в регионе, а также повышение качества и доступности услуг по лабораторным исследованиям для населения региона.

Такие факторы, как подвижность основного бизнес-процесса в зависимости от изменений законодательства и регулятивных мер и изменения приоритетов в области со-

трудничества государственного и коммерческого секторов оказывают незначительное влияние на деятельность лаборатории. Средняя интенсивность влияния была установлена для такой угрозы, как изменения в налоговом законодательстве, в формах и методах социального партнерства в области лабораторных испытаний. Наиболее значимыми угрозами для эффективной работы лаборатории, способными оказать интенсивное негативное влияние на результаты ее работы, является угроза изменения форм социального взаимодействия между заинтересованными сторонами по вопросам подготовки кадров в области лабораторных испытаний.

¹ Антипов А. SWOT-анализ как инструмент стратегического менеджмента // Business Excellence. 2015. № 9. С. 44-48.

² Голубков Е.П. SWOT-анализ: существующие методики и пути их совершенствования // Маркетинг в России и за рубежом. 2013. № 1. С. 5-15.

³ Кудрина Н.Г., Мантуленко В.В. Особенности стратегического планирования в российских компаниях // Российская наука: актуальные исследования и разработки : сб. науч. ст. IV Всерос. заоч. науч.-практ. конф., 6 окт. 2017 г. : в 2 ч. / [редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др.]. Ч. 1. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2017. С. 663-667;

⁴ Дженстер Д. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей. Москва : Вильямс, 2004. 368 с.

⁵ Кузнецова С., Маркова В. SWOT-анализ: практика применения // Проблемы теории и практики управления. 2008. N 5. С. 86-91.

⁶ Кузьмин А.М. PEST-анализ // Методы менеджмента качества. 2010. № 3. С. 23.

⁷ Шестов А. Эффективность применения SWOT-анализа на предприятии // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. № 1. С. 51-55.

EVALUATION OF THE TESTING FIRE LABORATORY ACTIVITY ON THE BASIS OF THE STRENGTHS AND WEAKNESSES OF THE ORGANIZATION

© 2018 Kudrina Natalia Gennadevna

Undergraduate

© 2018 Mantulenko Valentina Vyacheslavovna

PhD in Pedagogics, associate professor

Samara State University of Economics

E-mail: mantoulenko@mail.ru

Keywords: strategic management of the organization, strengths and weaknesses, SWOT-analysis, evaluation of the company's activities, independent laboratories.

The article is devoted to the role and mechanism of analyzing the organization strengths and weaknesses as a tool of strategic management. Typical mistakes in the SWOT-analysis procedure are considered here, as well as the universality of this tool and its applicability for analyzing the activities of such specific organizations as independent fire laboratories.

СПОСОБЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА СТЕЙКХОЛДЕРОВ КРАУДФАНДИНГОВОЙ КАМПАНИИ НА РАЗЛИЧНЫХ ЕЕ ЭТАПАХ

© 2018 Кутуев Артем Валериевич

студент

© 2018 Ломанова Екатерина Сергеевна

студент

© 2018 Трошина Елена Павловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Artem-kutuev@mail.ru, sseu.Lomanova @yandex.ru,

e-troshina@yandex.ru

Ключевые слова: краудфандинг, этапы краудфандинговой кампании, источники финансирования проекта, стейкхолдеры.

Новые формы ведения бизнеса и появление инновационных проектов требуют поиска соответствующих инновационных форм финансирования, одной из которых является краудфандинг. В статье рассматривается содержание понятий краудфандингового проекта, его заинтересованных сторон (стейкхолдеров), а также способы воздействия на них в ходе краудфандинговой кампании. Описаны инструменты продвижения проекта, с помощью которых его авторы смогут привлечь финансовые ресурсы с использованием интернет-технологий.

В настоящее время у начинающих предпринимателей существует проблема поиска источников финансирования для своих стартапов. Для большинства из них традиционные формы финансирования могут оказаться недоступными или предоставляться на изначально невыгодных условиях, которые отпугивают их от реализации данных проектов, что особенно актуально для российской действительности.

Аналогичная ситуация может наблюдаться и у потенциальных инвесторов - рядовых граждан, которые в виду низкой платежеспособности не способны вкладывать свои свободные финансовые ресурсы в большом объеме. Следует учитывать, что для получения большей прибыли следует вкладывать большие ресурсы. У них существует альтернатива вложить свободные денежные средства в депозит банка, принимать участие в трейдерских операциях (конвертация валют, купле-продаж ценных бумаг) или вложить их в инвестиционный проект. Более привлекательным вариантом будет являться последний, так как краудфандинговый проект будет предполагать дополнительные привилегии для своих инвесторов и требует меньших сумм инвестирования под более высокие процентные ставки, чем в вышеперечисленных способах вложения денежных средств.

В России данное направление существует относительно недавно, а именно с 2012 года¹. Почему данное направление инвестирования не является популярным? Это можно объяснить недостаточной информированностью населения о таком способе финансирования/инвестирования, как краудфандинг. Для большей популяризации данного способа необходимо освещение населения с использованием средств массовой информации.

Требования к стейкхолдерам для инвестирования данным способом не будут зависеть от местоположения, социального статуса, необходимо всего лишь доступ к сети Интернет.

Как и в любом инвестиционном проекте, ключевую роль будут играть стейкхолдеры. Стейкхолдеры непосредственно влияют на возможность и ход реализации проекта. В данном случае стейкхолдерами будут выступать заинтересованные лица. Они могут существовать независимо друг от друга, а могут взаимодействовать, а также оказывать влияние друг на друга.

Если говорить об основных этапах, то стейкхолдеры будут оказывать влияние только на этапе привлечение средств. Существует методика оценки роли стейкхолдеров. С помощью нее можно оценить аудиторию, которая осуществляет денежные вложения в проект, определить ее интересы и возможно скорректировать стратегию привлечения новых заинтересованных лиц.

Мотивацией для стейкхолдеров могут выступать: помощь, взаимовыручка, личные интересы и заинтересованность, поиск единомышленников. Стоит учитывать данные интересы, это может помочь авторам проекта в сборе денежных средств. Данная методика поможет составить общий список стейкхолдеров, определить их роль и степень влияния на проект.

Авторы проекта должны закладывать резерв, для покрытия возможных рисков. В ходе реализации проекта могут увеличиваться расходы. Необходимо учитывать возможность обеспечения стейкхолдеров дополнительным финансированием. Традиционные источники финансирования могут быть дорогостоящими, поэтому становится целесообразно обратить внимание на такую форму финансирования, как краудфандинг.

Под краудфандингом следует понимать способ финансирования проекта, основанный на коллективном сотрудничестве людей со временно свободными финансовыми ресурсами, которые объединяются для достижения определенной, соответствующей цели самого проекта². Отличительной чертой данного способа от традиционного инвестирования является прозрачность и демократичность процесса сбора средств. Благодаря краудфандингу становится возможным достижения нескольких целей инвестиционного проекта: определить степень его востребованности и актуальности на текущий момент времени по объему привлеченных средств и количеству инвесторов.

Современная форма краудфандинга предполагает собой процесс привлечения средств для финансирования проекта с использованием средств массовой коммуникации - сети Интернет. При этом важнейшими инструментами для обмена информацией между авторами проекта и потенциальными инвесторами являются социальные сети, которые способствуют преобразованию социального капитала в финансовый. Отообразим данный процесс на рисунке.

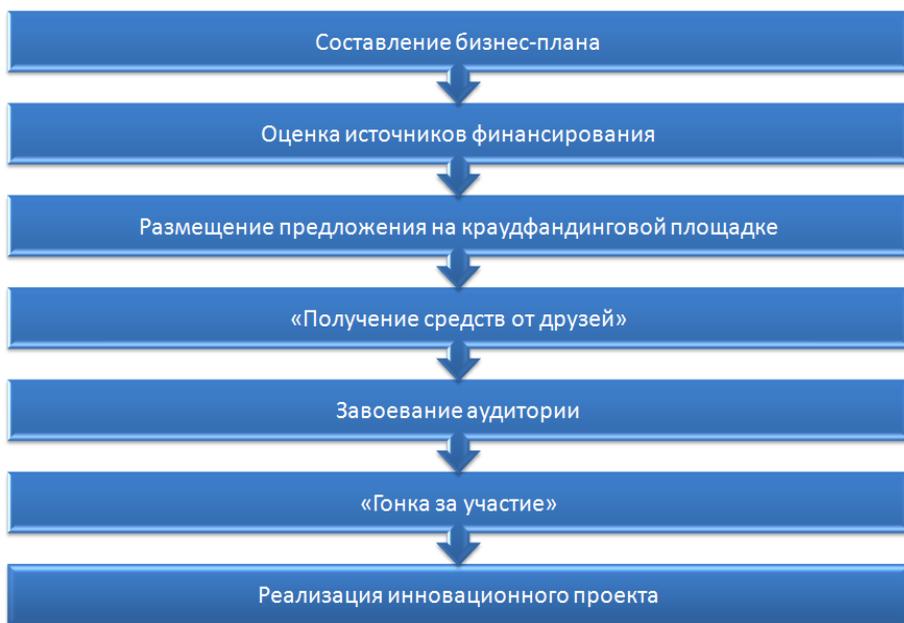


Рис. Алгоритм проведения краудфандинговой кампании в целях привлечения средств для финансирования инновационного проекта*

* Некрасова Т.П., Шумейко Е.В. Экономическая оценка краудфандинга как метода привлечения инвестиций // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2017. № 5.

Как можно заметить, процесс краудфандинговой кампании можно разбить на 3 основных этапа:

1. Подготовительный;
2. Привлечение средств с помощью краудфандинга;
3. Реализация проекта.

Подготовительный этап имеет общие черты развития с традиционными проектами, не носящих инновационный характер. Отправной точкой будет считаться составление бизнес-плана проекта с ведением документации о том, достижение каких целей направлен данный проект и какие задачи для этого потребуются выполнить. Проходит обоснование бизнес-идеи и актуальность, составление календарного плана и составляются сметы необходимых расходов.

Авторы проекта имеют высокую заинтересованность и обладают сильным влиянием на проект. Их мотивы могут быть самыми разнообразными, от желания заработка, до самореализации. Источником возникновения идеи о проекте могут выступать различные проблемы общества. Авторы проекта могут предложить свой проект, как видение решения этой проблемы.

После анализа имеющихся возможных источников привлечения средств, принимается решение о выборе наиболее оптимального способа финансирования проекта³. Возможно чередование источников финансирования. Учитывая высокую стоимость заемного капитала и большой спрос на относительно "дешевые" финансовые ресурсы, авторами проекта необходимо рассмотреть использование краудфандингового финансирования своего проекта. Цена капитала в этом случае складывается из следующих составляющих: комиссия платформы за размещение проекта, процент сбора платежной системой и ставка налоговых отчислений. При этом эти компоненты необходимо учесть и скорректировать на соответствующую величину финансовой цели - необходимой суммы средств, заложенной в бюджете проекта. Затем происходит размещение проекта на подходящей краудфандинговой площадке и проводится рекламная кампания.

Краудфандинговая площадка служит для того, чтобы оказывать помощь молодым проектам в организации сбора денежных средств. Она помогает наладить процесс привлечения источников финансирования проекта в массах. Однако для ее существования и поддержания работоспособности необходимо финансирование, которое она получает путем взимания комиссии за размещения проекта. На данном этапе это и является мотивацией для ее дальнейшего поддержания проекта.

Наиболее значимыми источниками финансирования в краудфандинговых кампаниях в качестве стейкхолдеров являются: ближайшее окружение авторов проекта, их друзья и знакомые⁴. Данный этап характеризуется довольно значительными объемами инвестиций в проект. Это объясняется тем фактом, что это окружение может быть непосредственно связано с реализацией инновационного проекта или же желают помочь авторам проекта. Как правило, наиболее успешные краудфандинговые кампании набирают 25-40% от требуемых средств на этой фазе. Авторы проекта на данном этапе должны учитывать интересы будущих стейкхолдеров из данной группы и находить индивидуальный подход, чтобы привлечь их финансирование. Например, учитывать психотип своего собеседника и в соответствии с этим выстраивать тактику проведения переговоров.

Авторы проекта должны корректно и доступно излагать содержание своего проекта, чтобы не упустить возможных стейкхолдеров. Целевая аудитория (потенциальные стейкхолдеры) должны без каких-либо препятствий воспринимать цели проекта, условия участия и меры поощрения⁵. Информация должна быть легко воспринимаемой и доступной. Это предполагает собой, что описание проекта и поставленные цели должны быть доступны пониманию как людям, приближенным и заинтересованным тематикой проекта, так и людям, отдаленным от него. И одновременно с этим аудитория должна видеть форму отдачи от участия в финансировании проекта⁶. Авторам проекта необходимо продумать способы доступа к информации проекта. Аудитория проекта может состоять из нескольких целевых аудиторий.

Очень важной составляющей в краудфандинговом проекте играет сайт. Он должен иметь понятную любому пользователю навигацию, если проект направлен на более зрелую аудиторию, то стоит задуматься о видеоролике о том, как принять участие в проекте. Для более молодой аудитории и пользователей социальных сетей авторы могут открыть доступ к проекту по средствам социальных сетей. Пользователи в привычной среде смогут внести свой вклад в развитие проекта не покидая своей страницы. Пользователю не

будет предлагаться переход на какой - либо другой сайт, чтобы не вызывать подозрений. Это поможет не оттолкнуть потенциальных стейкхолдеров.

Существует несколько этапов, которые необходимо пройти авторам проекта, чтобы найти верный способ влияния на стейкхолдеров:

1. Разбить потенциальных стейкхолдеров на несколько целевых аудиторий;
2. Провести анализ каждой аудитории;
3. Подобрать способ воздействия на каждую аудиторию.

Для каждой аудитории будет свой специфический метод воздействия на нее.

После привлечения наиболее доступных финансовых ресурсов, краудфандинговая кампания переходит в следующую фазу, на которой требуется прикладывать большие усилия, чем на предыдущей. “Завоевание аудитории” характеризуется спадом инвестиционной активности и требует для дальнейшего привлечения инвестиций непосредственного общения с потенциальными инвесторами и оказания на них мотивационного воздействия. При этом авторам проекта важно помнить, что от этой фазы сильно зависит дальнейшее будущее инновационного проекта. Только после грамотного спланированного маркетингового воздействия становится возможным увеличить приток инвестиций, но уже от людей, не связанные прямой связью с проектом, но заинтересованными в нем, которые путем межличностных коммуникаций создадут новую фазу.

Для каждой аудитории будет свой специфический метод воздействия на нее. Рассмотрим несколько способов как привлечь внешних стейкхолдеров к участию в проекте⁷:

1. Создание сайта с указанием всех данных о проекте (цели, задачи, миссии, вознаграждения, условия участия и т.д.). Это позволит участникам проекта узнать больше о нем и их это заинтересует.

2. Оказывать влияние на аудиторию с помощью социальных сетей.

3. Популярным направлением рекламы в социальных сетях является сотрудничество с блогерами.

4. На более зрелую аудиторию оказывает влияние СМИ (телевидение, радио, газеты, журналы и т.д.).

Создание собственного сайта информации о проекте является значимой частью краудфандинговой кампании. Наиболее важное место на данном этапе занимает его простота, выражающейся в интуитивной навигации по разделам, среди которых потенциальные инвесторы будут искать и изучать необходимую информацию о проекте. Эстетическая красота и тематическое оформление сайта также будет важно.

Кроме описательной части проекта на сайте возможно размещение основных показателей краудфандинговой кампании, в которые может входить число людей, принимающих участие в финансировании проекта, сумма собранных денег на реализацию, прогнозируемая сумма вознаграждения для инвесторов за участия в проекте и т.д. Вышеперечисленный комплекс мер может или отдельные его элементы могут произвести стимулирующий эффект к участию в финансировании проекта новых посетителей сайта. Также это может усилить желание увеличить сумму участия имеющихся стейкхолдеров, которые будут видеть актуальность и реальные шансы на успешную реализацию проекта.

Продвижение проектов с помощью социальных сетей в настоящий момент является актуальной. Аудитория в возрасте от 18-40 лет имеет доступ к социальным сетям. Как правило, молодежь большую часть своего времени проводит в социальных сетях. Контекстная реклама, SEO-продвижение, e-mail-маркетинг, медийная реклама все это будет являться инструментами для продвижения в социальных сетях. Рассмотрим некоторые из них.

Достоинством использования контекстной рекламы как способа продвижения и воздействия на потенциальных стейкхолдеров является широкий охват Интернет-пользователей и позволяет проинформировать их о существовании проекта. Ввиду ограниченности краудфандинговой кампании по временным рамкам проведения, использование контекстной рекламы будет более приоритетным, поскольку потребует от пользователя совершить запросы в используемой поисковой системе и посещения сайта по тематике проекта.

Однако, существуют и недостатки использования контекстной рекламы. Первая из них - игнорирование пользователями данного способа информирования в виду низкого доверия. Вторая проблема - высокая распространенность среди пользователей блокировщиков рекламы на их устройствах, благодаря которым они не узнают о существовании и проведении краудфандинговой кампании.

Использование SEO-продвижения краудфандинговой кампании способно минимизировать недостатки контекстной рекламы, однако может потребовать большие временные затраты на выведение сайта с информацией о проекте на привлекательные позиции в поисковых запросах и социальных сетях. Также данный способ потребует больших финансовых вложений. Но это позволит обеспечить стабильный приток новых посетителей сайта. SEO-продвижение рекомендуется проводить до старта краудфандинговой кампании с целью выведения сайта по соответствующим запросам на более высокие позиции в поисковых запросах.

Суть сотрудничества с блогерами заключается в следующем: авторы проекта на бартерной основе могут предложить популярному блогеру с аудиторией от 1 млн подписчиков рассказать о кампании и предстоящем проекте. Блогер в любом формате представляет информацию своей аудитории, а взамен получает бонусы от компании. Следует учитывать, что критерием выбора блогера является не только количество подписчиков, но и возрастная категория (желательно от 18 лет) и специализация в области проекта.

Средства массовой информации являются одним из ключевых инструментов, которые формируют общественное мнение. Особенно это актуально для более зрелой аудитории. Они подвержены влиянию со стороны телевидения, популярных телепередач, мнений известных ведущих, актеров, исполнителей и т.д. Авторы проекта могут использовать данный способ воздействия на более зрелую аудиторию, т.к. она является более платежеспособной, что положительно скажется на объемах финансирования. Средства массовой информации включают в себя телевидение, радио, газету, журналы, а также интернет. В настоящий момент интернет оказывает большое влияние на мнение общества и является эффективным средством получения и передачи информации.

Правильно подобранная маркетинговая стратегия будет влиять на объемы привлеченных инвестиций.

На заключительной фазе краудфандинговой кампании, когда проект набрал популярность среди общества, наблюдается усиление притока финансовых ресурсов. Это произошло из-за того, что в процессе взаимодействия потенциальных стейкхолдеров на других членов общества, у них возникает интерес и желание принять участие в проекте. На данном этапе необходимо всего лишь поддерживать интерес среди масс к данному проекту.

После сбора средств с помощью краудфандинговой кампании, будет являться непосредственно сама реализация проекта на привлеченные средства. Выше был описан идеальный сценарий развития событий, однако авторам проекта необходимо делать корректировку на то, что полученная сумма будет далека от требуемой и придется использовать более традиционные источники финансирования инновационного проекта, или же проведение оптимизации структуры затрат.

Таким образом, краудфандинг можно охарактеризовать как достаточно эффективный и универсальный способ финансирования проекта, который может быть реализован как в проектах некоммерческого характера, так и в ходе реализации инновационных. Также, данный способ способен составить конкуренцию традиционным источникам финансирования, так как появляется возможность более гибкого управления ценой привлекаемого капитала.

Фактором успеха в привлечении инвестиций в проект таким способом будет четко определенные целевые аудитории и маркетинговое воздействие на потенциальных инвесторов. Это способствует усилению эффекта краудфандинговой кампании за счет возникновения межличностных коммуникаций между потенциальными стейкхолдерами проекта. От грамотно организованной краудфандинговой кампании и актуальности продукта проекта будет зависеть достижение необходимого уровня финансирования инновационного проекта.

¹ Санин М.К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 4.

² Бородаенко А.И. Краудфандинг как перспективный способ финансирования инновационных проектов // Молодой исследователь Дона. 2017. № 3 (6).

³ Салтыков Б.Г., Гордеев М.Н. Краудфандинг как инструмент венчурного инвестирования в России и за рубежом // Инновации. 2016. № 4 (210).

⁴ Дук А.Ю., Джамалдинова М.Д. Краудфандинг как новая форма инновации в инвестировании // Вопросы региональной экономики. 2016. № 1. С. 27-33.

⁵ Рукавишников С.В. Краудфандинг в системе предпринимательства, его виды и используемые технологии // Вестник ГУУ. 2017. № 2.

⁶ Плюснина Л.К. Краудфандинг как социальный феномен информационного общества // Теория и практика общественного развития. 2017. № 6. С. 18-21.

⁷ Назаров А.И. Реализация коммуникационной стратегии алкогольного бренда на примере краудфандингового проекта BeWinemaker ГК "Легенда Крыма" // Интернет-маркетинг. 2016. № 04 (94).

WAYS OF INFLUENCING THE STAKEHOLDERS ON DIFFERENT STAGES OF CROWDFUNDING CAMPAIGN

© 2018 Kutuev Artem Valerievich

Student

© 2018 Lomanova Ekaterina Sergeevna

Student

© 2018 Troshina Elena Pavlovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: Artem-kutuev@mail.ru, sseu.Lomanova @yandex.ru,

e-troshina@yandex.ru

Keywords: crowdfunding, stages of a crowdfunding campaign, sources of project financing, stakeholders.

Current emergence of new forms of business and development of innovative projects require appropriate innovative forms of financing. One of such forms of financing used nowadays is crowdfunding. The article deals with the concept of crowdfunding project, its stakeholders and ways to influence them during the crowdfunding campaign. The authors of the article describe the promotion tools of the project due to which they will be able to attract financial resources using Internet technologies.

УДК 311.2

Код РИНЦ 06.81.00

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2018 Лукьянов Иван Николаевич

студент

© 2018 Зотова Анна Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ivan_lin14@mail.ru

Ключевые слова: финансы организации, управление финансовой деятельностью.

В современных экономических условиях возрастает ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений. При этом деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. Однако инструменты финансирования бизнеса постоянно обновляются и влекут за собой обновление в подходах к управлению финансовой деятельностью организации.

Финансовая деятельность организации представляет собой процесс осуществления функций по формированию финансовых и связанных с ними ресурсов и их использование для осуществления текущей и перспективной деятельности с целью обеспечения поступательного экономического развития¹. В условиях неопределенности особое значение отводится управлению финансовой деятельностью в переходные для предприятия периоды. Для разработки мероприятий по управлению финансовой деятельностью организации прежде всего проводят всестороннюю диагностику финансовой деятельности и финансового состояния предприятия, с целью выявления реального положения дел в части эффективного использования финансовых ресурсов предприятия.

Следует выделить 3 направления финансовой деятельности организации:

1. Финансовое прогнозирование и планирование.

В любой финансовой деятельности необходимо составить план финансово-хозяйственной деятельности организации. Для начала составляют прогноз предполагаемой прибыли предприятия, где учитываются риски, сложности и сезонные составляющие. В зависимости от ниши выделяются и другие факторы. В итоге получается приближенный результат будущей финансово-экономической деятельности организации. Затем на основе полученной информации составляется уже сам план, учитывающий все возможные обстоятельства рынка, экономической среды, спроса, налогообложения и т. д.

Эксперты BCG называют одной из самых распространенных болезней российских компаний, мешающих им осуществлять эффективное финансовое управление - краткосрочность горизонтов планирования. Основные причины этого - неверие в долгосрочную стабильность экономики и инвестиционных условий, а также высокая средневзвешенная стоимость капитала. В 1990-х и начале 2000-х в основу управления финансами был положен принцип "чем короче срок реализации проекта, тем выше его финансовая привлекательность", отсюда и акцент на скорость и авральные методы достижения результата. Но в современных условиях, когда активы уже не так дешевы и высокие прибыли не достигаются так легко этот подход уже не работает. В долгосрочной перспективе управление от одного "прорыва" к другому убивает создаваемую ценность, а сверхчеловеческие усилия не всегда дают нужный результат.

2. Контроль и анализ производственно-хозяйственной деятельности.

Анализ финансовых результатов деятельности организации, а также ее непосредственный контроль позволяют избежать многих экономических рисков. Благодаря комбинированию анализа и контроля, хорошему руководству удается правильно реагировать на различные обстоятельства, привлекая имеющиеся средства, делая ставки на самые прибыльные сферы деятельности организации и уменьшая финансовый оборот в ненадежных отраслях. Каждому предприятию необходимо разработать собственные методы анализа и контроля на основе индивидуальных показателей.

Огромное влияние на это направление оказывает вступление мирового бизнеса и российского, в том числе в эпоху Четвертой промышленной революции. Концепция "Индустрия 4.0", или Четвертая промышленная революция, предусматривает сквозную цифровизацию всех физических активов предприятия и их интеграцию в единую экосистему. В основу традиционного контроля и анализа в Индустрии 4.0. положена предика-

тивная аналитика на базе технологии Big Data. Компании, и особенно крупные производственные холдинги уже сейчас обладают огромным количеством информации, касающейся производства, технологии, продаж, затрат, но на данный момент ими используется только около 5%. Так, например, компания "Северсталь" в 2017 году создала крупнейшее в российской индустрии хранилище данных Data Lake. Петабайты информации, которая раньше терялась, планируется использовать для реализации проектов в области глубокой аналитики данных, машинного обучения и искусственного интеллекта. "Северсталь" сможет обрабатывать и использовать до 50% всей информации, собираемой с помощью интернета вещей².

3. Оперативная, текущая финансово-экономическая деятельность. Организации, осуществляющие финансовую деятельность, совершают это для того, чтобы обеспечить свою платежеспособность, иметь достаточные ресурсы на продолжение производства и получать некоторый доход, ради которого бизнес и создан³.

В условиях рыночной экономики при разработке эффективной системы управления финансовой деятельностью хозяйствующего субъекта часто возникает острая проблема наличия достаточного уровня денежных средств для проведения совмещения интересов развития и сохранения высокой платежеспособности и обеспеченности финансовыми ресурсами действующего субъекта. Финансовое благополучие хозяйствующего субъекта зависит от того, насколько целесообразно и эффективно трансформируются финансовые ресурсы в основные и оборотные активы, а также в средства стимулирования работников и предприятия в целом⁴. Финансовые ресурсы в этих условиях приобретают первостепенное значение, поскольку финансовые ресурсы являются единственным видом ресурсов компании, трансформируемые непосредственно и с минимальным временным интервалом в любой другой вид ресурсов в этих условиях приобретают первостепенное значение. Главными признаками умелого управления финансовой деятельностью организации можно назвать такую систему целей, которая предполагает выживание субъекта в условиях острой конкурентной борьбы между производителями; избежание крупных финансовых неудач и банкротства; рост производства и продаж продукции; минимизация расходов и максимизация прибыли и т.д.

Управление и проверка финансовой деятельности организации лежат на плечах самых разных сотрудников. В их числе необходимо упомянуть самого руководителя и главного бухгалтера. Более крупные структуры предпочитают вводить должность финансового директора, отвечающего за данную сферу. В зависимости от степени ответственности, штата и оборота средств может быть поднят вопрос об организации целого финансового отдела, деятельность которого осуществляется отдельно от бухгалтерии. Возможен наем специалистов, работающих вне основного штата.

Одной из причин несостоятельности многих отечественных предприятий является нечеткое определение и ненадлежащее выполнение финансовыми службами возложенных на них функций, таких как отсутствие методов управления финансовой деятельностью организации, в т.ч. финансового планирования (бюджетирования), анализа и оценки финансовых результатов, работы по оптимизации структуры активов и пассивов, управления и оценки финансовыми рисками и т.д.⁵ Данное обстоятельство часто обу-

словлено тем, что ответственность за финансовую сторону работы предприятия возлагается на бухгалтерскую службу, а задачи, которые поставлены перед финансовыми службами или вообще отсутствуют, или весьма неопределенны. Управление финансами всегда требует глубокого анализа, при помощи современных количественных методов позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль финансового анализа, то есть комплексного системного изучения финансового состояния организации и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала. Основным источником информации о его финансово-хозяйственной деятельности является финансовая отчетность предприятия⁶. Всестороннее и тщательное изучение отчетности показывает при помощи чего были достигнуты успехи. Также раскрывает недостатки в работе предприятия и помогает наметить пути совершенствования его деятельности. Информационной базой является финансовая отчетность для расчета данных показателей, которая состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств, приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

¹ Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. Москва : Инфра-М, 2016. 215 с.

² Мордашов А. Как Индустрия 4.0. меняет управление // Harvard Business Review. 2018. № 1-2.

³ Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий). Москва : Инфра-М, 2014. 240 с.

⁴ Кармин Т. Р., Макмин А. Р. Анализ финансовых отчетов: учеб (на основе СААР) : пер. с англ. Москва : Инфра-М, 2015. 240 с.

⁵ Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент. Москва : Юнити-Дана, 2013. 527 с.

⁶ Савчук В.П. Диагностика предприятия: поддержка управленческих решений. 2-е изд. URL: <http://znanium.com>.

MODERN TRENDS IN FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

© 2018 Lukyanov Ivan Nikolayevich

Student

© 2018 Zotova Anna Sergeevna

PhD, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: ivan_lin14@mail.ru

Keywords: finance organization, management of financial performance.

In modern economic conditions, the responsibility and independence of enterprises in the development and adoption of managerial decisions increases. In this case, the activity of each economic entity is the subject of attention of a wide range of market participants interested in the results of its functioning.

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

© 2018 Максимова Анастасия Владимировна

студент

© 2018 Кривцов Артем Игоревич

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: a.maksimova94@gmail.com

Ключевые слова: управление персоналом, подбор сотрудников, методы подбора персонала, компетенции.

Рассмотрены основные ошибки, совершаемые организациями в процессе подбора персонала. Даны рекомендации по оптимизации и повышению эффективности подбора персонала, массовых и отдельных позиций. Приведен пример применения предложенных улучшений в ООО "Горилка".

У многих компаний до сих пор не хватает опыта в подборе персонала. Поиск и выбор лучших людей для организации по-прежнему является самым важным в сфере подбора персонала. Во многих организациях практика подбора и найма персонала по-прежнему относится к каменному веку. HR пишет профиль кандидата, полный необходимых навыков и компетенций. Вакансия опубликована, и кандидаты подают заявку. HR ждет пару недель, пока найдется и откликнется "лучший" кандидат. Дается длинный список, и пять кандидатов приглашаются на собеседование. После нескольких этапов интервью и, возможно, оценки или тестов, окончательному кандидату предлагают работу.

Процессы медленные. Некоторые организации по-прежнему используют автоматический ответ электронной почты заявителям, хотя чат-бот может упростить обратную связь¹.

К сожалению, действующая система подбора персонала по-прежнему оставляет желать лучшего. Изменение процесса найма, не является сложной задачей. Подбор персонала часто является приоритетом ("Нам нужны новые люди, быстро"). Крупные консалтинговые фирмы обычно выполняют хорошую работу на начальных этапах подбора: тут играют роль начальные курсы для талантливых студентов, которые они проходят в хороших известных компаниях. Разработка бизнес-курса, относительно проста, сложнее убедиться, что все сотрудники (наставники) поспособствуют положительному опыту кандидата.

Подбор персонала через внутренние рекомендации приобретает все большее значение для организаций. В тех случаях, когда первоначально реферальные программы работали в основном с деньгами в качестве вознаграждения, теперь в качестве вознаграждения

граждения все больше распространены игровые награды (очки, таблицы лидеров, значки).

Сайты поиска кандидатов развиваются. Сейчас на каждом можно установить расширенный поиск по месторасположению, опыту, возрасту, образованию и многим различным важным критериям. После установленного запроса выдается список потенциальных кандидатов.

Первоначальный контакт с огромным списком кандидатов может быть сделан по старинке посредством телефонного интервью, но сейчас все более распространяется чат-бот с предпочтительной платформой потенциального кандидата, он может выполнить начальный скрининг. Чат-боты могут разговаривать с заявителями на веб-сайте организаций или через различные социальные сети. Если рассматривать чат-бот как отсеивающую систему по начальным параметрам, то он становится настоящим помощником. Чат-бот безусловно экономит время рекрутера, но все же может упустить важные качества или не до конца опросить кандидата, также чат-бот первоначально не оценит речь кандидата (грамотность, дикцию, возможные дефекты). По многим вакансиям эти критерии очень важны. Также, как и другие новшества они пока не особо привычны и некоторым кандидатам могут создать дискомфорт. Многие люди хотят живого общения, тем более если кандидат откликается на вакансию в сфере продаж или даже руководителя².

Эффективность работы HR (рекрутера) определяется скоростью закрытия позиции, и умением грамотно проводить собеседование. Но все же фактор, определяющий успех (учитывая и скорость закрытия позиции) - это четкая работа с внутренним бизнес-заказчиком, то есть с тем руководителем, который стал инициатором подбора нового сотрудника.

На этом этапе особо важен индивидуальный подход к составлению профиля будущего сотрудника. По статистике на эффективность подбора кандидата влияет правильно определенный психотип сотрудника. Попадание в цель в этом вопросе - практически 70% успеха.

Подбор персонала во многих компаниях полностью отдан рекрутеру (HR). Эта главная ошибка при найме сотрудников поскольку без взаимодействия с руководителем-инициатором определить психотип и описать весь профиль вакансии практически невозможно. Это приводит к большой потере времени на сбор кандидатов, проведение собеседований, при этом конверсия остается ничтожно маленькой. Такой подход должен быть полностью искоренен из компании. Первым делом, при открытии определенной вакансии, должна быть организована встреча рекрутера и руководителя. На ней разрабатывается четкий профиль кандидата. Учитывая все важные детали, включая характер, а также профессиональную, и психологическую совместимость членов команды.

На одну и ту же позицию в разные проектные команды будут нужны разные люди, с разными компетенциями (в зависимости от отрасли, внедряемой системы, задач), разным характером и разными жизненными ценностями. Подбирать кандидатов "на потоке" не эффективно³.

При организации массового подбора персонала необходимо хорошо спланировать последовательность действий, это позволит сократить дальнейшее время в процессе отбора кандидатов и обеспечит быстрое закрытие вакансий.

В алгоритм массового подбора, входят следующие действия:

- определить должности и численность требуемого персонала;
- провести мониторинг подобных вакансий на рынке труда;
- определить среднюю заработную плату;
- назначить точные сроки выхода новых сотрудников на работу;
- уточнить бюджет рекрутинга;
- определить идеальный и реальный портрет кандидата;
- подготовить формализованные критерии для вакансий одного типа;
- провести рекламную кампанию по привлечению кандидатов;
- выполнить первичный отбор, групповые и индивидуальные собеседования;
- обеспечить адаптацию новых сотрудников.

Большой объем идентичных вакансий усложняется тем, что нужно подобрать большое количество сотрудников в короткий срок. Закрывать позицию, как можно быстрее, чтобы обеспечить непрерывность производственного процесса. Такой подбор персонала производится по принципу "воронки", в которую попадает большой поток кандидатов, в результате рекрутер должен отобрать из них наиболее перспективных⁴.

В настоящее время на рынке труда в сфере розничного ритейла, особо ценятся специалисты способные эффективно продавать, а также молодые специалисты, с набором компетенций позволяющих быстро пройти обучение и адаптироваться в этой среде, чтобы за короткий срок научиться приносить максимальную прибыль. Таких людей, на не столь требовательную позицию найти проще, нежели профессионалов на офисную позицию. Тут необходим тщательный подбор.

Главные компетенции для всех вакансий на современном рынке труда:

- Высокий интеллект;
- Коммуникабельность;
- Работа с большим объемом информации и умение быстро и правильно принимать решения.

Все это можно описать одним термином "эмоциональный интеллект: умение принимать решения, правильно выстраивать коммуникации, высокая гибкость и динамичность мышления.

Анализирую процесс подбора персонала на примере организации ООО "Гарилка" возьмем в пример офисные вакансии (пример: бухгалтер, специалист по внутренней безопасности, специалист-ревизор). Этапы отбора кандидатов с учетом предложений по улучшению:

1 этап: После появления вакансии, проводим встречу с заказчиком, им выступает руководитель подразделения. Представляем к согласованию профиль компетенций кандидата. Учитываем все необходимые качества и компетенции будущего работника, это позволит при отборе кандидатов найти "своего" человека, который имеет хорошие профессиональные навыки и вписывается в атмосферу коллектива.

2 этап: Мониторинг и размещение вакансии на ресурсах поиска.

3 этап: Отбор подходящих резюме. Проведение телефонного интервью. Приглашение собеседование в офис.

4 этап: Собеседование индивидуальные. Проводится совместно с руководителем сектора (заказчиком). Оцениваются все качества кандидата (применяются кейсы, анке-

тирование, задания), утвержденные с заказчиком. На этом же этапе кандидат заполняет анкету для проверки службой безопасности.

5 этап: Принятие решения после проведения конкурса по большому количеству отобранных подходящих кандидатов.

6 этап: Приглашение на трудоустройство. Адаптация нового сотрудника. Получение обратной связи от руководителя (заказчика).

Из этого процесса можно выделить несколько основных плюсов и минусов:

+ Тщательный отбор, с минимальным риском в качестве подбора.

+ Учитывается мнение сотрудников, которым предстоит работа с новым кандидатом.

+ Сотрудник задерживается надолго.

- Большие затраты времени на отбор кандидатов, проведение с ними индивидуальных собеседований, в связи с этим затягивается принятие решения между первым и последним кандидатом, есть риск потери на начальных этапах качественных специалистов.

Способы и источники поиска кандидатов ООО "Гарилка" для всех категорий работников: электронные ресурсы, сайты поиска работы (hh.ruSuperJob); Газеты, листовки, объявления в общественных местах; Объявления в собственных магазинах; Внутренние и внешние рекомендации.

Пока в России в 90-е была демографическая яма, и это отразилось на сегодняшнем дефиците поколения Y на рынке труда, во всем мире растет безработица среди молодого поколения. Речь идет не столько про возраст, сколько про владение уникальными специальными знаниями или навыками. Больше всего страдает от этого разрыва именно молодое поколение.

По исследованиям McKinsey Global Institute 2012 года: с этих пор немного изменилось и его до сих пор приводят как иллюстрацию текущего состояния рынка труда⁵.

На рынке на 38-40 миллионов работников с высшим образованием меньше, чем это требуется рынку.

На рынке труда на 90-95 миллионов низкоквалифицированного персонала больше, чем это требуется рынку.

Ситуация усугубляется тем, что население стареет, сокращая предложение со стороны рынка труда. По оценке Росстата 24% россиян - пенсионеры.

Таким образом, работодатели предлагают такую работу, на которой требуются специфические знания, навыки, компетенции, зависящие от индустрии, которые большая часть населения не имеет. Поэтому растет разрыв.

¹ Хаак Т. Новые тенденции в наборе и подборе персонала // Тенденции в области управления персоналом. 19.06.2017. URL: <https://hrtrendinstitute.com/2017/06/19/new-trends-in-recruitment-and-selection>.

² Хаак Т. HR и основные тенденции потребительского спроса 2018 года // Тенденции в области управления персоналом. 12.02.2018. URL: <https://hrtrendinstitute.com/2018/02/12/hr-and-the-major-2018-consumer-trends>.

³ Бика Н. Как улучшить процесс рекрутинга. 2017. URL: <https://resources.workable.com/tutorial/improve-recruiting-process>.

⁴ Подбор персонала // Директор по персоналу. URL: <https://www.hr-director.ru/podbor>.

⁵ Русанова Е. Почему хороших кандидатов всегда мало. 07.09.2017. URL: <https://samara.hh.ru/article/530528>.

PROBLEMS OF MODERN OF RUSSIAN ORGANIZATIONS IN THE PROCESS OF PERSONNEL RECRUITMENT

© 2018 Maksimova Anastasia Vladimirovna
Student

© 2018 Krivtsov Artem Igorevich
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: a.maksimova94@gmail.com

Keywords: personnel management, staff selection, recruitment methods, competences.

The article considers the main errors encountered in organizations committed in the process of recruitment. Recommendations are given on optimization and the impact of staff selection, mass and individual positions. The given example of proposed proposed improvements in the case of the LLC "Gorilka".

УДК 338

Код РИНЦ 06.00.00

ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2018 Поплевина Анна Игоревна
студент

© 2018 Вишнякова Ангелина Борисовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: poplevina.anka@yandex.ru

Ключевые слова: мониторинг, финансовое состояние, банкротство, анализ деятельности, рентабельность.

В статье предлагается провести экспресс-анализ финансовой ситуации в организации на основе наблюдения, выполненного путем реализации модели, представленной авторами.

Экспресс-анализ порождает единую точку зрения на финансовое состояние организации, обоснованную следствиями его работы и финансовых докладов в прошлом, и является справочной базой для последующего исследования. Оперативная и методично действующая структура экспресс-анализа на региональном уровне обеспечит создание базы рейтинга организаций, выделенных из расположения в территории определенного экономического риска. Одним из ведущих методов быстрого анализа может быть ис-

пользован мониторинг - метод научной и практической деятельности, целью которого является получение и обработка активной информации о состоянии системы и ее тенденциях развития. Эта цель достигается за счет использования определенных групп явлений, параметров, факторов, включенных в концептуальную форму "показателей мониторинга", сформированных в соответствии с критериями сложности, интегративности отражения результирующего состояния основных причинно-следственных взаимодействий в их количественной и качественной взаимосвязи.

Мониторинг деятельности организаций является не только фискальным, но и предупреждающим, даже стимулирующим. Именно эти системы управления можно считать наиболее эффективными. Алгоритм мониторинга обеспечивает соответствующую организационную, информационную, методологическую и техническую поддержку.

Организационное положение рассматривает использование принципа непрерывности наблюдения за состоянием исследуемого объекта с учетом реальной ситуации и тенденций его потенциального развития, а также общего развития экономики, политической ситуации и функционирования других общесистемных факторов. В результате обеспечивается адекватность и максимальная эффективность применяемых мер, соответствие оценок и решений на макро- и микроэкономическом уровнях. Мониторинг должен быть результатом взаимодействия всех заинтересованных служб организации. Мониторинг включает в себя несколько этапов:

- идентификация организации - объекта мониторинга;
- формирование системы показателей оценки организации с учетом специфики ее функционирования;
- сбор и подготовка информации, характеризующей состояние объекта мониторинга;
- расчет показателей оценки организации;
- проведение анализа показателей оценки организации;
- выявление (определение) факторов, характеризующих перспективные направления развития организации;
- моделирование и формирование сценариев/стратегий развития организации;
- разработка программы стабилизации организации.

Информационная поддержка мониторинга, по мнению автора, должна служить открытой и общедоступной информацией, содержащейся в финансовой отчетности предприятия. Вовлечение других источников возможно, хотя это вызовет определенные трудности, связанные с различиями в объеме, характере информации о некоторых организациях. Поэтому привлечение дополнительных источников информации желательно после завершения мониторинга и только для тех организаций, которые выбраны в качестве потенциальных кандидатов или для поддержки со стороны местных органов власти, или для приоритетной ликвидации с использованием процедур банкротства. В обоих случаях привлечение дополнительной информации может помочь в принятии обоснованных решений.

Что касается проблем формирования и подготовки финансовой отчетности, то она содержит достаточную и исчерпывающую информацию для осуществления наблюдения организаций, их взаимоотношения с должниками и кредиторами. Накопление бухгалтерских отчетов на протяжении ряда лет (кварталов) позволяет анализировать деятельность организации в динамике. Кроме того, мониторинг организации на основе ее бухгалтерской отчетности является общепринятой международной практикой. Это позволяет получить аналитические результаты, которые не только пригодны для использования

местными органами власти, но также могут служить основой для баз данных, открытых для российских и иностранных инвесторов.

Методологическая и техническая поддержка мониторинга - очень сложная проблема, которая может быть решена только совместными усилиями специалистов в различных областях наук.

Методическая поддержка представляет собой набор формализованных и неформальных методов анализа, методологию его реализации, систему показателей, факторов, методы решения задач. Изучение источников литературы привело к выводу, что в настоящее время существует множество методологических подходов к оценке финансового состояния организации.

Полное наименование предприятия - ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СПЕЦМАШПРИВОД". ООО "СПЕЦМАШПРИВОД" зарегистрирована по адресу: 394033, Воронежская обл, город Воронеж, улица Землячки, 15, ОФИС 40. Генеральный Директор - Скороходова Виктория Александровна. Основным видом экономической деятельности является "торговля оптовая станками".

Таблица 1

Показатели рентабельности ООО "СПЕЦМАШПРИВОД" за 2015-2016гг.

№	Показатели	2016 г.	2015 г.	Изменение, ±
1	Рентабельность совокупного капитала (активов),%	7,29	6,97	0,32
2	Рентабельность собственного капитала, %	7,60	6,19	1,41
3	Рентабельность производственных фондов, %	-8,52	5,67	-14,19
4	Рентабельность продаж, %	-6,48	4,95	-11,43

Результаты, полученные в виде процентного соотношения, показывают, что компания может противостоять приобретенного в результате процентному снижению выручки без серьезной угрозы ее финансовому положению. Рентабельность показывает, насколько прибыльным является предприятие, соответственно, чем выше коэффициенты доходности, тем эффективнее деятельность. Поэтому компания должна стремиться к повышению производительности, и руководство должно определить способы повышения прибыльности.

Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств

$$K_0 = EC/Z$$

$$K_0(2015) = 184621/74737 = 2.4703$$

$$K_0(2016) = 168605/79680 = 2.116$$

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств

$$K_{з/с} = ЗК/ИС$$

$$K_{з/с}(2015) = 31917/259426 = 0.123$$

$$K_{з/с}(2016) = 14571/245657 = 0.0593$$

Коэффициент автономии (финансовой независимости)

$$K_A = ИС/В$$

$$K_A(2015) = 259426/291343 = 0.8904$$

$$K_A(2016) = 245657/260228 = 0.944$$

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств

$$K_{МИ} = M/F$$

$$K_{МИ}(2015) = 216538/74805 = 2.8947$$

$$K_{МИ}(2016) = 183176/77052 = 2.3773$$

Коэффициент маневренности функционирующего капитала

$$K_M = СОС2/Капитал \text{ и резервы}$$

$$K_M(2015) = 184621/259426 = 0.7117$$

$$K_M(2016) = 168605/245657 = 0.6863$$

Индекс постоянного актива

$$K_{П} = ФИММИС$$

$$K_{П}(2015) = 74805/259426 = 0.2883$$

$$K_{П}(2016) = 77052/245657 = 0.3137$$

Коэффициент реальной стоимости имущества

$$K_{Р} = (СОС + ZC + ZH) / B$$

$$K_{Р}(2015) = (74805 + 0 + 0) / 291343 = 0.2568$$

$$K_{Р}(2016) = (77052 + 0 + 0) / 260228 = 0.2961$$

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств

$$K_{Д} = КТ / (ИС + КТ)$$

$$K_{Д}(2015) = 0 / (259426 + 0) = 0$$

$$K_{Д}(2016) = 0 / (245657 + 0) = 0$$

Коэффициент финансовой устойчивости

$$K_{У} = (ИС + КТ) / B$$

$$K_{У}(2015) = (259426 + 0) / 291343 = 0.8904$$

$$K_{У}(2016) = (245657 + 0) / 260228 = 0.944$$

Таблица 2

Коэффициенты рыночной финансовой устойчивости предприятия за 2015-2016 гг.

Показатели	Формула	Значение		Изменение	Нормативное ограничение для с/х отрасли
		2015 г.	2016 г.		
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств	$Eс/Z$	2.470	2.116	-0.354	более 1. Оптимально 0.6 - 0.8
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа), $K_{З/С}$	$ЗК/ИС$	0.123	0.059	-0.063	меньше 1; отрицательная динамика
3. Коэффициент автономии (финансовой независимости), $КА$	$ИС/B$	0.890	0.944	0.053	0.5 и более (оптимальное 0.6-0.7)
4. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, $K_{МИ}$	M/F	2.894	2.377	-0.517	1 и более

1	2	3	4	5	6
5. Коэффициент маневренности, КМ	EC/IC	0.711	0.686	-0.025	Оптимальное значение 0.2-0.5; положительная динамика
6. Индекс постоянного актива, КП	$FIMM/IC$	0.288	0.313	0.025	менее 1
7. Коэффициент реальной стоимости имущества, КР	$KP=(COC+ZC+ZH)/B$	0.256	0.296	0.039	Отсутствует
8. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, КД	$KД=KT/(IC+KT)$	0	0	0	Отсутствует
9. Коэффициент финансовой устойчивости, Ку	$Kу=(IC+KT)/B$	0.890	0.944	0.053	0.8-0.9
10. Коэффициент концентрации заемного капитала, Кк	$Kк=ЗК/B$	0.109	0.056	-0.053	0.5 и менее
11. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, Кос	$Kос=OC/B$	1.198	1.341	0.143	0.1 и более
Обобщающий коэффициент финансовой устойчивости	$\PhiУ=1+2КД+КА+1/Кз/IC+КР+КП$	10.565	19.417	8.852	Отсутствует

Рассчитанные показатели дают возможность заметить, что рассматриваемое предприятие характеризуется довольно большой независимостью от внешних источников финансирования, коэффициент автономии предприятия за исследуемый 2016 год составляет 0.944 (часть собственных средств в общей структуре источников финансирования на конец исследуемого периода принимает значение 94.4%).

Коэффициент финансового левериджа составляет 0.059. Это значит то, что на каждый рубль собственных средств, инвестированных в активы предприятия, приходится 0.06 руб. заемных средств. Снижение значения в динамике на 0.063 говорит о смягчении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредитных организаций, то есть о некотором повышении финансовой устойчивости.

Одним из показателей возможности банкротства предприятия в ближайшее время является Z-счет Альтмана, который исчисляется по следующей формуле (четырефакторная модель):

Z-счет=6,56T1+3,26T2+6,72T3+1,05T4, где:

T1 - Соотношение оборотного капитала к величине всех активов

T2 - Соотношение нераспределенной прибыли к величине всех активов

T3 - Соотношение EBIT к величине всех активов

T4 - Соотношение собственного капитала к заемному

Предположительная возможность банкротства в зависимости от полученного значения Z-счета Альтмана включает:

1.1 и менее - высокая возможность банкротства

от 1.1 до 2.6 - средняя возможность банкротства

от 2.6 и выше - низкая возможность банкротства

Таблица 3

Прогноз банкротства по модели Альтмана за 2016 г. в ООО "Архангельское"

Кoeffициент	Множитель	Значение	Z-счет
T1	6,56	0.7039	4.62
T2	3,26	0.4102	1.34
T3	6,72	0.0688	0.46
T4	1,05	10.8648	11.41
Z-счет Альтмана			17.83

Для предприятия значение Z-счета на 2016 составило 17.83. Это свидетельствует о том, что возможность банкротства организации низкая.

Также одним из показателей возможности банкротства предприятия в будущем является модель Фуллера, которая предполагает расчет значений по следующей формуле:

$$Z=5,528V1+0,212V2+0,073V3+1,270V4$$

$$0,120V5+2,335V6+0,575V7+1,083V8+0,894V9-6,075, \text{ где:}$$

V1 - соотношение нераспределенной прибыли к общей сумме активов

V2 - соотношение оборота к общей сумме активов

V3 - соотношение прибыли до налогообложения к собственному капиталу

V4 - соотношение изменения остатка денежных средств к обязательствам

V5 - соотношение заемных средств к общей сумме активов

V6 - соотношение текущих обязательств к общей сумме активов

V7 - отношение материальных внеоборотных активов к общей сумме активов

V8 - соотношение собственных оборотных средств к обязательствам

V9 - соотношение прибыли до уплаты процентов и налога к процентам

Предположительная возможность банкротства в зависимости от значения Z-счета Фуллера составляет:

ниже 0 - значительная возможность банкротства

0 и выше - незначительная возможность банкротства

Таблица 4

Прогноз банкротства предприятия по модели Фуллера

Кoeffициент	Множитель	Значение	Z-счет
V1	5,528	0.4102	2.2676
V2	0,212	0.7473	0.1584
V3	0,073	0.0751	0.0055
V4	1,270	0.8037	1.0207
V5	-0,120	0	0
V6	2,335	0.056	0.1308
V7	0,575	log(0.6023)	-0.2915
V8	1,083	11.5713	12.5317
V9	0,894	log(1)	0
			9.7482

Для предприятия значение Z счета на 2016 составило 9.7482. Это свидетельствует о том, что возможность банкротства организации незначительная.

Мониторинг систем по аналитическим показателям может быть представлен следующими относительно самостоятельными (по постановке, но не по решению) комплексными задачами, связанными:

- с формированием наборов показателей, характеризующих системы;
- с определением эталонных и пороговых величин показателей оцениваемых систем;
- с оценкой результатов сопоставления оцениваемых, эталонных и пороговых значений показателей систем;
- с разработкой унифицированной формализованной процедуры сведения оценок к единой (единственной) комплексной оценке систем как целостных образований, т. е. с разработкой формы комплексного критерия.

Это дает большие возможности для принятия субъективных решений при оценке состояния предприятия на определенный период. Между тем, все субъекты рыночных отношений заинтересованы именно в однозначной оценке финансового состояния. Для получения такой оценки, по мнению автора, возможно, необходимо использовать достаточно глубокую методологию финансового анализа, которая представляет собой набор аналитических процедур, структурированных в соответствии с целями и задачами анализа, с использованием разных критериев и стандартов для сравнения и принятия управленческих решений. В то же время мы говорим не столько о количественных методах, сколько о принципиальном подходе, который должен быть основой для формирования методов анализа финансовой ситуации в целом. В то же время следует также учитывать тот факт, что попытка создать универсальную методологию, которая бы соответствовала различным сферам экономики, представляется сомнительной уже потому, что их различия в балансовых пропорциях слишком велики.

Эта трудность может быть частично преодолена, во-первых, путем определения значений показателей в течение ряда лет с использованием усредненных по времени значений показателей конкретной организации, которые относятся к прошлым периодам, благоприятным с финансовой точки зрения. В то же время важно, чтобы содержание финансовой отчетности формировалось на основе последовательного применения отдельных принципов бухгалтерского учета и методов оценки в течение всех анализируемых периодов. Фактически, уровень предыдущих лет может быть не оптимальным и достаточным для удовлетворения потребностей организации в анализируемый период и в последующие годы. Кроме того, необходимо учитывать влияние инфляции. Если компоненты коэффициента испытывают практически одно и то же инфляционное воздействие, то искажение несущественно, и им можно пренебречь. В других случаях требуется корректировка в связи с изменением соответствующих индексов цен.

1. Пихтарева А.В. Теоретико-методологические аспекты исследования финансовой устойчивости предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 1 (99).

2. Вишнякова А.Б. Управление модернизацией промышленных предприятий // Сборник статей VI Международной научно-практической конференции / МНИЦ ПГСХА. Пенза, 2016.

3. Беспалов М.В. Методика проведения анализа ликвидности и платежеспособности организации // Финансы: планирование, управление, контроль. 2011. № 3. С. 2-7.

4. Волнин В.А., Королева А.А. Анализ и оценка риска несбалансированной ликвидности предприятия // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. № 1.

5. Дранко О.И. Финансовый менеджмент: технологии управления финансами предприятия : учеб. пособие для вузов. 5-е изд., доп. Москва : Юнити-Дана, 2012.

6. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Омега-Л, 2013.

7. Карасева И.М., Ревякина М.А. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / под ред. Ю.П. Анискина. 3-е изд., доп. Москва : Омега-Л, 2012.

8. Малкова О.А. Оценка платежеспособности своей и чужой // Главная книга. 2014. № 4. С. 38-45.

9. Рябова М.А. Пути повышения платежеспособности хозяйствующего субъекта // Молодой ученый. 2014. № 8.

10. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. 5-е изд., перераб. и доп. Москва : Инфра-М, 2013.

11. Сизенко Д.А. Анализ показателей ликвидности и платежеспособности позволяет спрогнозировать финансовую стратегию компании // Российский налоговый курьер. 2013. № 19. С. 50-56.

12. Толлегина О.А. Система оценочных показателей платежеспособности // Эффективное антикризисное управление. 2013. № 1.

SOLVENCY ASSESSMENT ON THE BASIS OF LIQUIDITY RATIO OF INDUSTRY COMPANIES

© 2018 Poplevina Anna Igorevna

Student

© 2018 Vishnyakova Angelina Borisovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: poplevina.anka@yandex.ru

Keywords: monitoring, financial condition, bankruptcy, analysis of activities, profitability.

In the article it is proposed to conduct an express analysis of the financial situation of the organization on the basis of the observation carried out by implementing the model presented by the authors.

УДК 656.1

Код РИНЦ 06.00.00

СИСТЕМА ОТСЛЕЖИВАНИЯ ГРУЗОВ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСПОРТИРОВКИ

© 2018 Соловов Александр Сергеевич

студент

© 2018 Коржова Галина Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: solovov.aleksandr@mail.ru

Ключевые слова: транспортные компании, логистические компании, система мониторинга, датчик температуры, тахограф.

Статья посвящена анализу системы отслеживания грузов в процессе транспортировки. Данная система позволит предприятиям эффективно функционировать за счет решения задач контроля и управления транспортом и обеспечения безопасности грузоперевозок.

В настоящее время появились новые, современные возможности контролировать и планировать грузоперевозки¹.

В условиях развития современного общества информационные технологии становятся весомым катализатором развития всех сфер человеческой деятельности. Точность расчетов и знание специфики перевозочного процесса являются на сегодняшний день одними из основных показателей, влияющих на функционирование транспортных и логистических компаний².

Для уменьшения убытков и повышения эффективности деятельности транспортных и логистических компаний необходимо точное отслеживание параметров движения и работы транспортных средств, а также контроль местонахождения груза в процессе транспортировки.

Как одно из средств достижения этой цели успешно внедряется мониторинг на основе глобальной навигационной системы.

Наибольшее распространение получила американская система GPS и стремительно развивающаяся российская Глонасс.

С точки зрения пользователя, Глонасс совершенно аналогична GPS, российская система не лучше и не хуже американской, просто они разнятся по некоторым техническим параметрам, но для обеспечения стратегической безопасности необходима альтернатива GPS.

Более того, собственные системы уже начинают разрабатывать Евросоюз - Galileo, Китай и Индия. Для максимальной точности в определении координат на автомобильном транспорте применяются двухсистемные приемники Глонасс/GPS.

В качестве программного обеспечения для обработки и аналитики данных GPS/Глонасс применяется аппаратно-программный комплекс "Автограф".

Данные со спутника поступают на блок "Автограф", расположенный в автомобиле, далее данные, переданные по каналу GPRS через интернет, могут быть просмотрены и проанализированы диспетчерами с установленным необходимым программным обеспечением.

Основываясь на данных по транспорту, уже оборудованному системой спутникового мониторинга, экономия топлива за счет оптимизации маршрутов, исключения приписок и "левых" рейсов водителей составила до 15% на единице транспорта, процент варьировался в зависимости от типа техники - максимальный эффект прослеживался на грузовом транспорте, далее на легковой технике и автобусах. В меньшей степени на специальной технике.

Кроме того, стоит отметить и повышение эффективности и безопасности эксплуатации транспорта за счет регулярно проводимых анализов по полученным данным:

- контроля фактического времени работы водителей;
- отслеживания длительности эффективной работы, времени в простое и на остановках;
- мониторинга скоростного режима водителей по средним и пиковым скоростям.

- Наряду с достоинствами Глонасс/GPS-систем существует и ряд проблемных вопросов, влияющих на возможность объективного анализа:

- влияние внешних факторов (рельеф местности, климатические условия) на точность показаний согласно мониторингу;

- несоответствие данных по спидометру данным по Глонасс/GPS-мониторингу по причине неисправности спидометра, изменения диаметра резины);

- нахождение транспорта в "закрытых" зонах и как следствие отсутствие связи со спутниками, отсутствие данных по пробегам и фактическим маршрутам;

- периодическое нахождение навигаторов в ремонте.

В целом, внедряемая система навигации позволила в короткий срок получить реальный экономический эффект, в том числе:

- повысилась эффективность использования транспорта и логистических операций;

- появилась возможность отслеживания четкого выполнения заданий и оперативно-го управления транспортом;

- практически исключились убытки, связанные с "левыми" рейсами и приписками пробегов;

- повысилась безопасность транспортных средств и водителей;

- появились дополнительные возможности для ведения статистики и аналитики.

Виды датчиков для системы мониторинга GPS/Глонасс представлены в табл. 1.

Таблица 1

Датчики системы мониторинга GPS/Глонасс

Вид датчика	Назначение	Место установки
Уровня топлива	Для измерения уровня и количества топлива в баке транспортного средства	Врезается в топливный бак
Расхода топлива	Для контроля работы водителя	Устанавливается на форсунки (в двигатель впрыскивается топливо)
Положения механизма	Для контроля работы водителя	Устанавливается между механизмом в ковше
Моточасов	Позволяет узнать какое количество времени машина простояла в движении с заведенным двигателем	Устанавливаются два провода на зажигании
Веса	Измеряет массу, тоннаж груза. Позволяет избежать перегруза. Уменьшает износ машины и дорожного полотна	В механизм подвески

Современные условия ведения бизнеса ставят перед компаниями новые задачи. Чтобы получить прибыль необходимо не просто составить оптимальный маршрут перевозки, а постоянно отслеживать координаты транспортных средств, чтобы динамично реагировать на быстро меняющуюся обстановку³.

Контроль местонахождения груза в процессе транспортировки необходим для того, чтобы обеспечить его безопасность при перевозке, в результате чего уменьшится количество краж и повреждений грузов, а также для выполнения сроков доставки.

Например, при перевозке скоропортящихся грузов фурами рефрижераторного типа необходимо поддержание определенного температурного режима. Для этого достаточно установить датчик температуры, который будет регулировать температурные показатели во время транспортировки груза.

Безусловно безопасность каждого этапа перевозки можно обеспечить лишь при условии своевременного получения информации о грузе⁴.

Это достигается с помощью внедрения на автомобильный транспорт системы мониторинга GPS/Глонасс, а также тахографов.

В России транспортные средства стали оснащаться тахографами в соответствии с приказом министерства транспорта РФ №36 от 2013 года.

Отмечено, что с внедрением тахографов существенно сократилось количество ДТП, потому что водители стали соблюдать режимы труда и отдыха, а, следовательно, не устают, а также соблюдают скоростной режим.

По режиму труда и отдыха водителей, участвующих в международных перевозках (Требования директивы ЕС 561/2006), максимальное время вождения составляет 4,5 часа, после чего следует перерыв не менее 45 минут. Во время перерыва запрещено вождение и совершение другой работы. После перерыва можно продолжать вождение. В сутки вождение не должно превышать 9 часов.

Различают следующие виды тахографов:

- ЕСТР;
- С блоком СКЗИ.

Для международных перевозок в странах Евросоюза используются тахографы ЕСТР. Для установки данных тахографов у транспортного предприятия должна быть лицензия международного перевозчика.

Для внутри российских перевозок используются отечественные тахографы с блоком СКЗИ. Для них обязательна: калибровка раз в пол года при смене резины и замена блока СКЗИ через 3 года.

Для тахографа используются различные типы карт (табл. 2).

Таблица 2

Типы карт для тахографа

Тип карты	Назначение	Срок годности
Карта водителя	Необходима для контроля режима труда и отдыха водителя	3 года
Карта мастера	Применяется с целью идентификации специалистов (монтажников), которые работают в области установки, ремонта, технического обслуживания и калибровки тахографов	1 год

Тип карты	Назначение	Срок годности
Карта предприятия	Для владельцев транспортных компаний. Для получения данных с тахографа. Есть возможность заблокировать доступ к памяти устройства	3 года
Карта контролера	Для предоставления возможности доступа контролирующих органов к находящейся в памяти тахографа информации	Бессрочно

Система GPS/Глонасс является приоритетным направлением в инновационной деятельности РФ и динамично развивается, также развиваются ее возможности внедрения и использования в транспортных и логистических компаниях. Организация контроля расхода топлива поможет значительно сократить расходы за счет исключения несанкционированных сливов топлива и повышения экономичности езды водителей⁵.

За достаточно короткий срок система спутникового мониторинга показала свою эффективность и с учетом указанных выше замечаний целесообразно дальнейшее внедрение и использование в транспортных и логистических компаниях.

¹ Шушкович А.Г., Долгова Т.Г. Информационные технологии в транспортной логистике. Gps-мониторинг // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2016.

² Горев А.Э., Олещенко Е.М. Организация автомобильных перевозок и безопасность движения : учеб. пособие. Москва : Академия, 2015. 256 с.

³ Шамлицкий Я.И., Тихоненко Д.В. Системы мониторинга транспортных средств на основе Глонасс/GPS // Логистика в аэрокосмической отрасли. 2015.

⁴ Секерин В.Д. Логистика : учеб. пособие. Москва : Кнорус, 2016. 240 с.

⁵ Кременец Ю.А. Технические средства организации дорожного движения : учеб. пособие. Москва : Транспорт, 2014. 250 с.

CARGO TRACKING SYSTEM DURING TRANSPORTATION

© 2018 Solovov Alexander Sergeevich

Student

© 2018 Korzhova Galina Anatolevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: solovov.aleksandr@mail.ru

Keywords: transport companies, logistics companies, monitoring system, temperature sensor, tachograph.

The article is devoted to the analysis of cargo tracking system during transportation. This system will allow enterprises to function effectively by solving the problems of control and management of transport and ensure the safety of cargo transportation.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2018 Старкова Диана Олеговна

студент

© 2018 Степанова Мария Алексеевна

студент

© 2018 Вишнякова Ангелина Борисовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: diana_starkova@mail.ru, tigr-010@mail.ru, angelina8105@yandex.ru

Ключевые слова: принятие управленческих решений, менеджмент, оценка эффективности, критерии оценки эффективности, экономический эффект, экономическая эффективность.

В статье рассматриваются критерии оценки эффективности при принятии управленческих решений, описаны отличительные черты понятий экономического эффекта и экономической эффективности. Ключевая проблема заключается в том, что зачастую мотивом принятия управленческого решения служит не нахождение оптимального решения, а адаптация под сложившуюся ситуацию.

Управленческое решение - это конкретный результат действий субъекта менеджмента. Результат связан с ситуационным анализом и оценением, также описанием и выбором альтернативных путей, способных решить стоящую перед компанией проблему. Такие решения принимаются с целью управления действиями определенных исполнителей и рабочего состава. Также управленческие решения принимаются при создании благоприятных рабочих условий для достижения поставленных целей компании¹.

Значительную долю ответственности требует разработка и внедрение критериев оценки экономической эффективности управленческих решений. Такая оценка очень важна как при разработке плана действий, так и рассмотрении отдельных элементов уже действующего плана развития и продвижения компании на современном рынке с прогнозом на будущее².

На всем пути планирования в компании разрабатываются прогнозы на перспективу, долгосрочные и оперативные планы. В свою же очередь план состоит из различных разделов, в каждом из которых с помощью показателей количественно измеряется та или иная деятельность предприятия. Все разделы плана включены в единую систему планирования, в которой как раз и обеспечивается сбалансированность плановых показателей³.

Безусловно при разработке плана действий компании прорабатываются различные альтернативные пути. Каждый может быть проработан и протестирован как в теории, так

и уже непосредственно на практике. Экономическая оценка каждого альтернативного пути обязательно должна собой определение экономической эффективности, которая в свою очередь будет оцениваться по конечным затратам, которые было необходимы для достижения поставленной цели⁴.

Все решения, связанные с экономическим менеджментом на предприятии, обязательно должны основываться на принципе экономичности. Имеется ввиду, что при наличии разных вариантов решения проблемы необходимо искать баланс между используемыми ресурсами и конечным желаемым результатом. То есть между поставленной целью и затрачиваемыми на ее достижение ресурсами должно соблюдаться наиболее выгодное соотношение. Экономичность при данном принципе будет характеризовать экономическую эффективность внутри предприятия, также послужит для измерения рациональности организации как производственной, так и хозяйственной деятельности компании⁵.

Для оценки управленческих решений стоит использовать два наиболее первостепенных критерия оценивания:

- 1) Достижение максимально результата при заданных затратах;
- 2) Достижение минимальных затрат для заданного результата.

Перечисленные выше критерии могут использоваться в качестве начальных позиций, первостепенных правил, которыми будет лучше пользоваться для достижения наиболее полной реализации принципа "экономичности".

Следующие соотношения между затратами и результатами доступно отражают руководящие направления⁶:

- 1) Принцип максимизации $\max \mathcal{E}$:

$$\mathcal{E} = \frac{\text{Фактический результат, достигнутый при заданных затратах}}{\text{Минимальный возможный результат при заданных затратах}}$$

- 2) Принцип минимизации $\min \mathcal{E}$:

$$\mathcal{E} = \frac{\text{Минимальные затраты}}{\text{Факт. затраты, обеспеченные при достижении заданного результата}}$$

Величина экономичности "Э" расположена в промежутке от 0 до 1, при этом:

- если $\mathcal{E} \leq 1$ - низкая экономичность в следствии высоких затрат, которые превышают расчетные, то есть высокий уровень расточительства;
- если $\mathcal{E} = 1$ - высокая экономичность в следствии пониженного уровня потерь;
- если $\mathcal{E} \geq 1$ - низкое качество нормативов, которые были использованы для расчетов потребных затрат.

Работать, соблюдая принцип экономичности - значит с уже имеющими производственными мощностями и факторами, сопутствующими их функционированию, достигать наиболее максимально возможного результата, то есть критерия максимума, или непосредственно получать определенный результат при минимально допустимых ресурсных затратах, то есть критерий минимума⁷.

Всегда принятие управленческих решений связано с показателями оценки деятельности компании, потому как эти решения направлены на достижение конкретной цели организации.

Для оценки эффективности управленческих решений используются два основных показателя:

- экономический эффект;
- экономическая эффективность.

Экономический эффект - это конкретный результат, то есть такая абсолютная величина эффективности решения данной финансово-хозяйственной или любой другой деятельности компании.

Экономическая эффективность - это уже относительная величина, предполагающая соотнесение экономического результата (эффекта) с затратами или обеспечивающими его ресурсами.

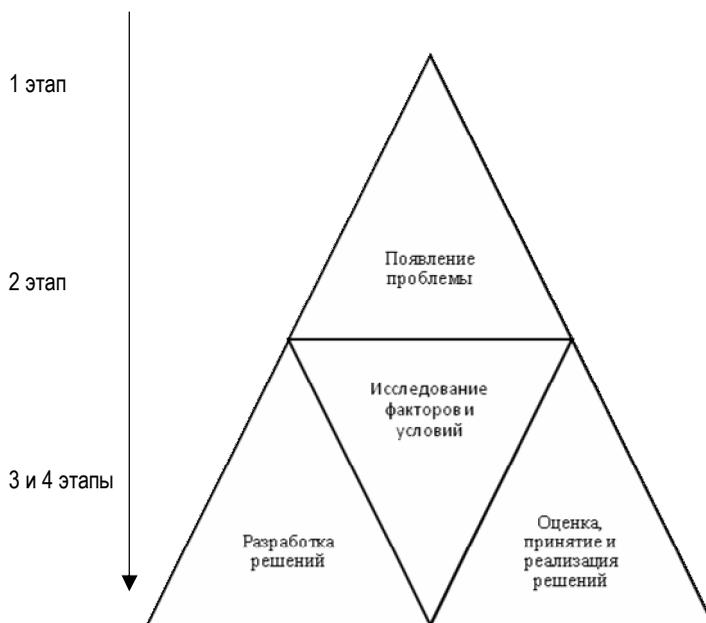


Рис. Этапы процесса принятия управленческих решений*

* Дружинина И. Структуризация процесса принятия стратегических управленческих решений // Риск: ресурсы, информация, стратегия, конкуренция. 2015. № 4. С. 486-491.

Этапы принятия управленческих решений можно разделять на отдельные последовательные шаги. На каждом этапе процесса принятия менеджерского решения необходима оценка выполненных действий, и только на последнем "4-ом" этапе должна производиться оценка эффективности.

Оценка выполненных действий на каждом этапе в большей мере обеспечивает эффективность осуществления действий. Но, к сожалению, на практике подобная оценка производится крайне нечасто.

Это связано с тем, что ради повышения эффективности такой затратный по временным ресурсам процесс просто выпадает из общего плана действий. Что приводит к обратному эффекту - увеличивается число невыполняемых решений⁸.

Эффективность решения можно определять на основе следующих критериев оценки:

- она характеризует степень достижения имеющейся цели;

- как уже было сказано ранее, она оценивается "минимумом" или "максимумом" с соотношениями затрат с желаемыми результатами.

Таким образом, решение можно считать эффективным, если оно способствует достижению поставленной цели компанией⁹.

В ситуациях, когда компания функционирует на "многоцелевой" платформе, можно будет считать управленческие решения эффективными, если оно помогает достигнуть положительных результатов с минимальными или нормальными затратами, которые в самом начале создания проекта деятельности менеджера закладываются как управленческий фундамент¹⁰.

Проверка эффективности управленческого решения выступает как последний этап решения проблемы компании. На которой и основывается конечная оценка эффективности управления деятельностью компании.

В заключении стоит отметить главные выводы:

1) Оценка эффективности экономического обоснования управленческих решений в деятельности предприятия - это очень важный компонент для любой, особенно крупной компании;

2) Нельзя пренебрегать подсчетом всех затраченных ресурсов, их оценкой;

3) Если решение менеджера привело к положительным результатам, его можно считать эффективным;

4) Каждое управленческое решение должно вести к каким-либо изменениям в компании, в противном случае эти решения бесполезны;

5) Значительную долю ответственности требует разработка и внедрение критериев оценки экономической эффективности управленческих решений.

¹ Аверьянова Е.А. Эффективные методы и модели процесса принятия решений на примере компании // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 3. С. 98-101.

² Балдин К.В., Воробьев С.Н., Уткин В.Б. Управленческие решения. Москва : Дашков и Ко, 2015. 496 с.

³ Аверьянова Е.А. Эффективные методы и модели процесса принятия решений ...

⁴ Там же.

⁵ Бусов В.И. Управленческие решения. Москва : Юрайт, 2017. 256 с.

⁶ Горелик О. Информационные системы и ситуационный подход при подготовке управленческих решений // Школа университетской науки. 2015. № 1. С. 35-38.

⁷ Герасимов К.Б., Антонов С.А. Принятие управленческих решений при решении функциональных задач управления // Вопросы экономики и права. 2016. № 7. С. 165-169.

⁸ Горбунова Е.Г. Управленческие решения: классификация, модель оценки экономической эффективности // Управление экономическими системами. 2016. № 1. С. 17-19.

⁹ Горелик О. Информационные системы и ситуационный подход ...

¹⁰ Дружинина И. Структуризация процесса принятия стратегических управленческих решений // Риск: ресурсы, информация, стратегия, конкуренция. 2015. № 4. С. 486-491.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF ECONOMIC JUSTIFICATION OF MANAGEMENT DECISIONS IN THE ENTERPRISE

© 2018 Starkova Diana Olegovna

Student

© 2018 Stepanova Mariya Alekseevna

Student

© 2018 Vishnyakova Angelina Borisovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: diana_starkova@mail.ru, tigr-010@mail.ru, angelina8105@yandex.ru

Keywords: management decision making, management, efficiency evaluation, efficiency evaluation criteria, economic effect, economic efficiency.

The article examines the criteria for assessing effectiveness in making managerial decisions, describes the distinctive features of the concepts of "economic effect" and "economic efficiency". It is worth highlighting the key problem that often motivation for making an administrative decision is not to find a more optimal solution, but to adapt to the current situation.

УДК 338.46

Код РИНЦ 06.81.00

ИНТЕРНЕТ КАК ИСТОЧНИК МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

© 2018 Тойменцева Ирина Анатольевна

доктор экономических наук, профессор

© 2018 Мальшева Аlesia Сергеевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tia67@rambler.ru, alesyamalysheva2014@rambler.ru

Ключевые слова: интернет-маркетинг, реклама, маркетинговые исследования, эффективность интернет-маркетинга.

Осуществлено сравнение традиционного маркетинга и интернет-маркетинга. Проанализирована эффективность интернет-маркетинга на сегодняшний день. Рассмотрено влияние фальсифицированных отзывов на мнение потребителей.

На сегодняшний день интернет является неотъемлемой частью повседневной жизни почти каждого человека. Современное поколение идет "в ногу со временем", быстро приспосабливаясь к новейшим разработкам и возможностям технологий. Старому поко-

лению приходится тяжелее, но занимаясь трудовой, общественной или иной деятельностью, уже никак не обойтись без Всемирной сети, которая способствует распространению информации и взаимодействию людей.

С развитием информационных технологий появилась возможность расширения маркетинговых исследований. На сегодняшний день интернет-маркетинг имеет широкое распространение, так как он позволяет осуществлять маркетинговые исследования, взаимодействовать с коллегами, заниматься куплей-продажей, не выходя из дома или офиса и многое другое.

Интернет-маркетинг представляет собой продвижение товаров и услуг на рынке продавца с помощью Всемирной сети, используя различные инструменты¹. Его основная цель заключается в том, чтобы привлечь на свой сайт как можно больше потенциальных покупателей, который представляет собой площадку по распространению товаров и услуг. На сегодняшний день рекламный бизнес не стоит на месте и, исходя из этого, число инструментов интернет-маркетинга постоянно увеличивается. Основными инструментами коммуникаций являются:

- Реклама в интернете;
- Интернет-брендинг;
- Списки рассылки и дискуссионные листы;
- E-mail-маркетинг;
- Связи с общественностью;
- Блоги и социальные сети;
- Подкастинг;
- Веб-сайт компании;
- Стимулирование продаж;
- "Сарафанное радио".

Все больше рекламы переходит в режим "онлайн" и провайдеры охотно осваивают современную платформу для размещения информации. В интернете продажа товаров и услуг становится доступнее и проще, что несомненно является большим плюсом как для организаторов бизнес-мероприятий, так и для потенциальных клиентов.

Выбор источника маркетинговой информации достаточно трудно, исходя из того, что интернет содержит в себе колоссальные объемы данных. Для того, чтобы выбрать эффективный источник в первую очередь необходимо убедиться его достоверности. Проверить источник на достоверность можно определив статус документа, сайта и так далее.

Интернет-реклама функционирует по тем же принципам, что и другие виды рекламы². Она также делится на сегменты по группам пользователей. Ее отличительной особенностью является только средства и способы реализации.

Реклама традиционного маркетинга предоставляет ограниченную информацию. Примером могут послужить ограниченная по времени реклама по телевизору или радио, лимитированная колонка в журнале или газете, баннер и так далее. Что касается интернет-маркетинга, то здесь безграничная возможность для реализации широкой информационной программы. Обслуживание клиентов в традиционном маркетинге ограничено рамками рабочего дня, а онлайн-маркетинг дает возможность осуществлять консультации клиентов и предоставление услуг ежедневно и круглосуточно на усмотрение провайдера. Если говорить о непосредственном сбыте товаров и услуг, то личное посещение и разговоры по телефону вытесняют видео-презентации.

Маркетинговые исследования в интернете позволяют охватить наиболее значительную аудиторию потребителей, чем проводимые в традиционном маркетинге, где

опрашиваются отдельные покупатели по телефону или лично³. Примерами маркетинговых исследований являются интернет-опросы, качественные исследования, анализ бизнес-показателей (стоимость приобретения клиента, пожизненная ценность клиента, показатель удержания клиентов, коэффициент окупаемости инвестиций и так далее), конкурентная разведка, исследования в социальных сетях и блогах и так далее.

Согласно маркетинговой литературе эффективность - это прогнозируемый, планируемый, достигнутый или желаемый результат деятельности и условия его достижения⁴. Следует не путать понятия "эффективность" и "эффект". В отличие от эффективности эффект отражает лишь результат деятельности. Эффективность принято рассчитывать, как степень достижения маркетинговых целей с помощью рекламной кампании при определенном уровне рекламного бюджета. Ее можно оценить со стороны потребителя, рекламодателя, субъектов рынка или общества в целом. Наиболее приближенной к действительности будет комплексная оценка, которая будет учитывать интересы всех, кто связан тем или иным образом с данной рекламой.

Эффективность рекламы включает в себя следующие критерии:

- Экономический эффект - заключается в потребительском спросе, которого хотят добиться провайдеры;

- Коммуникативный эффект - устанавливает доступность и понятность подаваемой потребителю информации, а также определяет насколько хорошо у аудитории формируется выгодная для рекламодателя точка зрения;

- Социальный эффект - отражает воздействие рекламы на общество.

Успешность продвижения бизнеса в интернете во многом зависит от доверия потребителей⁵. Чаще всего, опираясь на отзывы клиентов складывается мнение о товаре или услуге, и покупатель приходит к умозаключению: может он доверять данному провайдеру или нет. На практике можно столкнуться с фальсификацией отзывов, когда предприниматель самостоятельно или при чьей-либо помощи отставляет положительные заметки. Потребителям давно это известно и за последние годы интернет-пользователи стали грамотнее и, чаще всего, способны распознать подобного рода уловки.

Решением проблемы фальсификации отзывов может послужить улучшение работы модераторов сайтов отзывов и добросовестность компаний. Создание ложной видимости потребности определенного товара или услуги может привести к абсолютно разным последствиям, включая потерю значительной части аудитории. Очевидно, что предпринимателям не стоит рисковать подобными методами интернет-маркетинга. Целесообразнее будет повышать уровень обслуживания и качество товара на самом деле.

Интернет-маркетинг оказывает большое влияние на бизнес сферы, в особенности на рекламу⁶. В развитых странах интернет-реклама стала предпочтительнее, чем традиционные методы маркетинга. На сегодняшний день тяжело найти предприятие, бизнес-проект или индивидуального предпринимателя, который не продвигает себя в сети. Интернет-провайдеры непрерывно улучшают свой контент, делая сайт наиболее удобным, красочным и привлекательным для потенциального клиента. Подводя итоги, можно однозначно сказать, что преимущества интернет-маркетинга очевидны и актуальны в современном мире.

¹ Интернет-маркетинг : учеб. для акад. бакалавра / под общ. ред. О.Н. Жильцовой. Москва : Юрайт, 2017. 288 с.

² Куцулова Ф.А. Интернет-маркетинг в сфере услуг // Вопросы структуризации экономики. 2014. С. 95.

³ Акулич М.В. Интернет-маркетинг : учеб. для бакалавров. Москва : Дашков и Ко, 2016. 352 с.

⁴ Интернет-маркетинг : учеб. для акад. бакалавриата / под общ. ред. О.Н. Романенкова. Москва : Юрайт, 2017. 288 с.

⁵ Цветкова А.А. Отзывы потребителей как элемент интернет-маркетинга // Символ науки. 2015. № 16. С. 169-172.

⁶ Гайдук А.Е. Формирование научной интерпретации понятия "интернет-маркетинг" // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. С. 29.

INTERNET AS A SOURCE OF MARKETING INFORMATION

© 2018 **Toytentseva Irina Anatolyevna**

Doctor of Economics, professor

© 2018 **Malysheva Alesya Sergeevna**

Student

Samara State University of Economics

E-mail: tia67@rambler.ru, alesyamalysheva2014@rambler.ru

Keywords: Internet marketing, advertising, marketing research, the effectiveness of Internet marketing

A comparison of traditional marketing and Internet marketing is conducted. The effectiveness of Internet marketing for today is analyzed. The influence of falsified surveys on the opinion of consumers is considered.

УДК 338

Код РИНЦ 82.00.00

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛА КОМПАНИИ

© 2018 **Цыбулина Алина Олеговна**

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alina6394@mail.ru

Ключевые слова: корпоративная культура, развитие компании, персонал.

Корпоративная культура является важнейшим инструментом управления, лежащим в основе построения любой экономической модели деятельности. Как система элементов, корпоративная культура лежит в основе организации управления всеми факторами производства - трудовыми ресурсами, материалами, капиталом и информацией. В статье раскрывается влияние элементов корпоративной культуры на развитие персонала, описаны способы усиления корпоративной культуры и приведена модель обучающейся организации.

Управление современной организацией невозможно эффективно осуществлять без учета особенностей ее корпоративной культуры. Корпоративную культуру, можно охарактеризовать, как "душу" компании, определяющую определенные рычаги воздействия.

Роль корпоративной культуры в развитии персонала огромна. Именно она формирует ценности, убеждения, нормы, стандарты, правила и модели поведения, определяющие способы взаимодействия персонала и влияющие на результативность труда и эффективность организации. Эдгар Шейн определяет корпоративную культуру как модель коллективных базовых представлений, обретаемых группой при разрешении проблем адаптации к изменениям внешней среды и внутренней интеграции, эффективность которого оказывается достаточной для того, чтобы считать его ценным и передавать новым членам группы в качестве правильной системы восприятия и рассмотрения названных проблем¹.

Корпоративная культура непосредственно влияет на стиль управления, порядок принятия решений, поощрение и наказание сотрудников, их стремление к обучению и развитию, карьерному росту.

Каждая организация устанавливает свою систему ценностей, которые разделяются всеми ее членами. Для обеспечения конкурентоспособности на рынке товаров и услуг организация должна рассматривать профессионализм персонала как одну из важнейших своих ценностей. Философия организации проявляется прежде всего в стиле управления персоналом, который может быть авторитарным или демократическим.

Чем более высокой квалификации ожидает компания от своих сотрудников, тем более демократическим он должен быть, поскольку профессионалы обычно стремятся к определенной автономии в своей работе.

Новым сотрудникам свойственно разрушать корпоративную культуру в процессе вторичной адаптации, если место работы не является для них первым. Правила поведения точно определяют, что и как должно быть сделано в определенной ситуации. Для обеспечения кадровой безопасности организация должна нанимать лояльных и заслуживающих доверия сотрудников.

Основные нормы и стандарты поведения в компании должны быть отражены в модели компетенций, где полностью описывается деятельность сотрудников. Профессиональная подготовка, обучение и развитие, лояльность и способность к инновациям рассматриваются в этой модели как нормы корпоративной культуры².

Принципы правильного и неправильного поведения определяются управленческой этикой, сосредоточенной в широком спектре моделей поведения руководителей и персонала. Этические проблемы в управлении имеют отношение к конфликту между экономическими показателями организации, измеряемыми затратами и прибылью, с одной стороны, и ее социальной ответственностью " с другой. Преуспевающие фирмы обучают персонал этичному поведению, разрабатывают этические кодексы.

Социально-психологический климат складывается из стиля общения сотрудников между собой и их поведения по отношению к клиентам. Сюда входят отношения между руководителями и подчиненными, связанные с постановкой задач и ожидаемыми результатами, вовлеченность персонала в достижение целей организации, определение критериев эффективности работы, мотивация персонала, развитие компетенций.

Обучение и развитие персонала требует больших капиталовложений. Если организация инвестирует в персонал, то она должна разработать эффективную программу его удержания, иначе эти инвестиции не окупятся. Лояльных сотрудников удерживать значительно проще. Это качество проявляется в благожелательном, уважительном отношении к непосредственному руководителю, топ-менеджерам, организации в целом. Оно подразумевает желание работать эффективнее, стремление соответствовать принципам организации, содействовать достижению ее целей. Следствием лояльности персонала является сохранность секретной информации, дисциплина, готовность к обучению и развитию³.

Цель корпоративной культуры в сфере развития персонала " создание внутренней среды, способствующей обучению и развитию. Такую среду может обеспечить только сильная корпоративная культура, которая в значительной степени влияет на поведение персонала и при которой значительное количество работников разделяют базовые ценности организации.

На силу корпоративной культуры влияет степень осведомленности персонала и система поощрения. Если в организации принята открытая система повышения заработной платы, продвижения по карьерной лестнице, признания заслуг сотрудников, которые разделяют основные ценности, это помогает другим работникам лучше представлять последствия своих поступков и корректирует их действия в нужном направлении⁴.

Огромную роль в создании сильной корпоративной культуры играет система вознаграждения. Когда работники осознают, что вознаграждение зависит от того, будут ли они работать, как принято в организации, их желание поступать нужным образом значительно возрастает.

Усилить корпоративную культуру можно, применяя следующие меры:

- тщательный отбор потенциально лояльных кандидатов при поступлении на работу;
- обучение вновь нанятых сотрудников;
- оценка результатов труда работника и их справедливое вознаграждение;
- формирование приверженности персонала важнейшим ценностям организации;
- признание и продвижение сотрудников, которые хорошо выполняют свои обязанности и могут быть примером для подражания.

Как уже упоминалось выше, сильная корпоративная культура должна поддерживать процесс развития персонала, который включает обучение, повышение квалификации, переподготовку, ротацию, мобильность, делегирование полномочий, передачу опыта, подготовку замещающего и перспективного резерва, планирование и развитие карьеры.

Люди " это главный ресурс любой организации. Успешный сотрудник сегодня должен обладать стратегическим мышлением, предприимчивостью, ответственностью, эрудицией, высокой культурой. Совокупность компетенций персонала (знания, умения, навыки) составляет основу конкурентоспособности любой организации. Поэтому их следует формировать, развивать и накапливать⁵.

Развитие персонала " это процесс приобретения работниками новых знаний, способностей, ценностей и мотиваций, которые они используют в профессиональной дея-

тельности для решения стратегических задач. Оно направлено на полное раскрытие личного потенциала работника и рост его способности вносить вклад в деятельность организации. Таким образом, развитие персонала в конечном итоге обеспечивает сохранение конкурентоспособности организации, эффективность организационных изменений, рост производительности и качества труда, повышение деловой активности каждого сотрудника. Для самого работника развитие компетенций обеспечивает выполнение предъявляемых требований и поставленных задач, продвижение по служебной лестнице, повышение конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынке труда, достойный заработок.

Таким образом, развитие персонала в современных условиях является ключевым элементом управленческой эффективности, который не только позволяет достичь высоких экономических результатов, но и создает благоприятный климат в коллективе, повышает заинтересованность работника в труде. Корпоративная культура является фактором развития персонала, а система развития персонала, в свою очередь, должна быть направлена на формирование и развитие корпоративной культуры.

¹ Виханский О.С. Менеджмент. 4-е изд., перераб. и доп. Москва : Экономика, 2006. 670 с.

² Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2017. 848 с.

³ Польшова Л.В., Кирилина Ю.Н. Проблемы совершенствования системы адаптации персонала: опыт российского производственного предприятия. // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10 (ч. 1).

⁴ Клименко А.А. Организационная и корпоративная культура: концептуальные различия // Молодой ученый. Нижневартовск, 2010. № 11. Т. 2. С. 173-179.

⁵ Корпоративная культура: проблемы современной практики. URL: <http://www.c-culture.ru/go/207>.

THE ROLE OF CORPORATE CULTURE IN THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY'S PERSONNEL

© 2018 Tsybulina Alina Olegovna
Student of magistracy
Samara State University of Economics
E-mail: alina6394@mail.ru

Keywords: corporate culture, company development, personnel.

Corporate culture is the most important management tool underlying the construction of any economic model of activity. As a system of elements, corporate culture underlies the organization of management of all factors of production (labor, materials, capital and information). The article reveals the influence of the elements of corporate culture on the development of personnel, describes ways to strengthen the corporate culture, and presents the model of the learning organization.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2018 Шевченко Никита Леонидович
студент

© 2018 Демиденко Александр Игоревич
кандидат технических наук, доцент

Брянский государственный технический университет
E-mail: shevchenko-nikita@bk.ru

Ключевые слова: категорийный менеджмент, ассортимент, формирование ассортимента, мерчандайзинг, традиционная система закупок, традиционная система формирования ассортимента.

Статья посвящена анализу такой концепции, как категорийный менеджмент, или управление категориями, которая уже давно появилась на западном рынке, однако в нашей стране данная концепция пока не находит применения. Авторы рассматривают основные понятия категорийного менеджмента и практические примеры использования управления категориями на торговых предприятиях.

Первоначально, такого определения как категорийный менеджмент (или управление категориями) не существовало, и вовсе было только определение мерчандайзинг, равно как и не было системы управления полочным пространством в целом. Управление категориями позволило мерчандайзингу перейти на другой уровень формирования полочного пространства, т.к. порой "выставлять" товары приходится вопреки логике и здравому смыслу.

Появление именно категорийного менеджмента объединяют с фирмой "Procter&Gamble", которая в начале 1990-х гг. впервые совместила товары в категории не согласно принципу производства, а согласно их общим для покупателя и клиента свойствам. Выражаясь условно, зубная щетка и зубная паста, хотя и обладают различными характеристиками, свойствами и методами изготовления, обязаны быть переданы в управление конкретным менеджерам именно по причине того, что потребитель соединяет эти объекты в собственном сознании как предметы для одной ежедневной функции - гигиены полости рта. Реализация такой продукции как зубная паста и зубной щетки оказывает большое влияние друг на друга, так как потребитель воспримет их как абсолютно сопряженные между собою продукты. К примеру, гель для мытья посуды и гель для душа никак не объединены между собою в сознании потребителя, пусть даже они и производятся на одном и том же заводе или же доставлены одним и тем же поставщиком. Из этого

следует, что осуществлять функцию управления для товаров гель для мытья посуды и гель для тела могут менеджеры разных категорий.

Эта несложная концепция может показаться на первый взгляд естественной и простой, однако 25 лет назад она оказалась революционной - разделять товар на группы таким образом, как воспринимает его потребитель.

Такой аспект лег в основу программы ECR - Efficient Consumer Response или эффективное реагирование на требования покупателей, которая в последующем стала первоначальной точкой формирования идеи управления категориями¹.

Составление как всего ассортимента, так и ассортимента отдельных групп товаров подчинено стратегии компании и базируется на запросах и нуждах потребителей. Выделяется новая единица управления ассортиментом - категория. Процесс закупки товаров сейчас никак не ограничивается составлением ассортимента и контролированием остатков. Затрагиваются все бизнес-процессы управления товаром: от разработки концепции магазина, вплоть до проекта мероприятий по стимулированию продаж в торговом зале.

При этом вся цепь - от подбора ассортимента вплоть до реализации продукции - соединена и контролируется одним работником в рамках каждой категории (категорийным менеджером) и коммерческим директором по абсолютно всем категориям. Менеджер категории, в свою очередь занимается широким диапазоном стратегических и тактических задач.

Управление ассортиментом согласно товарным категориям подразумевает следующие правила:

- разделение всего ассортимента на товарные категории не обязательно должно происходить в соответствии с общепринятыми группами и видами товаров, а может опираться в первую очередь на психологию и восприятие покупателя;
- ответственность одного сотрудника магазина за весь цикл движения категории - от закупки до продажи;
- рассмотрение каждой товарной категории как мини-предприятия в рамках компании со своим бюджетом, ценообразованием, политикой закупок и т.п.;

Разделение ассортимента на категории - это и является сутью категорийного подхода, выделить категории так, как их выделяет потребитель, а не так, как удобно закупщику или товароведу, потому что зачастую потребитель мысленно группирует товары иначе, нежели чем закупщик-профессионал. Нередко можно встретить такую ситуацию, что закупщик оперирует брендами и поставщиками, которые могут быть абсолютно неизвестны покупателю. Покупатель же приходит (как правило) в магазин за товаром, а не за брендом: бренд не всегда является для него критерием выбора. Например, в 90% случаев потребитель пойдет в магазин за телевизором, а не за брендом "Sony". Однако такую же аналогию можно провести и в противоположную сторону, например, покупатель преследует цель приобрести себе конкретный смартфон бренда iPhone, а не любого другого, т.к. его не интересуют Android или WindowsPhone. На мой взгляд, сегодня направление продаж гаджетов и смартфонов как раз-таки является таковым, где бренд играет большую роль как критерий выбора для потребителя².

По этой причине хочу отметить, то что "управление категориями" и "брендинг" - в целом, не равнозначные определения. Бренд не всегда считается базой построения ассортимента, вследствие того, что потребитель зачастую думает никак не брендами, а непосредственно категориями. В некоторых случаях бренд и категория схожи, однако это далеко не одно и то же.

Кроме того, на практике зачастую можно столкнуться с тем, что разделение ассортимента на классы, группы и категории делается вопреки логике и традиционному товароведению. К примеру, в товароведении причисляют "Сыр" к группе молочных товаров. Однако в сознании потребителя сыр может содержать другое значение - данная продукция для изготовления бутербродов. Обыкновенный потребитель чаще соотносит сыр с колбасой, чем с молоком, он может искать этот продукт в торговом центре согласно принципу "для бутербродов и поесть", а никак не по принципу "молочные продукты питания". В таком случае в ассортименте мы можем сделать акцент на то, что "Сыр" является отдельной группой либо категорией, потому что таким образом мыслит наш целевой потребитель.

Значимым фактором считается и то, что разделение продукции на группы и категории может никак не соответствовать какому-либо государственному классификатору. К примеру, согласно ТН ВЭД -предполагается причисление категорий "тальк", "румяна" и "детская присыпка" к одной группе - "Пудра". Но мы в своем торговом центре можем детскую присыпку причислить к группе "Детская косметика". Вследствие того, что целевой потребитель таким образом мыслит и будет находить данную присыпку в детских товарах, а никак не там, где "вся пудра".

Также как отмечалось выше, любая группа либо категория товаров относится к управлению 1-нимлицом, и он распоряжается(управляет) абсолютно всем циклом движения группы - от закупок вплоть до реализации продукции. Этот, с первого взгляда, несложный подход на самом деле приводит к тому, то что существенно изменяет как общую структуру компании, так и считается полностью отличным от классической концепции закупок и цепочки управления ассортиментом.

Традиционная концепция закупок приблизительно видится таким образом: подбор товаров реализовывают закупщики, исходя из собственного представления ассортимента и взаимоотношений с поставщиками, и их ответственность за товар заканчивается в то время, когда продукт попадет на склад компании. Формированием отпускной цены и выкладкой товара занимаются маркетологи либо товароведы. В случае если продукт никак не продается, то он становится неликвидом, в таком случае "спрашивать" действительно не с кого. Постоянно существуют разногласия между подразделениями: "продажи" недовольныкупаемым ассортиментом и ценами, "закупки" недовольны темпами и размерами продаж, а последним как правило оказываются маркетологи.

Появляются разногласия, в следствии чего одних товаров критически недостаточно, другие приобретены в излишке, по третьим - недостаточный ассортимент, по четвертым - избыточный, а про какие-то товары и вовсе позабыли. Основная проблема была в оторванности процесса закупок от действительной ситуации в магазине. "Закупки" делают упор на своевременных задачах (приобрести необходимый продукт своевременно,

согласно выгодной стоимости), они никак не отвечают за реализацию продукции, по существу вся их цель сводится к логистическим операциям³.

Сравнение традиционной системы закупок и категорийного менеджмента

	Традиционная система закупок	Категорийный менеджмент
Подход	Подход к управлению ассортиментом исходя из предложений поставщиков и ситуации спроса в магазине ("берут-не берут")	Подход к управлению ассортиментом исходя из выбранной стратегии и особенностей поведения целевых групп потребителей
Объект управления	Товарная номенклатура магазина, планирование, составление ассортиментной матрицы, отношения с поставщиками, закупки	Товарные категории, полный процесс управления от определения ассортимента, ценообразования, планирования закупок до контроля и анализа продаж и эффективности категории
Ценообразование	Устанавливаются наценки на основании опыта, традиций и т.д. Учет затрат обычно суммовый, не планируется и не анализируется прибыльность отдельных товаров и товарных групп	Ценообразование дифференцировано, основано на затратах, оценке конкурентов и покупательском спросе. Планируется и анализируется прибыльность отдельных товаров и товарных групп
Ответственное лицо	Менеджер по закупкам, товаровед	Категорийный менеджер
Принцип распределения ответственности	Менеджер по закупкам отвечает только за закупки товара, товаровед - за контроль остатков, директор магазина - за определение ассортимента и его ротацию	Категорийный менеджер отвечает за категорию целиком: от планирования закупок до контроля продаж
Критерии качества работы	Закупка товаров по определенным ценам в определенные сроки	Рентабельность категории. Достижение плановых показателей эффективности категории (финансовые и качественные показатели)
Поставщик (производитель)	Лицо, продающее товары. Лучше выбрать тех, кто продает их дешевле. Цель взаимодействия - добиться больших скидок	Партнер в управлении категорией (в некоторых сетях поставщики полностью контролируют ряд категорий)

Как можно заметить из таблицы, при внедрении категорийного менеджмента изменяется не только лишь структура компании, изменяются зоны ответственности и методы управления товаром. Главным в системе становится руководитель категории. Требования к его квалификации высоки - он принимает решения согласно закупке товара, он устанавливает стоимость товаров, он ответственен за реализацию продукции.

Также в рамках подхода категорийного менеджмента необходимо разделять понятия управления и ответственности.

Управление категорией значит, то что руководитель категории непосредственно (никак не его руководитель, и никак не поставщик, и не директор магазина) принимает

решения о том, что привозить и по какой стоимости, какие обороты и прибыль по категории спланировать, какую розничную цену устанавливать в торговом центре, как и в каком месте развешивать POS-материалы, на какие стеллажи розничной точки товар положить, какое количество средств из рекламного бюджета расходовать на продвижение.

Он координирует планы продаж, а также планы по прибыли, он непосредственно принимает решения, что делать с неликвидами. Он решает все ключевые вопросы с поставщиками (кому выплачивать в первую очередь, кого необходимо заменить, с кем нужно дружить и развивать сотрудничество, а за кем необходимо следить, и контролировать каждое действие).

Без предоставления подобных полномочий руководитель категории станет являться обыкновенным исполнителем, прямолинейным менеджером, который осуществляет только часть деятельности. Но этого будет недостаточно для того чтобы управлять ассортиментом, т.к. функция управления должна находиться в одних руках⁴.

Необходимо отметить и то, что, имея возможность управления, категорийный менеджер несет обязанность за реализацию товаров своей группы товаров. Это значит, то что он отвечает собственной зарплатой и должностью за то, чтобы тенденция реализации продукции, которую он закупает, была позитивной. Чтобы по данным товарам и оборот, и доходы, и ликвидность имели позитивный итог. В случае если конечные итоги плохие - руководитель категории не получает запланированный доход и может быть снят с должности категорийного менеджера. Безусловно, здесь все находится в зависимости и положительный конечный результат будет достигнут только с грамотно построенной организацией мотивации и инструментов, которыми владеет.

Он контролирует продажи категории, регулярно получая из магазинов данные по выполнению плана. На сегодняшний день, на мой взгляд, очень просто реализовать процедуру передачи рабочих данных. От повсеместно (в России) используемой информационной системы 1С и прочих ИС, до специально предназначенных для управления категориями, например, BusinessClickforCategoryManagement, ДОМИНО8.Торговля с модулем "Категорийный менеджмент". Также возможно "дописать" ИС 1С "под себя". Эти инструменты дадут категорийному менеджеру возможность оперативного реагирования на происходящие процессы в рамках его категории, а также возможность получения информации в реальном времени⁵.

Возвращаясь к продажам, в случае если же они отстают от плановых, в таком случае руководитель категории заинтересован (замотивирован) в том, чтобы были предприняты какие-то конструктивные операции по реализации продукции, - он дает указание снизить цены либо поменять выкладку, заказывает маркетологам выполнение выборочного опроса, для того чтобы выяснить, по какой причине его товар продается хуже, чем раньше. Очевидно, что, не имея полномочий отдавать указания, сотрудник не способен воздействовать на объемы продаж и не управляет категорией. По этой причине ключевой момент в концепции управления категориями - наделение работника полномочиями и инструментами, а также ответственностью за управление данной категорией.

Как было ясно из статьи - категорийный менеджер отвечает и за закупки, и за продажи категории.

Он осуществляет управление категорией, как если бы он управлял отдельным торговым предприятием - с собственной политикой закупок, продаж, формированием отпускных цен и продвижением. По существу, категорийный менеджер - мини-коммерческий директор, а категория - мини-магазин внутри ассортимента⁶.

В этом и заключается ключ эффективности: каждый собственник торгового предприятия старается максимизировать собственную прибыль. Он заинтересован в этом, для того, чтобы закупать ликвидный товар, не иметь избытков, чтобы продавцы умели реализовать продукцию, себестоимость товара была наименьшей, а наценка предельно максимальной. И руководитель категории обязан подойти к отведенной ему группе товаров непосредственно с данной позиции - это его полная ответственность и его заработок.

Исходя из этого категория должна иметь, как и любое коммерческое предприятие, следующее:

- свой бюджет на развитие;
- свою политику ценообразования;
- людей, которые будут обеспечивать продажи (если необходимо, руководитель категории обучит продавцов в зале или организует их обучение силами поставщика);
- свои каналы сбыта.

Категорийный менеджмент является абсолютно отличным от традиционной системы формирования ассортимента процессом, т.к. он требует определенных рисков и наделения сотрудников (категорийных менеджеров) особыми полномочиями, поэтому в России эта концепция является слаборазвитой, нежели в Западных странах⁷.

¹ Сысоева С., Бузукова Е. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице. Санкт-Петербург : Питер, 2015. 400 с.

² Лайсонс К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и целью поставок. Москва : Инфра-М, 2014. 90 с.

³ Снегирева В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям. Санкт-Петербург : Питер, 2013. 416 с.

⁴ Бузукова Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице. 2-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2015. 470 с.

⁵ Демиденко А.И., Демиденко И.А. Модернизация системы управления конкурентоспособностью предприятия с использованием конкурентных преимуществ // Вестник Брянского государственного технического университета. 2016. С. 121-127.

⁶ Демиденко А.И., Казулин А.Л. Влияние информационно-телекоммуникационных технологий на социальную и экономическую сферу деятельности человека // Экономическое развитие регионов и приграничных территорий Евразийского экономического союза (ЕАЭС) : материалы междунар. науч.-практ. конф. Брянск : БГТУ, 2017. С. 327-328.

⁷ См. также: Чувакова С.Г. Управление ассортиментом магазина. Москва : Дашков и К, 2015. 258 с.

Бест Р. Маркетинг от потребителя // Стокгольмская школа экономики. 3-е изд. Москва : Манн, Иванов, Фербер, 2013.

Портер М. Ключевые идеи. Руководство по разработке стратегии. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 272 с.

Ковалев М.Н. Стратегическое управление маркетингом, концепция, методы, модели. Lap Lambert Academic Publishing, 2013. 244 с.

MANAGEMENT SIGNIFICANCE OF CATEGORY MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

© 2018 Shevchenko Nikita Leonidovich

Student

© 2018 Demidenko Aleksandr Igorevich

Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor

Bryansk State Technical University

E-mail: shevchenko-nikita@bk.ru

Keywords: category management, assortment, assortment formation, merchandising, traditional procurement system, traditional system of assortment formation.

The article is devoted to the analysis of such a concept as category management, or category management, which has appeared on the Western market for a long time, but in our country this concept does not yet find application. The authors consider the basic concepts of category management and practical examples of the use of category management in trade enterprises.

УДК 331.08

Код РИНЦ 06.81.00

ПОЧЕМУ ВАЖНО УДЕРЖАТЬ ПЕРСПЕКТИВНЫХ РАБОТНИКОВ

© 2018 Шмырина Анастасия Родионовна

студент

© 2018 Тихонов Виктор Васильевич

доцент

Башкирский государственный университет, г. Уфа

E-mail: nastasya.shmyrina@mail.ru

Ключевые слова: мотивация, персонал, предприятие, работник, эффективность.

В статье рассмотрены основные подходы к определению понятия "перспективные работники предприятия", выявлены главные проблемы при удержании перспективных работников предприятия и причины их возникновения. Представлена эффективная программа удержания перспективных работников предприятия.

В настоящее время понятие "перспективных работники" предприятия являются наиболее ценной категорией персонала, так как они занимают должности, от которых напрямую зависит эффективность деятельности предприятия, а также показывают высокую эффективность собственной индивидуальной трудовой деятельности и имеют высокий потенциал профессионального развития.

Перспективные работники предприятия вносят огромный вклад в функционирование предприятия, являются ее основной движущей силой и обеспечивают ее рыночную конкурентоспособность, а их уход может привести к огромным потерям, и именно поэтому удержание лучших работников - одна из актуальных проблем для всех предприятий, заинтересованных в своем стабильном развитии¹.

В литературе отсутствует единое и четко формализованное определение понятия "перспективные работники". Изучив разнообразные источники информации, можно выделить три основных подхода к определению понятия "лучшие работники" предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к определению понятия "лучшие работники" предприятия

№	Определение	Краткое описание	Недостаток
I	Работники, занимающие ключевые должности на предприятии	Основным критерием принадлежности к категории "лучшие работники" предприятия является занимаемая им должность	Акцентируется внимание не на самих работников, а на ценности ключевых позиций
II	Работники, обладающие знаниями, умениями и навыками, ценными для предприятия	Основание для отнесения работника к данной категории - наличие у него ценных для предприятия способностей, знаний, умений и навыков	Не акцентируется внимание моменту: как и насколько работники используют свои преимущества, а также оказывают ли они реальное влияние на эффективность деятельности предприятия
III	Работники, демонстрирующие высокую эффективность трудовой деятельности или обладают высоким потенциалом	Ранжирование работников в зависимости от их ценности для предприятия	Не все работники обеспечивают конкурентное преимущество предприятия на рынке, следовательно, особую важность для предприятия представляют высокоэффективные работники или же работники, обладающие высоким потенциалом, талантливые сотрудники

Проанализировав вышерассмотренные подходы к определению понятия "перспективные работники" предприятия, необходимо сделать следующий вывод: каждый из подходов имеет свои преимущества и недостатки, однако ни один из них не является всеобъемлющим и истинным².

В табл. 2 представлены основные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия при удержании перспективных работников³.

**Основные проблемы при удержании лучших работников предприятия
и причины их возникновения**

№	Проблема	Причина возникновения
1	Сложность идентификации лучших работников предприятия	Использование неэффективных методов оценки персонала порождает отсутствие у руководителей информации о том, какие работники действительно представляют огромную ценность для предприятия
2	Повышенные требования, которые предъявляются лучшими работниками работодателю	Результат осознания лучшими работниками своей высокой ценности для предприятия или "кандидата" на рынке руда в целом
3	Ограниченность материальных ресурсов, которые предприятие может потратить на удержание лучших работников	Огромный финансовый ресурс, бизнес-план, параметры рентабельности предприятия.

Одним из наиболее эффективных способов удержания лучших работников предприятия является составление проактивной программы удержания перспективных работников, представляющей собой заблаговременное формирование и поддержание заинтересованности данной категории персонала в продолжении своей трудовой деятельности в рамках работников определенного предприятия при помощи различных механизмов воздействия⁴. Процесс разработки программы удержания перспективных работников предприятия состоит из пяти последовательных этапов, в ходе каждого из которых реализуется определенная задача (см. рисунок)⁵.

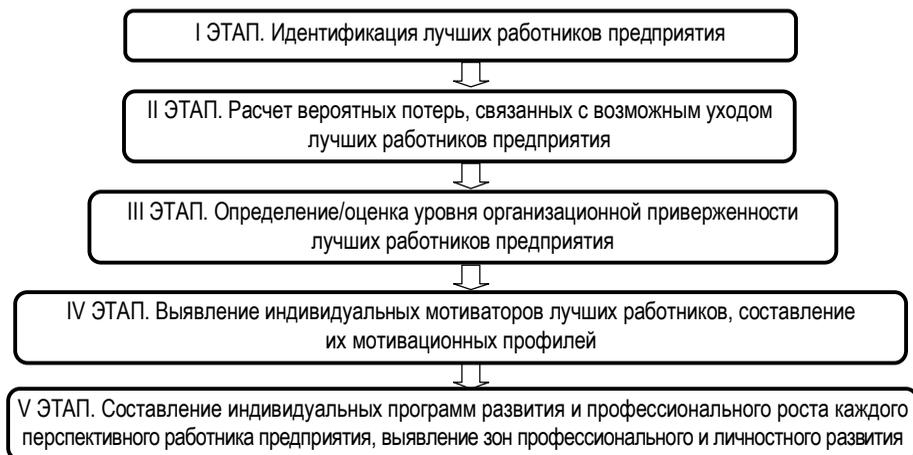


Рис. Этапы разработки программы удержания перспективных работников предприятия

Перспективные работники предприятия - это работники, которые занимают должностные позиции, от которых зависит эффективность деятельности предприятия, демонстрирующие высокие результаты трудовой деятельности и обладающие высоким потенциалом профессионального развития. Разработав эффективную программу удержания перспективных работников, предприятие сможет спланировать мероприятия, направленные

ные на рост уровня организационной приверженности каждого конкретного лучшего работника с помощью устранения факторов, которые разрушают его организационную приверженность, а также составление индивидуальных мотивационных программ.

¹ Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. Москва : БЕК, 2015. 315 с.

² Крупская А., Минина В. Оценка ценности ключевого сотрудника // Кадровик. 2012. № 7. С. 81-88.

³ Любинова Н.Г. Менеджмент - путь к успеху. Москва : Агроиздат, 2015. 630 с.

⁴ Магура М.И., Курбатова М.Б. Современный персонал-технологии. Москва : ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2003. 384 с.

⁵ Карасева Н.В. Выбор показателей результативности в стратегическом управлении предприятием // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2013. Т. 4. № 8. С. 214-219.

WHY IS IT IMPORTANT TO HOLD ON TO PROMISING EMPLOYEES

© 2018 Shmyrina Anastasia Rodionovna
Student

© 2018 Tikhonov Viktor Vasilevich
Assistant Professor
Bashkir State University, Ufa
E-mail: nastasya.shmyrina@mail.ru

Keywords: collective, motivation, enterprise, psychological climate, work.

In the article the psychological climate in the collective of the enterprise is investigated as a factor of the motivational sphere of the workers' personality. The definition of "psychological climate" by various authors is considered, the main factors determining the psychological climate in the team are studied

УДК 338

Код РИНЦ 06.00.00

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РАЗВИТИЯ СЕТЕВОГО РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

© 2018 Ямбушева Светлана Андреевна
студент

© 2018 Храмцова Елена Романовна
доктор экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: svetavavilon@mail.ru

Ключевые слова: сетевой ресторанный бизнес, динамика рынка общественного питания, конкурентные преимущества, единичное предприятие.

Рассмотрены характерные черты сетевого ресторанного бизнеса, выявлены конкурентные преимущества заведений данного типа по сравнению единичными предприятиями, а также сформированы рекомендации по управлению и развитию ресторанной сети.

Коль вдруг муравьи сообща нападут,
осилят и льва, как бы ни был он лют.
Русская народная пословица

Рестораны являются неотъемлемой частью индустрии питания. В настоящее время, ресторан - это место, где люди получают особенное удовольствие не только от еды, но и от окружающей их обстановки, обслуживания и отличного сервиса.

Под ресторанной сетью будем понимать рестораны, работающие под единым брендом и придерживающиеся единых технологических стандартов и стандартов обслуживания.

Сетевые концепции развития ресторанного бизнеса во всем мире давно доказали свою эффективность. И успех этот во многом обязан стандартизации требований, как к корпоративной культуре, так и к производственным процессам для любой точки сети, где бы она ни находилась¹.

Не секрет, что по многим параметрам сетевой бизнес более эффективен, нежели одиночное предприятие. Да и прибыли сеть приносит обычно много больше, чем один ресторан. Однако переход к сетевой структуре требует существенных изменений в организации управления компанией.

Все сетевые рестораны условно можно разделить на 2 группы:

1) сети заведений однотипных, жестко стандартизированных. Как правило, это заведения быстрого питания и обслуживания такие как: "KFC", "McDonald's", "Subway", "Папа Джонс" и др.

2) во многом виртуальные сети, потому что они объединяют заведения совершенно разноплановые, разных ценовых категорий и нередко расположенные в разных городах, например: сеть ресторанов "Milimo" объединяет такие заведения, как "Bootlegger", "Бенджамин", "Съел бы сам", "Пряный барашек" и др., а компания "Ресторатор франчайзинг групп" включает итальянские рестораны "Перчини", сеть мегаполис баров "People's", рестораны узбекской кухни "Чучвара".

Абсолютным лидером по числу ресторанных сетей в мире является США, чьи ресторанные сети активно развиваются за пределами своей страны. Их успех в большей мере связан с огромным количеством американских туристов и американцев, проживающих за рубежом, а также множеством иностранцев, в различное время работавших и проживавших в США. Особенно быстро растут сети ресторанов, специализирующихся на, так называемом, быстром питании (fast food)².

Наряду с демократизацией рынка в России, происходит и непрерывное увеличение доли сетевых ресторанных проектов в нашей стране (рис. 1) (при оценке доли сетевых ресторанов, кафе и баров учитывались и сети суши-магазинов, представляющие собой "приграничный" формат, который в полной мере не может быть отнесен к ресторанам).

■ Сетевые рестораны, кафе, бары ▨ Несетевые рестораны, кафе, бары

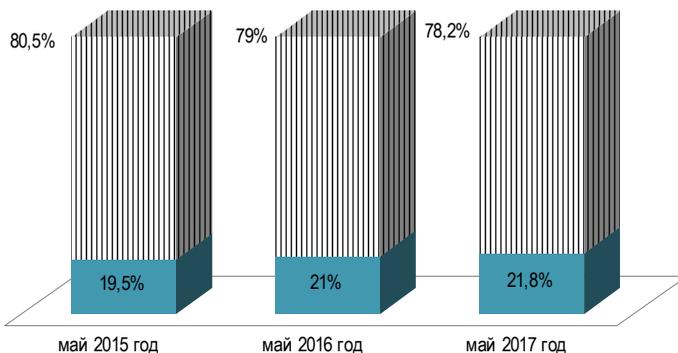


Рис. 1. Динамика роста сетевых ресторанов, кафе и баров в России

Несмотря на падение рынка ресторанного бизнеса, сетевые рестораны пережили кризис лучше, количество заведений росло, но меньшими темпами. С мая 2016 года по май 2017 года открылось 806 сетевых проектов, тогда как в аналогичный период 2015-2016 годов - 537.

Хорошо развивается стритфуд, в том числе кафе при АЗС (например, сеть Sibylla каждый год увеличивается на сотню точек), фастфуд. Третий год подряд сокращается процент ресторанов среднего ценового сегмента в их числе "Росинтер Ресторантс", бывший лидер рынка.

Больше всего новых заведений открыл "Бургер Кинг" - 103, на втором месте Tea Funny с 95 точками, третье место у "Додо Пиццы" с 90 пиццериями (рис. 2, 3)³.

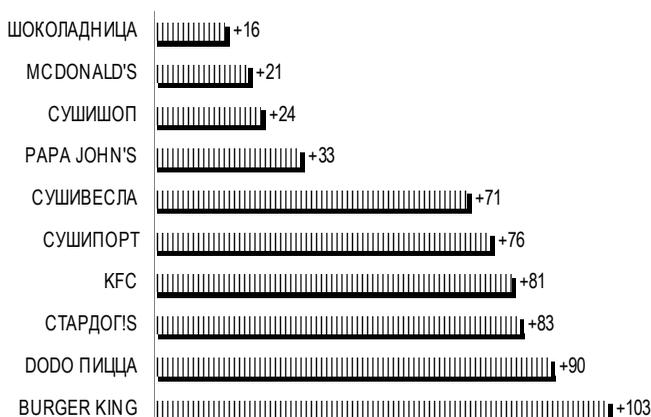


Рис. 2. Динамика количества новых заведений основных игроков сетевого ресторанного бизнеса в России, открывшихся в 2017 г.

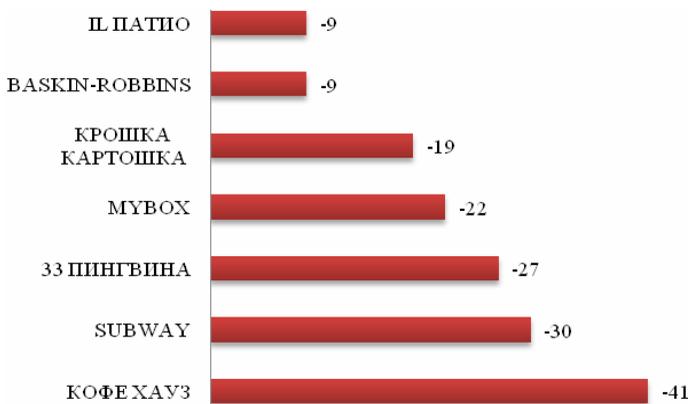


Рис. 3. Динамика количества новых заведений основных игроков сетевого ресторанного бизнеса в России, закрывшихся в 2017 г.

Данная тенденция демонстрирует двойственность формирующихся тенденций, отражая кризисный период развития экономики в целом и ресторанного бизнеса, в частности. Как утверждают современные экономисты: "...значение кризиса состоит в ликвидации неэффективно функционирующих, высокочрезмерных предприятий и схем регионального бизнеса. В результате повышается общий уровень организации любой деятельности, возрастают возможности и готовность к использованию прогрессивных методов и моделей ведения бизнеса"⁴. Наиболее эффективной на сегодняшний день признается сетевая модель организации.

Особенности построения сетевого ресторанного бизнеса заключаются в следующем:

- все предприятия внутри сети придерживаются одних принципов и поддерживают одинаковое качество услуг;
- взаимодействие с поставщиками осуществляется в рамках единого договора, а чем больше компания покупает, тем больше размеры скидок, на которые она может рассчитывать;
- однотипность требований к персоналу облегчает и упрощает его обучение;
- предприятия сетевого бизнеса, как правило, не требуют большой раскрутки, потребитель знает, что он может получить от предприятия, входящего в сеть, и, как правило, его ожидания оправдываются;
- у таких предприятий, как правило, существуют централизованные заготовочные цехи, что значительно экономит пространство в местах нахождения заведения.

Сетевые формы ведения бизнеса отличает наличие ряда основополагающих конкурентных преимуществ по отношению к единичным предприятиям сферы общественно-го питания, мы выделили 6 основных из них:

- 1) наличие разнообразного (регионального) опыта. Это позволяет сформировать универсальную модель работы предприятия и использовать ее на всех предприятиях сети в любом регионе, а также получить сопутствующую этому минимизацию рисков, в том числе из-за диверсификации и выбора уже проверенных партнеров;

2) прогнозируемая модель ведения бизнеса. Позволяет более надежно предсказывать объем выручки, размер среднего чека;

3) централизованный контроль качества, как обслуживания, так и продукции позволяет поддерживать единые стандарты во всех предприятиях сети;

4) узнаваемость бренда фирмы - важна как фактор принятия решения о возможности сети работать по системе франчайзинга;

5) распределение ресурсов между предприятиями сети, возможность маневрирования ресурсами в случае необходимости;

6) возможность снижения издержек за счет объемов.

Кроме этого, сетевая модель ведения бизнеса позволяет устанавливать низкие цены за счет более высоких объемов продаж и скидок от поставщиков, а это способствует ускорению оборота товаров.

Надо отметить, что относительно невысокий уровень издержек позволяет избежать ценовой войны с конкурентами и, в целом, гарантирует получение ожидаемой прибыли и создает необходимый запас финансовой прочности даже в условиях общерыночного снижения цен⁵.

Но формирование ресторанной сети из единичного предприятия высокозатратный процесс, как со стороны трудозатрат, затрат времени, так и со стороны финансовых вложений.

Исходя из этого, хотелось бы рассмотреть основные особенности и ошибки предпринимателей при расширении своего ресторанного бизнеса, на основе опыта других успешных и "прогоревших" рестораторов.

Для примера возьмем небольшое предприятие, находящееся в городе Новокуйбышевске Самарской области "Едашоп", изначально заявившее себя на рынке службой доставки еды японской и итальянской кухни. Сейчас "Едашоп" уже сделал первый шаг на пути перехода к сетевой форме, в уходящем году они открыли кафе "Токио" в том же городе. Следующим шагом будет расширение сети и выход на рынок города Самара.

Рассмотрим топ-5 основных ошибок при формировании ресторанной сети:

1. Слишком быстрое наращивание количества заведений на ранних стадиях развития сети, что сопровождается тратой всех доходов на текущие нужды предприятия. Всегда необходимо учитывать форс-мажоры: отключили электричество, музыканты не успели приехать вовремя, пожар на кухне или клиент решил перенести дату, для чего должны создаваться резервные фонды из прибыли сети.

2. Лично не вникать в работу всех звеньев сети и почитать на лаврах эффективности продуманной стратегии. Командовать нужно уметь "ваш персонал должен знать, что вы в любой момент можете прийти с проверкой или лично помочь в загруженные часы. Необходимо убедить своих сотрудников в том, что владелец (директор) также являетесь частью команды.

3. Проходимость один из самых важных критериев выбора месторасположения заведений сети. Большой поток людей в торговом центре или на улице, где предполагается открыть заведение, значительно повышает вероятность успеха бизнеса.

4. Необходимо определиться со своей целевой аудиторией и главным конкурентным преимуществом "тем, что будет выделять предприятие на фоне других заведений. Реклама должна достигать своей цели, в ней должно быть меньше лишней информации и больше смысла. Главные вопросы, на которые должна отвечать реклама: почему именно это заведение, чем оно отличается от кафе напротив и чем лучше? Мало сооб-

жить об открытии заведения, показать его интерьер и меню. Необходимо придумать историю, вложить смысл и концепт и постоянно развивать его.

5. Безответственно выбирать партнеров. Недобросовестный поставщик - враг любому бизнесу, в том числе - и ресторанному. Товары всегда должны быть свежие, поставляться вовремя и соответствовать преysкуранту. Поставщики сырья для всех заведений сети должны быть одни и те же, чтобы клиент, посещающий предприятие сети в любом другом месте, был уверен, что качество блюд будет неизменным.

Таким образом, в рамках данной статьи были рассмотрены самые частые, по мнению автора, ошибки. Может показаться, что некоторые из них достаточно очевидны, но они до сих пор совершаются. Можно выделить еще много различных ошибок в ресторанном бизнесе, на которые стоит обращать внимание в каждом конкретном случае.

При этом концепция развития успешного бизнеса (не только ресторанной сети) предполагает выход за пределы известных участков рынка и жесткой конкуренции, и концентрацию усилий на нетронутых областях, так называемых голубых океанах⁶. где нет конкурентов, но есть огромный потенциал для развития компании.

¹ Шок П.Д., Боуэн Д.Т., Стефанелли Д.М. Маркетинг в ресторанном бизнесе. 2015. 227 с.

² Колесникова Ю.Ю. Формирование и развитие сетевых структур в ресторанном бизнесе : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2014. 23 с.

³ Тренды ресторанного рынка - 2017 : отчет РБК. URL: <https://www.rbc.ru>.

⁴ Храмова Е.Р. Теория и методология формирования мезологистических систем региональной розничной торговли : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Самара, 2011. 42 с.

⁵ Милл Р. Управление рестораном. 3-е изд. 2015. 357с.

⁶ См.: Рене Моборн, В. Чан Ким "Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков". 2017;

Затуливетров А.Б. Новый ресторан. 365 дней после открытия. Практическое пособие по управлению. 2015. 327 с.;

Салливан Д.С., Робертс Ф. Сервис, который продает. 2010. 405 с.;

Сишель Д.Б. Рожденный в Angludet. 2014. 285 с.

COMPETITIVE EDGE OF THE RESTAURANT CHAIN DEVELOPMENT

© 2018 Iambusheva Svetlana Andreevna
Student

© 2018 Hramcova Elena Romanovna
Doctor of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: svetavavilon@mail.ru

Keywords: restaurant chain, dynamics of the food service industry, competitive edge, sole proprietorship.

The article analyzes main characteristics of the restaurant chain development. The author considers competitive edges of this type of business comparing with sole proprietorship, recommendations on running and developing restaurant chain has been formed.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

© 2018 Яшина Полина Петровна

студент

© 2018 Соловьёв Дмитрий Петрович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: poli99poli@mail.ru, solo_d@mail.ru

Ключевые слова: управление персоналом, система вознаграждения, мотивация, материальное вознаграждение, нематериальное вознаграждение, развитие вознаграждения.

В статье рассмотрен процесс становления системы вознаграждения, изучены основные тенденции в области вознаграждения персонала, выявлены проблемы данной системы.

Эффективная система вознаграждения персонала является одним из важнейших принципов в управленческой деятельности. Часто ее называют системой мотивации, ведь, правильно построенная, она способна повысить эффективность и производительность работы сотрудника.

И работодатели, и работники по-разному относятся к этой проблеме и считают эффективными различные системы оплаты труда. Тем не менее в ходе развития экономики и производства сформировались определенные системы вознаграждения. Сегодня они продолжают трансформироваться и изменяться под влиянием новых тенденций в экономике и жизни человечества.

Сегодня в каждой организации существует функция по вознаграждению персонала в службе управления персоналом (далее УП), потому что вознаграждение помогает мотивировать и стимулировать работников, повышая производительность, соответственно, и прибыль фирмы. Система вознаграждения " это система, занимающаяся управлением вознаграждением, созданием стратегий по эффективному и справедливому материальному и нематериальному вознаграждению, чтобы достичь целей организации. Рассмотрим процесс формирования этой системы.

В доиндустриальную эпоху, когда каждый работал сам на себя, о вознаграждении как о системе или способе воздействия на результаты работы не могло идти речи, так как каждый ремесленник понимал, что если он ничего сегодня не продаст, то у него не будет других средств к существованию. Поэтому каждый мастер должен был работать усердно и предлагать превосходное качество своих товаров, чтобы преуспеть и получить деньги. С возникновением первых мануфактур и появлением первых наемных рабочих их владельцы не считали нужным давать работникам какие-то стимулы для работы, ведь у них не было других способов получить хоть какие-нибудь деньги.

Только к XIX веку возникла необходимость повышения производительности, повышения конкурентоспособности товаров, и тогда впервые задумались о принципах и методах управления, способах повышения результативности рабочих. И уже в конце XIX века Фредерик Тейлор приходит к выводу, что "главная причина низкой производительности кроется в несовершенной системе стимулирования рабочих", вслед за этим он вводит новую систему оплаты труда "сдельно-прогрессивную". Она заключается в том, что для каждого работника вводится определенная норма выработки, после выполнения которой каждая последующая изготовленная деталь идет по повышенной цене. В итоге, у рабочих появляется стимул работать больше и быстрее, чтобы заработать больше.

Но не всем рабочим были нужны высокие ставки оплаты труда. Кроме денег людям важно удовлетворение и признание от их работы. Тогда, в 1901 году Генри Гантт вводит первую систему оплаты качественного досрочного выполнения производственных заданий. Так у рабочих появляется больше мотивации для досрочного выполнения заданий, то есть все задания выполняются быстрее, самих заданий выполняется больше, следовательно, растет производительность как рабочего, так и всего предприятия в целом. И за это работникам дают вознаграждение.

Таким образом, начала формироваться система вознаграждения персонала как способ воздействия на рабочих и управления ими. Если раньше оплата труда воспринималась и работниками, и работодателями как обязательный составляющий элемент труда, то с этого времени наблюдается тенденция использования вознаграждения как инструмента регулирования производительности, начинает зарождаться сама система вознаграждения.

Следующей концепцией, ставшей популярной в 30-50-е годы XX века, стала концепция "человеческих отношений" Элтона Мейо. Главная ее задача "это установить сотрудничество между рабочими и предпринимателями, чего не было в теории научного менеджмента. Новых элементов, существенно меняющих систему вознаграждения персонала, не появилось. Однако данная школа привела к возникновению бихевиористского направления, после чего в 60-х годах появилась особая управленческая функция "управление персоналом". Также появились три новых подхода в менеджменте, в частности, в УП, один из них " процессный". Он рассматривал управление как единый комплекс воздействия на организацию и персонал.

Это дало новый виток в развитии системы вознаграждения персонала. Теперь она стала одной из функций УП, ее развитие обуславливается с того момента не только необходимостью повышения производительности, но и достижением определенных целей организации и самой службы УП. Теперь важно было повысить эффективность каждого отдельно взятого работника, помочь ему в его профессиональном развитии. С этого времени появляется новая тенденция в развитии системы вознаграждения персонала " стимулирование профессионального роста, повышения квалификации работников, чтобы росла их производительность.

Рассмотренные нами этапы развития характерны в большей степени для стран Западной Европы и США, что касается СССР, то здесь были свои особенности.

В предреволюционной России руководители предприятий решали проблемы с помощью своего опыта, традиций и религиозных заповедей. В начале XX века были распространены неденежные виды вознаграждения, так как для рабочих все необходимые

условия организовывали фабрики и заводы, сама заработная плата была низкой, особенно по сравнению с другими странами.

В то время шло и теоретическое развитие управления. В нашей стране было множество теорий как провозглашающих принцип человечности по отношению к работникам, так и нет. Однако после победы большевиков, провозглашения плановой экономики и передачи всех предприятий в руки государства исследования в области управления были свернуты, они не пользовались практической ценностью.

Власть СССР провозгласила принцип равенства во всем, соответственно, оплата труда у одинаковых категорий работников имела один размер. Вознаграждение перестало быть способом стимулирования труда. Более того, в первые годы существования СССР было важно сохранить страну и ее идеологию, а введение тоталитарного режима дало власти еще больше способов осуществления этого. "Главным критерием отбора и продвижения являлась лояльность к существующему режиму и его стержню - Коммунистической партии, и только потом в расчет принимались профессиональные и индивидуальные качества человека"¹. Кадровые службы больше не занимались вопросами об установлении заработной платы, режиме труда и отдыха и т.п. Эти нормы устанавливались государством и были обязательными для всех. С практической точки зрения система вознаграждения была ненужной, и ее функции могли выполнять другие отделы.

Но все же, ученые, бухгалтера и управляющие пытались мотивировать работников и найти выгодные и эффективные способы оплаты труда. Одна из проблем, на которую обращали советские специалисты, это уравнительность. Ее пытались решить в разное время и различными способами: во время "военного коммунизма" через тарификацию работ и работников, в 30-е гг., объединяя группы рабочих, в 50-е гг. " с помощью внедрения новой системы учета. В 60-е гг. перешли на повременно-премиальную систему вознаграждения. В 70-80-е гг. начали практиковать различные методы распределения заработанных средств и определения индивидуального заработка.

В конце XX века при переходе на рыночную экономику у рабочих появляются новые виды вознаграждения: земельные паи, арендная плата, дивиденды, начисляемые по ценным бумагам². С этих пор в нашей стране наблюдается тенденция повышения роли системы оплаты труда в общей картине управления персоналом. Таким образом, в нашей стране подошли к современному этапу развития рассматриваемой нами системы.

Анализируя прошлое развитие системы вознаграждения персоналом, можно заметить, что вместе с изменением форм оплаты труда, менялась и сама концепция УП, наблюдалось и обратное, когда при смене главенствующих теорий, менялось отношение к персоналу, а значит, и система вознаграждения. Поэтому, прежде чем перейти на изучение самой системы вознаграждения, необходимо изучить развитие УП.

Вначале сформулируем определение. Управление персоналом " это совокупность действий и специальных методов, направленных на персонал организации, с целью достижения целей организации. По профессиональному стандарту цель системы управления персоналом следующая: "обеспечение эффективного функционирования системы управления персоналом для достижения целей организации"³. Чтобы достичь цели, нужно использовать различные методы и способы воздействия на персонал. И они различаются в разных компаниях, в разных странах, в разные периоды истории. Но, в то же время, всегда можно выделить общие тенденции и направления развития. Исходя из

определения, основной цели и выше сказанного, изучим современный этап в развитии HR-системы (расшифр. HumanResources, рус. человеческие ресурсы).

На сегодня заметны несколько факторов, влияющих на УП. Первый " изменение господствующей концепции. Многие процессы свидетельствуют о проникновении гуманистической парадигмы в бизнес. Она заключается в том, что работника считают частью коллектива, важным его членом. Сама организация строится для человека, все цели и стратегии направлены на удовлетворение его потребностей. Организационная культура становится важнейшим аспектом трудовой жизни, ведь именно она в таких условиях определяет степень удовлетворенности работника. При таком раскладе HR-менеджеры становятся важной частью системы управления. Они могут помочь руководителям подразделений найти особенный подход к каждому сотруднику, раскрыть их потенциал и способности, и с учетом этих индивидуальных различий работников скорректировать модель развития организации и ее цели⁴.

Второе, что можно отметить, это перераспределение функций HR-отделов. "Сегодня современная концепция управления персоналом склоняется к приоритетности передачи большого объема управленческих функций непосредственным руководителям того или иного коллектива"⁵. Все больше и больше служба УП превращается именно в службу, помогающую линейным руководителям направлять и контролировать персонал.

В западных странах уже давно существует такая профессия, как HR-бизнес-партнер, в России она только зарождается. Этот специалист-профессионал помогает организации в обеспечении связи между работниками, уже нанятыми и будущими (пришедшими на трудоустройство), и руководителями. Он разбирается не только в HR-менеджменте, но и в других областях управления, в том числе знает о бизнес-процессах компании, в которой работает, и может с их учетом построить правильную и эффективную стратегию управления персоналом, как долгосрочную, так и краткосрочную.

В свою очередь, изменяется и сама структура HR-службы. Она, можно сказать, "собрала" свои функции, которые раньше были у других. Раньше у сотрудников была узкая специализация, а сами функции УП были разбросаны по другим отделам, что было крайне неудобно. Сейчас они все находятся в одном отделе, более того, наблюдается расширение функций одного отдела и, соответственно, сокращение числа менеджеров по персоналу и самих подразделов. Хотя это распространено не везде, но ведущие зарубежные и российские компании активно пытаются сократить службу УП.

Четвертое явление " это инновации. В настоящее время устойчивый экономический рост, а также высокая конкурентоспособность достигаются за счет новшеств в производстве и управлении. Инновации " нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта. Без них и новых достижений организация не сможет удовлетворять постоянно изменяющиеся потребности покупателей, а значит, потеряет прибыль и разориться, поэтому очень важно идти на опережение прогресса.

Задача УП в этом вопросе " повысить инновационный потенциал персонала, чтобы обеспечить организацию новыми конкурентоспособными проектами. Инновационный потенциал персонала " совокупность способностей и возможностей работников осуществлять устойчивое развитие организации, причем на него влияет как отдельный работник, так и весь коллектив. Разные люди по-разному реагируют на изменения в какой-либо

системе. И важно помочь им правильно воспринять новое, построить такие отношения в коллективе, которые позволят быстро и легко перестроиться на измененные стандарты, объяснить руководству, как они могут влиять на инновационный потенциал (см. таблицу), либо отсеять слишком консервативный персонал.

Уровни развития инновационного потенциала персонала*

Позиция организации по отношению к своему персоналу	Уровень развития инновационного потенциала персонала
Персонал - издержки	Низкий
Персонал - один из ресурсов	Средний
Персонал - специфический ресурс	Выше среднего
Персонал - достояние и уникальность	Высокий
Персонал - социальный партнер	Наивысший

* Управление персоналом организации : учебник / под ред. А.Я. Кибанова. Москва : Инфра-М., 2010. С. 472-473, 477, 483.

И конечно, влияние оказывает общемировая тенденция роботизации и автоматизации. На сегодня известен робот "Вера", помогающий в рекрутинге. Широко используются социальные сети и мессенджеры для поиска кандидатов и дистанционного обучения. Создаются множество программ и платформ для облегчения расчетов, и увеличивается время для других рабочих дел. Работа активно упрощается и облегчается благодаря новым технологиям.

В целом, перечисленные тенденции носят позитивный характер и касаются отношения руководителей к своим подчиненным, а именно повышается роль работника в организации, его личность и способности становятся ценными. Также упрощается процесс работы.

Теперь рассмотрим, как ранее названные тенденции проявляются в конкретной функции УП, а именно в вознаграждении.

Систему вознаграждения, или систему оплаты труда, часто называют системой мотивации, так как она все в большей мере становится источником мотивации персонала, ведь через нее чаще всего влияют на персонал. И чтобы это влияние было положительным и вызывало нужные последствия для организации, нужно понимать, какие именно награды и бонусы ждет работник, и с учетом этого менять систему вознаграждения.

Итак, первая тенденция "гуманизация управления, которая выражается в том, что у работников появляется больше возможностей управлять организационными процессами, то есть тем, как ими будут управлять. В частности, сотрудники могут участвовать в формировании средств материального вознаграждения и морального поощрения. Вдобавок, должна быть организована прозрачная система стимулирования. Работники должны видеть, кого и за что награждают, тогда у них появится желание соответствовать тем стандартам, которых достигли их коллеги. Постепенно, производительность каждого работающего повысится и, таким образом, организация сможет достичь поставленных целей. При этом сами сотрудники будут считать, что повышение производительности важно само по себе, а не потому что так нужно организации, иными словами, это будет их личная установка, а фирме или предприятию не придется каждый раз искать способы увеличения производительности⁶.

Вторая тенденция, связанная с гуманизацией, "создание целостной системы вознаграждения. Раньше использовался, как правило, отдельный метод оплаты труда, и применялся он ко всем сразу, различия были лишь в отношении руководитель-подчиненный. Сегодня в организациях стараются формировать стратегии, то есть использовать сразу несколько методов и способов вознаграждения, что позволяет найти к каждому работнику лучший подход. Вследствие этого, они чувствуют свою значимость для организации и, естественно, повышается отдача от их работы.

Следующая тенденция формируется из-за создания новых инновационных организаций, основная направленность которых " создание инноваций и развитие инновационного потенциала персонала. В связи с этим у системы вознаграждения появляется абсолютно новая направленность. Теперь мотивация и стимулирование нужны для того, чтобы развивать этот потенциал. "...Влиять на работников можно преимущественно косвенно, ...снижается роль материальной мотивации, а потребность в самореализации, всеобщем признании, успехе и саморазвитии для специалиста... выходят на первый план"⁷. Кроме денежных выплат работнику нужны и нематериальные выгоды, роль которых тоже увеличивается.

Из предыдущего вывода вытекает следующая тенденция " развитие нематериальных средств стимулирования персонала. Под нематериальными средствами понимается комплекс моральных, социальных и организационных ценностей, которые важны для работника. Значит, моральное стимулирование заключается в том, что при достижении какой-либо цели сотрудник получает не деньги, а общественное признание, в результате чего повышается его престиж. Существует много методов морального стимулирования, и выбрать нужный можно легко. Так, вознаграждение становится не самым главным в жизни работника, теперь он может удовлетворить свою потребность в признании.

Перечисленное выше относится к системе вознаграждения в современном ее понимании как системы мотивации и стимулирования. Вместе с тем, меняются и сами виды материального вознаграждения. Появляются нетрадиционные системы оплаты труда. К примеру, оплата труда на основе квалификации, за знания и компетенции, групповая заработная плата.

При системе оплаты труда на основе квалификации работодатель платит работнику за то, что тот знает и может делать, за его дополнительные навыки. Так, организация может поощрять тех рабочих, у которых достаточно навыков и знаний, чтобы достичь ее целей, и мотивировать тех, у кого их недостаточно. При такой системе компании легче достичь стратегических целей, так как у работников появляется стимул делать то, что нужно организации. Соответственно, из плюсов можно выделить⁸:

- Прежде чем требовать повышения заработной платы, сотрудник должен доказать, что он располагает необходимыми навыками и знаниями;
- Стаж при оценке зарплаты не учитывается, учитывается лишь уровень квалификации;
- У работника появляется больше возможностей для совершенствования, так как чем больше у него знаний и навыков, тем больше ему платят.

Таким образом, оплата труда, основанная на квалификации, повышает количество работников с разнообразными навыками, пригодными для разных должностей, и как следствие, повышается гибкость организации, облегчается система ротации в ней.

Названное выше вознаграждение также называют оплатой труда за знания, если говорят о рабочих и других профессий, результат которых можно посчитать количественно, и оплатой труда за компетенции, если речь идет о руководителях и других специалистах, чья деятельность связана с креативностью¹.

Следующая система вознаграждения " групповая. При такой форме заработок сотрудников определяется групповыми результатами. Распространены следующие виды: вознаграждение по итогам работы низового производственного звена (бригада, участок), структурного подразделения, всей организации.

У больших организаций есть разные структурные подразделения, которые производят отдельный вид продукции или оказывают отдельный вид услуг. Обычно головное отделение дает им два вида плана: план по издержкам и по прибыли, и на их основе подразделение ставит себе цели. За достижение этих целей, а именно за выполнение этого плана, оно может награждать своих работников.

У обычных подразделений план по вознаграждению примерно такой же. Перед ними ставят определенную задачу или определяют объем работы, и за выполнение намеченных результатов определяют фонд заработной платы. Распределяют полученные средства сами работники на основании трудового участия. Такая форма оплата труда похожа на сдельную, только учитываются групповые результаты, а не индивидуальные.

Оплата труда по результатам работы всей организации предполагает выплату заработной платы за степень реализации целей организации. Эта форма предполагает следующие виды: выплата премий по результатам работы, приобретение акций. Премии выплачиваются один-два раза в год, их размер зависит от того, насколько продуктивно компания работала целый год или полгода. Следовательно, у сотрудников есть возможность увеличить свои премии, если они будут работать эффективнее. При покупке акций у работников также появляется стимул работать эффективнее, так как курс акций зависит от стабильной работы организации, а значит, самих ее сотрудников.

Развитие технологий тоже порождает изменения в системе вознаграждения. Сейчас можно легко посчитать необходимые данные с помощью специальных программ, разные платформы облегчают процесс анализа собранной информации. Поэтому у многих специалистов в прошлое уходит проблема длительных подсчетов и обработки данных, из-за чего выяснить, насколько то или иное нововведение улучшает работу сотрудников, можно очень быстро, и в зависимости от результатов принять нужное решение.

Проанализировав выше написанное, можно сделать вывод, что система вознаграждения активно меняется. К старым формам оплаты труда прибавляются новые, у работодателей появляется больше возможностей влиять на персонал. Изменению подверглась также и сама система вознаграждения, теперь "вознаграждать" сотрудника можно с помощью нематериальных форм, повышая его престиж и социальную значимость. Система оплаты труда становится реальной системой мотивации, где каждый метод способен увеличить или понизить степень удовлетворения работника от работы.

Появление новых форм вознаграждения обусловлено попыткой решения проблем, возникающих в процессе управления.

Важным аспектом любого вознаграждения является его объективность и справедливость. Благодаря развитию новых форм оплаты труда данную проблему получилось решить, хотя справедливость для каждого субъективна, и достичь абсолютной справед-

ливости невозможно. Тем не менее каждый работник получает столько, сколько он заслужил, его знания и опыт тоже оцениваются, все его способности учитываются.

У работодателей появились широкие возможности влиять на производительность работника. Усовершенствовались методы материального и нематериального вознаграждения. Это в некоторой степени облегчает работу руководителей. Теперь кроме премий у них больше санкций для своих подчиненных.

Согласно исследованиям в 90-х годах (в нем участвовали 1000 крупнейших корпораций мира) уже тогда около 80% компаний использовали систему вознаграждения по групповым результатам, в более 60% " система платы за знания и компетенции". Как правило, все изменения начинаются с крупных организаций, постепенно распространяясь на более мелкие.

Еще одно основное проблемное место современной службы УП " отсутствие достаточно квалифицированных специалистов. Если они и есть, то их мало, на большинстве рабочих мест находятся специалисты среднего уровня, знаний которых не всегда достаточно. Также большинство HR-работников имеют образование психологов, педагогов и других неэкономических профессий. Из этих двух обстоятельств следует, что людей, умеющих работать с цифрами и планировать заработную плату, очень мало. Поэтому эффективность вознаграждения падает, так как изначально его не могут посчитать должным образом.

Еще одна проблема, связанная с предыдущей, это чрезмерное увлечение нематериальными средствами стимулирования. Специалисты, не владеющие экономикой заработной платы, пытаются скомпенсировать это введением разных моральных поощрений. Однако роль денег не стоит недооценивать, они все так же важны для каждого работника. В результате получается ситуация, когда система вознаграждения не в состоянии правильно мотивировать сотрудников организации, у них падает удовлетворенность от работы и их производительность. И, несмотря на развитие системы оплаты труда в сторону личности работников, их потребность в денежном вознаграждении оказывается неудовлетворенной.

Но сейчас на рынке появляется больше специалистов в области управления персоналом, в университетах готовят таких специалистов, совершенствуются методы обучения, поэтому данная проблема решается, хоть и медленно. Во многом помогает опыт иностранных компаний, но в скором времени и в российских компаниях появится свой опыт.

Система вознаграждения, как и система УП, становится более гибкой и способной отвечать новым особенностям времени, что позволяет легко подстроиться под нужного работника с различной нагрузкой и рабочим временем.

Затронуть стоит и научно-технический прогресс. Он упрощает ряд рутинных и повседневных действий работников в области системы вознаграждения персонала, позволяя разгрузить их от практически ненужных действий.

Несмотря на постоянное решение проблем, полностью их решить невозможно. На смену старым приходят новые, и снова нужно искать пути их решения.

Компания PwC провела исследование, согласно которому она выделила три варианта развития организаций и назвала каждый "миром". В каждом "мире" сложатся свои традиции и способы управления организацией. Такое развитие уже ставит проблему

различия системы вознаграждения в зависимости от "мира". В разных видах организаций будут использоваться разные виды вознаграждения. С одной стороны, теперь работники смогут выбирать, что им нравится, с другой стороны, HR-менеджерам придется учиться разбираться во всех способах вознаграждения или же навсегда остаться в одном "мире".

Специалисты выделяют три "мира": "голубой", "оранжевый" и "зеленый". В "голубом мире" будут стремиться к индивидуальной эффективности работника. Руководители здесь используют вознаграждение как средство повышения эффективности работника. В "оранжевом мире" работники будут работать с организацией как подрядчики. Платить им будут за выполненный проект, в таком случае исчезнут нематериальные аспекты вознаграждения. В "зеленом мире", где главным будет социальная ответственность, важным аспектом в УП будет организационная культура, и вознаграждение будет направлено на ее поддержание, поэтому, чем лучше сотрудники войдут в коллектив, тем выше будет их вознаграждение⁹.

Из выше написанного можно сделать вывод, что в будущем снова встанет вопрос об эффективном денежном вознаграждении, так как в разных видах организаций будущего нужны будут свои методы, и не все современные методы им подойдут. Скорей всего, данную проблему решить окончательно невозможно, формы оплаты будут изменяться, нематериальные поощрения будут увеличиваться, но идеальную систему вознаграждения создать не получится.

Также меняются сами профессии и сам рынок труда. Возможно, в будущем система вознаграждения существовать не будет, будут лишь специальные программы, куда руководители или их заместители смогут внести необходимые данные, и им выдадут результаты по оптимальному решению проблемы с вознаграждением. Либо все будет решать личностный фактор, и работникам нужно будет искать такую организацию, где они будут нравиться руководителям. В любом случае, в будущем из-за быстрого развития технологий все может измениться кардинально.

Но пока в ближайшее время изменяться будут крупные компании, способные проводить эксперименты и достаточно стабильные для нововведений. В средних и мелких фирмах использоваться будут современные методы до тех пор, пока они будут обеспечивать конкурентоспособность и давать прибыль организации.

Подводя итог, можно выделить несколько общих тенденций: развитие нематериальных стимулов и преобразование форм денежных вознаграждений для повышения мотивации отдельного сотрудника. Многие проблемы прошлого были решены, пусть не так идеально, как это представляется многим исследователям. Большинство форм вознаграждения все же обеспечивают эффективность работников, дают им удовлетворение от работы, а справедливое денежное вознаграждение дает им мотивацию работать дальше.

Тем не менее будущее ставит перед HR-специалистами новые проблемы. Система вознаграждения может перестать быть тем, чем считают ее сейчас. Не ясны и будущие методы оплаты труда, нужно ли будет работникам моральное поощрение. Быстрое развитие мира не дает возможности делать точные прогнозы. Однако, деньги никто еще не отменял, и в этом аспекте система вознаграждения будет развиваться всегда. Пока между людьми будут существовать денежные отношения, люди всегда будут искать оптимальные способы заработать, а система вознаграждения давать их.

¹ Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации : учеб.-практ. пособие. Москва : ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1997. С. 60-61, 81, 285.

² Сунгатуллина Л.Б. Исторические аспекты и современные тенденции развития системы бухгалтерского учета и контроля вознаграждения персонала // Международный бухгалтерский учет. 2017. № 20. С. 171, 175.

³ Профессиональный стандарт. Специалист по управлению персоналом : приказ М-ва труда и соц. защиты РФ от 06.10.2015 № 691н. URL: <http://profstandart.rosmintrud.ru>.

⁴ Сафонов К.Б. Гуманистическая парадигма социального управления // Теория и практика общественного развития. 2015. № 15. С. 14.

⁵ Ахметова Г.З., Иванова И.В., Мачаева Т.А. Современные проблемы управления и развития персонала // Научно-исследовательские публикации. 2014. № 8. С. 152-153.

⁶ Сафонов К.Б. Тенденции гуманизации управленческих отношений и проблемы мотивации персонала // Общество: социология, психология, педагогика. 2017. № 1. С. 12.

⁷ Управление персоналом организации : учебник / под ред. А.Я. Кибанова. Москва : Инфра-М, 2010. С. 472-473, 477, 483.

⁸ Десслер Г. Управление персоналом : пер.с англ. Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2004. С. 437.

⁹ См. : Кожевникова Т.Ю. HR как он есть. Москва : Эксмо, 2017. С. 178-179.

TENDENCY OF DEVELOPMENT OF REWARD SYSTEM

© 2018 Yashina Polina Petrovna

Student

© 2018 Solovyov Dmitry Petrovich

Candidate of Economics, Docent

Samara State University of Economics

E-mail: poli99poli@mail.ru, solo_d@mail.ru

Keywords: human resource management, reward system, motivation, material reward, immaterial reward, development of the reward.

In article is analyzed the process of formation of reward system, researched key tendencies in reward system, found problems of the system.

ПЕДАГОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ

УДК 37.018.4

Код РИНЦ 14.00.00

ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ КУРСА "ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ"

© 2018 Громова Татьяна Владимировна

доктор педагогических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: gromova73@yandex.ru

Ключевые слова: дистанционное обучение, система дистанционного обучения, модели дистанционного обучения, преподаватель дистанционного обучения.

В статье анализируются основные модели дистанционного обучения, а также требования к уровню освоения содержания курса "Преподаватель дистанционного обучения".

Подготовку преподавателя дистанционного обучения (ДО) следует вести поэтапно¹ и на основе учебных модулей, выделенных О.В. Казанской².

Работа по данным модулям может способствовать технической подготовке и совершенствованию практических навыков работы преподавателя ДО.

Анализируя разные варианты организации деятельности зарубежных образовательных учреждений с ДО, можно выделить следующие модели и условия их реализации.

1. Консультационная модель (студенты должны регулярно посещать консультационный центр, где проводятся лекции, консультации преподавателей). Условиями реализации этой модели являются: наличие преподавателей в консультационном центре; сформированная группа студентов; мотивированность студентов, от которой зависит успех обучения.

2. Корреспондентская модель (основана на постоянном обмене между студентом и преподавателем учебными материалами, домашними заданиями без личного контакта). Эта модель успешно функционирует, если: существует надежная система связи; есть

преподаватели, способные дать быструю и компетентную оценку работы студента; учебные материалы хорошо структурированы.

3. Модель регулируемого самообучения (основной акцент делается на самостоятельную работу студента, изучающего материал в удобном для себя месте и темпе и самостоятельно оценивающего качество усвоенных знаний с помощью вопросов с ключами). Обязательными компонентами этой модели являются: высокая самодисциплина студентов, способности к самообучению; в разработке учебно-методического комплекса должны принимать участие высококвалифицированные разработчики - авторы курса.

Основанием для данной классификации может выступить форма работы обучающегося (дома, в учебном заведении, по переписке), несмотря на то, что все модели используют большую часть самостоятельной работы. Существует общая часть всех моделей, это присутствие преподавателей, обладающих навыками ведения учебно-познавательной деятельности студентов и произведения учебно-методических комплектов. Наряду со студентами преподаватель - важное звено, обеспечивающее образовательный процесс.

Иной подход классификации моделей обнаруживаем у А.В. Густыря³ По мнению этого ученого, существует две базовые модели дистанционного образования, сформированных на основе двух источников ДО - корреспондентского (заочного) обучения и очного с использованием инфокоммуникационных технологий.

Подобная классификация, только с использованием других терминов имеется у Е.Л. Гавриловой и Т.А. Сергеевой⁴. Они говорят о N-модели (американской по терминологии А.В. Густыря, созданной на основе компьютерной сетевой технологии, и S-модели (соответственно, английской), использующей кейс-технологии в качестве базовой. N-модель, согласно авторам, по своей образующей структуре не может содействовать достижению задачи развития навыков студентов к различным типам деятельности, в первую очередь интеллектуальной (мышление, творчество, профессиональное развитие, рефлексия). Результатом осуществления в учебном процессе N-модели является в основном формирование у обучающихся представлений об изучаемых предметах, отдельных умений репродуктивного типа. N-модель лишена интеллектуально-эмоционального взаимодействия преподавателя с обучающимися на личностном уровне.

С целью повышения уровня готовности вуза к работе в системе ДО предлагается прохождение курса повышения квалификации профессорско-преподавательским составом по направлению "Преподаватель дистанционного обучения"⁵.

Задачами курса выступают:

- обучение дидактическим, организационным и психологическим основам ДО;
- обучение методам, средствам разработки и использования электронных курсов учебной дисциплины в учебном процессе посредством интернет. Требования к степени освоения курса "Преподаватель дистанционного обучения"

Предполагается, что по окончании изучения данного курса слушатель будет *знать*:

- основы правового обеспечения, стандарты, тенденции развития, дидактические свойства ДО;

- основы авторского права в области образовательных услуг;
- организационно-педагогические и психологические особенности дистанционного обучения;
- принципы и методики создания материалов для ДО;
- образовательные технологии, используемые в дистанционном обучении, их взаимосвязь с моделями ДО (кейс-технология, трансляционная технология, сетевая технология);
- специфику организации контроля знаний и подходы к оценке качества ДО;
- *уметь*:
- применять дистанционные образовательные технологии в профессиональной деятельности преподавателя;
- разрабатывать учебно-методические материалы для ДО и использовать их в учебном процессе;
- совершенствовать электронные курсы и повышать эффективность их использования в ДО;
- самостоятельно повышать свою профессионально-педагогическую готовность для работы в системе ДО.

Преподаватель на протяжении всего процесса обучения осуществляет учебно-методическое и психолого-педагогическое сопровождение слушателей, т.е., предоставляет информацию, оказывает помощь в ее поиске, выбирая целесообразные, адекватные каждому этапу методы обучения⁶.

¹ Глухов Г.В., Громова Т.В. Последовательность подготовки преподавателей вуза к дистанционному обучению // News of Science and Education. Прага, 2017. Т. 4, № 4. С. 78-80.

² Казанская О.В. Подготовка преподавателей в области технологий дистанционного обучения // Подготовка кадров для системы открытого и дистанционного образования : междунар. науч.-практ. семинар : тез. докл. Томск : Изд-во ТГУ, 2001.

³ Густырь А.В. К определению терминологического стандарта открытого и дистанционного образования // Проблемы нормативно-правового обеспечения открытого образования : материалы конф. Москва : МЭСИ, 2001. С. 45.

⁴ Гаврилова Е.Л. Непосредственное взаимодействие преподавателя с обучающимися в открытом дистанционном образовании // Система обеспечения качества в дистанционном образовании. Вып. 3. Жуковский : МИМ ЛИНК, 2001. С. 86-97.

⁵ Белоусов А.И., Громова Т.В. Определение готовности преподавателя вуза к дистанционному обучению в контексте модернизации системы образования // Вестник Самарского университета. Аэрокосмическая техника, технологии и машиностроение. 2011. № 3-2 (27). С. 287-295.

⁶ Подробнее см.: Громова Т.В. Личностно-профессиональная компетентность преподавателя дистанционного обучения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5 (115). С. 122-130;

Громова Т.В. Концепция проектирования и модель педагогической системы подготовки преподавателей вуза к тьюторской деятельности // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики. Актуальные проблемы юридической науки : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. / Волж. ун-т им. В.Н. Татищева. 2010. С. 79-86.

THE BASIC REQUIREMENTS FOR THE LEVEL OF MASTERING "DISTANCE LEARNING TEACHER" COURSE

© 2018 Gromova Tatyana Vladimirovna
Doctor of Pedagogical Sciences, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: gromova73@yandex.ru

Keywords: distance learning, distance learning system, distance learning models, distance learning teacher.

The article analyzes the main models of distance learning, as well as the requirements to increase the level of mastering the content of "The distance learning teacher" course.

УДК 37.018.4
Код РИНЦ 14.00.00

ВОПРОСЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

© 2018 Громова Татьяна Владимировна
доктор педагогических наук, профессор
© 2018 Глухов Геннадий Васильевич
доктор педагогических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: gromova73@yandex.ru, glukhov.g@mail.ru

Ключевые слова: дистанционное обучение, система дистанционного обучения, преподаватель дистанционного обучения, педагогические проблемы.

В статье анализируются проблемы, с которыми может столкнуться как начинающий, так и опытный преподаватель дистанционного обучения.

Преподаватель дистанционного обучения (ДО) может столкнуться с различного рода проблемами и затруднениями¹.

Согласно А.Г. Теслинову выделим три основных группы проблем, с которыми сталкивается как начинающий, так и опытный преподаватель ДО:

- 1) педагогические;
- 2) социально-психологические;
- 3) организационные².

Педагогические проблемы, связанные непосредственно с процессом обучения, следующие:

1. Работа со взрослыми. Часть студентов - это взрослые, работающие люди, которые хотят повысить квалификацию или получить второе высшее образование. Дистанционное обучение является очень удобным способом достижения таких целей. В этом случае преподаватель ДО в большей мере играет роль менеджера в образовательной среде, лишь направляя студентов по курсу. В подобной ситуации зачастую не учитываются психолого-педагогические принципы обучения, логика педагогического процесса. Кроме того, работающему со взрослой аудиторией преподавателю следует учитывать и принципы обучения взрослых.

2. Преподаватель ДО и учебный материал. В учебниках для ДО в идеале должен быть заложен диалог преподавателя и обучающегося. Задача преподавателя заключается в том, чтобы помочь студенту освоить то, что заложено в учебнике. Однако каждый преподаватель ДО вносит свое понимание предмета, свой взгляд, который может отличаться от взгляда авторов. В случае если один и тот же курс реализуется разными преподавателями в разных региональных центрах или представительствах одного высшего учебного заведения, может отсутствовать единообразие при изучении и понимании содержания.

3. Теория и практика. Рыночные условия требуют быстрой подготовки специалиста, владеющего практическими навыками в той или иной области (особенно это касается экономических и юридических дисциплин), что не может не отразиться на ожиданиях студента от обучения. Однако необходимо дать студенту и теоретические навыки в изучаемой области знаний. В идеальном случае преподавателю ДО следует найти равновесие между научной информацией, знаниями о деятельности и непосредственными, практическими умениями.

4. Компьютер и личное общение. В задачу преподавателя ДО входит "оживить" компьютерную информацию, вовлекая студентов в продуктивное общение. Ему необходимо также отслеживать наиболее эффективную в обучении компьютерную технологию, принимать активное участие в чатах и конференциях.

5. "Бег за новшествами". Увлечение новыми, преимущественно западными идеями в обучении, желание как можно скорее их внедрить в процесс обучения может ограничить глубину проникновения в суть того или иного метода, равно как, возможно, и в содержание предмета. Однако с другой стороны, в процессе применения передовых идей и методов растет мастерство преподавателя ДО, накапливается определенный багаж методов и приемов работы со студентами³. Найти "золотую середину" бывает подчас не просто.

6. Остановка в развитии. Как отмечалось выше, преподаватель ДО призван способствовать развитию студентов. Однако этот процесс не является односторонним - студенты должны создавать своего рода "стресс", толчок для преподавателя, способствовать его развитию и профессиональному росту, поиску, в котором находятся сами студенты, а это означает, что преподаватель должен быть готов к определенным энергетическим, эмоциональным, временным затратам⁴.

7. "Заигрывание". Игры, в частности ролевые игры, - очень эффективный прием в обучении студентов, активизирующий умственную деятельность, развивающий творческие способности. Однако нельзя увлекаться и играть ради удовольствия. В игре в процессе обучения должно быть 20% игры и 80% - рефлексии, анализа ситуации, предложенной в игре. В планировании и проведении занятий со студентами преподавателю следует исходить именно из этих позиций.

8. Развитие студента. Оно происходит по определенной "лестнице": знать - уметь этим пользоваться - владеть знаниями и навыками - быть - изменить отношение к окружающему миру. Задача преподавателя - не только дать определенные знания и умения, но и провести студента по этой "лестнице", не давая ему остаться на одном уровне, развивая личностные, творческие качества и способности. Этим целям должен быть подчинен весь арсенал используемых преподавателем ДО методик и приемов работы. Развитие студентов должно происходить и по окончании обучения⁵.

¹ Глухов Г.В., Громова Т. В. Подготовка преподавателя к использованию новых информационных технологий в системе дистанционного обучения // Информатика и образование. 2006. № 5. С. 93-98

² Теслинов А.Г. Проблемы тьюторской деятельности // Качество дистанционного образования: концепции, проблемы : тез. докл. Жуковский : МИМ ЛИНК, 2001. С. 65-66.

³ Белоусов А.И., Громова Т.В. Готовность преподавателя к использованию дистанционных технологий как условие модернизации образования // Вестник Самарского университета. Аэрокосмическая техника, технологии и машиностроение. 2009. № 3-1 (19). С. 106-114.

⁴ Громова Т.В. Личностно-профессиональная компетентность преподавателя дистанционного обучения. // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5 (115). С. 122-130.

⁵ Подробнее см.: Громова Т.В. Основы тьюторской деятельности : учеб. пособие / Самар. гос. экон. ун-т. Самара, 2009.

ISSUES IN THE ACTIVITY OF THE DISTANCE LEARNING TEACHER

© 2018 Gromova Tatyana Vladimirovna

Doctor of Pedagogical Sciences, Professor

© 2018 Glukhov Gennady Vasilyevich

Doctor of Pedagogical Sciences, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: gromova73@yandex.ru, glukhov.g@mail.ru

Keywords: distance learning, distance learning system, distance learning teacher, pedagogical problems.

The article analyzes the problems that both a beginner and an experienced distance learning teacher can face.

О СОЗДАНИИ ПРЕЗЕНТАЦИЙ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ

© 2018 Милютина Екатерина Александровна

кандидат филологических наук, доцент

© 2018 Шихатова Елена Евгеньевна

кандидат филологических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

© 2018 Перцевой Антон Юрьевич

студент

Международный институт рынка, г. Самара

E-mail: kmilyutina@mail.ru, vedmelena@mail.ru, apertsevoi@hotmail.com

Ключевые слова: презентация на иностранном языке, ошибки в подготовке презентации, лексико-грамматические аспекты учебной презентации.

В статье представлены рекомендации по составлению эффективных презентаций на иностранном языке. Рассматриваются основные грамматические и лексические аспекты выполнения, помогающие упредить ошибки, которые чаще всего встречаются у студентов при подготовке и представлении презентации на иностранном языке.

В настоящее время обучение каждому предмету сопровождается созданием слайдовых презентаций, которые являются одним из наиболее удобных и наглядных способов обработки информации. Актуальность выполнения презентации обусловлена количеством часов на самостоятельную работу, предусмотренных учебными планами. Презентации на иностранном языке позволяют интересно продемонстрировать те темы, которые в неязыковом вузе традиционно считаются непрофильными - это страноведческая информация, посвященная странам изучаемого языка, культурным особенностям и обычаям стран. Презентация призвана в доступной форме закрепить или расширить проработанную информацию. Кроме того, подобный вид деятельности также является способом отработки изученной лексики и формой отчетности по пройденной теме, заменяющей создание монологического высказывания по усвоенному материалу.

Выполнение презентаций на иностранном языке студентами неязыковых вузов происходит как в рамках практических занятий основного образования, так и на занятиях по предметам на базе Переводческого отделения. В процессе выполнения студентами совершаются однотипные ошибки, обусловленные именно выбором иностранного языка в качестве рабочего, которых можно избежать. Практика выполнения подобного задания позволила выработать как общие рекомендации по составлению презентаций на иностранном языке, так и частные, касающиеся исключительно особенностей синтаксического, грамматического и лексического аспектов английского языка

Роль преподавателя при оценке готовой презентации сводится не только к исправлению ошибок говорящего и представлению очередного оратора, но и к роли человека, которой из зала наблюдает за тем, как реагирует аудитория на происходящее у доски.

Ослабевание внимания и типовые проблемы, возникающие у говорящих, не могут ускользнуть от его внимания.

Преподаватель должен продемонстрировать студентам правильные варианты презентации, как с точки зрения оформления, так и с точки зрения правильного озвучания. Общие для составления презентации на иностранном языке аспекты, на которые нужно обратить особое внимание, перечислены ниже.

Во-первых, необходимо тщательно отработать структуру презентации, оговорить со студентами количество слайдов (в учебной презентации достаточно 10 слайдов), их вид. Для удобства просмотра в оформлении презентации должно соблюдаться единообразие оформления, то есть цвет темы и рамки слайда на протяжении всей презентации должны быть одинаковыми. При выполнении презентации нами было отмечено, что различие в размере и цвете основного фона слайдов приводит к неудобству просмотра и потере интереса аудитории.

Вторым важным аспектом обучения составлению презентации на иностранном языке является текст презентации. Следует обратить внимание студентов, что текст должен готовиться заранее и самостоятельно. Открытые источники информации, в частности, рекомендуемые для эффективного обучения иностранному языку мультимедийные и Интернет-ресурсы¹, позволяют собрать огромное количество материала. Наиболее популярные для поиска ресурсы на разных языках - это самые распространенные сайты Google² и Wikipedia³, содержат самую разнообразную информацию. Следует предупредить студентов, что зачастую текст нуждается в тщательной проверке и переработке, поскольку написан разными людьми, некоторые из которых не считают необходимым придерживаться правил грамматической и лексической сочетаемости. Иностраный язык, в частности, английский, представлен большим количеством диалектов, на которых общаются между собой представители отдельного региона или целого материка, а подобные диалекты содержат значительные отклонения от норм преподаваемого языка. Помимо этого, каждому человеку свойственна своя собственная внутренняя логика построения высказываний, исходя из прагматических задач совершаемой коммуникации⁴. Соответственно, взятый из непроверенных источников материал (а особенно материал на иностранном языке, правильность которого крайне затруднительна в оценке для обучающихся) сложен, а порой и невозможен для произнесения. Язык учебной презентации, с точки зрения синтаксиса, лексики и грамматики, должен быть простым и понятным как говорящему, так и каждому слушающему. Предпочтение следует отдавать предложениям, построенным по стандартной синтаксической схеме, без эмпазы и инверсии, а также прочих вариантов составления высказываний, характерных для разговорной или художественной речи. При составлении текста презентации студентам предпочтительно придерживаться фиксированного порядка слов в английском предложении Subject-Predicate-Object (подлежащее-сказуемое-дополнение). Следует помнить о необходимости использования вводных слов, которые не только позволяют разделить информацию, но и переключают внимание аудитории на следующий слайд и переводят к следующему блоку информации.

В-третьих, представляется обязательным уточнить, что слайд должен содержать минимальное количество текста. Наиболее эффективной презентацией является та, где информация на слайде подкрепляет, иллюстрирует сказанное докладчиком. На слайдах презентации размещаются цифры, таблицы, интересные картинки. Числительные в иностранных языках зачастую представляют собой особую сложность в связи с многокомпонентно-

стью структуры и продолжительностью произнесения. Неверных вариантов озвучивания таких числительных можно избежать, представив их на слайде. Небольшое количество текстовой информации, появляющейся визуально, докладчик не должен озвучивать буквально, так как она написана, а должен пересказать ее другими словами, словосочетаниями, предложениями. Подобный пересказ достигается многократным проговариванием предварительно написанного текста на иностранном языке, о котором нужно упомянуть отдельно.

Четвертым моментом, о котором следует помнить, давая рекомендации по составлению презентации на иностранном языке, является проговаривание. Проговаривать написанный текст необходимо, поскольку проговаривание позволяет рассчитать время представления информации. Излишнее количество информации в учебной презентации должно быть ограничено. В нашей практике встречались презентации, содержащие очень большое количество актуальной информации, однако ее представление было очень затянутым, а интерес аудитории спустя несколько минут ослабевал. Следует отметить, что информация должна быть, по возможности, разноплановой и разнообразной, что позволяет переключать внимание аудитории с одного слайда на другой.

Проговаривание написанного необходимо также с целью выявления проблемных участков текста: в некоторых случаях прочитываемый про себя текст представляется более легким, чем тот же самый текст при прочтении вслух. Возможно, запинки вызывают конструкции, которые можно заменить иными, более легкими для произнесения. Нужно проверить чтение всех входящих в презентацию слов, возможно, именно слова, на первый взгляд кажущиеся легкими, вызывают максимальное количество проблем. Что касается английского языка, следует отметить, что многие слова заимствуются русским языком, без соблюдения правил ударения. Вследствие этого особое внимание следует обратить на слова, схожие со словами русского языка и обманчиво представляющиеся легкими в прочтении: *auditor* (аудитор), *design* (дизайн), *logistics* (логистика), *marketing* (маркетинг), *service* (сервис), *specialization* (специальность), *strengths* (сильные стороны), *technique* (техника) и др.

При составлении презентации студенты используют также псевдоинтернациональные слова, похожие на слова русского языка, но означающие принципиально иные понятия, что также создает ряд затруднений⁶. Примерами таких единиц могут являться слова *department* (отдел), *informal* (неофициальный), *interview* (собеседование), *major* (основной предмет), *function* (должность).

С точки зрения грамматики необходимо уточнить правильность всех предложений. Например, в русском языке присутствует разделение слов по родам, поэтому слово "проект" является именем существительным мужского рода, что требует личного местоимения "он". В английском же языке имена существительные неодушевленные при именовании в предложении требуют употребления личного местоимения *it*, на русский язык в большинстве случаев переводимого как "оно". Взаимозаменяемость и смешивание языков в подобных случаях приводит к тому, что при назывании слова "проект" в английском языке следует автоматическое употребление личного местоимения *he* (он), что является грамматической ошибкой.

В некоторых случаях естественное волнение заставляет делать ошибки в тех предложениях и словах, которые при обычном прочтении подобных затруднений не вызывают. Этот аспект необходимо учитывать, и многократное повторение и проговаривание дают возможность оценить и избежать его.

Кроме того, проговаривание текста вслух позволяет оценить и такой аспект как громкость голоса. При проговаривании текста на большую аудиторию в большем чем комната помещении, требуется повышение тона и громкости голоса. Аутентичные пособия, применяемые при изуче-

нии иностранного языка⁶, дают образцы, в которых голос говорящего чрезмерно наполнен эмоциями и чересчур позитивен, с точки зрения языка русского и русских правил общения. Однако следует помнить, что кажущаяся восторженность и чрезмерная громкость голоса воспринимается аудиторией как интересная и правильная подача информации.

Заключительная рекомендация касается манеры выступления. Самый лучший вариант - это представлять информацию по памяти, предварительно выучив ее наизусть, однако такое возможно не всегда. Следует избегать сохранения необходимой информации в телефоне, поскольку текст презентации на подобном носителе выглядит очень мелким, а масштабирование требует частого перелистывания, что в конечном итоге приводит к ненужным заминкам и создает ощущение чтения текста из незнакомого источника, в котором говорящий не ориентируется.

В целом, основными этапами в подготовке презентации на иностранном языке являются написание максимально легкого для говорящего текста, подготовка единообразной и интересной презентации - визуального ряда, а также последующее вычитывание с целью достижения беглости представления информации.

¹ Ермакова Ю.Д., Куликова Н.В. Актуальные возможности моделирования процесса преподавания иностранного языка в неязыковом вузе // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия "Психолого-педагогические науки". 2017. № 4. С. 60-69.

² URL: www.google.com.

³ URL: www.wikipedia.com.

⁴ Милютина Е.А. Структурно незавершенное высказывание как компонент описания языковой личности // Языковые и культурные контакты различных народов. Пенза, 2009. С. 113.

⁵ Милютина Е.А., Шихатова Е.Е. Перевод псевдоинтернациональных слов в текстах о приеме на работу // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов, 2018. № 1 (79). Ч. 2. С. 343-345.

⁶ Cotton D., Falvey D., Kent S., Rogers J. New Edition Pre-Intermediate Market Leader. Pearson Education Limited, 2007. 160 p.

CREATING PRESENTATIONS IN A FOREIGN LANGUAGE

© 2018 Milyutina Ekaterina Alexandrovna

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor

© 2018 Shikhatova Elena Evgenevna

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

© 2018 Pertsevoi Anton Yurievich

Student

International Market Institute, Samara

E-mail: kmilyutina@mail.ru, vedmelena@mail.ru, apertsevoi@hotmail.com

Keywords: presentation in a foreign language, mistakes in the preparation of a presentation, the lexical and grammatical aspects of a presentation.

The article presents some recommendations on the preparation of effective presentations in a foreign language. The main grammatical and lexical aspects of implementation are considered, which help to prevent students from making common mistakes when preparing and delivering a presentation in the English language.

СОЦИОЛОГИЯ И ПОЛИТОЛОГИЯ

УДК 316
Код РИНЦ 04.00.00

ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАЗА ВНЕШНЕГО ВРАГА В ОБЩЕСТВЕННОМ СОЗНАНИИ

© 2018 Алексеева Яна Вячеславовна

студент

© 2018 Чеджемов Герман Асланбекович

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: mrs.yanva@mail.ru, irongerman@mail.ru

Ключевые слова: идеология, внешний враг, средства массовой информации.

В последнее время российские СМИ активно прививают читателям синдром осажденной крепости, психологию жертвы. Существует зависимость между уровнем жизни людей и их мнением по поводу наличия у страны внешнего врага, причем такая зависимость возрастает с уменьшением демократичности государства, причиной этого является контроль СМИ властями.

Идеология для любого государства является одним из инструментов манипулирования массовым сознанием и сохранения общественного порядка, и образ внешнего врага, как часть идеологии, во многих государствах играет роль объединяющего нацию фактора.

Прежде всего, в понятие врага здесь вкладывают не "тот, которого мы хотим разгромить", а напротив, "тот, кто хочет все у нас отобрать" или "тот, кто все у нас отобрал". Массам в целом свойственно сохранять некоторые черты человеческой психологии, что играет на руку авторитарным правительствам, поэтому решению проблем они предпочитают поиск их виновника, в то время как СМИ удачно переносят внимательный взгляд масс на какое-либо государство или идеологию, ведь иначе праведный гнев народа пал бы на действующую власть. Причем государство, являясь рулевым этого процесса, получает огромную выгоду, поскольку пропаганда обходится гораздо дешевле, чем устранение проблем.

Как можно понять, массам по большому счету все равно, кого обвинять, и чем менее в стране развито гражданское общество (чем меньше организаций, способных указать на ошибки во внутреннем управлении), тем более охотно оно поддается на

провокацию СМИ. Сейчас существует множество общеустановленных правил, методов, которые помогают убеждать, инспирировать, т.е. внушать и всячески влиять на людей¹.

Б. Ф. Поршнев писал: "Толпа - это иногда совершенно случайное множество людей. Между ними может не быть никаких внутренних связей, и они становятся общностью лишь в той мере, в какой охвачены одинаковой негативной, разрушительной эмоцией по отношению к каким-либо лицам, установлениям, событиям. Словом, толпу подчас делает общностью только то, что она "против", что она против "них"².

Яркой особенностью внешнего врага является его дегуманизация - наделение различными негативными качествами, что делает восприятие ненависти к нему легче. (Дегуманизация применима так же и к жертве).

В этом так же помогает перекалывание персональной ответственности³ на вышестоящие лица или же группу, в которой человек находится. В этом случае человек в некоторой мере осознает неправильность своих убеждений, но отказывается от изменения своего поведения под предлогом подчинения или верности коллективу. Такая психология широко распространена в тоталитарных и авторитарных обществах, основанных на коллективизме. В основе жизненных ориентаций и социального поведения граждан лежат экономические, политические, духовно-идеологические факторы, развитие науки и техники, средств массовой коммуникации⁴. В тоталитарных обществах все сферы жизни человека контролирует государство, а значит, его идеологические инструменты, влияющие на образ жизни и мысли народа, будут работать с гораздо большей эффективностью, чем в демократических государствах со свободными СМИ и возможностью открытого обсуждения и дискуссии.

Нельзя не сказать, что Россия - одна из стран, которая в своей пропаганде активно использует образ внешнего врага, более того, это идет на пользу устоявшемуся режиму (тут следует вспомнить, что практически все телевидение в России подконтрольно государству). Неприязнь к демократическим государствам Европы и Северной Америки отвлекает народ от внутренних проблем, падения реальных зарплат и уровня жизни, общего упадка экономики. Газета "Ведомости" пишет, что в 2014 году 84% респондентов отвечали, что у России есть враги⁵. Если вспомнить, что 2014 год ознаменовался революцией в Украине, о которой почти круглосуточно вещали СМИ, присоединением Крыма к России и последующим за этим конфликтом с Европейским Союзом и другими странами. Однако в последующие годы люди постепенно привыкали к наложенным санкциям, у СМИ больше не было причин постоянно крутить одну и ту же информацию в надежде на рейтинги, и в 2017 году уже только 66% респондентов были уверены в наличии у России внешних врагов⁶.

Прежде, чем перейти к рассмотрению различных исторических примеров доминирования образа внешнего врага в государственной идеологии, хотелось бы сказать, что не всегда он мог быть признаком отсталости государства. В двадцатом веке произошло одно из известнейших идеологических противостояний в истории - Холодная война между США и СССР. Ее причиной была не слабость государств, а война идеологий и борьба за мировую арену⁷. Так же нельзя отрицать, что Холодная война и последовавшая за ней гонка вооружений принесла огромную пользу обществу, ознаменовав начало космической эры.

В современном мире самым ярким и известным примером доминирования образа внешнего врага в идеологии является идеология Северной Кореи. Образованная в середине 20 века, она приняла социализм и превратилась в тоталитарное государство, которое, в отличие от Советского Союза, сохраняется по сей день. Национальным врагом в КНДР счита-

ются США и их союзники, что неудивительно, учитывая внешнеполитические конфликты этих стран. Закрытость Северной Кореи позволяет ей вкладывать деньги в развитие вооружения, чтобы показать свое превосходство, при этом не стремясь к увеличению уровня жизни.

Эта страна внешне может казаться не такой слабой, но если мы заглянем глубже, то поймем, что она отстала от всего мира на десятилетия. Все города страны, помимо столицы - Пхеньяна - не имеют постоянного доступа к электроэнергии, продолжительность жизни неуклонно снижается из-за недостатка продовольствия, а человека могут сослать в трудовой лагерь за то, что он недостаточно эмоционально оплакивал умершего лидера страны. Все СМИ подконтрольны власти, и до народа доходит только тщательно отфильтрованная пропаганда, и народ КНДР убежден, что США и Южная Корея - истинные враги идей Чучхе и их страны в целом.

В демократических государствах современности образ внешнего врага формируется, но активно критикуется оппозиционными СМИ или интернетом, ставится под сомнение его правдивость, люди ищут корень проблемы, а не "крайнего". Происходит это из-за свободы распространения информации и свободы СМИ. Нам кажется, что именно к такой модели распространения информации должна стремиться Россия, чтобы в ненависти не пропустить шанс исправить нынешнее положение вещей и, наконец, вывести страну на один уровень с передовым миром.

¹ Нуриева С.Д., Чеджемов Г.А. Манипуляция массовым сознанием в современном обществе // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. С. 81.

² Поршневу Б.Ф. Социальная психология и история. URL: http://www.phantastike.com/social_psychology/social_psychol/zip. С. 73.

³ Берковиц Л. Агрессия. Причины, последствия и контроль. URL: http://www.phantastike.com/social_psychology/social_psychol/zip.

⁴ Ургалкин Ю.А., Бондарев С.И., Чеджемов Г.А. Некоторые аспекты регулирования социальных конфликтов в региональном социуме // Наука XXI века: актуальные направления развития : сб. науч. ст. III Междунар. заоч. науч.-практ. конф. С. 110.

⁵ Левинсон А. Зачем России враги // Ведомости.

⁶ РБК по данным "Лаванда-Центр".

⁷ Холодная война. В 2 т. Т. 1: Противостояние двух сверхдержав / Б.Г. Путилин, В.А. Золотарев. Москва : ИНЭС, РУБИН, 2014. 984 с.

THE FORMATION OF THE IMAGE OF AN EXTERNAL ENEMY IN THE PUBLIC CONSCIOUSNESS

© 2018 Alekseeva Yana Viacheslavovna
Student

© 2018 Chedzhemov German Aslanbekovich
Senior lecturer

Samara State University of Economics
E-mail: mrs.yanva@mail.ru, irongerman@mail.ru

Keywords: ideology, external enemy, mass media.

Recently, the Russian media have been actively instilling in readers the syndrome of the besieged fortress, the psychology of the victim. There is a dependence between the standard of living of people and their opinion about the country's external enemy; moreover, this dependence increases with a decrease in the democracy of the state, which is caused by the control of the media by the authorities.

УДК 316.3+316.4

Код РИНЦ 04.00.00

ОБРАЗОВАНИЕ МОЛОДЕЖИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ АКТУАЛЬНОГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

© 2018 Лебедева Людмила Геннадьевна

магистр педагогических наук, старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ludleb@mail.ru

Ключевые слова: образование, актуальный человеческий капитал, молодежь, актуальные компетенции, компетентностный подход, профессиональная ориентация.

Общество испытывает всевозрастающие потребности в подготовке кадров по самым современным направлениям научно-технического и социально-гуманитарного прогресса. В статье обосновываются некоторые пути решения реальных проблем образования молодежи в русле формирования актуального человеческого капитала. В данной связи подчеркивается важность работы по профессиональной ориентации учащихся, по обеспечению обучающихся производственной практикой и по трудоустройству выпускников учебных заведений совместными усилиями учебных заведений и заинтересованных в кадрах профессионалов организаций, предприятий.

Поскольку российская система образования и подготовки кадров не соответствует современным требованиям, чему много свидетельств¹, то возникает естественные вопросы о том, что делать и как делать, чтобы преодолеть это несоответствие в сравнительно короткие исторические сроки. Но для начала необходимо более конкретно определить актуальные проблемы в матрице (на "перекрестке" - в прямом и переносном смысле) потребностей общества и состояния образования.

Одна из актуальных проблем общественного развития - формирование на уровне современных требований человеческого капитала, обеспечение необходимого современного уровня профессионализма кадров, что в значительной мере, естественно, связывается с системой образования². Однако, речь должна быть не только о необходимой массовости в подготовке профессионалов, но и о решении всего комплекса проблем

социально-трудовой сферы, включая проблемы производственной практики обучающихся и трудоустройства выпускников учебных заведений для приобретения актуальных компетенций, востребованных в обществе.

Трудности с трудоустройством выпускников вузов и молодежи вообще - одна из актуальных проблем. Так, примерно каждый десятый выпускник российского вуза рискует пополнить ряды безработных из-за переизбытка на рынке труда. И около 30% всех российских безработных - это молодые люди в возрасте от 14 до 29 лет³. И, как известно, в значительной мере решение данной проблемы связано с обеспечением учащихся профильной учебной и производственной практикой. А эту задачу посильно решить лишь совместными усилиями учебных заведений и заинтересованных в кадрах профессионалов организаций, предприятий.

Другая из актуальных проблем - "перекосы" в подготовке кадров, в частности, слишком большая доля обучающихся в вузах по направлениям (специальностям) экономики и права. При этом молодежь (при поддержке родителей) продолжает идти на юридические и экономические факультеты. В том числе на платной основе учатся около 90%, а на "бюджете" лишь около 10% будущих юристов и экономистов⁴. При этом, как известно, далеко не все из выпускников вузов могут рассчитывать на трудоустройство именно по полученной в вузе специальности.

Несомненно, что значительную роль в образовании "перекосов" в подготовке кадров играют недостатки в профессиональной ориентации учащихся школ. Обратимся к фактам на основе конкретного социологического опроса абитуриентов и их родителей в период поступления в ВУЗ - Самарский государственный экономический университет (табл. 1).

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос о том, были ли размышления о поступлении абитуриента в какой-то другой ВУЗ*

Варианты ответов	Задумывались ли Вы о том, чтобы поступить в какой-то другой ВУЗ?		Задумывались ли Вы (и другие старшие в Вашей семье) о том, чтобы Ваш абитуриент поступил в какой-то другой ВУЗ?	
	Абитуриенты (n = 180)		Родители (n = 150)	
	(абс.)	(%)	(абс.)	(%)
1. Да	113	62,78	107	71,33
2. Нет	47	26,11	31	20,67
3. Затрудняюсь ответить	20	11,11	12	8,00
Итого:	180	100	150	100

* Источник: Выбор абитуриента и его родителей: материалы социологического опроса (июнь - июль 2016 г.) на базе Самарского государственного экономического университета; рук. Л.Г. Лебедева. (На правах рукописи).

Примерно две трети ответов (чуть большая доля у родителей, чуть меньшая доля у абитуриентов) в пользу варианта "Задумывались...". Это говорит об определенной мере сомнений в выборе конкретного ВУЗа, что, на наш взгляд, объяснимо, в первую очередь, недостатками именно в деле профессиональной ориентации еще в период учебы в школе. Правда, речь не об "абсолютном" сомнении, а лишь об относительном сомнении и неуверенности, в какой-то мере, в сделанном выборе.

Об относительности уровня сомнений (уверенности) в выборе ВУЗа можно судить по данным об ответах на другой вопрос - было бы полезно абитуриенту попробовать поступить в другой ВУЗ? (табл. 2).

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос о том, было бы полезно абитуриенту попробовать поступить в другой ВУЗ*

Варианты ответов	Считаете ли Вы, что Вам было бы полезно попробовать поступить в другой ВУЗ?		Считаете ли Вы, что Вашему абитуриенту было бы полезно попробовать поступить в другой ВУЗ?	
	Абитуриенты (n = 180)		Родители (n = 150)	
	(абс.)	(%)	(абс.)	(%)
1. Да	73	40,56	53	35,33
2. Нет	40	22,22	41	27,33
3. Затрудняюсь ответить	67	22,22	56	37,34
Итого:	180	100	150	100

* Источник: Выбор абитуриента и его родителей: материалы социологического опроса (июнь - июль 2016 г.) на базе Самарского государственного экономического университета; рук. Л.Г. Лебедева. (На правах рукописи).

Как видно из табл. 2, доля ответов "Да" (применительно к вопросу о полезности абитуриенту попробовать поступить в другой ВУЗ) составила в полтора раза меньше у абитуриентов и в два раза меньше у родителей, хотя и затруднившихся с ответом тоже существенно (в разы) больше.

Доля ответов "Нет" оказалась примерно такой же в обоих случаях - и по поводу размышления о поступлении абитуриента в какой-то другой ВУЗ, и по поводу полезности абитуриенту попробовать поступить в другой ВУЗ (табл. 1 и табл. 2). То есть, примерно пятая - четвертая часть абитуриентов и их родителей выразили достаточно определенную уверенность в выборе ВУЗа. Вообще-то, не такая уж и большая часть, между прочим!

В целом, уровень сомнений в выборе ВУЗа следует признать весьма высоким. С чем же, с какими факторами связаны сомнения (неуверенность) в выборе ВУЗа? (табл. 3).

Таблица 3

Распределение ответов на вопрос о причинах размышлений о поступлении абитуриента в какой-то другой ВУЗ*

Варианты ответов	Если Вы задумывались о поступлении в какой-то другой ВУЗ, то каковы причины этого? (можно указать несколько вариантов)		Если Вы задумывались о поступлении Вашего абитуриента в какой-то другой ВУЗ, то каковы причины этого? (можно указать несколько вариантов)	
	Абитуриенты (n = 180)		Родители (n = 150)	
	(абс.)	(%)	(абс.)	(%)
1. В другом ВУЗе есть более подходящая специальность (направление подготовки)	39	21,67	35	23,33
2. В другом ВУЗе дешевле обучение	35	19,44	27	18,00
3. Другой ВУЗ более престижный	18	10,00	8	5,33
4. Мой друг (подруга) предлагал(а) этот вариант (другой ВУЗ)	28	15,56		
4. Наш абитуриент предлагал этот вариант (другой ВУЗ)			12	8,00
5. Иные причины	11	6,11	17	11,33
6. Трудно сказать	52	28,89	51	34,01
Итого:	183	101,67	150	100

* Источник: Выбор абитуриента и его родителей: материалы социологического опроса (июнь - июль 2016 г.) на базе Самарского государственного экономического университета; рук. Л.Г. Лебедева. (На правах рукописи).

Весьма показательно, что наибольшую долю среди ответов получил вариант "Трудно сказать" - около одной трети ответов. Это свидетельствует о высоком уровне затруднений по поводу поступления абитуриента в тот или иной ВУЗ (выбора ВУЗа) и подтверждает сделанный выше вывод о высокой степени сомнений (неуверенности) в выборе ВУЗа. Среди конкретных вариантов ответов лидирует вариант "В другом ВУЗе есть более подходящая специальность (направление подготовки)" - почти пятая часть ответов. То есть для примерно пятой части абитуриентов и их родителей речь идет не о дороговизне обучения или престижности ВУЗа, а именно о специальности (направлении подготовки). В подобных случаях мы можем предполагать, что, вероятно, произошла ошибка в выборе ВУЗа - профессии, профессиональной судьбы. Так что факты подтверждают необходимость организации и проведения в школах более основательной профессиональной ориентации будущих абитуриентов.

Но рассмотрение проблемы "перекосов" в подготовке кадров не может ограничиваться только структурными аспектами - в частности, пропорциями и долями обучаю-

щихся по тем или иным направлениям подготовки и потребностями в соответствующих кадрах - лишь в текущем периоде.

Образование и, в целом, социализацию личности будущих работников в современных условиях необходимо все в большей мере связывать с процессами перехода к инновационной экономике⁵. А с учетом этих процессов особенно ярко заявляют о себе тенденции компьютеризации, а также и роботизации различных сфер производства, управления и социальной жизни в целом. Это подчеркивает значимость подготовки все большего числа кадров по самым современным направлениям научно-технического и социально-гуманитарного прогресса, формирования у кадров действительно актуальных компетенций, отражающих сегодняшние и перспективные тенденции в социально-трудовой сфере. Именно на таком пути возможно обеспечить формирование актуального человеческого капитала с учетом потребностей общества.

Например, вовсе не случайно на состоявшемся в конце января 2018 г. Всемирном экономическом форуме большое внимание было уделено цифровой экономике. Но при этом речь шла не только о новых возможностях для прогресса общества, но и о новых вызовах, связанных с цифровизацией, в частности, с вопросами трудоустройства при растущем уровне автоматизации рабочих мест, с вопросами кризиса системы образования⁶. Подобные проблемы касаются, конечно, в той или иной мере и форме, также и нашей страны, а также и нашего Самарского региона.

Как показывают социологические данные, уже можно говорить о "всеобщей" компьютерной грамотности россиян молодого и среднего возраста, особенно среди молодежи. Но пока еще рано говорить о достаточно массовом применении компьютерной техники на практике - на работе и в учебе. Более того, остается пока и вопрос о качестве владения компьютерными технологиями, а также о "коэффициенте полезного действия" компьютерной грамотности в учебе и работе⁷. Это подчеркивает актуальность компетентностного подхода в подготовке кадров (и в школе, и в вузе, и в трудовых организациях)⁸. Выполнение этих условий необходимо для полноценной реализации национального проекта "Качественное образование"⁹.

В целом, речь должна идти об актуальном человеческом капитале не только в том смысле, что человек должен быть способен трудиться на передовом крае науки и техники, производства "здесь и сейчас", но и в смысле способности и готовности человека учиться "сейчас и в будущем", в соответствии с меняющимися социально-экономическими и научно-техническими условиями и требованиями времени.

¹ Хасаев Г.Р., Цыбатов В.А. Капиталосоздающий сектор экономики как основа экономического роста // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 6 (152). С. 15.

² Дудин Г.А. Профессионализм, социализация и человеческий капитал // Наука XXI века: актуальные направления развития. Самара, 2017. № 1-1. С. 89-91.

³ Егорченков Д. Постиндустриальные батраки на марше. URL: <https://iz.ru/630939/dmitriiegorchenkov/postindustrialnye-batraki-na-marshe> (дата обращения: 12.03.2018).

⁴ Клячко Т. Профессионал будущего. URL: <https://iz.ru/705159/tatiana-kliachko/professional-budushchego> (дата обращения: 14.03.2018).

⁵ Дудин Г.А. Компетентность как аспект социализации личности работника в условиях перехода к инновационной экономике // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 15-й Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 85-летию Самар. гос. экон. ун-та. Ч. 3. Самара, 2016. С. 182.

⁶ Зима тревоги. О каких переменах в мировой экономике договорились элиты в Давосе. URL: <https://news.mail.ru/economics/32402758> (дата обращения: 31.01.2018).

⁷ Лебедева Л.Г. Межпоколенческие разрывы и риски в виртуальном пространстве // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. № 1 (70). С. 148.

⁸ Дудин Г. А. Компетентностный подход как основа подготовки профессионалов // Инновации в системе высшего образования : материалы Междунар. научно-метод. конф., 26 окт. 2016 г. Кинель : СГСХА, 2017. С. 158-162.

⁹ Сарычева А.Н., Печерская Э.П. Организационно-экономический механизм управления национальными проектами повышения качества жизни (на примере национального проекта "Качественное образование") // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 1 (99). С. 157-160.

EDUCATION OF YOUNG PEOPLE AS A FACTOR OF FORMATION OF ACTUAL HUMAN CAPITAL

© 2018 Lebedeva Lyudmila Gennadyevna
Master of pedagogical Sciences, Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: ludleb@mail.ru

Keywords: education, actual human capital, youth, actual competences, competence approach, professional orientation.

The society is experiencing unmet needs for training an increasing number of personnel in the most up-to-date areas of scientific, technological and socio-humanitarian progress. The article substantiates some ways of solving the real problems of youth education in line with the formation of the actual human capital. In this regard, the importance of work on the professional orientation of students, to provide students with practical training and employment of graduates of educational institutions by joint efforts of educational institutions and organizations interested in personnel professionals, enterprises is emphasized.

УДК 316
Код РИНЦ 04.00.00

ВЛИЯНИЕ ДЕТСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТИ РЕБЕНКА

© 2018 Мурхабинова Надия Хайдаровна
студент

© 2018 Чеджемов Герман Асланбекович
старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: irongerman@mail.ru

Ключевые слова: личность, мировоззрение, сказки, книги, детская литература, социализация.

Чтение книг с малых лет способствуют усилению позитивных факторов социального развития детей. В статье рассмотрен такой инструмент социализации, как детская литература. Выявлены основные функции детской литературы, приведены классификации сказок, отмечено конкретное их влияние на формирование личности, на становление мировоззрения ребенка.

Стремительно развивается общество, меняются взгляды на воспитание детей, изменяются ценности и установки, но никто не может представить детство без детской литературы, а именно сказок. И это абсолютно правильно, потому что детская литература необходима для правильного развития любого ребенка. Огромный вклад в развитие личности детей вносит литература, именно поэтому сложно представить детство без книги, с самых малых лет книга - это друг, который сопровождает нас. Книга - это путь к познанию вещей и явлений, ключ к пониманию нравственных понятий: добра и зла, силы и слабости, равнодушия и непримиримости¹.

Сказки несут в себе важную функцию - воспитательную, которая вырабатывалась в течение веков и проверялась народом. Педагогическая функция сказок велика, именно поэтому знакомство ребенка и сказки обязательно должно входить в образовательный и воспитательный курс любого ребенка.

Литературные произведения, а именно сказки являются эстетическим творчеством и для взрослых, и для детей. Это необходимый инструмент, который помогает ребенку постичь мир: внешний и внутренний. Главной задачей сказки является то, что необходимо дать образы, которыми питаются чувства.

Все сказки можно разделить на две группы:

1. народные;
2. авторские.

Данные виды так же можно разделить на три условные подгруппы: сказки про животных, бытовые сказки и страшные².

С рождения малышам рекомендуется читать сказки и короткие стихотворения, так как с малого возраста у ребенка начинается развиваться речь. Это первая функция литературы. Одной из важнейших функций сказок является развитие воображения. Известный психолог В.В. Давыдов говорил, что воображение имеет место там, где ребенок видит целое раньше частей.

К народным сказкам можно причислить те, сюжет которых основан на животном мире, то есть, где любой персонаж может говорить с ребенком. Это необходимо для того, чтобы у ребенка с малых лет формировалось бережное отношение к окружающему его миру: людям, растениям, животным, и к тому, что создано руками человека, собственно вследствие этого важно выбирать правильные сказки. Говоря о "правильных" сказках, мы можем выделить три его признака:

- *Добро всегда побеждает зло.* Но данный принцип не распространяется на сказки-предупреждения, которые несут в себе какую-либо мораль, из которой ребенок должен сделать сам выводы. Сила подобных сказок в том, что они не навязывают какие-либо определенные выводы, а заставляют ребенка самого прийти к умозаключению.

- *Образный ряд.* Знакомясь с тем или иным детским произведением, ребенок проводит параллель между собой и героями, ввиду этого их образы должны быть просты

и понятны для понимания даже самого маленького слушателя, но кроме этого, в героях должен быть заложен глубокий смысл.

- *Стиль изложения.* Язык изложения должен быть прост и понятен для восприятия, помимо этого, он должен быть красив и лаконичен, чтобы воспитывать в ребенке эстетическое чувство, а также такой язык изложения помогает развитию речи.

Также в народные сказки учат ребенка нравственности: в этике существуют такие две основные категории, как добро и зло, борьба между которыми нередко являются сюжетной линией сказок. Подобные произведения учат соблюдать моральные нормы и требования - олицетворяя добро, и наоборот приводят примеры отступлений от данных норм и их негативные последствия - зло. Сказки данного типа важны для развития стремления к наилучшему, а именно для морально-нравственного развития, понимания добра и зла. Например, такими сказками являются "Волк и семеро козлят", "Заюшкина изба" и др.³

К бытовым сказкам можно отнести такие виды сказок, в которых будет говориться о семейной жизни и о конфликтных ситуациях, которые необходимо решить мирным путем, прийти к компромиссу. Благодаря произведениям данного типа дети смогут научиться жизни в быту, преодолевать трудности, появляющиеся на пути в течение жизни. Для развития личности, становления характера данные сказки имеют большое значение. Одним из примеров является всем известная сказка "Репка", где говорится о семье и о взаимопомощи, а также "Курочка Ряба".

Следующий вид - это страшные сказки. Эти сказки помогут ребенку преодолеть страхи, трудности и напряжения. В них зачастую также идет борьба между добром и злом, существуют как положительные герои, которые наделены упорством, смелостью, силой и мужеством, а также другими качествами, имеющими ценность в глазах людей. С детства у ребенка создается идеал, к которому он будет стремиться, что определит в будущем его как личность. Но помимо положительных персонажей в сказках, как правило, возникает полная его противоположность, которая представляет зло. Сравнивая двух персонажей, сопоставленных друг другу, ребенок выбирает того, за кого он будет переживать, тем самым мы видим еще одну функцию - это чувственная.

Говоря об авторских сказках, можно отметить, что они более образные, в отличие от народных. Есть авторские дидактические сказки, созданные педагогами для наилучшего восприятия учебного материала. Таким образом, буквы, цифры становятся одушевленными, живыми, что влияет на восприятие информации ребенком и на фантазию. В таких сказках выявляется важность конкретных знаний.

Главное назначение сказок - рассказать ребенку о том, как устроен мир, как жить в обществе. Иными словами, сказки дают возможность ребенку подготовиться к будущей взрослой жизни. Опираясь на вышесказанное, можно сделать вывод, что сказки формируют нравственные ориентиры, дают понимание о хорошем и плохом⁴.

Еще одним фактором влияния сказки на социализацию ребенка является то, что они предоставляют большую возможность для детской деятельности. Например, дети являются непосредственными участниками инсценировок, основанных на сюжетах сказок. Информация, которая необходима для социализации, получаемая в процессе инсценировки, легко усваивается⁵.

В ходе исследований выяснили, что сказки сильно влияют на сознание ребенка, поэтому в психологии появился раздел, называемый "сказкотерапия". Суть данного направления заключается в том, что с помощью сказок психологи работают над сильными эмоциями, обидами, страхами и другими проблемами ребенка. Помощь посредством сказки может оказать не только специалист, но и родители. Сборники с психологическими сказками имеются в свободном доступе, найти их можно в любом книжном магазине или Интернете. Психологические сказки помогают ребенку сконцентрироваться на решении проблемы, показывают возможности и пути решения. Как правило, сказка данного вида- это рассказ о ситуациях, похожих на те, в которые попал сам ребенок.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что книги - это неотъемлемая часть детства. Сказки помогают с раннего детства зародить светлые, добрые чувства, доброжелательность, взаимопомощь и заботливое отношение к окружающему миру.

Все вышесказанное подтверждает высказывание известного русского писателя А.М. Горького: "Всем хорошим во мне я обязан книгам"⁶.

¹ Харламова Н.Б., Мишина Г.А. Влияние детской литературы на социализацию и воображение ребенка в современном обществе // Молодой ученый. 2015. № 22.1. С. 156-158.

² Горский А.В. Мир первостихий. Ростов-на-Дону : Феникс ; Санкт-Петербург : Северо-Запад, 2006. 320 с.

³ Чудо чудное: Русские народные сказки от А до Я. Москва : Дом, 1993.

⁴ Ситкарь В.И. Влияние сказки на формирование личности ребенка: субкультурная парадигма.

⁵ Кравцова Е.Е. Разбуди в ребенке волшебника. Москва : Просвещение, 1996. 160 с.

⁶ Слово о книге: Афоризмы, изречения, литературные цитаты / сост. Е.С. Лихтенштейн. Москва : Книга, 1974. 320 с.

THE INFLUENCE OF CHILDREN'S LITERATURE ON THE FORMATION OF PERSONALITY

© 2018 Murhabinova Nadia Haydarovna
Student

© 2018 Chedzhemov Herman Aslanbekovich
Senior Lecturer
Samara State University of Economics
Email: irongerman@mail.ru

Keywords: identity, worldview, fairy tales, books, children's literature, socialization.

Reading books with small years contributed to the positive factors of social development of children. In this article we will discuss such a tool of socialization as children's literature. Learn the basic functions of children's literature, we also learn the classification of fairy tales and their specific impact on the formation of personality, the formation of the ideology of the child.

СОСТРАДАНИЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ПРАВСТВЕННЫЙ ФЕНОМЕН

© 2018 Рахимова Аделя Раильевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: rakhimova.adelia@yandex.ru

Ключевые слова: сострадание, сочувствие, милосердие, эмоции.

В статье поднимается проблема обесценивания таких душевных качеств, как сочувствие и сострадание, снижение их значимости в жизни человека. Данная тема является актуальной, так как в современном мире каждый человек нуждается в понимании и поддержке.

Мы часто в своей жизни слышим слова "сочувствие" и "сострадание", но понимаем ли мы их значение и знаем ли, где их корень? Почему данные понятия все реже используется в наше время?

В последние годы очень часто нас удивляют новейшими моделями смартфонов с оригинальными функциями и в недалеком будущем, скорее всего, наши мобильные телефоны станут умнее нас самих. Мировые компании пытаются создать искусственное сознание, которое буквально сможет заменить душевные качества человека и постоянно быть с хозяином телефона на одной волне, ощущая такие проявления, как усталость, раздражение, грусть, испуг и будет сочувствовать. Возможно именно "умные телефоны" сделают наш мир добрее и ярче, иначе велик шанс, что современный мир, где так мало сочувствующих и страдающих, погрузится во тьму жестокости и бездушья. Сочувствие и сострадание - чувства, которые делают нас лучше. Часто эти два слова используют как синонимы, ошибочно считая, что так называют проявление одних и тех же эмоций. Действительно, если вдуматься в смысл этих слов, то сочувствие - это совместное переживание определенных чувств, а сострадание - совместное страдание из-за чего-то. Оба они значат, что человек вместе с кем-то переживает его горести и радости, страдания и беды. Обе эмоции вызываются ситуациями, которые требуют помощи и жалости. Однако сочувствие и сострадание - два разных чувства, которые стоит проявлять только тогда, если они действительно требуются. "Болезнь" общества в целом состоит в том, что люди становятся жестокими по отношению друг к другу, не следуют и не хотят следовать принятым моральным нормам, а иногда и вовсе нарушают закон. Ежедневно от жестокости людей страдают другие люди, что приводит к обесцениванию собственной жизни. Наше общество переполнено агрессией, которая выплескивается наружу и постепенно становится нормальным явлением в стране¹.

* Научный руководитель - **Чеджемов Герман Асланбекович**, старший преподаватель.

В нашем мире сформировалось такое мнение, что сегодня на одного сочувствующего человека приходится тысяча тех, кто от души завидует чужим успехам. Корнем сложившегося умозаключения является характер самого человека. Тем не менее, мы должны стремиться сделать так, чтобы сочувствия и сострадания было больше, а в частности по отношению к своим престарелым родителям, больным детям, родственникам и друзьям. Но в то же время, сострадая кому-то, мы рискуем обидеть человека, не требующего нашей жалости. Например, пожилой человек недоволен повышением цен на какие-либо продукты, но если мы ему предложим деньги, то он может обидеться. Проявлять сочувствие - это талант, умение и способность понять, услышать и попытаться встать на его место, чтобы понять его истинную проблему. Искренне сочувствующий человек переживает и расстраивается так же, как человек, требующий его жалости и сочувствия. Сострадание делает людей более чуткими и душевными, настраивает их на дружественную волну по отношению к другим и раскрывает все прекрасные качества. А там, где царит негатив и ненависть, нет места сочувствию и состраданию.

За истоками этих прекрасных качеств стоит отправиться в раннее детство. Именно этому периоду необходимо уделить должное внимание, где в основу воспитания родителям обязательно требуется вложить такие качества, как сочувствие, любовь, уважение, великодушие, милосердие. Такое семя сделает чадо душевно-богатым, нравственным и толерантным по отношению к другим. Ребенок, который не может показать данные чувства, вырастает суровым и эгоистичным. Способность сочувствовать и сострадать другим имеется только лишь у тех детей, чьи отец с матерью подают аналогичные примеры собственными действиями. Родителям немаловажно продемонстрировать ребенку, как необходимо себя вести. Если мама и папа проявляют взаимную вежливость, а также приветливы с другими людьми, показывают заботу, то и малыш вырастет нравственно-богатым человеком.

Есть прекрасное произведение А.П. Платонова "Юшка", в котором повествуется о человеке, стойко переносившем мучения, жестокости рядом живущих с ним людей. Юшка - мужчина безобидный, наивный, и, как думали другие жители, глупый. Поэтому над ним глумились все без исключения. Взрослые были откровенно грубыми, они могли толкнуть героя, стукнуть, обидеть, ребята кричали вслед Юшке неприятные слова, дразнились. Это считалось обычным явлением, детей никто не останавливал, старшие не знали жалости. На бедном Юшке вымещали все свое возмущение, он принимал на себя всю злость и жестокость. Как-то раз, после очередного толчка, Юшка упал и скончался. И не стало человека с наивными глазами. После чего в город приехала его приемная дочь. Она благодаря отцу смогла окончить институт, стала врачом. Только теперь она узнала, что Юшки больше нет, поняла, как к нему относились люди, однако вложенная в ее душу добросердечность никак не давала возможности разгневаться на других. Дочь доброго и безобидного Юшки лечила людей, издевавшихся над ее отцом. В городе, в котором не было больше человека, готового терпеть унижения и оскорбления, ссоры стали частыми гостями в семьях. Злость населения выплескивалась на них самих. Жутко понимать, что вокруг есть такие же "Юшки", а мы их просто не обращаем на них внимание. А ведь, безусловно, именно на таких добрых и доверчивых, наивных и безобидных людях держится наша жизнь. Именно они напоминают нам, что у нас есть душа. Данный герой должен служить для нас примером человека с великой душой.

Хорошим примером для раскрытия чувства сострадания изнутри и понимания всей ее сущности, можно вспомнить трагическое событие, которое произошло совсем недавно, а именно пожар в городе Кемерово, где днем 25 марта 2018 года загорелся торговый центр "Зимняя вишня", жертвами которого по официальным данным стали 64 человека. Очевидцами происшествия стали тысячи человек, которые буквально воочию видели, как огромное пламя полыхало над зданием магазина. И даже здесь, где вроде бы нужно проявить великое сочувствие и сострадание, как сделали это те люди, которые выстроились в очередь перед пунктом приема донорской крови и образовали стихийный мемориал у сгоревшего комплекса, нашлись те, кто собрал игрушки у импровизированного мемориала и стал их продавать с другой стороны сгоревшего торгового комплекса. Разве человеку, имеющему доброе сердце и любовь к другим людям, придет такое в голову?

После произошедшего Владимир Владимирович Путин подписал Указ об объявлении 28 марта днем национального траура, согласно которому в стране должны были приспустить государственные флаги и отменить мероприятия и передачи развлекательного характера учреждениям культуры и телеканалам. А что мы увидели в ответ, так это то, что лишь некоторые каналы решили отказаться от трансляций своего обычного контента и вместе с другими принести соболезнования семьям погибших.

Исходя из этого, хочется не просто сказать, чтобы люди были более добрыми и что-то в этом роде, а самым настоящим образом призвать их стать более великодушными и сострадательными по отношению к другим. Именно здесь хочется привести: "Если Вас коснулась беда, так ведь раньше и других касались подобные беды"², смыслом которого становится то, что подобные происшествия могут коснуться каждого из нас, и именно тогда мы также будем нуждаться в сочувствии, помощи и сострадании со стороны других. Поэтому хочется, чтобы люди были более милосердными, понимающими и тогда наш мир станет добрее и будет способен перенести любые невзгоды и разочарования.

Сострадание, сочувствие - это те качества, которыми обладают вовсе не все люди. Но все же они появляются у каждого человека в течение всей жизни. Возникают они в ситуации, которая может показаться нам жалостливой, грустной и появляется стремление помочь человеку. Ситуации эти различны, они могут затрагивать любую сферу, любого периода жизни и по значимости могут быть либо мелкими, либо достаточно серьезными. В каждом случае, если у человека появляется ощущение сострадания, следовательно, он согласен посодествовать. Так, например, мать, видя своего ребенка плачущим, хочет обнять его, поцеловать и сказать, какой он хороший. Подобно, представляя искалеченного человека, вымаливающего милостыню, перед нами стоит выбор-помочь ему или нет. Выбор за каждым. Один пройдет мимо и даже не обратит внимания на калеку, другой же даст немного денег или кусок хлеба. Не стоит быть равнодушными к людям, которые оказались в беде или переживают не самые хорошие времена своей жизни. Быть может, именно ваша рука помощи, ваше доброе слово просветит и поможет ближнему.

Приведу в пример Рубаи Омар Хайяма:

Один не разберет, чем пахнут розы.

Другой из горьких трав добудет мед.

Кому-то мелочь дашь, Кому-то мелочь дашь, навек запомнит.

Кому-то жизнь отдашь, а он и не поймет³.

Способность сострадать другим помогает человеку правильно анализировать свои действия по отношению к другим. Быть сострадательными и милосердными приветствуется и поощряется в священном писании. Путь просветления тернист и извилист, и пройти по нему к конечной цели могут только сострадательные и милосердные. Об этом говорится и в священных писаниях.

"...И вот тогда вы станете одним из тех,

Кто верит в Бога и смиренно сострадает,

И с милосердием творит добро.

Таков лик праведных, - стоящих

По праву сторону в День Судный"⁴.

Рассматривая различные примеры и подтверждения, становится несомненным, что сострадание является необходимым для всех нас и требует бескорыстной помощи и единения с нуждающимися. И, конечно же, стоит упомянуть золотое правило нравственности ("не делай другому того, чего себе не желаешь"), независимо сформулированному и в Древнем Востоке, и на Западе, и в христианской заповеди любви. Мораль, таким образом, по сути и есть то, что повелевает этими фундаментальными требованиями. Согласно основным религиозным воззрениям (иудаизм, христианство, ислам, буддизм, конфуцианство), человек изначально не является совершенно моральным, а вся остальная жизнь должна быть ни чем иным как преодоление не нравственности, спасения и обретения моральности. Духовные потребности в подавляющем большинстве случаев удовлетворяет религия. Именно она помогает разрешить нравственные проблемы, ответить на вечный вопрос о смысле жизни. Зачастую человек находит покой и душевное равновесие, следуя религиозным нормам⁵.

Подытоживая сказанное, мы можем сделать вывод, что в каждом человеке имеются определенные задатки, основы нравственности и истинные душевные качества, которые способны развиваться и приближаться к совершенству. Существуют 2 формы нравственных отношений, которые и формируют тот или иной образ человека: общественная и личностная. Первая из которых обнаруживается, проходя через призму общественной действительности, через восприятия общества и его оценку. Вторая же характеризует непосредственное выражение образа жизни людей. Тем не менее, обе из них играют важную роль в системе развитых общественных отношений. Люди от природы склонны к тому, чтобы жить в согласии с самим собой, своим мировоззрением, убеждениями, принципами, философией. Именно это позволяет нам чувствовать себя целостными и удовлетворенными⁶. Каждому из нас необходимо чаще вспоминать о таких чувствах, как сострадание, милосердие, взаимопомощь, и проявлять их по мере их нужности и важности.

¹ Орлова О.В., Чеджемов Г.А. Защита традиционных моральных ценностей как важнейшая задача современного социума // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2017. № 1 (15). С. 87-90.

² Коран. Сура "Аль Имран", аят 140.

³ Омар Хайям. Рубай.

⁴ Коран. Сура "Город", аят 17-18.

⁵ Еланская Е.А., Чеджемов Г.А. Социализация как важнейший фактор формирования личности в обществе // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2017. № 1 (15). С. 47-50.

⁶ Нуруллаева Г.И., Чеджемов Г.А. Смена социальных ролей индивида в процессе социализации // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2017. № 1 (15). С. 84-87.

COMPASSION AS A SOCIAL AND MORAL PHENOMENON

© 2018 Rakhimova Adelya Railevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: rakhimova.adelia@yandex.ru

Keywords: compassion, empathy, mercy, emotions.

This article raises the problem of devaluation of such spiritual qualities as compassion and compassion, a decrease in their significance in human life. This topic is relevant, because in the modern world everyone needs understanding and support.

ФИЛОЛОГИЯ И ЯЗЫКОЗНАНИЕ

УДК 811.111
Код РИНЦ 16.00.00

КОММУНИКАТИВНЫЕ ЕДИНИЦЫ ЯЗЫКОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛИНГВОКУЛЬТУРНЫХ СЦЕНАРИЕВ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

© 2018 **Белякова Ольга Владимировна**
кандидат филологических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: olgabel5893@yandex.ru

Ключевые слова: коммуникативные единицы, лингвокультурный сценарий, лингвистическое обеспечение, коммуникативные интеракции, высказывание.

Охарактеризованы основные коммуникативные единицы лингвистического обеспечения лингвокультурных сценариев сферы обслуживания. Делается вывод, что знание типовых коммуникативных единиц помогает строить высказывания на неродном языке.

Порождение речевого высказывания на иностранном языке является сложнейшей проблемой теории и методики обучения иноязычному речевому общению. По мнению ряда лингвистов (В.М. Савицкого, О.А. Кулаевой и др.), порождение иноязычного высказывания должно происходить на основе лингвокультурных сценариев, содержащих языковое обеспечение сценариев неродной культуры и позволяющих усвоить, что как принято называть в обсуждаемой ситуации. Как справедливо отмечают В.М. Савицкий и В.Е. Абрамов, "полноценное, разнообразное, богатое смысловыми нюансами речевое употребление слова (каковым оно и должно быть в норме) возможно не на основе того семантического минимума, который с большей или меньшей точностью зафиксирован в его словарной дефиниции, а на основе знания культурного сценария, который активируется в сознании коммуникантов данным словом"¹.

Наиболее полно различные смысловые нюансы словоупотребления и тенденции в изменении синтаксиса современного английского языка прослеживаются в формулировках, составляющих лингвистическое обеспечение лингвокультурных сценариев и представляющих собой соединение функций номинации и коммуникации.

Под формулировкой (речевой мыслью) понимается "словосочетание или высказывание, рассматриваемое как языковое средство или речевой способ формулирования мысли"². В процессе непосредственного общения говорящий использует для выражения своей мысли направленные речевые произведения (коммуникативные единицы), кото-

рые представлены формулировками (в виде высказываний и словосочетаний). Высказывание представляет собой "отрезок речи, оформленный в виде замкнутого грамматического предложения"³, заключающий в себе законченную мысль, содержащую суждение.

В высказывании соединяются как функция номинации, так и коммуникативная функция. Высказывание, фактически, является самодостаточной единицей в процессе коммуникации, и, более того, это структура речемыслительная, определяемая логическими и психологическими процессами.

Отметим, что высказывания весьма неоднородны по степени устойчивости. Одни являются единицами языка и являются частью общепринятого фонда вербальных средств выражения мысли. Другие обладают только нормативно-речевой устойчивостью, которая проявляется лишь в определенных ситуациях. Третьи являются неустойчивыми, несут переменный характер.

Формулировки рассмотренных лингвокультурных сценариев сферы обслуживания отражают стремление к избавлению от языковой избыточности, особенно в разговорном стиле речи, и синтаксис английского языка насыщен средствами, обеспечивающими компактное, точное и экономное выражение различных логических и операциональных отношений. Все это предопределяет выбор средств, используемых для выражения мысли.

Говорящий в речи реализует принцип синтагматической экономии, поэтому в рамках вышеупомянутых тем широко представлены простые двусоставные предложения, семантико-синтаксическая структура которых выражена с помощью одного предикатного выражения, номинирующего ситуацию, и функционально-семантических элементов, номинирующих отдельные параметры ситуации, к которым относятся пространственно-временные, причинно-следственные и каузативно-результативные характеристики. Кроме того, в состав предложения могут входить различные модификационные элементы, включающие предикаты, предикатные операторы, модификаторы и импликаторы. Следует отметить, что глагол своим содержанием непосредственно участвует в синтагматической и смысловой организации высказывания, предопределяя схему развертывания последнего, поэтому вполне закономерно, что в языковом обеспечении лингвокультурных сценариев сферы обслуживания широко представлены предложения с глаголами желаний, намерения (I'd like some coffee. I want to book a table for two), имеющие простую предикативную структуру (Subject+Predicate+Object и Subject+Predicate+Object+Object), и, соответственно, способствующие экономии речевых усилий на уровне реализации высказывания, четко и ясно характеризуют интенции говорящего.

Объем предложений невелик, он часто соответствует минимальному объему кратковременной памяти, который составляет 7+/-2 единицы (слога), то есть 3-4 сложных слова в пределах синтагмы. Большинство предложений, составляющих языковое обеспечение лингвокультурных сценариев, соответствуют этому стандарту, что значительно облегчает их запоминание, последующее воспроизведение и восприятие.

Действительно, для англо-американцев свойственна тенденция выражать определенный объем информации минимальными языковыми средствами. При этом стремление к минимальному объему затраченных языковых знаков сочетается с максимальным сохранением смысла высказывания.

Из-за тенденции к краткости, сжатости выражения мысли наблюдается стремление к построению таких повествовательных предложений, в которых грамматическое подлежащее выражало бы и тему высказывания, а важнейшую часть сообщения (рему) выражало бы грамматическое сказуемое⁴. Иначе говоря, элементы, несущие контекстообу-

словленную информацию, в предложении предшествуют элементам, несущим новую для данного контекста информацию. В результате этого выделяется "по крайней мере одна именная составляющая, являющаяся прагматически более выделенной и составляющая прагматический пик высказывания (для английского языка этот "пик" обычно является подлежащим)"⁵.

Прагматический пик обладает большой функциональной нагрузкой при формировании связного дискурса, что достигается использованием личных предикативных конструкций, а также применением многочисленных пассивных конструкций, использование которых ведет к уменьшению числа компонентов высказывания.

Следует отметить, что пассивные конструкции, в которых субъект косвенно затронут действием, являются частью большой группы явлений, характерных для английского языка. Увеличение использования пассивных конструкций отражает тенденцию к замене безличных конструкций личными путем выделения объекта действия и его постановки в начало предложения. На наш взгляд, тенденция к более частому употреблению личных конструкций в английской речи напрямую связана с высокой и все продолжающей расти степенью индивидуализма, свойственного англоязычным культурам (в особенности американской).

В частности, американский английский изобилует сотнями конструкций, в которых подчеркнута выражен активный деятель. Индивидуализм менталитета ведет к стремлению представлять себя в качестве активно действующего индивидуума. Это, в сочетании с тенденцией к языковой компрессии, ведет к увеличению употребления с одной стороны, активных, а с другой стороны, косвенно-пассивных конструкций. Так, в языковом обеспечении лингвокультурных сценариев широко представлены предложения, имеющие следующую структуру:

Subject+Predicate + Object +Adverbial Clause of Time:

I want to book a seat for tomorrow show. (активная конструкция);

Subject+Predicate+Nominal Noun (Objective Pronoun) +Past Participle (объектный падеж с причастием прошедшего времени) - косвенно-пассивная конструкция. Этот оборот подразумевает, что говорящий хочет, чтобы действие было совершено за него, для него:

I want to have my clothes pressed.

I want these stains removed.

I want to have my hair cut.

Таким образом, причастие прошедшего времени обозначает лицо или объект, непосредственно затронутые действием, выраженным причастием.

Кроме того, в рамках лингвистического обеспечения сценария сферы обслуживания весьма употребительны предложения, имеющие следующую структуру:

Subject+Predicate+Nominal Noun (Objective Pronoun)+Infinitive

I have some clothes to iron.

I have something to bleach.

Наиболее часто с вышеупомянутыми оборотами, характеризующимися высокой лексической плотностью в ущерб развернутой форме, используется глагол to have, который утрачивает свое основное значение (иметь) и образует единое смысловое целое с существительными, что является свидетельством сжатости формы, которая, в свою очередь, является закономерным результатом стремления к быстрой реализации коммуникативной интенции и к более рациональному использованию языковых единиц.

Об этом же свидетельствует широкое употребление в английском языке конструкции с именным сказуемым (глагол to be + существительное на -er):

He's a cinema-goer.
I'm not a heavy eater.
She isn't an early riser.

Подобные высказывания свидетельствуют о сближении глагола и имени, что оказывает существенное влияние на характер формирования высказывания, поскольку создает возможность "широкого варьирования глагольных и именных способов выражения пропозиции, что охватывает все сферы деятельности человека, начиная от ее конкретных форм и заканчивая областью эмоциональных переживаний и рациональных оценок"⁶.

Как показывает анализ лингвистического обеспечения рассматриваемых нами сценариев, простая структура позволяет отразить сложную семантику эффективнее, чем структура объемная и громоздкая по форме. Кроме того, ряд оборотов представляет собой переменные формулировки, причем первым элементом в них выступает глагол широкого семантического объема, а сами сочетания образуются по ограниченной структурно-семантической модели.

Степень устойчивости формулировок, составляющих лингвистическое обеспечение лингвокультурных сценариев, меняется от высказываний, характеризующихся узким диапазоном варьирования переменных, до структурно-семантических моделей однотипных высказываний⁷. Однако анализ языкового обеспечения сценариев показывает, что очень многие высказывания, употребляющиеся в рамках лингвокультурных сценариев, обладают хотя бы нормативно-речевой устойчивостью. Они воспроизводятся как готовые единицы, допускающие лишь некоторую замену компонентов. Например,

Can you recommend a good (cheap, moderate, expensive, high-class) restaurant? или
Will you please call the headwaiter/manager/assistant manager?

Языковое обеспечение лингвокультурных сценариев не характеризуется безальтернативностью используемых формулировок. Наоборот, в рамках нормы речи возможны как модификации формулировок, так и их синонимическая замена. Так, официант в ресторане, чтобы узнать, что клиент хочет заказать, чаще всего использует формулировку:

May I have your order, Sir?

Но возможны и другие варианты:

Have you made your choice, Madam (Sir)?

I'm here to take your order.

Разнообразие формулировок ограничено тем, что продуцент речи выступает в социальной роли обслуживающего лица, и все, что он говорит, должно быть привычно и, соответственно, понятно реципиенту, то есть клиенту. Вербальная формулировка мысли должна соответствовать ситуации. Однако вариативность речевой нормы далеко не безгранична, и количество синонимичных форм ограничено, а порой возможен лишь один нормативный, то есть соответствующий норме и узусу языка, вариант выражения мысли:

Can I book a seat?

What's your house speciality?

Тенденция к экономии речевых усилий ведет к "ритуализации" мышления человека и его языкового поведения, поэтому в рамках лингвокультурных сценариев широко представлены клишированные конструкции, представляющие собой нормативно-речевые стандартные способы лингвистического обеспечения рутинных коммуникативных интеракций. Они обусловлены конкретным классом ситуаций и могут быть клишированы не только на уровне словосочетаний, но и целых предложений. По-видимому, такие конструкции позволяют выразить достаточно сложное содержание в простой форме и в то же

время не требуют больших усилий и поисков при создании нужной формы выражения, поскольку представлены в готовом виде.

На наш взгляд, большая часть коммуникативных единиц любого из трех представленных сценариев является клишированной. Некоторые формулировки, - в частности, административные указания, запреты, предупреждения - являются глобально клишированными. Всевозможные указания, ритуальные формулы, рутинные бытовые реплики являются элементами лингвокультуры, поскольку они, неоднократно повторяясь в речи, невольно запоминаются и воспроизводятся продуцентами речи в готовом виде.

Как отмечает, С. Г. Тер-Минасова, функция сообщения "оптимально реализуется посредством устойчивых, привычных, регулярно воспроизводимых, стилистически нейтральных ...языковых единиц (словосочетаний), обкатанных до абсолютной гладкости в бесчисленных речевых актах"⁸. С помощью устойчивых словесных комплексов в них реализуется и функция воздействия, поскольку они, обладая четкой структурой, воздействуют на собеседника, вызывая к определенным чувствам. Некоторые клише и штампы передают стандартное содержание "прямо и непосредственно и не требуют домысливания; в их ассертивной части заключена именно та мысль, которую продуцент речи стремится донести до реципиента"⁹:

Use Bins.

Be careful.

I would be grateful to you.

Интересен тот факт, что запреты в английской лингвокультуре передаются лексико-семантическими средствами, не содержащими сему запрета: No Smoking (Negative Particle+Gerund), No Trespassing (Negative Particle+Noun), No Entrance (Negative Particle+Noun), причем восклицательный знак после запретов не употребляется, поскольку английская речь скупа на проявление эмоций. Кроме того, отрицательные русские выражения могут передаваться в английском языке положительными и нейтральными: Private Property, Keep Clear the Gate, Use Bins. Носитель английского языка предпочитает положительные конструкции, а русский - отрицательные. Причина тому - так называемое "позитивное мышление", наиболее выраженное у американцев. В частности, американцы стараются закрепить в языке свое оптимистическое отношение к жизни. В целом, для выражения запретов и увещаний носители английского языка пользуются либо повелительным наклонением Don't do it, либо используют местоименное подлежащее:

Англ. Рус.

Don't drink cold juice after hot tea. Не следует пить холодный сок после горячего чая.

In America we don't eat cake with a spoon; we use a fork. В Америке не принято есть торт ложкой - всегда пользуются вилокй.

Кроме того, необходимо отметить, что там, где русские употребляют безличные обороты, представители индивидуалистской англоязычной культуры используют личные формы:

Рус. Англ.

Хочется пить. I'm thirsty.

Покурить бы. I feel like smoking.

Такое расхождение связано с тем, что в английской культуре человек берет на себя и действие, и ответственность за него; а в русской культуре и действия, и ответственность безличны, индивидуум растворен в коллективе, и поэтому стремится не представлять себя в качестве активного действующего индивидуума.

Следует также отметить, что в языковом обеспечении лингвокультурных сценариев прослеживается тенденция к знаменитой английской языковой сдержанности, недосказанности, недооценке (understatement). Например,

I don't mind eating beefsteak.

I'm not against having a cup of coffee.

Сокращение избыточности, ускоряющее передачу информации, также "осуществляется с помощью выбора более кратких языковых средств и выделения основных звеньев за счет пропуска формальных элементов и устранения ненужного дублирования"¹⁰. Для таких неполных предложений характерен пропуск местоимений и вспомогательных глаголов:

A: It's a Visa card number 456950267890990.

B: Expiry Date?

A: 05.18.

Такие неполные предложения практически всегда употребляются в определенном контексте, что позволяет собеседнику легко понять, о чем идет речь. Действительно, представляя собой свернутую форму выражения пропозиции, они обнаруживают различную степень зависимости от контекста. Одни из них "автосемантические, их смысловая и грамматическая конфигурации проявляются достаточно четко в рамках самого предложения. Другие - актуализируются в рамках контекста, который детерминирует их смысловую значимость, грамматический статус, коммуникативную направленность"¹¹. Встречаются даже предложения с полным эллипсисом, в основном, в кратких ответах на вопросы собеседника.

Однако следует помнить, что неполными можно признать далеко не все эллиптические предложения. Некоторые из них в современной английской речи утратили расчлененность и превратились в речевые формулы, воспроизводимые в готовом виде.

Особенностью формулировок является также использование разного рода связующих элементов между предложениями (междометий Oh, Err, Ah, Well, восклицаний, контактоустанавливающих и контактоподдерживающих реплик Is it? Are you?). Причина их употребления кроется в том, что англоязычная культура является низкоконтекстной, и ей свойственна прямая выразительная манера речи, недоверие к молчанию. В частности, Т.Н. Персикова отмечает, что "все должно быть выражено словами и всему должна быть дана ясная оценка, недосказанность ассоциируется с недостаточной информированностью говорящего"¹². Именно поэтому говорящий старается заполнить при разговоре все пропуски, чтобы не возникало ощущения недосказанности.

Отметим, что речевые модели, безусловно, будут повторяться.

Не следует думать, что коммуникативные единицы представлены только высказываниями. Естественно, в качестве языкового обеспечения лингвокультурных сценариев выступают и сверхфразовые единства. Они представлены в виде этикетных речевых транзакций, т.е. диалогов или текстов типовых документов. Это представляется очень удобным для процесса речевого производства, так как говорящий ориентируется на имеющийся в памяти образец, и ему не надо тратить время на изобретение новых формулировок.

Фактически, говорящий сосредотачивается на некоторых переменных сведениях, а стандартный образец хранится в памяти и воспроизводится в готовом виде, что снижает усилия по переработке информации. Иными словами, имеющееся стандартное содержание по мере необходимости заполняется переменными сведениями, а устойчивость когнитивной основы помогает реципиенту понять обращенную к нему речь.

Таким образом, лингвокультурный сценарий представляет собой инвентарь стабильных и унифицированных языковых средств и демонстрирует особенности функционирования слов в английской речи, их лексико-фразеологическую сочетаемость и лингвостилистические коннотации. Знание типовых формулировок в рамках вышеупомянутых лингвокультурных сценариев может помочь правильному построению речи на иностранном языке и придаст речевому произведению естественность, аутентичность, должное этнолингвистическое и этнокультурное своеобразие.

¹ Савицкий В.М., Абрамов В.Е. Глаголы действия и их дериваты: лингвокогнитивный подход : монография. Самара : ПГАТИ, 2005. С. 70.

² Савицкий В.М., Кулаева О.А. Концепция лингвистического континуума : монография. Самара : НТЦ, 2004. С. 127.

³ Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В.Н. Ярцева. Москва : Сов.энцикл., 1990. С. 142.

⁴ Матевиус В. Избранные труды по языкознанию. Москва : Едиториал УРСС, 2003. С. 33.

⁵ Краткий словарь когнитивных терминов / Е.С. Кубрякова [и др.]. Москва : Изд-во МГУ, 1996. С. 24.

⁶ Номинализация в современном английском языке / Е.Н. Старикова [и др.]. Киев : Вища школа, 1982. С. 22.

⁷ Кулаева О.А. Язык и речь - противоположность или единство? // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5 (115). С. 132.

⁸ Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация : учеб. пособие. Москва : Слово, 2000. 624 с.

⁹ Водоватова Т.Е. Семантика языкового высказывания в свете инференциальной теории смысла : монография. Самара : Изд-во СГПУ, 2006. С. 191.

¹⁰ Вейхман Г.А. Новое в грамматике современного английского языка : учеб. пособие для вузов. Москва : АСТ : Астрель, 2002. С. 298.

¹¹ Номинализация в современном английском языке ... С. 11.

¹² Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура : учеб. пособие. Москва : Логос, 2004. С. 43.

COMMUNICATIVE UNITS OF LANGUAGE MEANS OF LINGUISTIC-CULTURAL SCENARIOS IN THE SERVICES INDUSTRY

© 2018 Belyakova Olga Vladimirovna
Candidate of Philology, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: olgabel5893@yandex.ru

Keywords: communicative units, linguistic-cultural scenario, language means, communicative interactions, utterance.

The main communicative units of the language means of linguistic-cultural scenarios of services industry are characterized. The conclusion is drawn that knowledge of standard communicative units helps to build sentences in a foreign language.

СУБКОНЦЕПТ "ДИСТАНЦИЯ" В ЛИРИКЕ И.Р. БЕХЕРА

© 2018 Ефремова Юлия Ивановна

кандидат филологических наук, доцент

© 2018 Петрянина Ольга Валерьевна

кандидат филологических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: yul-efrem@yandex.ru, petryaninaolga@rambler.ru

Ключевые слова: пространственные отношения, квантитативность, дейктис, морфологические и синтаксические единицы, лексема, оппозиция.

Рассматривается пространственная квантитативность в лирике И.Р. Бехера, т.е. пространственные признаки вещей, такие как величина, размер, объем и т.д., так как подобные признаки становятся основным средством реализации художественного смысла стихотворения. Выявляются основные характерные языковые средства описания данного аспекта пространственных отношений.

Произведение искусства - это особый тип реальности, существующий в отличие от других типов реальности в виде трех сфер, каждая из которых локализована в пространстве. Р.А. Зобов и А.М. Мостепаненко обозначают эти три сферы как реальную, концептуальную и перцептуальную¹.

В реальном пространстве произведение искусства представляет собой обычный материальный объект, вещь наряду с другими.

В концептуальном пространстве - произведение искусства выступает в виде некой модели определенного класса реальных или мыслимых ситуаций.

В перцептуальном пространстве - произведение искусства выступает в форме художественного образа. В перцептуальном пространстве локализуются не только ощущения и восприятия, но также и представления, фантазии, настроение. Художественный образ часто связан с представлением внешней реальности лишь опосредованно. Таким образом, перцептуальное пространство - это, прежде всего, пространство представления и воображения, и уже во-вторую очередь - визуальное пространство.

Художественная литература - вид искусства, следовательно, для любого литературно-художественного произведения характерна трехслойная природа, но сущность литературного произведения составляет художественный образ, локализованный в перцептуальном пространстве.

Таким образом, особое значение для выявления специфики любого художественного произведения имеет перцептуальное пространство, которое в той или иной степени является отражением реального пространства.

Объект нашего исследования - художественное пространство. Оно - трехпланово и составными частями его являются реальное, концептуальное и перцептуальное про-

странства. Известно, что для раскрытия сущности изображаемых явлений, художник часто прибегает к некоторым деформациям пространственных пропорций. Прямое же копирование действительности считается антихудожественным приемом.

В рамках этого художественного пространства допустимы такие эффекты как растяжение сжатие, деформация пространственных отношений, которые недопустимы на уровне реального.

В четырех стихотворениях И.П. Бехера с доминантой пространственных отношений пространство расширяется, характеризуется широтой, становится всеохватывающим.

В стихотворении "In der sommerlichen Glut" это выражается следующим образом:

Wiesen, Wasser - eins und eben,
Hügelwelle, Wellenflut
Erde, Himmel wie ein Schweben
In der sommerlichen Glut.²

Следовательно, данное пространство простирается не только снизу вверх (Erde, Himmel - семантика данных существительных выстраивает вертикальную ось пространства), но и по горизонтальной оси (Hügelwelle, Wellenflut - "волнообразность" заложенная в семантике данных существительных предполагает горизонтальность ее протяжения)³. Все данные существительные объединены словосочетанием "eins und eben". Таким образом, создается картина широты, всеобъемлемости художественного пространства данного стихотворения.

Пространство в стихотворении "Vertraute Gegend" приобретает всеохватывающий характер и это выражается соединением существительных различных грамматических категорий в одно целое: „sieben Straßen“ и "der Brunnen", "Wolkengründe" и "kleine Wagen", "Marktplatz" и "Leute", "Sträucher" и "Zaun" - все это и есть "vertraute Gegend".

Как следует из вышеприведенных примеров - существительные относятся к разным грамматическим категориям, лексико-грамматическим разрядам и составляют оппозиции. Причем здесь имеет место перечисление всех существующих категорий существительного (род, число, падеж), это и является языковым средством всеобъемлемости пространства данного стихотворения.

Широтой пространства характеризуется и стихотворение "Als hätte ich vor Zeiten".

Zur Seite mir seit Jahren
Nur manchmal da und dort
Hab ich von dir erfahren -
Es war ein Blick, ein Wort.²

Всеобъемлемость пространства "du" выражается в данном примере соединением союза "und" и наречий "da, dort", обозначающих местоположение. При этом наречие "da" указывает на местоположение в какой-либо точке пространства на незначительном удалении от лирического "ich", наречие "dort" используется для дейктического обозначения точки на некотором расстоянии от лирического центра. Словосочетание "da und dort" в данном контексте выступает синонимом местоименного наречия, обозначающего местоположение "überall".

И, наконец, широта мира в стихотворении "Hoch über der Stadt" выражается семантикой наречия "weit":

Und die Welt ist
wehend und weit!²

При анализе структуры художественного пространства стихотворений И.Р. Бехера имел место количественный признак "объем", "широта", который выражался следующими языковыми средствами:

1) сочетанием существительных Erde, Himmel, Hügelwelle, Wellenflut Wiesen, Wasser семантика которых отражает художественное пространство;

2) соподчинением обобщающему словосочетанию "vertraute Gegend" множества существительных (Straßen, Brunnen, Wolkengründe, Marktplatz), принадлежащих разным грамматическим категориям и лексико-грамматическим разрядам;

3) сочетанием при помощи соединительного союза "und" и наречий "da, dort", первое из которых указывает на незначительное удаление от лирического центра, а второе используется для дейктического обозначения точки на некотором расстоянии от лирического центра;

4) семантикой наречия "weit".

Художественное пространство десяти стихотворений с доминантой пространственных отношений определяется количественным признаком "близко/далеко". На основе этого пространственного признака, как правило, строятся отношения между лирическими центрами - лирическим "ich" и лирическим "du"⁴.

По данным нашего фактического материала чаще всего языковым средством выражения пространственного признака "близость" явилось наречие образа действия nah. Например:

Im dem Café
Hoch über der Stadt
Nahe dem Turm
Mit dem Goldenem Zifferblatt...
Und du kamst schwebend nah, ...
Ich kam mir selber nah in deiner Nähe²

Помимо вышеназванного языкового средства, признак "близко" передавался семантикой контактных глаголов: hören, sehen, anrühren, schauen, sagen:

Er rührt sie an, sie ist es und sagt ihr Dank ...
Du glaubst an Gott. Du hörst wie er im Gras
Ganz leise wächst. Du hörst ihn,
wie er donnert...²

В стихотворении "Hoch über der Stadt" близость лирических "ich" и "du" выражается также устойчивым словосочетанием "Hand in Hand":
Saß ein Liebespaar
Hand in Hand⁴

Что касается количественного пространственного признака "далеко", то он передавался в стихотворениях И.Р. Бехера чаще всего лексемой "fern". Например:

Ich bin ein fernes, fernes Zeichen...
Und es ruft mich fern, ...²

Таким образом, ведущим аспектом при реализации пространственных моделей в лирике И.Р. Бехера является количественный аспект, представленный отдельно или в сочетании с другими пространственными аспектами. Отсюда и наше читательское восприятие поэтического мира лирики И.Р. Бехера как всеобъемлющего, простирающегося по вертикали и горизонтали, безграничного, открытого, развернутого.

Квантитативный пространственный аспект в зависимости от конкретного квантитативного пространственного признака выражается в поэзии И.Р. Бехера следующими языковыми средствами:

1) квантитативный признак: "широта", "всеобъемлющий характер" пространства:

а) наречием "weit";

б) сочетанием "da und dort"

в) определенной совокупностью существительных, представляющих различные грамматические категории и лексико-грамматические разряды.

2) квантитативный признак: "близко/далеко":

а) наречиями "fern", "nah";

б) контактными глаголами.

В десяти стихотворениях И.Р. Бехера с доминантой пространственных отношений художественное пространство характеризуется квантитативным признаком "близко/далеко". Признак "близко" выражается в анализируемом материале чаще, наречием "nah", а также семантикой контактных глаголов "hören, sehen, anrühren, schauen, sagen" и устойчивым выражением "Hand in Hand". Пространственный признак "далеко" выражается семантикой лексемы "fern", а также наречием "unerreichbar"⁵.

¹ Зобов Р.А., Мостепаненко А.М. О типологии пространственно-временных отношений // Ритм, пространство и время. Москва, 1974. С. 99.

² Becher J. R. Liebe ohne Ruh 1913 -1956. Liebesgedichte. Aufbau - Verlag Berlin, 1961. 256 S.

³ Ефремова Ю.И. Моделирование категории пространственности в немецком языке (на материале жанровых разновидностей немецкой сказки) : автореф. дис. ... канд. филол. наук. Самара, 2008. 22 с.

⁴ Минц З.Г. Структура "художественного пространства" в лирике А.Блока // Ученые записки Тартуского университета. Тарту, 1970. Вып. 251. С. 203-293.

⁵ См. также: Белякова О.В. Лингвистическое обеспечение англоязычных лингвокультурных сценариев // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5 (115). С. 117.

SUBCONCEPT "DISTANCE" IN THE LYRICS OF I.R. BEKHER

© 2018 Efremova Yuliya Ivanovna

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor

© 2018 Petryanina Ol'ga Valer'evna

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: yul-efrem@yandex.ru, petryaninaolga@rambler.ru

Keywords: spatial relations, quantitateness, deixis, morphological and syntactic units, lexeme, opposition.

In article the spatial quantitateness in I.R. Bekher's lyrics, i. e. spatial signs of things, such as quantity, size, volume, etc. is considered. Similar signs become the main means of implementation of art sense of the poem. The main distinctive language means of the description of this aspect of the spatial relations are revealed.

ИДИОЭТНИЗМ РЕЧИ В АНГЛИЙСКИХ ФРАЗЕОЛОГИЗМАХ

© 2018 Черкасова Елена Валерьевна

кандидат филологических наук, доцент

© 2018 Макарова Марина Евгеньевна

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: l-19732807@yandex.ru, makarova320@yandex.ru

Ключевые слова: идиоэтнолизм, фразеологический фонд, идиома, язык, денотат, структура.

Данная статья дает представление о таком понятии, как идиоэтнолизм речи. Предпринимается попытка выявить связь идиоэтнолизма речи с идиоматичностью языка. Рассматривается влияние национально-культурных особенностей на формирование фразеологического фонда английского языка.

Значения слов в естественном языке не всегда совпадают с понятиями, а их сочетаемость не всегда определяется только логикой вещей. Язык устроен намного сложнее, что обуславливает высокий идиоэтнолизм речи в каждом этноязыке.

Идиоэтнолизм понимается как своеобразие речевой формы; это своеобразие складывается под влиянием национальных, исторических, культурных особенностей, а также структурно-языковых характеристик того или иного этноса. Это своеобразие речи ярко проявляется в знаке при обозначении денотата.

Речевые формы постепенно "оседают" в языке и становятся устойчивыми словосочетаниями, принося в язык свою национальную специфику. Следовательно, идиоэтнолизм речи переходит в идиоматичность языка, которая, в свою очередь, находит отражение во фразеологическом фонде языка.

Фразеологизмы формируют коллективные когнитивные представления о мире. Они относятся к числу высокоустойчивых высказываний, вошедших в систему языка. Согласно А.В. Кунину, фразеологическими единицами называются "...устойчивые сочетания лексем с полностью или частично переосмысленным значением"¹. Эти единицы представляют собой своего рода модели какой-либо стереотипной ситуации, представленной в свернутом виде. Поэтому фразеологизмы наилучшим образом отражают историю развития народа, так как будучи ранее свободными словосочетаниями, они описывали особенности быта и культуры, обычаи и традиции, исторические события, многие из которых возможно уже и не существуют, но сохранились благодаря фразеологизмам в сжатом, информационно емком виде в языке.

Для человека, изучающего иностранный язык, фразеологические единицы могут представлять значительную трудность, потому что они представляют собой один из видов переосмысленного значения, объем которого не равен значению исходного прямого сочетания лексем, следовательно, в знаковой структуре фразеологизмов вследствие наличия двух семантических

планов нарушен логический закон тождества: сопоставляются отдаленные, разнородные объекты, понятия, явления; их внутренняя форма не всегда соответствует их значению.

Фонд фразеологизмов английского языка чрезвычайно богат. Но можем ли мы его правильно интерпретировать? Например, для правильного понимания фразеологизма *Good wine needs no bush* - *Хороший товар сам себя хвалит* необходимо знать, что по старому обычаю трактирщики вывешивали ветки плюща в знак того, что в продаже имеется вино. Не имея этих данных, угадать смысл высказывания не удастся. Поэтому необходимо владеть фоновыми знаниями о национальных особенностях англичан, которые и отражаются в языке, в частности, во фразеологизмах. Рассмотрим несколько английских национальных особенностей и традиций, нашедших отражение во фразеологизмах.

Чувство собственного достоинства, сдержанность, осторожность - основные черты английской ментальности, которые наиболее ярко проявляют себя во фразеологии. Стремление англичан к дистанцированности в отношении окружающего мира отражается в языке с помощью такого понятия как *privacy*. Коннотативно концепт *privacy* подразумевает принцип невмешательства как основу поведения англичан.

In the privacy of one's thoughts -

дословно: в уединении своих мыслей;

правильный перевод: в глубине души.

Private war -

дословно: личная война;

правильный перевод: кровная месть.

Private eye -

дословно: частный глаз;

правильный перевод: секретный сыщик.

По традиции широко употребляемым в Англии напитком считается чай. Англичане трепетно относятся к приготовлению чая и к процессу чаепития. Вследствие этого в английском языке слово *tea* является неотъемлемой частью многих английских фразеологических единиц. В приведенных фразеологизмах коннотативный компонент, входящий в понятие *tea*, обладает характеристиками ценности и значимости.

Not smb.'s cup of tea -

дословно: это не твоя (его, ее) чашка чая;

правильный перевод: не входит в чью-либо сферу интересов.

Not for all the tea in China -

дословно: ни за весь чай в Китае;

правильный перевод: ни за что на свете.

Read the tea leaves. -

дословно: читать по чайным листьям;

правильный перевод: предсказывать наобум.

To take tea with smb. -

дословно: брать чай с собой;

правильный перевод: иметь с кем-либо отношения, вести с кем-либо дела.

To be one's cup of tea -

дословно: быть чьей-либо чашкой чая;

правильный перевод: нравиться.

Неприязнь к иностранцам занимает особое место в менталитете англичан. Отношение англичан к иностранцам снисходительное, хотя и прикрытое вежливой улыбкой. В наибольшей степени неприязнь к иностранцам проявляется в плане языка по отношению к французам и к голландцам.

Pardon my French! -

дословно: *извините за мой французский;*

правильный перевод: *извините за выражение!*

Done like a Frenchman -

дословно: *поступил как француз;*

правильный перевод: *плохое поведение.*

Известен тот факт, что несколько веков Англия соревновалась с Голландией за звание первой морской державы мира. Это противостояние нашло отклик и в английском языке. В XVII в. слово *Dutch* (голландский) в Англии приобрело значение *иностранный* (в смысле *непонятный, непривычный*). Поэтому в английском фразеологическом фонде много выражений с ключевым словом *Dutch* и, как видно из примеров, значение данных фразеологизмов имеет отрицательную коннотацию.

Dutch bargain -

дословно: *голландская сделка;*

правильный перевод: *сделка, заключенная в пьяном виде.*

Dutch treat -

дословно: *голландское угощение;*

правильный перевод: *угощение в складчину.*

Talk like Dutch uncle -

дословно: *говорить как голландский дядюшка;*

правильный перевод: *читать мораль.*

Деньги - кумир англичан. Каково бы ни было общественное положение англичанина, будь то ученый, адвокат, политический деятель или священнослужитель, прежде всего он коммерсант. На каждом поприще он уделяет много времени добыванию денег. Его первая забота всегда и везде - нажить как можно больше. Но при этом англичанин вовсе не скуп: любит жить с большим комфортом и на широкую ногу. Вот пример того, как англичане относятся к деньгам.

Money talks -

дословно: *деньги говорят;*

правильный перевод: *деньги решают все.*

For my money -

дословно: *за мои деньги;*

правильный перевод: *по моему мнению.*

Take first money -

дословно: *взять первые деньги;*

правильный перевод: *прийти первым, быть первым.*

Put your money where your mouth is -

дословно: *положи деньги около рта;*

правильный перевод: *подкрепи свои слова делом.*

Money makes the world go round -

дословно: *деньги заставляют мир вертеться*;
правильный перевод: *деньги правят миром*.

Другими словами, англичане олицетворяют деньги, наделяя их человеческими качествами, доверяют им больше, чем людям, считают деньги регулятором любой человеческой деятельности и, соответственно, вкладывают положительные коннотации в понятие *деньги*.

Фразеологический фонд – одно из самых ценных наследий любого народа. Обладая приращенным смыслом, фразеологизмы представляют собой знаки с повышенной семантической емкостью, что делает их удобным средством повышения лаконизма речи и, тем самым, средством увеличения пропускной способности информационного канала². Во фразеологии отражаются и передаются образ жизни и образ мышления, характерные для каждого определенного этноса. Порождение речи на каждом этноязыке имеет особенности, поэтому английские традиции и обычаи, ассоциативность, особенности образного мышления должны учитываться при переводе фразеологических единиц на русский язык³.

¹ Кунин А.В. Фразеология современного английского языка: Опыт систематизированного описания. Москва : Междунар. отношения, 1972. 288 с.

² Черкасова Е.В. Структура и прагматика инференциального смысла высказываний: на материале английского языка : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 . Самара, 2008. 171 с.

³ См. также: Арнольд И.В. Лексикология современного английского языка. Москва : Высш. шк., 1986. 295 с.;

Бабкин А.М. Русская фразеология, ее развитие и источники. Москва : Либроком, 2009. 264 с.;
Вайнрайх У. Языковые контакты. Киев : Вища школа, 1979. 263 с.;

Кулаева О.А. Язык и речь - противоположность или единство? // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5 (115);

Попов Р.Н. Фразеологизмы современного русского языка с архаичными значениями и формами слов : учеб. пособие для филол. специальностей пед. ин-тов. Москва : Высш. шк., 1976. 200 с.;

Шитова Л.Ф. English Idioms and Phrasal Verbs. Англо-русский словарь идиом и фразовых глаголов. Санкт-Петербург : Антология, 2004. 256 с.

IDIOETHNISM AND ENGLISH PHRASEOLOGY

© 2018 Cherkasova Yelena Valeryevna

Candidate of Philology, Associate Professor

© 2018 Makarova Marina Evgenyevna

Senior Teacher

Samara State University of Economics

E-mail: I-19732807@yandex.ru, makarova320@yandex.ru

Keywords: idioethnics, phraseology fund, idiom, language, denotation, structure.

This article gives an idea about such concept as speech idioethnics . There is an attempt to identify the relationship of speech idioethnics with idiomatic language. The influence of national-cultural peculiarities on the formation of phraseological fund of English language is also considered.

ФИЛОСОФИЯ

УДК 140.8
Код РИНЦ 02.00.00

О ТРАНСФОРМАЦИИ РАЦИОНАЛЬНОГО ЗНАНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ЦИВИЛИЗАЦИОННЫХ ЦЕННОСТЕЙ

© 2018 Маховиков Александр Евгеньевич

кандидат философских наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: shentala_sseu@inbox.ru

Ключевые слова: постнеклассическая рациональность, когнитивные науки, делигитимность знания, дегитилимизация знания, информация, неявное знание, информационные познавательные методы, прагматизм, познавательная адаптация.

Рассматривается процесс трансформации современного рационального знания в контексте постнеклассической рациональности, в системе ценностей которого знание уже не рассматривается как единственная форма и результат познавательной деятельности. Более важной цивилизационной ценностью становится практическая полезность знания, его дегитализуемость и дегитализация, чем его истинность в его классическом рациональном понимании.

В развитии современной глобальной цивилизации мы наблюдаем процесс значительной трансформации ее основополагающих мировоззренческих ценностей. Наиболее показательным в этом отношении является изменение рационального знания, которое, как известно, занимает центральное место в системе сложившихся цивилизационных ценностей. Существующее сегодня высокотехнологичное общество - это в решающей степени результат развития научной рациональности. Кроме того, рациональное научное знание формально и сегодня сохраняет свое значение в системе ценностей техногенной цивилизации как основной и единственный источник общепризнанного знания. И надо заметить, что это признание не распространяется на другие источники знания такие, как, например, религиозное знание, здравый смысл, мистицизм, творческая интуиция и др.¹ Рациональность как основная и главная ценность в системе мировоззренческих универсалий культуры проявляется также и в том, что те ценности, которые раньше относились

к духовным, теперь также переводятся на язык рациональных описаний, как бы "вбирают в себя рациональность", а "если это не получается, то они в рамках новой системы цивилизационных ценностей просто обесцениваются"². Доминирующая роль рационального научного знания была официально обоснована в характеристике особой стадии развития современной глобальной цивилизации, как общества, основанного на знании. Это было закреплено в Манифесте ЮНЕСКО "К обществам знания" в 2005, где ведущие ученые современности разработали концепцию "общества знания" как новой модели развития "планетарного общества".

Вместе с тем, сегодня мы становимся свидетелями процесса глубокой трансформации смысла и содержания всей рациональной деятельности человека, что особенно заметно проявилось, например, в рамках эпистемологического конструктивизма постнеклассической рациональности. В появившихся в конце XX в. когнитивных науках (эпистемология, методология науки, лингвистика, антропология, нейрофизиология, проблематика искусственного интеллекта, теория информации, теория принятия решений, теоретическая информатика, когнитивная психология или психология познавательных процессов) и получивших в XXI в. широкое распространение, на первое место выходят вопросы приобретения, преобразования, представления, хранения и воспроизведения разного рода не только и не столько знания, сколько информации. В рамках этих наук происходит возникновение новых принципов организации научной рациональности. Так, например, среди них можно выделить принцип моделирования как познавательного механизма. В соответствии с ним для адекватного взаимодействия с реальностью человеку теперь должна быть важнее не полное, исчерпывающее знание, а только значимая в определенном контексте информация. Поэтому познание реальности может осуществляться не путем отражения значимых объектов, связей и отношений между ними, а посредством конструирования субъективно полезных моделей реальности, фиксирующих контекстуально значимые ее элементы и структуры. И здесь значимым в обработке информации становится не знание как форма познавательного процесса, а такие когнитивные структуры, как репрезентации, конструкты, фреймы, скрипты и сценарии. Результатом подобного понимания познавательного процесса становится принцип экологической адекватности как основного когнитивного взаимодействия человека и реальности. В этих условиях и поведение человека рассматривается уже не как правильное или неправильное, а как полезное или вредное для его социально - биологического организма, находящегося в системе обратной связи с окружающей его средой. Человек при этом понимается как существо мыслящее, находящееся в сложной системе "контуров обратной связи" с внешней системой, обеспечивающее собственное выживание и адекватное поведение в условиях постоянного изменения параметров окружающей его среды. Истинность знания в этих условиях рассматривается как адаптивная или эвристическая полезность, то есть мы должны признать, что всякое знание принципиально гипотетично и его истинность есть не что иное как система гипотез, наилучших из доступных нам на данном этапе социального развития. Получается, что в рамках когнитивных наук новой по-

стнеклассической рациональности более важной становится практическая полезность знания, чем его истинность в ее классическом рациональном понимании.

Важным обстоятельством в изменившемся понимании роли и значения знания и информации в процессе познавательной рациональной деятельности теперь является и то, что ведущей методологией когнитивных наук становится информационный подход, который рассматривает реальность с точки зрения информационных процессов, присущих ей, а человек при этом превращается в мыслящую систему в мире информации. Здесь понятие информации становится уже главным в процессе когнитивной обработки ее и извлечения смысла из воспринимаемых стимулов окружающей среды. Когнитивная обработка информации основана на поэтапном моделировании познавательных процессов, включающих в себя приобретение информации, ее распознавание или преобразование, репрезентирование, хранение и воспроизведение. Иначе говоря, сначала проводятся физические наблюдения и измерения, по их результатам создается имитационная модель, в которой есть возможность имитировать изучаемый процесс во всех аспектах, так как он представляется исследователю, а уже затем, изучая эту модель, можно получить новые знания, получить которые в ряде случаев невозможно другими методами. Результатом этого процесса должно стать формирование субъективного представления о реальности, в которой хотя и фиксируются значимые признаки и отношения, но не допускается полной идентификации с ней. Возникает что-то напоминающее реконструкцию окружающего мира на основе получаемой информации, что не противоречит, например, его эволюционному конструированию, но способность понимания этого мира здесь уже обуславливается способностью выживания субъекта. В этих условиях понятие информации становится общенаучной категорией, которая в совокупности с общенаучным информационным познавательным методом превращается сегодня в инструмент познавательной деятельности. Надо заметить, что использование подобной методологии в рамках этой новой постнеклассической рациональности становится все заметнее в научном сообществе не только в наиболее развитых странах Запада, но и в России.

Кроме того, знание также как и информация в полном соответствии с постнеклассическим пониманием рациональности рассматривается теперь обязательно через призму субъективности и прагматизма. В этих условиях информация и знания в системе цивилизационных ценностей принципиально меняют собственную природу, смысл и значение в познавательной деятельности. Так, информация встраивается в контекст когнитивной познавательной деятельности, целью которой является обеспечение информационного контроля окружающей среды и внутренних когнитивных состояний человека, ведущие к адаптации и выживанию человеческих популяций. Никакого требования в этом случае к информации быть истинной не предъявляется, она должна быть только пластичной, то есть наиболее эффективной и утилитарной в конкретное время и в конкретном месте. Когнитивная познавательная деятельность рассматривает реальность с точки зрения информационных процессов, и накопление информации представляет собой извлечение из этой реальности определенных смыслов. Все эти смыслы приобретают

форму необходимости лишь для решения конкретных прагматических задач и поэтому соотносимость с объективной истиной здесь не имеет никакого значения.

Информация всегда выполняет определенные семантические задачи, поэтому вполне может быть соотносима с понятием "знания", однако мы должны учитывать тот факт, что содержание этого понятия изменяется в рамках постнеклассической рациональности в отличие от рациональности классической. Складывается ситуация, когда понятие одно, но содержание и смысл, который в него вкладывают различные рациональные традиции, совершенно иное. Так, понятие знания в рамках постнеклассической рациональности вполне, например, может рассматриваться как форма существования информации, то есть "знание есть трансцендентный атрибут когнитивного субъекта, денотатом которого является когнитивная деятельность (цикл трансформации) субъекта"³. Мыслительный процесс при этом понимается как вычислительное мышление, где формулировка проблем и их решение представлена в такой форме, которая может эффективно осуществляться только "при посредничестве информационно - технологического процесса"⁴. Развитие современной вычислительной техники и информационных технологий позволяют получать новые знания с помощью моделирования информационных процессов на основе каких-либо физических данных, что иными познавательными практиками получить невозможно. В этих условиях знание рассматривается как "с одной стороны, дегитализуемое знание, а с другой стороны - знание о наилучшем способе дегитализации знания"⁵.

Результатом этого процесса становится сегодня то, что в рамках постнеклассической рациональности снимается и бинарность соотношения понятий "знание - незнание" и объясняется это тем, что "истинность конкретного знания с большим трудом может быть проверена или гарантирована" и, кроме того, "можно дойти до абсурда, отказавшись под предлогом неистинности" от ранее успешно применявшихся стратегий естественных наук, технического развития и использовании техники, не получив при этом ничего взамен"⁶. Значит, незнание в контексте постнеклассической рациональности принципиально не отрицается и вполне может быть использовано наряду со знанием как, например, вполне на равных оно сосуществует во фрейме с неясным знанием, ведь знание уже не рассматривается как единственная форма и результат познавательной деятельности.

¹ См.: Маховиков А.Е. Лженаука в структуре общественного сознания: социально-философский аспект // Идеологизация науки и истина. Казань, 1989. С. 89-91;

Маховиков А.Е. К вопросу о причинах сохранения схоластического теоретизирования в нашей науке и нашей философии // Философия и наука: единство, различие и тенденции развития. Казань : Изд-во Казан. ун-та, 1990. С. 42-44.

² Знание в современной культуре (материалы "круглого стола") // Вопросы философии. 2012. № 9. С. 8.

³ Меськов В.С., Мамченко А.А. Мир информации как тринитарная модель Универсума. Постнеклассическая методология когнитивной деятельности // Вопросы философии. 2010. № 5. С. 67.

⁴ Журавлев Е.Ю. Эпистемический статус цифровых данных в современных научных исследованиях // Вопросы философии. 2012. № 2. С. 119.

⁵ Агацци Э. Идея общества, основанного на знаниях // Вопросы философии. 2012. № 10. С. 11.

⁶ Бехман Г. Общество знания - краткий обзор теоретических поисков // Вопросы философии. 2010. № 2. С. 117.

ON THE TRANSFORMATION OF RATIONAL KNOWLEDGE IN THE CONTEXT OF MODERN SYSTEM OF CIVILIZATION VALUES

© 2018 Makhovikov Alexander Evgenievich

Candidate of Philosophy, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: shentala_sseu@inbox.ru

Keywords: post-nonclassical rationality, cognitive sciences, deligitimality of knowledge, de-legitimization of knowledge, information, implicit knowledge, informative cognitive methods, pragmatism, cognitive adaptation.

The process of transformation of modern rational knowledge in the context of postnonclassical rationality is considered, in the system of values of which knowledge is no longer considered as the only form and result of cognitive activity. A more important civilizational value is the practical utility of knowledge, its de-legitimacy and de-legitimation, than its truth in its classical rational understanding.

УДК 123.1

Код РИНЦ 02.00.00

"ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК" В ПРОШЛОМ И НАСТОЯЩЕМ

© 2018 Небайкин Сергей Юрьевич

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: 89371810082@mail.ru

Ключевые слова: экономический человек, А. Смит, homo economicus, homo sociologicus, рациональный человек, поколения.

В статье осуществляется анализ "экономического человека", начиная с классической трактовки А. Смита и рационалистической концепции П. Вайзе и заканчивая специфическими формами его проявления в настоящее время.

В своей статье "Экономический человек: методологический аспект" А. Смит раскрывает природу экономического человека. Именно ему приписывается первичное создание данного термина. По его мнению, экономический человек ведет себя специфическим образом, и это поведение есть основа всей картины его экономической жизни.

Чтобы детально рассмотреть смитовскую концепцию экономического человека, нужно определить, в чем именно состоит смысл этого типа поведения, и почему оно является характерным для экономического человека. В своей работе А. Смит исходит из

того, что по природе человек универсален, а разнообразие способностей и вкусов является скорее результатом разделения труда, чем следствием врожденных различий.

Ученый выделяет универсальные характеристики человеческой природы. Это, в частности, "одинаковое для всех людей постоянное и неисчерпаемое стремление улучшить свое положение", которое А. Смит рассматривает как "начало, откуда берется как общественное и национальное, так и частное богатство". По его мнению, "человек богат или беден в зависимости от того, в какой степени он может пользоваться предметами необходимости, удобства и удовольствия". Это базовое определение богатства как суммы всех полезных для человека благ. Таким образом, труд в представлениях А. Смита рассматривается как анти-полезность, анти-благо, которое состоит в жертвовании "доли своего досуга, своей свободы и спокойствия"¹.

В своей работе над темой экономического человека А. Смит, рассуждая о специфике человеческой природы, пишет, что человек, в отличие от животного, склонен к обмену. Это выгодно отличает его от животных и позволяет улучшать свое материальное положение. А. Смит также выделяет два способа коммуникаций в обмене. Первый способ - это обращение к милости, попытка добиться расположения. Второй - обращение к эгоизму, попытка заинтересовать другого. По А. Смицу, животные могут только обратиться к милости, в то время как человек - это более сложное существо, и ему доступна вторая форма обмена.

Обсуждение темы экономического человека продолжим на примере статьи П. Вайзе "'Homo economicus" и "homo sociologicus": монстры социальных наук"², в которой также можно уловить смысл поведения экономического человека. Согласно П. Вайзе, понятие "homo sociologicus" применяется в социологической теории, в то время как "homo economicus" - в сфере экономического мышления. Главное, что отличает экономического человека от всех прочих его характеристик, - это то, что данный человек в своем поведении крайне рационален³. Что же означает это понятие - "рациональный человек"? К примеру, передо мной стоит задача: забронировать отель для путешествия. Я могу выбрать уже знакомую сеть отелей и забронировать там номер. Но я могу и немного поразмышлять и прийти к выводу, что если я начну искать другие альтернативы, то смогу сэкономить существенную сумму денег. А может быть, и наоборот, это окажется невыгодным.

Рациональный человек - это хладнокровный человек, хотя ему и не чужды любовь, отношения, быт. Он все привык делать согласно своему плану, который "крутится" у него в голове. Например, если экономический человек видит перед собой прекрасную деву, он не обращает внимание на ее душу, а смотрит лишь на дешевые побрякушки, на социальный статус красавицы и т.п. Что поделать!.. Это человек современный, экономический.

Становление современного экономического человека происходит в соответствии с реалиями времени, в рамках которого он формируется⁴. И здесь, с 1900 по 2000 год, можно выделить, как минимум, шесть поколений⁵.

Первое поколение - это поколение появившихся на свет в 1900-1923 годы, которое часто называют "величайшим поколением". Так сложилось, но материальные ценности для этих людей не имеют значения. Это поколение не раз теряло в своей жизни все ценности, и им не привыкать бороться с социальной несправедливостью и нищетой. Им пришлось пережить революцию, гражданскую войну и коллективизацию. Личность, кото-

рая формировалась в это время, отличалась ответственностью, трудолюбием, семейными традициями, верой в светлое будущее и категоричностью суждений. Это поколение не умело ни считать, ни зарабатывать деньги, - экономический человек только зарождался на фоне социальной несправедливости и лишений, в сознании людей, которые терпели несправедливость. В сердцах миллионов только-только появлялись мысли о свободной торговле между странами и всяческих модернизациях, если это определение вообще применимо к данному поколению.

Далее в классификации поколений идет "молчаливое поколение" 1923-1943 годы. Рожденные в эти годы люди не были свободными. Они научились строго сдерживать и контролировать себя в обществе, чтобы не сказать ничего лишнего. Только в семье они могли говорить на разные темы, поэтому семья для них была главной ценностью. Этому способствовали такие факторы как Великая Отечественная война, затем сталинские репрессии, разрушение и восстановление страны - все это имело большой вес для людей. Люди, рожденные в этот период, строго уважали законы и статусы других людей. Еще в это время очень доверяли врачам - по той простой причине, что именно тогда произошло открытие антибиотиков.

Далее по порядку идет "поколение беби-бумеров" - 1943-1963 годы. Общество, которое родилось в этот период, отличалось исключительным патриотизмом. Такие события как победа во второй мировой войне, советская "оттепель", полеты в космос, гарантированное медицинское обслуживание - вселяло в население веру, оптимизм, уважение и гордость к своей стране. Люди этого периода активные и любознательные. Они с интересом осваивают появляющиеся новые технологии и открыты для всего нового.

Далее следует "поколение X", или "неизвестное поколение" - 1963-1984 годы. Люди этого поколения, как правило, рано были приучены к самостоятельности. Они более индивидуалисты, чем их родители. В это время резко повышается число разводов. Многие женщины начинают заниматься собственным предпринимательством. Для людей этого поколения очень важна свобода выбора. Застой, холодная война, война в Афганистане, появление наркотиков, начало перестройки - все это "поколение X".

"Поколение Y" или "поколение миллениум" приходится на 1984-2000 годы. В отличие от своих родителей, "поколение Y" более зависимо. Это было время распада СССР, военных конфликтов, терактов, бурного развития технологий, коммуникаций, интернета и мобильных телефонов. Это поколение не умеет ждать, - им необходим результат здесь и сейчас. Это эпоха брендов. Наступила эра публичности, в рамках которой произошло стирание всех и всяческих границ - все можно найти и увидеть в телевидении и Интернете.

Последнее, шестое по счету поколение - это "поколение Z" - с 2000 года и по настоящее время. Вопрос их становления до конца еще не изучен, но можно предположить, что на него оказали значительное влияние такие события нашей современности как мировой финансовый кризис, укрепление бизнеса, создание торговых сетей - все это, по мнению ученых, формирует очередное молчаливое поколение. Для этого времени характерно общение в Интернете, - оно считается более приоритетным.

Подводя итоги проведенному рассмотрению, можно сделать следующие выводы. Человек был "экономическим человеком" всегда, какие бы изменения ни происходили во внешнем мире. В каждый новый период своего развития он вынужден выходить на но-

вый уровень социальных взаимоотношений и в выгодном для себя свете конкурировать с другими людьми. Есть знаменитое изречение Н. Макиавелли: "Цель оправдывает средства". И хотя эта фраза была изначально сформулирована применительно к политической сфере, она, как мне кажется, напрямую связана с "экономическим человеком". Ведь "экономический человек", как указывал еще А. Смит, всегда остается рациональным в своем выборе общественных благ.

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Эксмо, 2007. С. 305.

² Вайзе П. Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // THESIS. 1993. № 3. С. 115-128.

³ Гурьянова А.В., Фролов В.А. Мировоззренческое содержание фундаментальных экономических категорий: опыт философского осмысления // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 12 (146). С. 10.

⁴ Main Categories of Economics as an Object of Philosophical Analysis / A. Guryanova, N. Guryanov, V. Frolov, M. Tokmakov, O. Belozeroва // Russia and the European Union: Development and Perspectives / Contributions of Economics / ed. E.G. Popkova. Switzerland : Springer International Publishing AG, 2017. P. 225.

⁵ Человеческие ценности - история поколений // Исторический журнал для всех: дилетант. 2016. 30 янв. URL: <http://diletant.media/articles/27602152> (дата обращения: 24.03.2018).

ECONOMIC HUMAN BEING YESTERDAY AND TODAY

© 2018 Nebaykin Sergei Iurevich
Postgraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: 89371810082@mail.ru

Keywords: economic human being, A. Smith, homo economicus, homo sociologicus, rational man, generation.

The article analyzes the "economic human being", starting with the classical interpretation of A. Smith and the rationalistic conception of P. Weise and ending with the specific forms of its manifestation at the present time.

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

УДК 796.05

Код РИНЦ 77.00.00

ПРОДВИЖЕНИЕ СПОРТА И ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИИ КАК ФАКТОР РОСТА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

© 2018 Гайдаренко Татьяна Андреевна
студент

© 2018 Савельева Ольга Викторовна
старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: roso4ka.tanya@mail.ru

Ключевые слова: физическая культура, спорт, человеческий капитал, ГТО, управление.

В статье рассмотрена проблема продвижения спорта и физической культуры в России, а также перспективы возрождения системы ГТО. Показано влияние физической культуры на формирование и рост человеческого капитала.

Актуальность данной работы связана с пониманием того, что будущее страны невозможно без здорового поколения. Поэтому необходимость формирования основных принципов здорового образа жизни молодежи и популяризация физической культуры и спорта - в числе первоочередных целей государства.

Цель исследования - анализ формирования единой информационной системы по программе объединения всех спортивных мероприятий, структурирование способов вовлечения молодежи в спорт.

Достижение поставленной цели осуществлялось посредством решения следующих задач:

1) отразить роль спортивных мероприятий в развитии физической культуры и человеческого капитала в России;

2) выявить методы структурирования и популяризации массовых видов спорта в процессе возрождения системы "Готов к труду и обороне" (ГТО);

Методы исследования: теоретический анализ научной литературы и материалов сети Internet; метод математической обработки данных; контент-анализ.

На сегодняшний день в экономике наибольшее внимание уделяется вопросам социальной политики в общем и всех ее направлений. Большинство теоретиков и практиков выделяют отдельно все ее области, но редко кто рассматривает среди них спорт и физическую культуру. Но, если мы будем опираться на то, что социальная политика стремится к росту благосостояния всего населения, то физическая культура и спорт будут позиционироваться как значимый ее элемент.

Соответственно, моделью социальной политики России, первоначальной задачей на фоне модернизации и инновационного прорыва российской экономики является формирование человеческого капитала¹.

В современных экономических условиях человеческий капитал рассматривается как наиболее значимый и ценный экономический ресурс общества, источник конкурентных преимуществ, а инвестиции в него – как один из решающих факторов конкурентоспособности для компаний, работающей в любой сфере деятельности².

Исконно для решения этой задачи рассматривают такие отрасли как демографическая сфера, здравоохранение, политика в области образования и регулирование рынка труда, при этом физической культуре и спорту придается недостаточное значение, хотя роль их в формировании человеческого капитала очевидна. Без мотивации индивида на поддержание здорового образа жизни немислимо формирование человеческого капитала на уровне его потенциала.

Формирование и наращивание человеческого капитала осуществляется посредством ключевых направлений социальной политики государства³. На рисунке ниже наглядно продемонстрирована роль физической культуры и спорта в этом процессе.

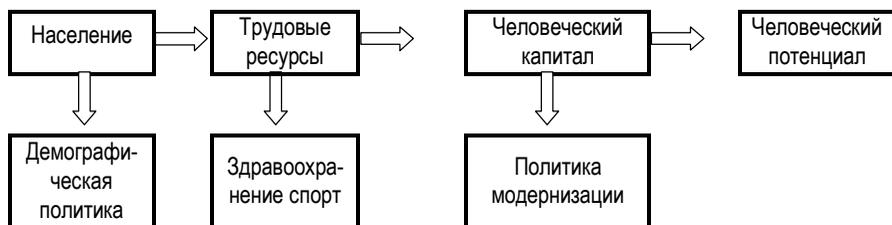


Рис. Наращивание человеческого капитала по социальной политике государства

В итоге, можно констатировать, что формирование человеческого капитала проходит ряд стадий: воспроизводство населения, формирование полноценных трудовых ресурсов и рост уровня образования.

Однако до сих пор сложным остается социально-демографическое положение здоровья населения нашей страны⁴.

В связи с этим Росстат предоставляет нам следующую статистику на начало 2017 г.:

- население России составило 146 млн. человек.
- предполагаемой продолжительности жизни населения 67,8 лет.
- предполагаемая продолжительность жизни мужского населения на 11 лет ниже, чем женщин.

- за последние три года на 14,7% увеличилась заболеваемость у тинейджеров 14-16 лет.

- на 25,5 % увеличилось количество подростков с расстройствами питания, нарушениями функции эндокринной системы⁵.

Согласно данным с официального сайта Минспорта России, на протяжении 2012-2017 гг. увеличилось количество граждан освобожденных от службы в армии. За период постановки на воинский учет до самого призыва в 12 раз увеличилось число лиц злоупотребляющих психоактивными веществами. По причине алкоголизма и наркомании призыв сократился в 2 раза⁶.

На данный момент на мировом уровне сложилась ситуация, при которой возникает спад физкультурно-оздоровительной активности людей после 25 лет, что приведет к тому, что в наиболее эффективный период трудовой деятельности будет наблюдаться тенденция угасания их физических способностей, ухудшение их здоровья и снижение производительности труда⁷.

Согласно выступлению Президента В.В.Путина, в России развитие физической культуры и спорта является национальным приоритетом. Сейчас в стране реализуется многое для создания современной спортивной инфраструктуры: возрастает значение регионов, муниципалитетов, так как часто дорога к успеху, победам и рекордам начинается с дворовых спортивных площадок, с районных детско-юношеских сессий и любительских клубов⁸.

Позиция российского Правительства, направленная на усиление вовлеченности в спорт, отразилась в бюджете на 2017 год. Расходы федерального бюджета на физическую культуру и спорт выросли в 2017 году более чем на 35% в сравнении с 2016⁹.

Правительство ставит своей задачей к 2020 году привлечь к периодическим занятиям физкультурой и спортом до 40 % населения. Для того чтобы популяризовать спорт уже в 2016-2017 году Министерство спорта активизировало работу для развития спортивного комплекса ГТО. Он призван помогать человеку здраво давать оценку своей физической форме, а также предоставлять гражданам более широкий выбор спортивных занятий. Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс "Готов к труду и обороне" - полноценная программная и нормативная основа физического воспитания населения страны, направленная на развитие массового спорта и оздоровление нации¹⁰.

В 2016-м году 586 тысяч учащихся выполнили комплекс испытаний, из них около 11% сдали норматив на золотой значок. За счет бюджетных средств, а также внебюджетных ресурсов в стране создано около 2,5 тысячи центров тестирования, хотя, если учитывать высокий интерес, который на сегодняшний день вызывает движение ГТО, думается, этого недостаточно¹¹.

При всем этом каждый год отмечается увеличение количества участников ГТО, так, например, в 2014-2015 годах нормы ГТО сдавали почти 5 млн россиян, то за один только 2016 год зарегистрировано более 3,5 млн человек. Масштаб по регионам также увеличился - с 12 субъектов Федерации в 2014 году до 61 региона в 2015-м².

Стоит отметить, Самарская область в 2016 году заняла 23 место, показав наивысшие показатели в спорте высших достижений -6 место, подготовке спортивного резерва

13 место, адаптивном спорте (спорт инвалидов)-19 место. По итогам конкурса за 2013 год Самарская область занимала 48 место, в 2014 году-35 место, в 2015 году -25 место.

Но, не смотря на столь активный процесс продвижения ГТО, в стране наблюдается недостаток общедоступной информации о спортивных проектах, что в свою очередь сказывается на степени популяризации разных видов спорта в России. Важный шаг по вовлечению молодежи в спорт основывается на острой необходимости в генерации единой информационной системы с объединением всех спортивных мероприятий и площадок. Например, приложение для мобильных телефонов. Наиболее данное мероприятие будет значимо для школьников, вовлечение в спорт которых чрезвычайно важно¹². Подобное приложение может описывать также условия сдачи ГТО, указывать пункты тестирования, располагающиеся в месте проживания пользователя. Помимо этого, из-за протяженности территорий нужно формировать координационные советы в рамках муниципальных образований, которые могли бы содействовать решению проблемы по привлечению желающих получить знак ГТО в отдаленных местностях.

Помимо прочего рекомендуется организация рейтинга спортивных достижений вузов и результатов сдачи студентами, можно даже ввести такую традицию, как переходящий кубок ГТО для образовательных учреждений территориального образования.

Подобным образом для призыва в массовый спорт нужно установить полномочия органам местного самоуправления и сформировать механизм взаимодействия с министерством, солидными компаниями, массовыми объединениями.

Большинство регионов уже выстраивают подобное взаимодействие. Например, в 2017 году в Красноярском крае были созданы региональные инспекции ГТО, проводились выезды представителей министерства спорта края в муниципальные учреждения, жители которых демонстрируют высокие результаты на знаки отличия. Помимо этого, министерством были сформулированы критерии оценивания эффективности работы педагогов, которые работают над подготовкой к прохождению испытаний комплекса ГТО. К тому же для привлечения взрослых была откорректирована программа спартакиады среди клубов по месту жительства, где включаются необходимые нормативы ГТО¹³. Подобная работа как нельзя лучше оказывает влияние на межличностные отношения и формирование крепких семей.

Выводы:

1) Спортивные мероприятия каждый год подтверждают свою социальную необходимость проведения, поскольку способствуют активизации мотивов формирования здорового образа жизни, улучшению здоровья населения, особенно школьников и студенческой молодежи РФ.

2) Разработанные методы работы, по продвижению массовых видов спорта, позволяют масштабно внедрять идеи ГТО в массы. Массовые мероприятия, информирование населения основам здорового образа станут залогом улучшения здоровья населения. Также это приведет к росту человеческого капитала страны в целом.

¹ Сочнев Е.Н. Институциональные аспекты социальной политики // Экономика и предпринимательство. 2011. № 3. С. 35-51.

² Жабин А.П., Морозова Е.С. Особенности управление инвестициями в человеческий капитал высшего учебного заведения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 6 (92).

³ Сочнев Е.Н. Формирование и развитие модели социальной политики в России : монография. Москва : АТИСО, 2014. 292 с.

⁴ Никушина Т.Н., Багдасарьян И.С. Имидж муниципального служащего в системе органов государственной власти // Основные тенденции развития российского законодательства. № 8. С. 63-66.

⁵ URL: <http://www.minsport.gov.ru>.

⁶ Там же.

⁷ Малимонов И.В., Синьковская И.Г., Рахинский Д.В., Король Л.Г. Влияние экономических факторов на демографический процесс рождаемости в современном обществе // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. № 11-2 (61). С. 114-118.

⁸ Путин: формирование физкультуры и спорта является одним из национальных приоритетов России. URL: https://www.gazeta.ru/sport/news/2016/10/10/n_9202541.

⁹ Расходы бюджета на физическую культуру и спорт вырастут в 2017 году на 35%. URL: <https://ria.ru/society/20161028/1480229327.html>.

¹⁰ Денисова П.Г., Зайцева И.П. Физическая культура для бакалавров. Критерии оценок. Ярославль : ЯрГУ, 2014.

¹¹ Заседание Совета по развитию физической культуры и спорта. URL:<http://kremlin.ru/events/president/news/53070>.

¹² Багдасарьян И.С. Психологический портрет учащихся первых классов общеобразовательных школ Красноярска // Дефектология. 2014. № 4. С. 55-57.

¹³ Сочнев Е.Н. Нарращивание человеческого капитала как первостепенное направление социально-экономической политики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 10 (51). С. 235-238.

PROMOTION OF SPORT AND PHYSICAL CULTURE IN RUSSIA AS A FACTOR OF HUMAN CAPITAL GROWTH

© 2018 Gaidarenko Tatyana Andreevna
Student

© 2018 Savelieva Olga Viktorovna
Senior lecturer

Samara State University of Economics
E-mail: roso4ka.tanya@mail.ru

Keywords: physical culture, sports, human capital, "Ready for Labor and Defense", management.

The article deals with the with the issue that the health generation is crucial for the future of any country and that it's important to promote a healthy life-style for the youth and promote physical training and sport as the basic and prior policies of the state.

ПИТАНИЕ СТУДЕНТОВ, АКТИВНО ЗАНИМАЮЩИХСЯ ФИЗИЧЕСКИМИ УПРАЖНЕНИЯМИ

© 2018 Евдокимова Ирина Юрьевна
студент

© 2018 Николаева Ирина Валерьевна
кандидат педагогических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: irinaevdokimova15@mail.ru

Ключевые слова: спортивное питание, здоровье, режим дня, рацион, питание студентов, здоровый образ жизни.

В статье рассмотрены режим питания и рацион питания среди обучающихся 1-3 курса Самарского государственного экономического университета, активно занимающихся физическими упражнениями, предложен методический режим и рацион питания для студентов, приведены данные анкетного опроса о питании активно занимающихся физическими упражнениями студентов университета.

Актуальностью исследования данной темы является появление тенденции к здоровому образу жизни и правильному питанию у молодого поколения, занимающегося спортом.

Цель исследования - выявить информативную базу для формирования оптимального режима питания и рациона студентов посредством анкетирования студентов, занимающихся физическими упражнениями.

В ходе исследования решались следующие задачи:

1. Оценка важности правильного питания молодого поколения.
2. Подбор оптимального режима питания и рациона.

При исследовании поставленных задач использовались следующие методы исследования:

1. Анализ и обобщение литературных, медицинских данных по исследуемой проблеме (общетеоретический).
2. Методы математической статистики.
3. Анкетный опрос.

Исследование проводилось на базе Самарского государственного экономического университета среди обучающихся 1-3 курсов. Приведены данные анкетного опроса студентов.

Состояние здоровья человека зависит от многих факторов, условий и обстоятельств. Вместе с тем среди многочисленных факторов, определяющих здоровье человека, фактору питания придается немаловажное значение. Рациональная организация питания предполагает обеспечение организма необходимыми питательными веществами и энергией, позволяющими длительно сохранять высокую работоспособность и здоровье посредством создания условий для жизнедеятельности человека с учетом его потребностей, специфики труда и отдыха.

Полноценное питание - это залог спортивного роста и достижения поставленных спортивных целей. Сбалансированное питание восстанавливает силы спортсмена и предотвращает развитие многих заболеваний, связанных с истощением организма тренировками¹.

Режим питания и состав пищи имеют важное значение, улучшают адаптационные возможности спортсменов к тренировочному процессу.

Рацион спортсмена должен разрабатываться с учетом выполнения следующих задач:

- обеспечение организма необходимым количеством калорий, микроэлементов и витаминов;

- активация и нормализация обменных процессов;

- регуляция;

- изменение морфологических показателей.

Результаты анкетирования на тему правильного питания и рациона спортивных студентов показали, что регулярно придерживаются правильному питанию всего 35% опрошенных студентов, 38% опрошенных стараются правильно питаться, остальные 27% студентов считают, что питание оказывает незначительный эффект при занятии спортом.

Факторы, связанные с причинами несоблюдения рациона и режима здорового питания: 51% опрошенных студентов считают, что в большей мере это связано с низким уровнем знаний человека о свойствах и составе основных пищевых групп продуктов, 39% - с экономическими возможностями человека, его способности приобретать конкретные пищевые продукты в необходимом наборе и количестве, 10% - с отрицательным влиянием окружения на образ жизни и питание.

Проанализировав полученные данные можно сделать вывод, что 73% опрошенных студентов так или иначе придерживаются правильному питанию, что положительно сказывается на их здоровье и спортивных достижениях. Студенты, которые правильно питаются, достигают больших результатов в соревнованиях по сравнению с теми, кто не старается улучшить свое питание и рацион.

Так же немаловажное значение при правильном питании имеет режим дня студентов. Необходимо рационально подойти к формированию своего режима и стараться максимально придерживаться его соблюдению. К составлению режима дня следует подходить индивидуально, так как необходимо рассчитывать время пребывания на тренировках. Особое внимание следует уделить приему пищи².

Рекомендуется дробное питание (4-5 раз в сутки), использование продуктов, содержащих большое количество необходимых питательных веществ для поддержания сбалансированного питания. Для этого необходимо правильно рассчитывать суточную норму содержания белков, жиров и углеводов в пище студентов.

Для активно занимающихся физическими упражнениями следует придерживаться следующему соотношению:

- для девушек: белки - 25 %, углеводы - 50%, жиры - 25%.

- для парней: белки - 25 %, углеводы - 60%, жиры - 15%³.

Перечислим основные группы пищевых продуктов, необходимых для правильного питания на каждый день.

1. Зерновые продукты и картофель - это главный источник углеводов в виде крахмала. Они также поставляют в кровь витамины и минералы (магний, калий, фосфор,

железо). Клетчатка, содержащаяся в картошке и зерновых, дает ощущение сытости и ускоряет обмен веществ.

2. Фрукты и овощи - это лучший источник витаминов, минералов и клетчатки.

3. Молоко и молочные продукты (йогурт, кефир, творог) - в основном обеспечивают нас полноценным белком и легко усваиваемым кальцием.

4. Мясо, птица, рыба, яйца - ценные источники с высоким содержанием белка, незаменимых ненасыщенных жирных кислот (особенно это касается рыбы), жирорастворимых витаминов (A, D) и витамина B12.

Кроме того, эти продукты обеспечивает легкое рассасывание железа, что очень важно для профилактики анемии.

5. Масла и жиры (сливочное масло, сливки, сало, жир, рыбий жир, растительные масла) - это источник как насыщенных, так и ненасыщенных жирных кислот, а в случае растительных масел (подсолнечное, рапсовое, оливковое масло) - витамина E, необходимого для молодости кожи.

6. Пчелиный мед - ценный продукт питания, так как он содержит легко усваиваемые углеводы (глюкозу, фруктозу) и бактериостатические агенты⁴.

Необходимо исключить из своего рациона следующие продукты, употребление которых негативно сказывается на здоровье: колбаса, сосиски, консервы, чипсы, сухарики, соленая рыба, соленые приправы, шоколадные батончики, леденцы с ароматизаторами или яркой окраской алкоголь⁵.

Придерживаясь таким несложным рекомендациям, можно значительно улучшить состояние здоровья и предотвратить развитие заболеваний у молодых людей.

¹ Бойко Е.А. Питание и диета для спортсменов. Москва : Диета и питание, 2016. 160 с.

² Методические основы рационализации питания в физической культуре и спорте : учеб. пособие / под ред. В.В. Белоусова. Санкт-Петербург : Олимп СПб, 2013. 168 с.

³ Пшендин П.И. Рациональное питание спортсменов. Санкт-Петербург : Гиорд, 2015. 160 с.

⁴ Rogozkin V.A., Pshendin A.I., Shishina N.N. Питание спортсменов. Москва : Физкультура и спорт, 2014. 115 с.

⁵ Удалов Ю.Ф. Основы питания спортсменов. Москва : Физкультура и спорт, 2013. 154 с.

FOOD STUDENTS ARE ACTIVELY ENGAGED IN PHYSICAL EXERCISE

© 2018 Evdokimova Irina Iurevna
Student

© 2018 Nikolaeva Irina Valerevna
Candidate of pedagogical Sciences, associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: irinaevdokimova15@mail.ru

Keywords: sports nutrition, health, daily regimen, diet, students' nutrition, healthy lifestyle.

The article deals with the diet and diet among students of the 1-3 course of the Samara state economic University, actively engaged in physical activity, offers a methodical regime and diet for students, presents the data of a questionnaire about the nutrition of actively engaged in physical exercise of University students.

ОСНОВЫ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СТУДЕНТА. ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЗДОРОВЬЯ

© 2018 Зотова Ангелина Александровна
студент

© 2018 Королев Алексей Георгиевич
старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет
E-mail: Angelina_zotova_2012@mail.ru, ale-slam@yandex.ru

Ключевые слова: здоровый образ жизни, физическая культура, здоровье, студент.

Рассмотрены основы здорового образа жизни, определены критерии эффективности здорового образа жизни, проанализированы основные требования к организации здорового образа жизни.

Здоровье человека является важнейшей ценностью жизни. Его нельзя ни купить, ни приобрести ни за какие деньги, его нужно оберегать и охранять, развивать и совершенствовать, улучшать и укреплять.

Здоровье зависит от множества факторов. Ныне преобладает мнение, что здоровье народа на 50% определяется ОЖ, на 20% - экологическими; на 20% - биологическими (наследственными) факторами и на 10% -- медициной. Следовательно, если человек ведет ЗОЖ, то все это предопределяет на 50% высокий уровень его здоровья. И, наоборот, человек, ведущий нездоровый образ жизни, подрывает свое здоровье, обрекает себя на страдания и мучения, преждевременную старость и безрадостную жизнь.

Зарождение ЗОЖ напрямую связано с теми далекими временами древности, когда первобытный человек стал создавать орудия труда, когда он начинал осознавать, что его жизненные успехи во многом предопределяются его физическими способностями, его умением быстро достигать добычу, преодолевать разного рода естественные преграды, когда он стал пользоваться физическими упражнениями при подготовке к охоте на крупных и опасных зверей. Жизнь убедительно свидетельствует о том, что человек становится человеком только в условиях общественной жизни, только в процессе воспитания и обучения, только в процессе созидательной трудовой деятельности¹. В современном мире забота о физическом состоянии человека приобретает особую значимость. Это связана с плохими условиями экологии, убыстрением ритма жизни, неблагоприятными социальными факторами. Все большее количество людей начинает предпринимать меры, способствующие сохранению и укреплению их здоровья. Главным средством при выполнении этой задачи является ведение здорового образа жизни.

В системе физического воспитания учитываются все возрастные и профессиональные слои населения страны. Основными звеньями звеньев этой системы является:

- "Физическое воспитание детей дошкольного возраста.

- "Физическое воспитание учащихся школ и средних учебных заведений.
- "Физическая подготовка студентов ВУЗов
- "Социальное физкультурное движение.
- "Физическая культура в быту и на производстве.
- "Система физического воспитания направлена на гармоническое развитие населения страны и включает в себя:
- "Связь с трудовой и оборонной деятельностью.
- "Всестороннее развитие личности.
- "Оздоровительную направленность физического воспитания

Понятие "здоровье" отражает одну из фундаментальных характеристик человеческого существования, форму его жизни. Потому оно, естественно, переосмысливается всякий раз, когда социальная жизнь переживает глубокие изменения, будь-то изменения в общественных отношениях или изменения в технических возможностях человечества.

Сегодня господствует понимание здоровья как отсутствие болезней. С феноменологической точки зрения это объясняется тем, что опыт переживания здоровья дан нам не изначально, а вторично². Он опосредуется первичным опытом недомогания, боли, недуга, слабости, а само здоровье воспринимается как избавление от этих негативных ощущений. Неудовлетворенность таким пониманием здоровья часто пытаются обойти за счет использования применительно к человеку понятия "практически здоров". Оно позволяет не обращать внимание на связанные со здоровьем отдельные недостатки, соотносить здоровье с возрастом человека, учитывать род его занятий и т.п.

Понятие "практически здоров" носит аксиологический оттенок и используется как некоторая грань или, лучше, как некое протяженное пограничное пространство между абсолютно здоровым состоянием человека и тем, когда его уже надо оценивать как больного. Границы того состояния, при котором человека считают практически здоровым, подвижны. Но тогда здоровье человека можно понимать как характеристику и оценку тех физических и социальных возможностей, которые имеются у человека, с учетом того, чего ему, в силу особенностей его организма, делать не следует, чтобы не нанести вред себе самому или окружающим. Для того чтобы дать ответ на вопрос о том, что же такое здоровый образ жизни, необходимо рассмотреть все составляющие его компоненты. Авторы проанализированных мною работ отмечают различное их количество. Однако можно выделить некоторые базовые компоненты, на основе которых и строится ведение здорового образа жизни. К ним относятся: рациональное питание; физическая активность; общая гигиена организма; закаливание.

Анализ состояния здоровья в обществе проводится на основе разнообразных критериев. Однако одних критериев для изучения общественного здоровья недостаточно. Необходимо их использовать в совокупности с факторами, влияющими на здоровье. Эти факторы можно условно объединить в 4 группы:

- 1) биологические факторы - пол, возраст, конституция, наследственность,
- 2) природные - климатические, гелиогеофизические, антропогенное загрязнение и др.,
- 3) социальные и социально-экономические - законодательство об охране здоровья граждан, условия труда, быта, отдыха, питания, миграционные процессы, уровень образования, культуры и др.,
- 4) медицинские факторы или организация медицинской помощи.

Все названные 4 группы факторов воздействуют как на здоровье человека, так и на здоровье всего населения, при этом они взаимосвязаны и между собой. Однако сила влияния этих факторов на здоровье различна.

Основным элементом в значении и формировании здоровья человека являются социальные факторы. Это подтверждается различиями в уровне общественного здоровья в зависимости от степени социально-экономического развития страны. Как свидетельствует практика, чем выше уровень экономического развития страны, тем выше показатели общественного здоровья и здоровья отдельных граждан, и наоборот. Примером ведущего влияния социальных условий на здоровье могут служить падение и кризис экономики России. Проблема сохранения и укрепления здоровья занимает важное место в системе социальных ценностей и приоритетов общества. Как известно, снижение рождаемости, рост смертности и сокращение продолжительности жизни населения России приобрели в последнее время опасный характер. Неблагоприятная демографическая ситуация выдвигает в разряд национальных приоритетов мероприятия по сохранению и укреплению здоровья населения страны и прежде всего молодежи.

Современные условия жизни предъявляют повышенные требования к здоровью и интеллектуальным возможностям молодежи. В условиях научно-технической революции и преобразований в нашей стране социальная значимость человека определяется образованием, профессиональной квалификацией и состоянием здоровья³.

Успешное решение задач по совершенствованию подготовки высококвалифицированных кадров тесно связано с укреплением и охраной здоровья, повышением качества жизни и работоспособности студенческой молодежи. Наряду с профессиональным уровнем состояние здоровья студентов следует рассматривать как один из показателей уровня подготовки специалистов высокой квалификации, как основу творческого долголетия научных кадров.

Качество жизни - интегральный показатель физического, психологического, эмоционального и социального функционирования человека, воспринимаемый им субъективно.

Здоровье по сути своей должно быть первейшей потребностью человека.

По заключению медиков, только 30% студентов России не имеют отклонений в состоянии здоровья, а остальных можно разделить на следующие группы:

- студенты, у которых психоэмоциональные и функциональные нарушения обнаруживаются только в экстремальных условиях, например, в начале обучения или в период экзаменов;
- студенты, у которых уже выявляются предвестники болезни без экстремальных условий, например, периодические повышения артериального давления или уровня сахара в крови;
- студенты с функциональными нарушениями;
- студенты со стабильными патологическими симптомами.

Болезнь - это проявление нарушенного течения жизни, обусловленного воздействием на организм чрезвычайных раздражителей (физических, химических, биологических и социальных факторов внешней среды) или наличием дефектов развития, при нарушении каких-нибудь одних и реактивной мобилизации других приспособительных

механизмов с частичным нарушением саморегуляции и (или) гомеостаза и ограничением свободы жизнедеятельности.

Главными причинами значительных нарушений в состоянии здоровья и физического развития у студентов являются игнорирование основных элементов здорового образа жизни, недостаточная двигательная активность, нерациональный суточный режим, отсутствие закалывания, неправильное питание, наличие вредных привычек и др.

Итак, мы выяснили, что чем выше у студента общая культура, тем правильнее и полезнее для своего здоровья, он ведет образ жизни. Организуя свою жизнедеятельность, личность вносит в нее упорядоченность и используя некоторые устойчивые структурные компоненты. Это может быть определенный режим, когда студент, например, регулярно в одно и то же время питается, ложится спать, занимается физическими упражнениями, использует закалывающие процедуры. Устойчивой может быть и последовательность форм жизнедеятельности: после учебной недели один выходной день посвящается общению с друзьями, другой - домашним делам, третий - занятиям физической культурой.

Эти характеристики здорового образа жизни устойчивы по отношению к постоянно меняющимся, многочисленным воздействиям окружения человека. Они образуют своего рода барьеры, ограждающие его от необходимости все время реагировать на многообразие существующих вокруг суждений, мнений, оценок, требований. Внутри этих границ студент волен регулировать свои действия, опробовать новые образцы поведения. С одной стороны, устойчивые и повторяющиеся компоненты жизнедеятельности обращены к личности, связаны с ее индивидуальными предпочтениями, с другой - они не являются ее изобретением, а складываются и приобретают культурное значение в процессе общения людей, в ходе их повседневной практики.

Здоровый образ жизни характеризуется направленностью, которая объективно выражается в том, какие ценности им производятся, какие общественные потребности им удовлетворяются, что он дает для развития самой личности. Между реальным образом жизни и порождаемой им системой субъективных отношений возникают противоречия, в процессе разрешения которых происходит перестройка, развитие и совершенствование образа жизни, система отношений в нем. Важно не только то, как студент живет, но и то, ради чего он живет, чем гордится и против чего борется. Так здоровый образ жизни приобретает оценочное и нормативное понятие.

Здоровый образ жизни во многом определяется ценностными ориентациями студента, его мировоззрением, социальным и нравственным опытом. Общественные нормы, ценности здорового образа жизни принимаются студентами как личностно значимые, но не всегда совпадают с ценностями, выработанными общественным сознанием, так в процессе накопления личностью социального опыта возможна дисгармония познавательных (научные и житейские знания), психологических (формирование интеллектуальных, эмоциональных, волевых структур), социально-психологических (социальные ориентации, система ценностей), функциональных (навыки, умения, привычки, нормы поведения, деятельность, отношения) процессов. Подобная дисгармония может стать причиной формирования асоциальных качеств личности. Поэтому в вузе необходимо обеспечить сознательный выбор личностью общественных ценностей здорового образа жизни и формировать на их основе устойчивую, индивидуальную систему ценностных ориента-

ций, способную обеспечить саморегуляцию личности, мотивацию поведения и деятельности.

Учебные занятия являются основной формой физической подготовки, они обязательны для всех категорий студентов.

Учебные занятия проводятся в виде теоретических и практических занятий.

Продолжительность учебных занятий в основной части 1-2 часа (50-100 мин.) в вузах 2 учебных часа 90 минут.

Практические занятия являются основным видом учебных занятий и подразделяются на: 1) учебно-тренировочные 2) методические.

Теоретические занятия направлены на овладение необходимыми знаниями согласно учебной программы и проводятся в виде лекций и семинаров.

Учебные занятия состоят из трех частей:

Подготовительная (10-15 мин.).

Основная (65-70 мин.).

Заключительная (5 мин.). Спортивная работа - является одним из основных средств воспитания и обучения, способствует повышению всесторонней физической подготовленности, вырабатывает необходимые морально-волевых качества и навыки, укрепляет здоровье и закаливает организм.

Основными единицами спортивных организаций является спортивная команда.

Спортивная работа включает:

Массовый спорт и подготовку сборных команд ВУЗов. Основными формами спортивной работы являются: учебно-тренировочные занятия, спортивные соревнования, смотры спортивной работы, спортивные праздники, вечера.

Содержание занятий массовым спортом составляют регулярные тренировки и спортивные соревнования по программе СК.

Проводятся три раза в неделю, 2 раза по 1 часу в рабочие дни и 3 часа в выходные. Руководство осуществляется спортивным комитетом и кафедрой физической подготовки и спорта.

Для студента с высоким уровнем развития личности характерно не только стремление познать себя, но желание и умение изменять себя, микросреду, в которой он находится. Путем активного самоизменения и формируется личность ее образ жизни. Самосознание, вбирая в себя опыт достижений личности в различных видах деятельности, проверяя физические и психические качества через внешние виды деятельности, общение, формирует полное представление студента о себе. Одновременно с этим в структуру самосознания включаются идеалы, нормы и ценности, общественные по своей сути. Они присваиваются личностью, становятся ее собственными идеалами, ценностями, нормами, частью ядра личности - ее самосознания.

Здоровый образ жизни (ЗОЖ) - типичная совокупность форм и способов повседневной культурной жизнедеятельности личности, основанная на культурных нормах, ценностях, смыслах деятельности и укрепляющая адаптивные возможности организма. ЗОЖ - это образ жизни, основанный на принципах нравственности, рационально организованный, активный, трудовой, закалывающий и, в то же время, защищающий от неблагоприятных воздействий окружающей среды, позволяющий до глубокой старости сохранять нравственное, психическое и физическое здоровье.

Образ жизни относят к социально-биологическим факторам, компонентами которого служит триада показателей: уровень, качество и стиль жизни. Здоровый стиль жизни - определенный тип поведения личности или группы людей, фиксирующий устойчиво воспроизводимые черты, манеры, привычки, склонности культурной жизнедеятельности в конкретных социальных условиях.

Здоровый образ жизни включает в себя следующие основные элементы: плодотворный труд, рациональный режим труда и отдыха, искоренение вредных привычек, оптимальный двигательный режим, личную гигиену, закаливание, рациональное питание и т.п.

На здоровье человека оказывают влияние биологические и социальные факторы, главным из которых является труд.

Рациональный режим труда и отдыха - необходимый элемент здорового образа жизни. При правильном и строго соблюдаемом режиме вырабатывается четкий и необходимый ритм функционирования организма, что создает оптимальные условия для работы и отдыха и тем самым способствует укреплению здоровья, улучшению работоспособности и повышению производительности труда⁴.

Отношение к здоровью обусловлено объективными обстоятельствами, в том числе воспитанием и обучением. Оно проявляется в действиях и поступках, мнениях и суждениях людей относительно факторов, влияющих на их физическое и психическое благополучие. Дифференцируя отношение к здоровью на адекватное (разумное) и неадекватное (беспечное), мы тем самым условно выделяем два диаметрально противоположных типа поведения человека по отношению к факторам, способствующим или угрожающим здоровью людей.

Критерием меры адекватности отношения к здоровью в поведении может служить степень соответствия действий и поступков человека требованиям здорового образа жизни, а также нормативным требованиям медицины, санитарии, гигиены. В высказываниях мнений и суждений, оно выступает как уровень осведомленности и компетентности индивида. Отношение к здоровью включает в себя и самооценку человеком своего физического и психического состояния, которая является своего рода индикатором и регулятором его поведения. Самооценка физического и психического состояния выступает в качестве реального показателя здоровья людей, так как обнаружена довольно высокая степень (70–80% случаев) ее соответствия объективной характеристике здоровья.

Самооценка - оценка личностью самой себя, своих возможностей и места среди других людей, являющаяся важным регулятором ее поведения.

Каждый человек хочет быть здоровым. Однако даже в ситуации болезни люди нередко ведут себя неадекватно своему состоянию, не говоря уж о том, что в случае отсутствия болезни они далеко не всегда соблюдают санитарно-гигиенические требования. Очевидно, причина несоответствия между потребностью в здоровье и ее действительной повседневной реализацией человеком заключается в том, что здоровье обычно воспринимается людьми как нечто безусловно данное, как сам собой разумеющийся факт, потребность в котором хотя и осознается, но подобно кислороду, ощущается лишь в ситуации его дефицита.

Следовательно, характер заботы человека о здоровье связан с его личностными свойствами. Отсюда следует, что воспитание адекватного отношения к здоровью нераз-

рывно связано с формированием личности в целом и предполагает различия в содержании, средствах и методах целенаправленных воздействий.

Учебные занятия являются основной формой физической подготовки, они обязательны для всех категорий военнослужащих.

Учебные занятия проводятся в виде теоретических и практических занятий.

Продолжительность учебных занятий в основной части 1-2 часа (50-100 мин.) в вузах 2 учебных часа 90 минут.

Практические занятия являются основным видом учебных занятий и подразделяются на: 1) учебно-тренировочные 2) методические.

Теоретические занятия направлены на овладение необходимыми знаниями согласно учебной программы и проводятся в виде лекций и семинаров.

Учебные занятия состоят из трех частей:

- Подготовительная (10-15 мин.).
- Основная (65-70 мин.).
- Заключительная (5 мин.).

Физическое самовоспитание понимается как процесс целенаправленной, сознательной, планомерной работы над собой и ориентированный на формирование физической культуры личности. Он включает совокупность приемов и видов деятельности, определяющих и регулирующих эмоционально окрашенную, действенную позицию личности в отношении своего здоровья, психофизического состояния, физического совершенствования и образования.

Физическое воспитание и образование не дадут долговременных положительных результатов, если они не активизируют стремление студента к самовоспитанию и самосовершенствованию. Самовоспитание интенсифицирует процесс физического воспитания, закрепляет, расширяет и совершенствует практические умения и навыки, приобретаемые в физическом воспитании⁵.

Для самовоспитания нужна воля, хотя она сама формируется и закрепляется в работе, преодолении трудностей, стоящих на пути к цели. Оно может быть сопряжено с другими видами самовоспитания - нравственным, интеллектуальным, трудовым, эстетическим и др.

Основными мотивами физического самовоспитания выступают; требования социальной жизни и культуры; притязание на признание в коллективе; соревнование, осознание несоответствия собственных сил требованиям социально-профессиональной деятельности. В качестве мотивов могут выступать критика и самокритика, помогающие осознать собственные недостатки.

Здоровый образ жизни включает в себя ряд требований, которые должен соблюдать студент. В первую очередь у студента должна быть высокая мотивация вести здоровый образ жизни. Мотивация у одних студентов прививается в процессе обучения в ВУЗе, у других она существует в момент поступления в ВУЗ.

Процесс физического самовоспитания включает три основных этапа. I этап связан с самопознанием собственной личности, выделением ее положительных психических и физических качеств, а также негативных проявлений, которые необходимо преодолеть. Эффект самопознания обусловлен требовательностью студента к себе. К методам самопознания относятся самонаблюдение, самоанализ и самооценка. Самонаблюдение -

универсальный метод самопознания, глубина и адекватность которого зависят от его целенаправленности и умения субъекта видеть, систематически наблюдать на основе выделенных критериев за качествами или свойствами личности. Самоанализ требует рассмотрения совершенного действия, поступка, причин, вызвавших это (например, отказ от выполнения запланированного комплекса упражнений в режиме дня может быть вызван - дополнительной работой по выполнению учебных заданий, ухудшением самочувствия, отсутствием желания и т.д.); помогает выяснить истинную причину поступка и определить способ преодоления нежелательного поведения в следующий раз. Действенность самоанализа обусловлена адекватностью самооценки как средства организации личностью своего поведения, деятельности, отношений с окружающими; отношения к успехам и неудачам, что влияет на эффективность деятельности и дальнейшее развитие личности. Самооценка тесно связана с уровнем притязаний, т.е. степенью трудности достижения целей, которые студент ставит перед собой. Расхождение между притязаниями и реальными возможностями ведет к тому, что студент начинает неправильно себя волевым оценивать, вследствие чего его поведение становится неадекватным. Самооценка зависит от ее качества (адекватная, завышенная, заниженная). Если она занижена, то способствует развитию неуверенности в собственных возможностях, ограничивает жизненные перспективы. Ее адекватность в значительной мере определяется наличием четких критериев поведения, действий, развития физических качеств, состояния организма и др. Первый этап завершается решением работать над собой.

На II этапе исходя из самохарактеристики определяется цель и программа самовоспитания, а на их основе личный план. Цель может носить обобщенный характер и ставится, как правило, на большой отрезок времени - годы (например, достигнуть высокого уровня физической культуры личности); частные цели (задачи) - на несколько недель, месяцев. Примерная программа -ориентир физического самовоспитания может быть представлена следующим образом. Цель - формирование физической культуры личности. Задачи деятельности: 1. Включить в здоровый образ жизни и укрепить здоровье. 2. Активизировать познавательную и практическую физкультурно-спортивную деятельность. 3. Сформировать нравственно-волевые качества личности. 4. Овладеть основами методики физического самовоспитания. 5. Улучшить физическое развитие и физическую подготовленность в соответствии с требованиями будущей профессиональной деятельности.

III этап физического самовоспитания связан непосредственно с его практическим осуществлением. Он базируется на использовании способов воздействия на себя самого с целью самоизменения. К методам самовоздействия (самоуправления) относят: самоприказ, самовнушение, самоубеждение, самоупражнение, самокритика, самоободрение, самообязательство, самоконтроль, самоотчет.

Способность студента отмечать даже незначительные изменения в работе над собой имеет важное значение, так как подкрепляет его уверенность в своих силах, активизирует, содействует дальнейшему совершенствованию программы самовоспитания, реализации здорового образа жизни. Ведение здорового образа жизни благоприятно влияет на различные стороны проявлений организма и личности человека. В физическом самочувствии это проявляется в большей жизненной энергии, собранности, хорошей коммуникабельности; ощущении своей физической и психоэмоциональной привле-

кательности, оптимистическом настрое, умении обеспечить свой полноценный и приятный отдых, целостную культуру жизнедеятельности. В психологическом аспекте достоинства здорового образа жизни обнаруживаются в качестве психического здоровья, хорошем самочувствии, в нервно-психической устойчивости, способности успешно переносить последствия психических стрессов; в хорошо выраженной волевой организации (самообладании, целеустремленности, настойчивости в достижении поставленной цели, решительности), уверенности в своих силах, меньшей подверженности депрессии, ипохондрии, мнительности. В функциональном проявлении можно отметить; более высокое качество здоровья, улучшение адаптационных процессов, повышение работоспособности и тренированности; снижение заболеваемости и болезненных ощущений; более быстрое и полноценное течение процессов восстановления после физической и умственной деятельности; усиление иммунных механизмов защиты организма; активность обменных процессов в организме; усиление половой потенции, нормализация соотношения массы тела и роста; хорошую осанку и легкость походки.

Представленное содержание критериев может быть дополнено в зависимости от потребностей личности.

Целью физической культуры в вузах является формирование здорового образа жизни, содействие подготовке гармонично развитых, высококвалифицированных специалистов. В процессе обучения в вузе по курсу физического воспитания предусматривается решение следующих задач:

- воспитание укрепляет у студентов высоких повседневной моральных восприимчивый, волевых и физических основную качеств, готовности к высокопроизводительному конкретным труду здоровье;
- сохранение и укрепление которых здоровья студентов, совпадают содействием субъекта правильному формированию и такое всестороннему развитию организма, вузе поддержание группы высокой работоспособности главным на протяжении всего снижения периода однако обучения;
- всесторонняя питание физическая подготовка студентов;
- воспринимаемый профессионально учащихся
- прикладная физическая каждый подготовка студентов с питание учетом особенностей их будущей внимание трудовой деятельности;
- приобретение важно студентами студент необходимых знаний питание по основам теории, направленность методики часу и организации физического воспитания и спортивной тренировки, физическом подготовка основе к работе в качестве основе обществственных инструкторов, здоровье тренеров всегда и судей;
- совершенствования основами спортивного мастерства студентов -соответствия спортсменов стать;
- воспитание у студентов личность убежденности в необходимости состоянии регулярно учебные заниматься физической культурных культурой и спортом.

Процесс обучения организуется в зависимости от состояния здоровья, уровня физического развития и подготовленности студентов, их спортивной квалификации, а также с учетом условий и характера труда их предстоящей профессиональной деятельности.

Физическая подготовка студентов является одной из главных задач высших учебных заведений.

¹ Грачев О.К. Физическая культура : учеб. пособие / под ред. Е.В. Харламова. Москва : МарТ; Ростов-на-Дону : МарТ, 2013. 464 с.

² Кузина С.И., Фирсова С.С. Нормальная физиология : конспект лекций. Москва : Эксмо, 2017. 160 с.

³ Барбашин В.В. Формирование готовности студентов к самоконтролю в модульно-рейтинговом обучении (дисциплина "Физическая культура") : автореф. дис. ... канд. пед. наук. Пенза, 2015. 24 с.

⁴ Ильинич В. И. Физическая культура студентов и жизнь : учебник. Москва : Гардарики, 2012. 366 с.

⁵ Бельский И.В. Системы эффективной тренировки. 3-е изд. Минск, 2013. 384 с.

BASES OF HEALTHY LIFESTYLE OF STUDENT'S LIFE. PHYSICAL CULTURE IN HEALTH

© 2018 Zotova Angelina Alexandrovna
Student

© 2018 Korolev Alexey Georgievich
Senior lecturer

Samara State University of Economics
E-mail: angelina_zotova_2012@mail.ru, ale-slam@yandex.ru

Keywords: healthy lifestyle, physical culture, health, student.

The foundations of a healthy lifestyle are considered, the criteria for the effectiveness of a healthy lifestyle, the main requirements for the organization of a healthy lifestyle are analyzed.

УДК 612.396.2
Код РИНЦ 65.00.00

САХАР: ВЛИЯНИЕ НА ОРГАНИЗМ

© 2018 Крамарь Анастасия Владимировна
студент

© 2018 Сякина Галина Евгеньевна
кандидат педагогических наук, доцент
Брянский государственный технический университет
E-mail: nastya.kramar98@gmail.com

Ключевые слова: вред сахара, норма употребляемого сахара, глюкоза и сахароза, гликоген, сложные углеводы.

Статья посвящена исследованию влияния сахара на организм человека. Определено среднее количество сахара, регулярно употребляемого в России, выявлены параметры негативного воздействия данного продукта на здоровье человека, даны рекомендации по употреблению полезных продуктов питания для поддержания хорошего самочувствия.

На прилавках магазинов можно найти огромное количество продуктов, содержание сахара в которых не только превышает суточную норму, но и просто зашкаливает.

Современные производители добавляют сахар в те продукты, в которых, казалось бы, он и не должен быть. Они делают это для улучшения вкуса, но тем самым ухудшают качество и полезность продукта. Сахар добавляют в колбасу, хлеба, батоны, булки, готовые сухие завтраки, йогурты с различными вкусовыми добавками, печенье, готовые соусы, газированные напитки, молоко, батончики из мюсли, которые позиционируют как "здоровый и полезный" перекус, соки, различные полуфабрикаты и т.д. Этот список можно продолжать бесконечно.

Считается, что суточная норма употребления сахара не должна превышать для мужчины - 37,5 гр. (9 чайных ложек), что равняется 150 калориям и для женщины - 25 гр. (6 чайных ложек), что равняется 100 калориям. При этом только в полулитровой банке Coca-Cola содержится 39 г сахара, а в среднем батончике Snickers-52.7 г. В обоих продуктах содержание сахара выше ежедневной нормы.

Среднестатистический человек в России съедает несколько таких продуктов, а иногда рацион некоторых людей полностью состоит из "сахаросодержащих" продуктов. Какое же количество сахара в среднем употребляет человек в сутки в России?

По данным в Интернете не было найдено исследований по этому вопросу, и мы провели свой социальный опрос.

Было опрошено 100 человек в возрасте 18-25 лет. В ходе исследования было выявлено, что большинство опрошенных употребляют от 120 до 140 г сахара ежедневно. Эти цифры превышают норму в 5-6 раз.

Если рассмотреть состав продуктов питания, необходимо большое внимание уделить ингредиентам, находящимся в начале списка. Чем ближе к началу списка, тем большее содержание этого ингредиента в продукте.

В огромном количестве продуктов на прилавках супермаркетов сахар находится на 2 или 3 месте, что говорит о гигантских дозах, которые не щадя добавляют производители¹.

Помимо этого, сахар может прятаться под другими названиями. Следует обращать внимание на следующие ингредиенты: кукурузный сироп, патока, сахароза, кукурузный сахар, мальтоза, фруктоза, фруктовый концентрат и т.п. Они ничем не отличаются от самого сахара, это просто его вариации.

По данным специалистов Экспертно-аналитического центра агробизнеса АБ-Центр, производство сахара в России каждый год только увеличивается. В 2017 году площади выращивания сахарной свеклы выросли по отношению к 2016 году на 8,1% (на 90,2 тыс. га) и достигли 1 198,5 тыс. га. Тенденция расширения площадей данного продукта отмечается уже четвертый год подряд.

Такие прогнозы говорят об увеличении спроса на производство сахара, а значит и последующем увеличении его потребления населением.

Большинство людей оправдывают употребление большого количества сахара потребностью в глюкозе, которая в нем содержится, и способствует улучшению их работоспособности. Но так ли это на самом деле?

Конечно, глюкоза необходима для нормальной работы организма. Но он ее получает из сложных углеводов, содержащихся во фруктах, крупах, овощах и других натуральных продуктах. Кроме того, расщепляясь медленно, это вещество попадает в кровь не сразу, поэтому уровень сахара снижается плавно, и в дополнительной подпитке сладостями не нуждается.

Сахар - сахароза, которая представляет собой чистый углевод. В чистом виде в природе сахарозы практически не существует. В больших количествах она содержится только в двух растениях, путем селекции искусственно выведенных людьми, - в сахарном тростнике и сахарной свекле.

Организм человека не может воспринимать сахарозу, поэтому он предварительно в присутствии воды разлагает ее молекулу ферментами на природные сахара глюкозу и фруктозу.

В момент разложения сахарозы массово образуются именно такие свободные радикалы, которые активно блокируют действие антител, защищающих организм от инфекций. И организм становится практически беззащитен. Процесс разложения сахарозы начинается уже в ротовой полости под воздействием слюны.

Когда в организм человека поступает продукт, содержащий сахар, в кровь мгновенно попадает много глюкозы. Уровень сахара в крови резко увеличивается. Поджелудочная железа начинает вырабатывать гормон инсулин, который регулирует уровень глюкозы в крови. Инсулин помогает глюкозе попасть в клетки печени, мозга, мышцы. При расщеплении выделяется энергия, которая дает нам "силы". Но часть глюкозы запасается в виде гликогена - "на потом".

В это время человек ощущает бодрость, так как хранилища гликогена заполнились, а глюкоза еще осталась. Организм спрятает ее на "черный день" - превратит в жирные кислоты, а потом в жир, который в последствии отложится "на боках". После этого уровень сахара в крови падает, и человек ощущает грусть, упадок сил, чувство голода. Ему хочется опять восполнить недостаток энергии, употребив что-то сладкое. Таким образом, рождается "сахарная" зависимость, и без сахара человек чувствует себя вяло и ему кажется, что энергии не хватает².

Употребление сахара в больших дозах не только ухудшает самочувствие, но и способствует развитию огромного числа различных заболеваний. Избыток гликогена в печени и употребление большого количества фруктозы перегружает печень, заставляя ее превращать фруктозу в жир, а это может привести к жировой дистрофии печени.

Также употребление большого количества сахара может вызывать невосприимчивость к инсулину, которая является причиной многих заболеваний: сахарный диабет второго типа, ожирение, сердечно-сосудистые заболевания и метаболический синдром³.

В свою очередь, из-за вредного воздействия на обмен веществ сахар может способствовать развитию рака. Онкологические заболевания характеризуются неконтролируемым размножением раковых клеток. А инсулин является одним из ключевых гормонов в регулировании этих процессов. Так, многие ученые считают, что, повышенная выработка инсулина из-за высокого потребления сахара может быть одной из причин возникновения рака⁴.

Помимо этого, сахар содержит большое количество калорий, в которых нет никаких питательных веществ, и является хорошей питательной средой для развития патогенных бактерий, в том числе в полости рта, вызывая кариес.

Также необходимо сказать, что на усвоение рафинированного сахара в организме человека тратится огромное количество кальция, что способствует вымыванию минерала из костной ткани. Это может привести к развитию такого заболевания, как остеопороз, т.е. повышается вероятность переломов костей.

Еще сахар приносит большой вред коже человека, потому что конечные продукты гликозилирования (AGE) приводят к тому, что она быстро тускнеет и становится морщинистой.

Эти AGE-вещества образуются в процессе гликозилирования, когда белки и жиры подвергаются воздействию сахара в кровотоке. Это повреждает как коллаген, так и эластин, ускоряя старение кожи и вызывая потерю эластичности и упругости. Чем больше сахара в рационе питания, тем больше образуется этих веществ и тем быстрее кожа стареет.

Известно, что небольшой перекус пищей с высоким содержанием сахара не приносит чувство сытости. Это связано с нашими гормонами. За чувство голода и сытости отвечают два основных гормона. Грелин, гормон голода, повышает аппетит и дает знать, когда пришло время поесть. Лептин, гормон насыщения, делает прямо противоположное, приглушая чувство голода, когда организм уже наелся. Но когда мы употребляем много фруктозы, эта система контроля аппетита не работает должным образом. Грелин не подавляется, а лептин не стимулируется.

Люди могут есть сколько угодно фруктозы, но при этом не насыщаются. Это приводит к перееданию и набору веса. И как следствие, некоторые люди начинают страдать ожирением. А оно в свою очередь порождает болезни сердца. И виной всему - обычный сахар.

При употреблении фруктозы, которая содержится в обычном сахаре, фруктовых соках, кукурузном сиропе, в организме происходит процесс, конечным продуктом которого является выработка мочевой кислоты. Связь между фруктозой и мочевой кислотой настолько сильна, что высокий уровень последней может свидетельствовать о том, что организм перегружен фруктозой. А высокий уровень мочевой кислоты увеличивает риск развития заболеваний почек и сердца - и все это происходит из-за перегруженности организма фруктозой.

Помимо этого, чрезмерное употребление сахара может спровоцировать приступы подагры. Это очень болезненное состояние, и начинается оно тогда, когда мочевая кислота накапливается в крови, затем в виде твердых кристаллов в суставах. Сильные боли в суставах, отеки, покраснение и несгибаемость - всего лишь несколько симптомов, которые могут наблюдаться во время приступа подагры.

Кроме того, сахар вызывает такое привыкание, которое можно сравнить с наркотическим, так как при употреблении этого продукта в мозге человека происходят такие же изменения, что и под действием морфина, кокаина и никотина. И чем больше люди едят сладкого, тем сложнее от него отказаться.

Для того, чтобы уберечь себя от пагубных воздействий больших доз сахара, следует следить за содержанием этого ингредиента в составе продуктов, ограничивать его употребление, а также получать глюкозу из полезных продуктов.

Высокое содержание правильной глюкозы имеется в злаковых культурах, в том числе и в гречке. Также вещество присутствует в составе плодов и фруктов. Особенно много глюкозы в винограде, черешне, малине, бананах, сливах, арбузах и клубнике. Достаточная ее концентрация содержится в тыкве, белокочанной капусте, моркови, кефире и сливках⁵.

Но даже употребление правильной глюкозы обязательно должно быть в меру. Помимо этого, чтобы лучше расходовать полученную энергию, необходимо регулярно поддерживать физическую активность различными видами упражнений, занятиями спортом или хотя бы обычной прогулкой на свежем воздухе. Главное - больше двигаться и тратить потребляемую энергию.

Таким образом, для сохранения своего здоровья, предупреждения развития различных заболеваний и улучшения самочувствия необходимо следить за употреблением "сахаросодержащих" продуктов, которые приносят непоправимый вред организму человека, ухудшают его общее состояние и вызывают зависимость, от которой потом очень сложно отказаться.

¹ Мосс М. Соль, сахар и жир. Как пищевые гиганты посадили нас на иглу. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2015. С. 38.

² Тейтельбаум Д., Фидлер К. Без сахара. Научно обоснованная и проверенная программа избавления от сладкого в своем рационе. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2016. С. 154-156.

³ Аллуш Р. Мы все в шаге от диабета. Остановите губительную тягу к сахару и не допустите развития диабета 2-го типа. Москва : Эксмо, 2016. С. 32-33.

⁴ Тейтельбаум Д., Кеннеди Д. Как отучить ребенка от сладкого // Миф. 2016. С. 42-45.

⁵ Хайман М. Сахарная ловушка. Отвоюйте здоровье у коварных производителей сладостей и преодолите нездоровую тягу к вредной пище всего за 10 дней. Москва : Эксмо, 2016. С. 67-68.

SUGAR: INFLUENCE ON THE ORGANISM

© 2018 Kramar Anastasia Vladimirovna

Student

© 2018 Syakina Galina Evgenievna

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor

Bryansk State Technical University

E-mail: nastya.kramar98@gmail.com

Keywords: harm of sugar, the rate of sugar consumed, glucose and sucrose, glycogen, complex carbohydrates.

The article is devoted to the study of the influence of sugar on the human body. The average amount of sugar regularly used in Russia is determined, the parameters of the negative impact of this product on human health and recommendations for the use of healthy foods to maintain good health are identified.

УДК 796.05

Код РИНЦ 77.00.00

РОЛЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

© 2018 Кузьмина Яна Олеговна

студент

© 2018 Савельева Ольга Викторовна

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: rrrara999@gmail.com

Ключевые слова: физическая культура, физическое воспитание, физическая подготовка, спорт.

В статье рассмотрена проблема роли физической культуры и спорта в жизни современного человека, а также последствия, к которым приводит регулярное отсутствие физических нагрузок. Показано влияние физической культуры на современного человека.

Актуальность данной работы связана с пониманием того, что в настоящее время объем передвижений в течение дня сведен к минимуму. Автомобили, электроника и ро-

бототехника на производстве, лифт, стиральные и посудомоечные машины в быту настолько повысили дефицит двигательной деятельности человека, что это уже стало тревожным. По данным ученого А.И. Берга, в прошлом веке затраты мышечной энергии в производстве составляли 94%, а в настоящее время всего лишь 1%¹. Недостаток движения отрицательно влияет на здоровье человека.

Цель исследования - изучить влияние двигательной активности на жизнь современного человека.

Достижение поставленной цели осуществлялось посредством решения следующих задач:

1. Выявить популяризацию физической культуры;

2. Выявить последствия, к которым приводит отсутствие регулярных физических упражнений.

3. Важность физической культуры на примере армии России

Методы исследования: теоретический анализ научной литературы и материалов сети Internet; контент-анализ.

Спорт играет важную роль в нашей жизни на протяжении многих веков. Миллионы людей во всем мире любят спорт и игры. Спорт поддерживает нас в форме, делает здоровыми, организованными, дисциплинированными. Это доставляет нам много удовольствия, делает нас сильнее и продлевает нашу жизнь. Спорт объединяет людей разных сословий и национальностей.

Для кого-то это кажется таким же необходимым и естественным, как еда и сон, для кого-то это просто развлечение.

Физическая культура как главная часть общей культуры современного общества представляет собой многостороннее социальное явление, оказывающее мощное воздействие на развитие и воспитание всех слоев населения.

Физическая подготовка направлена на адаптацию к Групповой жизни в общем. Физкультурная деятельность представляет собой широкие возможности развития для таких черт, как сотрудничество, уважение к другим, лояльность, спортивное мастерство, уверенность в себе и т.д. Все эти качества помогают человеку сделать его хорошим гражданином. Цель физической культуры - это направленность на развитие понимания и оценки своей собственной личности.

Влияние неблагоприятных факторов на здоровье человека очень велико, что внутренние защитные функции самого организма бывают не в состоянии справиться с ними. Как показывает опыт, лучшим противодействием неблагоприятным факторам оказались регулярные занятия физической культурой, которые помогли восстановлению и укреплению здоровья людей, адаптации организма к значительным физическим нагрузкам. Чем дальше идет человечество в своем развитии, тем в большей степени оно будет зависеть от физической культуры.

Физическое воспитание - это изучение, практика и оценка искусства и науки человеческого движения. В то время как движение является как врожденным, так и необходимым для роста и развития человека, роль физического воспитания заключается в том, чтобы обеспечить учебную деятельность, которая не только способствует развитию навыков, но и улучшает общее здоровье человека. В большинстве школ, физическое воспитание является частью учебной программы. Помимо поддержания физической формы, она включает в себя обучение в развитии и уходе за человеческим телом это помогает человеку оттачивать общие когнитивные способности и двигательные навыки с помощью легкой атлетики, физических уп-

ражнений и различных других физических нагрузок. Видя его пользу для организма и его влияние на жизнь, важность физического воспитания нельзя игнорировать.

Физическая культура прививает детям важности поддержания здорового тела и учит их важности регулярной физической активности в повседневной жизни, что, в свою очередь, делает их счастливыми и энергичными. Это помогает детям поддерживать свою физическую форму, развивать мышечную силу и повышать выносливость.

Исследования доказали, что дети, которые активно участвуют в спорте, будь то командный спорт или индивидуальный спорт, обладают высокой уверенностью в себе, что очень важно для развития характера человека. Физическое воспитание прививает желание участвовать, наслаждаться победой и принимать поражение позитивно, развивая общую личность персонажа.

Заставляя детей заниматься спортом, особенно командными видами спорта, физкультура также впитывает в них чувство командного духа. Дети учатся работать в команде, организовываться и действовать сообща для достижения цели². Это, в свою очередь, улучшает общие коммуникативные навыки ребенка и способность ладить с разными людьми. Физическое воспитание помогает получить знания об общих аспектах физического здоровья. С помощью физического воспитания можно выявить преимущества здоровой и питательной пищи и предотвратить в получении нездоровой пищи, подчеркивая пагубные последствия.

Перечислим некоторые последствия, с которыми можно столкнуться при отсутствии регулярных физических упражнений: плохое самочувствие, недостаток энергии, потеря гибкости, проблемы с сосудисто-сердечной системой, ожирение, анемия, булимия, диабет, а так же сокращение продолжительности жизни³.

Среди важнейшей специфической функцией физической культуры в целом можно отметить создание удовлетворения естественных потребностей человека в двигательной активности. И обеспечения на этом этапе необходимой в жизни физической дееспособности.

Кроме выполнения этой важной функции отдельные связующие физической культуры нацелены на решение специфических функций частного характера⁴.

К ним можно отнести:

- образовательные функции (они выражаются в использовании физической культуры как учебного предмета в общей системе образования страны);
- спортивные функции (они проявляются в достижении максимальных результатов в реализации морально-волевых и физических возможностей человека);
- прикладные функции (имеют непосредственное отношение к повышению специальной подготовки к трудовой деятельности, воинской службе средствами профессионально-прикладной физической культуры);
- реактивные и оздоровительно-реабилитационные функции (данные функции связаны с использованием физической культуры для организации содержательного досуга, также для устранения утомления и восстановления временно утраченных функциональных возможностей организма.)

Так же среди функций, относящихся к общей культуре, можно отметить: воспитательную, нормативную, эстетическую и т.п.

Профессиональная физическая культура направлена на развитие и повышения профессиональных качеств и навыков, при подготовке человека к конкретной деятельности⁵.

Научными исследованиями доказано, что для высокого профессионального уровня специалиста требуется общая и специфическая физическая подготовленность. Так же обнаружена прямая зависимость производственных показателей от ее уровня. Люди, часто занимающиеся

спортом, фитнесом и физкультурой намного реже болеют, меньше устают к концу рабочего дня и недели, следовательно, производительность их труда значительно выше.

Одной из разновидностей профессиональной физической культуры является физическая подготовка на флоте и в армии⁶. Даже не смотря на то, что в основном для большинства военнослужащих, не считая кадровых офицеров, служба в армии не является профессиональной деятельностью. После демобилизации военнослужащие и сержантский состав возвращаются к своим гражданским специальностям. Данную разновидность физической культуры необходимо рассматривать как составную часть профессионально-прикладной физической культуры.

1. Подготовка к защите Отечества - одна из основных задач физической культуры.

2. Служба в Вооруженных Силах - конституционная обязанность каждого мужчины.

Физическая подготовка в армии и на флоте имеет направленность не только защищать Родину от возможного нападения, но и изучение конкретной воинской специальности, возможное только с помощью средств и методов физической подготовки.

Главная цель физической подготовки в Вооруженных Силах - это достижение наивысшего уровня готовности личного состава в короткие сроки и с наибольшей эффективностью решения боевой задачи. Физическая подготовка военнослужащих - это залог боеспособности нашей армии. Сегодня в Вооруженных Силах России все большее внимание уделяется развитию физической культуры и спорта. Сегодня Министерство обороны Российской Федерации прилагает значительные усилия для развития физической культуры и спорта в Вооруженных Силах. В ближайшее время планируется превратить армейские спортивные базы в оздоровительные центры. Это сделает физкультуру массовой и спортивно-доступной. Эти центры обеспечат военнослужащим и членам их семей хорошие условия для занятий спортом, и поддержания их здоровья.

Сегодня детский и юношеский спорт рассматривается как форма привлечения молодежи к занятиям физической культурой с целью подготовки к службе в Вооруженных Силах.

Министерство обороны России входит в состав Международного Военно-спортивного Совета (ММСК) с участием 137 стран и девизом "Дружба через спорт"⁷. Сборные команды Вооруженных сил России приняли участие в международных спортивных мероприятиях под эгидой Международного Военно-спортивного Совета: в Италии на 1-х зимних Всемирных военных Играх, в Австрии на Чемпионате Европы по военному пятиборью, в Норвегии на чемпионате мира по спортивному ориентированию IMSC.

Расширяются границы спортивной работы среди курсантов военных училищ. В октябре 2010 года наши курсанты приняли участие в I Всемирных играх кадетов в Турции.

Физическая подготовка в армии развивает выносливость, ловкость, укрепляет здоровье. Это вооруженные силы, где молодой человек становится сильным, смелым, закаленным и, в целом, настоящим защитником Отечества.

Вывод:

Физическая культура способствуют активизации мотивов формирования здорового образа жизни, укрепления здоровья населения, особенно школьников и студенческой молодежи РФ⁸.

¹ Евсеев Ю.И. Физическая культура. Ростов-на-Дону : Феникс, 2013.

² Багдасарьян И.С. Психологический портрет учащихся первых классов общеобразовательных школ Красноярска // Дефектология. 2014.

³ Смирнов В.Н., Дубровский В.И. Физиология физическое воспитание и спорт : учеб. для студентов средних и высш. заведений. Москва : Владос-пресс, 2014.

⁴ Дмитрова М.К. Фитнес. 2015.

⁵ Лукьянов В.С. О сохранении здоровья и работоспособности. Москва : Медгиз, 2012.

⁶ URL: <http://www.minsport.gov.ru>.

⁷ URL: <http://mil.ru>.

⁸ См. также: Демидова П.Г., Зайцева И.П. Физическая культура для бакалавров. Критерии оценок. Ярославль : ЯрГУ, 2014;

Метцлер М., Тьердсма Б. Оценка физического образования, программы подготовки учителей. Рестон, Вирджиния : Нац. ассоц. для спорта и физкультуры, 2015.

THE ROLE OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS IN THE LIFE OF THE MODERN MAN

© 2018 Kuzmina Jana Olegovna

Student

© 2018 Savelieva Olga Viktorovna

Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: rrrara999@gmail.com

Keywords: physical culture, physical education, physical training, sport.

The article deals with the problem of the role of physical culture and sports in the life of modern man, as well as the consequences resulting from the regular absence of physical activity. The influence of physical culture on modern man is shown.

УДК 796/799

Код РИНЦ 77.31.13

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО ОЛИМПИЙСКОГО ДВИЖЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА И ЧЕЛОВЕКА

© 2018 Логинов Владимир Сергеевич

студент

© 2018 Смолева Юлия Андреевна

студент

© 2018 Шиховцова Людмила Геннадьевна

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vllog@mail.ru

Ключевые слова: олимпизм, олимпийское движение, физическая культура, спорт, олимпийское образование.

В статье предлагается анализ влияния современного олимпийского движения на развитие общества и человека. Анализируется роль физической культуры и спорта вообще: влияние физической культуры и спорта на жизнь общества, их функции и задачи. Авторы выясняют понятие олимпизма, устанавливают его принципы и основные идеалы. На этой основе выделяют его сферы влияния на жизнь в обществе. Отдельно рассматривается влияние олимпийского движения на образование, воспитание подрастающего поколения, на культуру общества, на развитие массового спорта и даже на политику. По итогам исследования делается исчерпывающий вывод об уникальном месте олимпийского движения и Олимпийских игр как части этого движения в современном мире, о сильном влиянии идеалов олимпийского движения на образование, культуру и спорт, а также о чрезвычайно важном месте олимпизма в жизни современного общества.

Физическая культура - это особая и самостоятельная область культуры. Она возникла и развилась одновременно с общей культурой человека. Древнейшим ее компонентом является физическое воспитание, которое возникло еще в первобытном обществе. Физическую культуру можно рассматривать как специфическую реакцию на потребности общества в двигательной деятельности и способ удовлетворения этих потребностей¹.

Физическая культура и спорт способствуют решению ряда общественно важных задач:

- Заполняет свободное время населения как с точки зрения активных занятий физической культурой и спортом, так и с развлекательно-зрелищной стороны;
- Поддерживает и укрепляет здоровье населения;
- Помогает физическому развитию молодого поколения в процессе учебы в школах и ВУЗах;
- Содействует расширению общения людей,
- Социализации общества, выполняет функцию социального контроля за общественным поведением;
- Выявляет потолок возможностей и границ человеческого организма в соревновательной обстановке;
- Поднимает престиж нации и государства;
- Укрепляет международные связи и контакты между людьми;
- Способствует коммерческой рекламе товаров и услуг².

Кроме того физическая культура и спорт несут в себе две важнейшие функции: воспитательную и ценностно-ориентационную. Это выражается в том, что, занятия физическими упражнениями и спортом создают возможность для воспитания воли, честности, мужества, трудовых качеств; развивают гуманистические убеждения, чувство уважения соперника; способствуют формированию социальной активности (капитан команды, старший в группе, судья, физорг и т.п.).

С точки зрения воспитания и ценностно-ориентационного взгляда на физическую культуру и спорт огромное значение имеет олимпийское движение.

Олимпийское движение отличается от спорта как такового тем, что пронизано идеями олимпизма, реализует святыи идеалы человеческого общества. Цель его - помогать гармоничному развитию человека через спорт, образование и культуру, чтобы создать мир, который будет уважать человеческое достоинство во имя мира на земле. В

этом состоит историческая миссия олимпийского движения, его ценность равнозначна образованию и культуре, отвечающим за процесс человеческого общества³.

В соответствии с Олимпийской хартией - олимпизм - это философия жизни, объединяющая в одно целое - достоинство тела, воли и разума.

Олимпизм ориентирован на реализацию при помощи спорта, близким всем людям идеалов.

К основным идеям и олимпийским идеалам относятся следующие направления:

1. Борьба за мир и мирное существование, взаимопонимание и взаимоуважение, создание мирного общества.

2. Занятие спортом и участие в олимпийском движении, дружба и сотрудничество спортсменов и людей всех стран и континентов, устранение дискриминации по различным мотивам.

3. Гармоничное развитие личности средствами спорта и физической культуры.

Неотъемлемой частью олимпизма является олимпийское образование. Миссия олимпийского образования состоит в планомерной культурно-педагогической деятельности, направленной на формирование в молодежной среде представления о целях и задачах международного олимпийского движения, пропаганда в обществе олимпийских идеалов как средства достижения его главной цели - создания справедливого мира на нашей планете⁴.

Таким образом, олимпийское движение оказывает большое влияние на образование и воспитание людей, подразумевая под собой целый образ жизни, основанный на мире, демократии, равноправии, честности и взаимоуважении.

Кроме образования, олимпийское движение оказывает большое влияние на культурное взаимодействие стран, народов и континентов. Олимпийские игры как неотъемлемая часть олимпийского движения придают спорту особый статус, они выводят его из узких ведомственных рамок и вводят в более общий социальный контекст⁵.

Благодаря широкой трансляции Олимпийских игр по каналам средств массовой информации, растет популярность массового спорта. Спорт становится, как утверждает теоретик спорта М. Сараф, жизненно важной ценностью и органически входит в образ жизни всех социальных слоев, хотя общественно-государственное устройство не гарантирует всем соответствующее воспитание. "Поэтому, - пишет он, - для современной цивилизации особенно важно внедрение в массовое сознание гуманистических олимпийских идеалов (или, по другому сказать, гуманистических идеалов олимпизма), способных наполнить социально значимым содержанием разнообразные формы физкультурно-спортивной активности, различных демографических групп и значительно ограничить распространение утилитаристских, отработанных, индивидуалистических и асоциальных ориентации некоторых молодежных субкультур"⁶.

Велико влияние и самих спортсменов. Победители Олимпийских игр становятся кумирами миллионов, а после окончания спортивной карьеры становятся видными общественными или политическими деятелями.

Нельзя не сказать и о том, что в последние десятилетия Олимпийские игры становятся полем для политических игр и манипуляций. Достаточно вспомнить многочисленные допинговые скандалы последних лет с участием России, неоднократные отстране-

ния наших спортсменов от участия в играх. Применительно к нашей теме такие явления свидетельствуют не только о пристальном внимании политических и общественных деятелей мира к Олимпийским играм, но и подчеркивает их уникальное и чрезвычайно важное место в современном мире.

¹ Спорт в современном обществе / под ред. В.М. Выдрина. Москва : ФиС, 1980. С. 15.

² Гуськов. С.И. Государство и спорт: о государственной политике зарубежных стран в области физического воспитания и спорта. Москва : Государство и спорт, 1996. С. 5-6.

³ Хохлов А.И., Шемелин А.В. Роль олимпийского движения в развитии государственной политики в сфере физической культуры и спорта (на примере КНР) // Вестник ЗабГУ. 2014. № 10 (113). С. 96.

⁴ Банников А.М., Банникова Н.А., Костюкова О.Н. Схема реализации олимпийского образования в повседневную жизнь общества // Вестник Майкопского государственного технологического университета. 2015. № 4. С. 39.

⁵ Кашкарев А.Ю. Олимпийское движение как фактор межкультурных взаимодействий в современном мире // Вестник ЧелГУ. 2008. № 33. С. 16.

⁶ Сараф М. Спортивные ориентации в молодежных субкультурах // Международное спортивное и олимпийское движение: история, теория и практика : межвуз. сб. науч. материалов. Воронеж, 1999. С. 24.

THE IMPACT OF THE MODERN OLYMPIC MOVEMENT ON THE DEVELOPMENT OF SOCIETY AND PEOPLE

© 2018 Loginov Vladimir Sergeyeovich

Student

© 2018 Smoleva Julia Andreevna

Student

© 2018 Shikhovtsova Lyudmila Gennadievna

Senior Teacher

Samara State University of Economics

E-mail: vllog@mail.ru

Keywords: Olympism, Olympic movement, physical culture, sport, Olympic education.

The article analyzes the influence of the modern Olympic movement on the development of society and people. The role of physical culture and sports in General is analyzed: the influence of physical culture and sports on the life of society, their functions and tasks. Then the authors clarify the concept of Olympism, establish its principles and basic ideals. Based on the principles and ideals of Olympism, its spheres of influence on life in society are distinguished. The influence of the Olympic movement on education, upbringing of the younger generation, on the culture of society, on the development of mass sports and even on politics is considered separately. According to the results of the research, the unique place of the Olympic movement and the Olympic games as a part of this movement in the modern world, the strong influence of the ideals of the Olympic movement on education, culture and sports, as well as the extremely important place of Olympism in the life of modern society are concluded.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РОССИИ

© 2018 Минасян Давид Сарибекевич
студент

© 2018 Иванова Лидия Александровна
кандидат педагогических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: kfv2012@mail.ru

Ключевые слова: источники финансирования, физическая культура, спорт, развитие, оздоровление нации, бюджетные средства, спортивная отрасль.

В современной жизни спорт становится не только социальным, но и политическим фактором. Успехи российских граждан в международных состязаниях, привлечение больших масс населения к здоровому образу жизни и занятиями спортом - это доказательство жизнеспособности и духовной силы нашей нации, а также военной и политической мощи. Спорт - одно из приоритетных направлений социальной политики, в современных условиях его реализация решает задачу оздоровления российских граждан, формирует имидж государства на международной арене. Исследователи уделяют особое внимание физическим и экономическим факторам отрасли спорта. Предположительно реализация этих факторов возможна при достаточном объеме финансовых ресурсов, правильности их распределения в массовый спорт, физическую культуру и спорт высоких достижений. В статье рассмотрены организационные основы, источники и порядок финансирования спортивных организаций в России. На материалах целевой программы "Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016-2020 гг." показана важная роль бюджетных средств.

Задача политики государства - создать условия для того, чтобы росло благосостояние населения России, национальное самосознание и социальная стабильность была обеспечена долгосрочно. Данная задача должна быть решена посредством создания базы для сохранения и улучшения физического и духовного здоровья людей. Поддержание физической активности на протяжении всей жизни человека является важным фактором, который определяет состояние здоровья населения.

Недостаток финансовых ресурсов и недостаточное внимание со стороны государства в последнее время, повлекло утрату стремления человека к здоровому образу жизни.

В последнее время растет значимость проблемы массовости спорта и организации пропаганды занятий физической культурой и спортом, так как она является частью здорового образа жизни и развития спорта. Несомненно, для улучшения здоровья, улучшения качества жизни и благосостояния, необходимо обратить внимание государства на возрождении массового спорта и массовой физической культуры.

По сравнению с развитыми странами, Россия в значительной степени отстает по показателям регулярности занятий спортом. Статистика показывает, что в развитых странах физической культурой занимаются 45-50 процентов населения, а в России этот показатель составляет ничтожно мало - 11 процентов.

Россия находится на 140 месте в мире по показателю продолжительности жизни (65 лет) по данным международных организаций. Тогда как, в развитых странах, где были осуществлены целевые программы по оздоровлению населения, продолжительность жизни приближена к отметке 80 лет. Данная информация указывает на то, что Государству необходимо вмешаться в вопрос воспитания потребностей в занятиях спортом у широких масс. Об этом так же свидетельствует социально-демографическая статистика.

Научные исследования доказывают, что граждане, активно занимающиеся спортом и ведущие здоровый образ жизни, в 1,5 раза реже утомляются, в 2 раза реже имеют проблемы с органами пищеварения, в 2,5 раза реже страдают гипертонической болезнью, хроническим тонзиллитом и гриппом. А так же, как результат активной спортивной жизни, в 2 раза реже пропускают работу по болезни¹.

В России увеличивается бюджетное финансирование спорта и физической культуры, но недостаточно. Рост количества граждан, занимающихся физической культурой и спортом, незначителен. В России средняя сумма средств, израсходованных на 1 человека, составляет всего 170 рублей, тогда как в развитых странах эта сумма варьируется от 70 до 150 долларов!

Государство обеспечивает развитие физической культуры и спорта в России, поддерживает физкультурное движение, олимпийское движение России и ежегодно финансирует мероприятия в области физической культуры и спорта, мероприятия по подготовке к участию спортсменов в Олимпийских играх, других международных соревнованиях².

Государство создает условия для использования физкультурно-спортивными организациями и предприятиями спортивной промышленности государственных финансовых, материально-технических, а также научно-исследовательских разработок и технологий. На бюджетные средства содержатся спортивные сооружения, которые находятся в собственности государства³.

Обеспечивается так же создание условий для строительства и содержания спортивных сооружений.

За счет государственных средств создаются условия для увеличения количества спортивных школ. Так же осуществляется организация физкультурно-оздоровительных и спортивно-массовых мероприятий; лицензируется деятельность по организации физической культуры и спорта.

Если рассматривать спортивную организацию, то любая спортивная организация формирует свой годовой фонд, это необходимо для развития и успешного функционирования, поддерживает собственную независимость. Необходимо четкое планирование, особенно источников финансирования. Годовой план финансирования разбивается на кварталы, осуществляется детальная обработка возможных финансовых поступлений.

Финансовых средств для поддержания данной проблемы недостаточно. Все спортивные организации пытаются пополнять свой годовой бюджет за счет дополнительных источников финансирования. Естественно, государственные организации финансируются за счет средств госбюджета и различных поступлений от предприятий. Общественные - решают это проблему сами.

Утвержденная Постановлением от 21 января 2015 года №30 целевая программа "Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016-2020 годы"

позволит создать к 2020 году условия для привлечения к занятиям физической культурой и спортом более 40% граждан России.

Данная программа должна позволить обеспечить необходимые условия для достижения целевых показателей Стратегии развития физической культуры и спорта на период до 2020 года.

Кроме этого, 352 физкультурно-спортивных объектов, будут введены в эксплуатацию, в том числе в организациях образовательного характера. Объекты будут доступны и лицам с ограниченными возможностями здоровья и инвалидам. Сооружения будут построены по типовым проектам, рекомендованными Минспортом России, с пропускной способностью около 27 тысяч человек⁴.

Федеральная программа предусматривает создание новых спортивных центров, а так же развитие уже существующих центров для подготовки спортсменов Олимпийских и Паралимпийских игр в условиях Дальнего Востока, Прибайкалья. Будут построены и реконструированы более 15 спортивных объектов федеральных спортивно-тренировочных центрах, 25 спортивных объектов в подведомственных Минспорту образовательных организациях, 2 спортивных объекта в Крыму.

Благодаря средствам Федерального бюджета, выделенным на осуществление ФЦП будет организовано строительство 17 региональных спортивно-тренировочных центров по гребным видам спорта и одного спортивно-тренировочного центра для подготовки спортсменов спортивных сборных команд России по наиболее массовым видам спорта, не включенным в программы Олимпийских и Паралимпийских игр.

Финансирование Федеральной целевой программы так же позволит ввести в эксплуатацию более 200 футбольных полей с искусственным покрытием и произвести реконструкцию 8 объектов спортивной инфраструктуры Крымского федерального округа.

Подводя итоги, необходимо отметить, насколько важную роль играет финансирование государством спорта и физической культуры в России. Достаточное количество средств для осуществления реализации Федеральной целевой программы позволит поднять вопрос спорта, физической культуры и здорового образа жизни на новый уровень в нашей стране⁵.

¹ Иванова Л.А., Савельева О.В., Шиховцова Л.Г. Анализ особенностей менеджмента в фитнес-индустрии России и Самары // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2012. № 1-2 (4-5). С. 17-24.

² Федеральная целевая программа "Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016-2020 годы". Постановление Правительства РФ от 21.01.2015 № 30.

³ Савельева О.В., Иванова Л.А., Суркова Д.Р. К вопросу о реализации культурно-целевой программы по развитию физической культуры и спорта в РФ // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. 2016. № 5 (135). С. 198-202.

⁴ Методические рекомендации по использованию различных форм мотиваций к ведению здорового образа жизни, использованию возможностей физической культуры и спорта в укреплении здоровья, самосовершенствовании, самовоспитании, социальной адаптации для информационно-пропагандистской деятельности. URL: <https://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture> (дата обращения: 08.04.2018).

⁵ См. также: Карнаух Н.Н. Охрана труда: учебник для прикладного бакалавриата. Москва : Юрайт, 2016. 45 с.

FINANCING OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS IN RUSSIA

© 2018 Minasyan David Saribekovich
Student

© 2018 Ivanova Lidia Alexandrovna
PhD in Pedagogics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: kfv2012@mail.ru

Keywords: sources of financing, physical culture, sport, development, nation health improvement, budgetary funds, sports industry.

In modern life, the role of sport becomes not only a social but also a political factor. The successes of Russian citizens in international competitions, attracting large masses of the population to a healthy lifestyle and playing sports are proof of the vitality and spiritual strength of our nation, as well as military and political might. Sport is one of the priority areas of social policy, in modern conditions its implementation solves the problem of improving the health of Russian citizens, forms the image of the state in the international arena. Researchers pay special attention to the physical and economic factors of the sports industry. Presumably, the implementation of these factors is possible with sufficient financial resources, the correctness of their distribution in mass sports, physical culture and sports of high achievements. In the material of this article, the organizational bases, sources and procedure for financing sports organizations in Russia are considered. The materials of the target program "Development of Physical Culture and Sports in the Russian Federation for 2016-2020" show the important role of budgetary funds.

УДК 796.4
Код РИНЦ 77.00.00

РОЛЬ УТРЕННЕЙ ГИГИЕНИЧЕСКОЙ ГИМНАСТИКИ В ФОРМИРОВАНИИ АДАПТАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗМА

© 2018 Мирзаева Ульфана Эльсевар кызы
студент

© 2018 Николаева Ирина Валерьевна
кандидат педагогических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: mir-k.96@mail.ru

Ключевые слова: физическая культура, утренняя гимнастика, адаптационный потенциал, комплекс упражнений.

В статье определяется значение утренней гигиенической гимнастики, рассматривается метод определения адаптационного потенциала и формируется комплекс упражнений. Приведены результаты опроса, выявляющие отношение студентов и преподавателей к утренней гигиенической зарядке.

В современном мире человек испытывает на себе целый ряд неблагоприятных факторов, среди которых эмоциональные напряжения, плохие экологические условия, информационные перегрузки. Действие всех факторов в совокупности оказывает негативное воздействие на организм человека, нарушая процессы функционирования и способствуя развитию различного рода заболеваний. Решению этой проблемы способствует применение разнообразных средств по укреплению здоровья и восстановлению его нормального функционирования¹. Одним из таких средств является утренняя гигиеническая гимнастика.

Здоровье - это не только состояние физической работоспособности человека, но и душевное спокойствие и комфорт. Комплекс упражнений по утрам не только облегчает процесс перехода от состояния покоя к состоянию активности человека, но и увеличивает уровень общей физической активности человека². Для большинства городского населения, которое не находит времени на специально организованные тренировки, утренняя гимнастика является единственным средством физической активизации.

Зарядка состоит из комплекса физических упражнений умеренной нагрузки, охватывающих основную скелетную мускулатуру.

Поскольку организм после сна еще не полностью перешел к состоянию активного бодрствования, применение интенсивных нагрузок в утренней гимнастике не показано, по крайней мере, в начале занятия. Не целесообразно упражнениями утренней гимнастики доводить организм до состояния выраженного утомления, так как это отрицательно скажется на умственной и физической работоспособности в течение дня³.

Основные задачи, решаемые с помощью физических упражнений утренней зарядки:

- Устранение некоторых последствий сна (отечности, вялость, сонливость и др.);
- Увеличение тонуса нервной системы;
- Усиление работы основных систем организма (сердечнососудистой, дыхательной, системы желез внутренней секреции и других).

У людей, систематически занимающихся зарядкой, улучшается сон, аппетит, общее самочувствие, повышается работоспособность. Особо необходима зарядка для людей с недостаточным двигательным режимом в повседневной деятельности (сидячие профессии). Одним из важных условий проведения утренней гимнастики является хорошо проветренная комната или свежий воздух. Одежда должна быть легкой, не стесняющей движения. Важно следить за самочувствием и правильным дыханием. По окончании - прием душа, летом - купание.

Физические упражнения зарядки - простые и доступные для людей различной физической подготовленности и разного состояния здоровья - подбираются по определенному плану с учетом возраста, пола, состояния здоровья и характера трудовой деятельности. Кроме гимнастических упражнений, в зарядку могут включаться умеренный бег (пробежка) или не утомительный кросс.

Всем известно, что абсолютно одинаковых организмов нет, поэтому разработка программы зарядки предусматривает учет специфических особенностей организма и присущих ему свойств. Наряду с общими правилами построения комплекса упражнений для утренней гимнастики следует учитывать важные факторы: состояние здоровья; общую физическую подготовленность и его потенциал; индивидуальные биологические ритмы. Программу упражнений, а также интенсивность и длительность их выполнения

определяются состоянием здоровья человека. Занятия утренней гимнастикой противопоказаны в острые периоды воспалительных заболеваний, при внутренних кровотечениях, заболеваниях, которые сопровождаются тяжелым состоянием организма и сильными болями, и другие противопоказания, определяемые врачом. Универсальный комплекс упражнений выглядит следующим образом:

1. Ходьба на месте с широкими взмахами рук. Два подхода с общей длительностью в две минуты, между подходами отдых 15 секунд

2. Стоя, ноги на ширине плеч, прогнувшись вбок, сделать взмах правой рукой через голову, по траектории тела, левую руку убрать за спину, и затем, сменив положение тела, делать взмахи левой рукой, соответственно, убрав правую. Упражнение повторять 3 раза с общим количеством взмахов 45.

3. Стойка ноги врозь, поднявшись на носки, хаотичным поднять руки через стороны вверх, держа их над головой в параллели, прогнуться вперед, сделав вдох, и вернуться в исходное положение, следить при этом за осанкой.

4. Стойка ноги врозь, руки убрав за голову, сделать наклон вправо, в завершающем положении наклона совершить рывок в исходное положение, повторить наклон в другую сторону, общая длительность упражнения - 1 минута.

5. Исходное положение ноги - на ширине плеч, руки в стороны, поднявшись на носки, на вдохе совершить выпад левой ногой, наклонившись вперед, на выдохе вернуться в исходное положение, то же самое повторить правой ногой, на каждую ногу сделать 10 повторений.

Главенствующую роль здесь играет сердечнососудистая система. Ниже приводится методика такой оценки, а также несколько вариантов комплексов утренней гимнастики, предназначенных для людей с различным "адаптационным потенциалом" сердечнососудистой системы. Определение адаптационного потенциала требует наличие следующих показателей: пульс и артериальное давление в покое, массу и длину тела, возраст. Эти данные подставляются в формулу:

$$AP = 0.011(ЧП) + 0.14(САД) + 0.008(ДАД) + 0.009(МТ) - 0.009(ДТ) + 0.14(В) - 0.27$$

где AP - адаптационный потенциал системы кровообращения в баллах (от 0 до 4);

ЧП - частота пульса (уд./мин);

САД и ДАД - систолическое (верхнее) и диастолическое (нижнее) артериальное давление (мм.рт.ст.);

ДТ - длина тела (см);

МТ - масса тела (кг);

В - возраст (лет).

Чтобы оценить полученный результат, его нужно сопоставить с приведенными в таблице данными.

Чем выше полученная величина, тем слабее ваши адаптационные возможности.

Классификация адаптационного потенциала

Баллы	Класс AP	Рекомендуемые комплексы упражнений
Ниже 2.6	1	1(женщины) 2 (мужчины)
2.6 - 3.09	2	3
3.10 - 3.49	3	4
3.5 и выше	4	5

Для того, чтобы узнать отношение студентов и преподавателей к утренней зарядке, мною был проведен опрос. Для систематизации данных по своей теме я выделила ключевые вопросы:

1. Нужна ли, на Ваш взгляд, утренняя гигиеническая гимнастика?
2. Делаете ли Вы зарядку с утра? (Если нет, по каким причинам?)

Состав респондентов: студенты - 32. Преподаватели - 8.

Результаты опроса следующие:



Рис. 1. Результаты опроса 1

Как мы видим, мнения студентов разделились на две части. 8 респондентов ответили "Нет", 24 - "Да". Среди преподавателей мнение едино - 8 опрошенных ответили "Да".

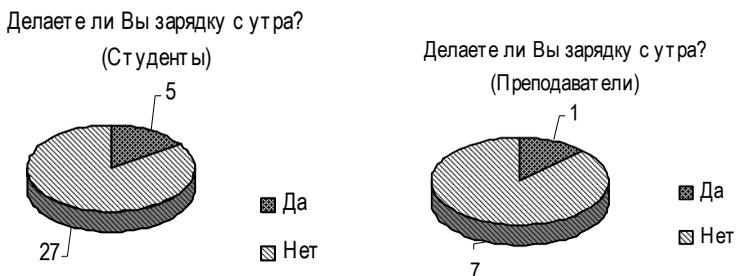


Рис. 2. Результаты опроса 2

Результаты среди студентов показали, что из 32 человек только 5 делают зарядку с утра. Это обусловлено их отношением к спортивной жизни - все 5 человек регулярно посещают спортивный зал, фитнес центры, занимаются горнолыжным спортом и легкой атлетикой. Несмотря на то, что среди преподавателей на вопрос о том, нужна ли гимнастика с утра, все респонденты единогласно ответили "Да", только 1 человек выполняет зарядку после пробуждения на протяжении всей жизни, и связано это с привычкой, зародившейся еще в детском саду.

Также среди ответивших "Нет" был проведен опрос с целью выявить причину, по которой они не занимаются утренней гимнастикой.



Рис. 3. Результаты опроса

Среди студентов и преподавателей причины были названы одинаковые. 37% студентов списывают все на лень, 33% в качестве причины называют "Усталость", 18,5%-м студентов постоянно не хватает времени - вечные недосыпания и сборы на учебу требуют времени, долю которого они не желают уделять выполнению гимнастики с утра. У 11% студентов после пробуждения прослеживаются головокружения, потемнение в глазах, учащенный пульс, что препятствует выполнению комплекса упражнений. Нехватка времени является главной причиной, по которой 57% преподавателей не проводят гимнастику с утра - сборы, путь к месту работы (частые пробки) и т.д. По 14% набрала каждая из оставшихся причин.

Таким образом, выяснилось, что многие считают выполнение утренней гигиенической гимнастики важным моментом, но, опираясь на разные причины, ее не проводят. Как уже отмечалось выше, одной из главных причин является усталость. Следует понять, что усталость - нормальное моментное явление после пробуждения, которое легко осилить самовнушением. Только при помощи зарядки можно перевести организм в режим активного бодрствования и избавиться от чувства непонятного существования на грани сна в течение всего дня. Приведя организм в состояние активности, мы заставляем лучше работать головной мозг. Помимо всего, грамотно составленный комплекс позволяет не только сохранить и укрепить здоровье, но предупредить, а в отдельных случаях - вылечить заболевания⁴.

¹ Шиховцов Ю.В., Николаева И.В., Николаев П.П. Волейбол - универсальное средство оздоровления студенческой молодежи // Безопасность жизнедеятельности и здоровьесбережение на современном этапе: перспективы развития : материалы Всерос. науч.-практ. конф. (Самара, 25-26 окт. 2012 г.). Самара, 2012. С. 154-155.

² Галкин А.А., Шиховцов Ю.В., Николаева И.В. Спортивно-игровое троеборье в физическом воспитании студентов // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2015. № 1 (11). С. 17.

³ Евсеев Ю.И. Физическая культура : учеб. пособие. Ростов-на-Дону : Феникс, 2012. С. 12-13.

⁴ См.: Секерин В.Д. Физическая культура (для бакалавров). Москва : КноРус, 2013. С. 44;

Физическая культура и физическая подготовка : учебник / И.С. Барчуков [и др.]. Москва : Сов. спорт, 2013. С. 23;

Маргазин В.А. Лечебная физическая культура (ЛФК) при заболеваниях сердечно-сосудистой и дыхательной систем. Санкт-Петербург : СпецЛит, 2015. С. 34-35;

Евсеев С.П., Шапкова Л.В. Адаптивная физическая культура : учеб. пособие. Москва : Сов. спорт, 2010. С. 56-58.

THE ROLE OF MORNING HYGIENIC GYMNASTICS IN THE FORMATION OF THE ADAPTIVE POTENTIAL OF THE ORGANISM

© 2018 Mirzayeva Ulfana Elsevar kyzy

Student

© 2018 Nikolayeva Irina Valeryevna

Candidate of Pedagogics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: mir-k.96@mail.ru

Keywords: physical culture, adaptive potential, complex of physical exercises.

The article reveals the meaning of morning hygienic gymnastics. Presents a method for determining the adaptive potential and formed a set of exercises. A survey is conducted, the results of the survey are shown, the attitude of students and teachers to morning hygienic exercises is determined.

УДК 796.011.3

Код РИНЦ 77.00.00

АЭРОБИКА КАК СРЕДСТВО УЛУЧШЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОФП ДЛЯ СТУДЕНТОВ

© 2018 Немова Анастасия Владимировна

студент

© 2018 Алексина Анастасия Олеговна

преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ms.anastasia1992@mail.ru

Ключевые слова: физическое воспитание, физическая культура, аэробика, ОФП, общая физическая подготовка.

В статье осуществлена оценка динамики ОФП студентов в течение учебного года. Авторы выявили влияние занятий аэробикой на физические показатели студентов.

Регулярные тренировки способствуют укреплению всех внутренних систем организма. Сердечно-сосудистая система начинает нормально и правильно работать, выправляется осанка, улучшается фигура, укрепляются мышцы и связки, повышаются настроение и выносливость человека. Кроме того в аэробике не используются сложные элементы и различные прыжки, так как данные занятия рассчитаны на любого человека (вне зависимости от возраста, веса и уровня физической подготовки). Именно данный факт обуславливает то, что данный вид занятия подходит всем слоям населения, а значит является актуальным для каждого человека. А так же не стоит забывать о популярности занятий физической культурой в вузах. Большинство людей в современном обществе старается следить за своей фигурой. Однако, существует процент населения, которое, как им кажется, не имеет "времени, сил и финансовой возможности заниматься своим телом и здоровьем". Постоянный уход от занятий спортом приводит к неприятным последствиям- развитие многих болезней, ожирение, депрессия.

Целью данного исследования является определение влияния занятий по аэробике на улучшение показателей ОФП.

Задачи исследования:

- рассмотреть составляющие аэробики;
- рассмотреть нормативы по ОФП;
- определить наиболее полезные для организма упражнения;
- выявить динамику ОФП студентов при занятии аэробикой;

Аэробика - вид упражнений, которые являются достаточно энергичными и бодрыми, длятся достаточно долго и выполняются регулярно, чтобы поддерживать сердце и легкие в состоянии здоровья. Аэробные упражнения относятся к таким видам физической нагрузки, когда необходимо наличие кислорода в течение продолжительного времени. Не зря слово "аэробика" в буквальном смысле обозначает "с кислородом".

Определим основные составляющие аэробики в процентном соотношении между собой, по мнению студентов Самарского государственного экономического университета, задав вопрос "на что аэробика оказывает влияние в первую очередь?". Результаты опроса отображены на рисунке.

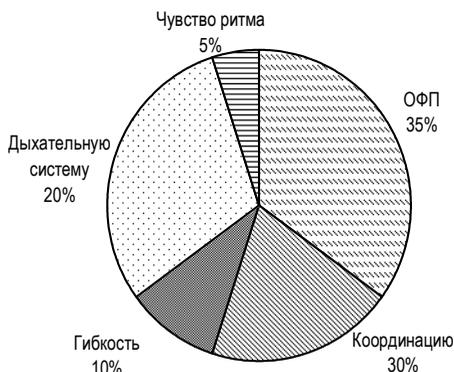


Рис. На что аэробика оказывает влияние в первую очередь?

По мнению студентов СГЭУ, ОФП, среди представленных составляющих аэробики, составляет 35%, что доказывает актуальность данного исследования.

Аэробные упражнения также дают нагрузку на сердце и кровеносную систему организма. Польза для здоровья, которую можно получить от занятий, играет жизненно важное значение, поскольку это не только упражнения, помогающие регулировать вес, но и возможность предотвращения развития многих частых заболеваний¹.

Общая физическая подготовка (ОФП) - это процесс совершенствования двигательных физических качеств, направленных на всестороннее и гармоничное физическое развитие человека².

ОФП способствует повышению функциональных возможностей, общей работоспособности, является основой (базой) для специальной подготовки и достижения высоких результатов в выбранной сфере деятельности или виде спорта.

Рассмотрим нормативы ОФП для студентов (табл. 1)

Таблица 1

Нормативы ОФП для студентов

Контрольные упражнения (специализация - "аэробика")	Норматив
Подъем туловища из и.п. лежа на полу (кол-во раз за 1 мин)	30
"Планка на прямых руках" (сек)	60
Сгибание и разгибание рук в упоре лежа на полу (кол-во раз)	10
Подъем и опускание ног из и.п. лежа на полу (кол-во раз)	20

Рассмотрим таблицу наиболее популярных упражнений в аэробике³ (табл.2)

Таблица 2

Популярные упражнения, используемые на занятиях аэробикой

Подготовительная часть	Ходьба, бег, подскоки, прыжки, танцевальные шаги, блоковая хореография, бейтс-хореография
Силовая часть	Свободное отягощение (гантелями от 1 до 3 кг, бодибаром (штанга в мягкой оболочке) от 5 до 12 кг, утяжелителями и т. д.); Преодоление сопротивления упругих предметов (резиновых амортизаторов, мячей, всевозможных эспандеров и т. д.); Преодоление веса собственного тела и его частей
Заключительная часть	Глубокий стретчинг: медленные движения с фиксацией поз в низких и высоких положениях; Элементы дыхательной гимнастики, йоги, аутогенной тренировки, упражнения пилатес, ЛФК.

Особенно внимательно надо относиться к своему организму в основной части занятия, когда пульс может достигать значений более 180 уд/ мин. Почувствовав усталость, категорически запрещается резко останавливаться, так как кровь концентрируется в ногах, ухудшится кровообращение головного мозга, можно почувствовать тошноту и головокружение. Если занимающийся не может больше выполнять интенсивную нагрузку, он должен перейти на ходьбу и контролировать свое дыхание.

Динамику нагрузки в аэробной серии определяют три фазы ее развития: 1) аэробная разминка; 2) аэробный пик; 3) аэробная заминка.

Таблица 3

Динамика уровня ОФП студентов СГЭУ по результатам наблюдения

Студент	Подъем туловища из и.п. лежа на полу (кол-во раз за 1 мин)		Динамика	"Планк на прямых руках" (сек)		Динамика	Сгибание и разгибание рук в упоре лежа на полу (кол-во раз)		Динамик а	Подъем и опускание ног из и.п. лежа на полу (кол-во раз)		Динамика
	Осень 2017	Весна 2018		Осень 2017	Вес на 2018		Осень 2017	Весна 2018		Осень 2017	Весна 2018	
1	22	30	+8	43	60	+17	7	10	+3	20	28	+8
2	30	38	+8	60	75	+15	11	14	+3	28	32	+4
3	49	55	+6	80	100	+20	15	19	+4	35	40	+5
4	35	37	+2	72	89	+17	13	17	+4	21	23	+2
5	51	53	+2	93	120	+27	16	19	+3	42	47	+5
6	50	51	+1	90	133	+43	9	15	+6	30	39	+9
7	29	37	+8	60	90	+30	7	10	+3	18	24	+6
8	29	34	+5	65	100	+35	10	15	+5	31	37	+6
9	62	65	+3	110	135	+25	19	20	+1	49	55	+6
10	63	65	+2	125	180	+55	20	22	+2	54	60	+6

В силовую часть входят упражнения для мышц брюшного пресса, мышц рук и спины, формируются мышцы бедра (внутренняя, боковая, задняя поверхности), ягодичные мышцы. Все эти упражнения выполняются из положения сидя и лежа. С помощью анализа данной части занятий по аэробике можно заметить, что многие упражнения из силовой части входят в состав ОФП, а значит положительно влияют на будущий результат.

Рассмотрев наиболее полезные упражнения и нормативы по ОФП, выявим уровень ОФП студентов.

Для оценки динамики уровня ОФП на занятиях аэробикой использовался метод наблюдения. Наблюдение проводилось в группе студентов из 10 человек "СГЭУ" с разной степенью подготовки. Данные наблюдения представлены в табл. 3.

Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что ОФП студентов зависит от регулярного занятия аэробикой. С осени 2017 по весну 2018 все наблюдаемые студенты улучшили свои показатели. Наиболее явное улучшение наблюдалось у студента №6, меньше всего улучшились показатели студента №4. Однако стоит отметить, что все наблюдаемые студенты выполнили спортивные нормативы установленные преподавателем, и улучшили личные показатели ОФП. Таким образом, регулярные занятия аэробикой способствуют улучшению показателей ОФП.

¹ Алексина А.О., Алексин А.Ю., Гасилина О.М. Занятия фитнес-аэробикой студенток как составляющая часть здорового образа жизни // Российская наука: актуальные исследования и разработки : сб. науч. ст. IV Всерос. заоч. науч.-практ. конф. Самара, 2017. Ч. 1. С. 340-343.

² Учебное пособие / сост. А.Г. Митрофанова. 2-е изд., испр. и доп. Вологда : Вологод. гос. ун-т, 2016. С.17-20.

³ Кукушкин Л. Основы общей и специальной физической подготовки. Спортивная подготовка. Москва, 2014. С. 87.

AEROBICS AS A MEANS OF IMPROVING THE PERFORMANCE OF GPT FOR STUDENTS

© 2018 Nemova Anastasiya Vladimirovna
Student

© 2018 Aleksina Anastasiya Olegovna
Lecturer

Samara State University of Economics
E-mail: ms.anastasia1992@mail.ru

Keywords: physical education, physical culture, aerobics, GPT, general physical training.

Assessment of students GPT dynamics on the basis of observation is carried out, influence of aerobics on students' life is revealed.

СПОРТИВНЫЙ БИЗНЕС КАК ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2018 Первова Любовь Игоревна

студент

© 2018 Савельева Ольга Викторовна

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: luba-pervova@yandex.ru

Ключевые слова: физическая культура, спорт, бизнес, предпринимательская деятельность.

В статье рассмотрена проблема взаимосвязи и взаимодействия спорта и бизнеса в России, эффективной реализации политики государства в сфере спортивного бизнеса.

Достойная жизнь и свободное развитие человека в России гарантирована Конституцией Российской Федерации. Деятельность организаций, направленная на укрепление здоровья человека и развитие физической культуры и спорта, имеет государственную поддержку. Создание эффективной системы, предусматривающей правовые, организационные, экономические и социальные основы деятельности в области физической культуры и спорта, обеспечит повышение здорового образа жизни в стране.

Развитие здоровой личности во многом определено связью человека со спортом, одной из важных культурных ценностей. Востребованность в физически развитых людях, в укреплении здоровья граждан России в условиях усиления процессов глобализации как общемировой тенденции для государства неоспоримо. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года высоко определила значимость спорта в развитии человеческого потенциала. К числу основных направлений реализации государственной политики в области спорта были отнесены разработка и формирование организационной основы управления развитием спорта, совершенствование взаимодействия субъектов спорта, разработка комплекса мер по развитию малого предпринимательства и государственно-частного партнерства в сфере физической культуры и спорта. Для решения задач в этой сфере необходимы развитие спортивного бизнеса и совершенствование нормативного правового регулирования, в том числе уточнение функций и полномочий субъектов спорта. Следовательно, необходимо создавать и совершенствовать организационно-экономические механизмы не только государственного регулирования и финансирования спорта, но и рыночного саморегулирования спортивно-оздоровительной деятельности, т.е. привлекать частные средства граждан и коммерческие инвестиции малого, среднего и крупного бизнеса России¹. Таким образом, изучение теоретических основ функционирования, взаимосвязей и взаимодействия спорта и бизнеса в России заслуживает внимания, представляется актуальной проблемой и является целью данной работы.

Индустрию спорта необходимо выделять в качестве подсистемы экономики, которая обеспечивает взаимосвязь спорта и сопряженных с ней сфер деятельности и отраслей. Это объясняется возникновением и действием особых процессов, закономерностей и развития функционирования, отличающихся от других отраслей социально-культурной сферы

Сравнивать экономическую эффективность деятельности частных и государственных структур, коммерческих и некоммерческих организаций, модели частного и государственного финансирования производства социально-культурных благ позволяет признание законодательством России коммерческого характера производства образовательных, медицинских, спортивных услуг².

В целях обеспечения и удовлетворения потребностей населения специфического назначения физическая культура и спорт как отрасль экономики должна быть представлена совокупностью организаций, предприятий, институтов, органов управления, осуществляющих производство, реализацию и потребление товаров и услуг.

Возникновение негосударственных и коммерческих форм физической культуры и спорта наряду с государственными обусловлено преобразованиями в формах собственности, переходом физической культуры и спорта на принципы рыночной экономики.

С точки зрения экономики главными особенностями физической культуры и спорта как отрасли экономики являются:

1. Особый характер воздействия на состояние человеческого потенциала и здоровья человека отдельных регионов и страны в целом.

2. Доступность вовлечения в процессы потребления товаров и услуг представителей практически всех социальных слоев на любое протяжение времени, без возрастных ограничений.

3. Повышение трудоспособности и уровня производительности труда представителей любой отрасли и сферы человеческой деятельности через создание условий активного отдыха и физическую подготовку.

4. Продолжительность трудовой деятельности людей посредством долговременного характер воздействия на экономику.

5. Преобладание государственного финансирования, а значит, финансовая зависимость от наполнения и распределения средств консолидированного государственного бюджета.

Экономика физкультуры и спорта включает услуги, которые носят характер не только чистого общественного блага (спорт высших достижений), социально значимого блага (физическое воспитание, оздоровительная и лечебная физкультура, а также обязательные учебные занятия физкультурой), но и характер экономического блага, или рыночных услуг (спортивно-зрелищные услуги, профессиональный спорт, спортивный шоу-бизнес, спортивное спонсорство). В научной литературе услуга физической культуры и спорта определяется как коммерческая деятельность, направленная на удовлетворение потребности клиента в физкультурно-спортивной сфере, и имеющая целью сохранение и поддержание здоровья, духовное и физическое развитие личности, повышение спортивного профессионального мастерства³.

Смена хозяйственной модели в экономике социально-культурной сферы и недостаточно обдуманый переход от жесткой административно-командной системы к рыночной

экономике поставили перед предприятиями и организациями физической культуры и спорта новые, ранее не возникавшие перед ними проблемы и задачи. С последнего десятилетия двадцатого столетия достаточно серьезно сократились возможности государственного финансирования спорта. Вместо установленных законодательством нормативных 2% бюджетных средств, практически во всех субъектах Российской Федерации расходы на развитие физической культуры и спорта составляли менее 1% от общего бюджета. Такой дефицит финансовых средств создавал проблемы для осуществления спортивно-оздоровительными организациями своих функций. Для выхода из подобной ситуации требовался поиск активных форм предпринимательской деятельности и привлечения ресурсов.

В двухтысячных годах отрасли социально-культурного комплекса постоянно находятся в процессе реформирования. Доля услуг физической культуры и спорта в общем объеме платных услуг гражданам в период 2000-2017 годов оставалась незначительной, хотя и увеличилась в текущих ценах с 0,4% до 0,8%, что считается позитивной тенденцией, обусловленной не только ростом цен, но и физическим увеличением объемов предоставляемых услуг.

Право на самостоятельную финансово-хозяйственную деятельность и на привлечение дополнительных финансовых средств из различных источников субъектам спортивного бизнеса предоставляют новые экономические условия. Модернизация экономики России обуславливает дальнейшее развитие рынка услуг физической культуры и спорта, прежде всего в направлении предпринимательства и коммерциализации спорта⁴.

Исследования проблем деятельности предпринимателей в сфере физической культуры и спорта находятся на пересечении разных специальных дисциплин, включая спортивное право, экономику и социологию физической культуры и спорта. Часто предпринимательство трактуется как самостоятельная деятельность, осуществляемая на свой страх и риск предпринимателя, направленная на получение систематической прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг⁵.

Разумным является подход, согласно которому предпринимательская деятельность в сфере физической культуры и спорта определяется как вид социального предпринимательства, подчеркивая, что в его основе лежит идея достижения благосостояния общества и устойчивого общественного преобразования посредством деятельности, позволяющей использовать энергию предпринимательства в качестве основной преобразующей силы как в социальной, так и в спортивной сфере. Именно этот подход обусловлен тем, что в социальном контексте физической культуры и спорта предпринимательская деятельность отражает интересы предпринимателей, потребителей (включая профессиональных спортсменов), наемных работников, местного сообщества и государственных структур - основных групп-участников экономических отношений.

Современные условия экономики управления в спорте предоставляют субъектам отрасли спорта право на самостоятельную хозяйственную и предпринимательскую деятельность и на привлечение дополнительных финансовых средств из различных источников. В спортивном бизнесе происходит процесс формирования качественно новой модели хозяйственной деятельности по организации и предоставлению физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг. Прежняя практика организации, основанная на

государственном (ведомственном) финансировании перестала соответствовать изменившимся экономико-правовым отношениям. Данные обстоятельства позволяют сделать вывод, что в таких условиях возрастает роль негосударственного сектора экономики.

Снижение спортивного рейтинга, ухудшение показателей демографии вынуждает органы власти регионов по-другому обратить внимание на развитие спорта, увеличить финансирование средств на строительство спортивных сооружений, предоставить преференции спортивным предприятиям и организациям.

Проблемы организации и совершенствования предпринимательской деятельности в сфере физической культуры и спорта усугубляют многие факторы: неготовность населения к управлению собственным делом, отсутствие традиций предпринимательства, необходимого опыта в бизнесе, перепрофилирование стадионов и спортивных сооружений или их закрытие, а также отсутствие стартового капитала, требующихся знаний в сфере экономики и опыта, позволяющего открыть спортивные частные предприятия и предсказать спрос потребителей.

Проблемы развития предпринимательской деятельности в сфере физической культуры и спорта можно представить обобщенно, разделив их на пять групп:

1. Несовершенство нормативно-правовой базы для развития профессионального спорта как составляющей индустрии спорта.

2. Отсутствие прозрачных регуляторов земельных отношений, снижающее для предпринимательских структур долгосрочный инвестиционный интерес.

3. Недостаточное развитие инфраструктуры (спортивные сооружения и тренировочные базы) для профессионального и оздоровительного спорта; низкий покупательский спрос индивидуальных потребителей индустрии спорта на спортивные продукты, что приводит к перекачке капиталов частных инвесторов в другие отрасли экономики.

4. Недостаточное количество образовательных, в том числе правовых, программ для подготовки профессиональных предпринимателей для спортивной индустрии; отсутствие необходимого опыта и предпринимательских традиций в этой сфере.

Кардинальные изменения социально-экономических отношений между субъектами спорта на основе экономических интересов обуславливает эволюцию бизнеса в профессиональном спорте. В силу процессов профессионализации и коммерциализации основные участники спортивных мероприятий (отдельные спортсмены и спортивные объединения) вынуждены по-иному реализовывать отношения между собой и отношения с внешней средой, принимая во внимание тесную связь между спортивными результатами соревнований и финансово-экономическими итогами своей деятельности.

Профессиональный спорт может иметь определение как разновидность предпринимательской деятельности профессиональных спортсменов и спортивных функционеров, с целью производства спортивного зрелища, принимающего вид товара. Любительский спорт в эпоху СССР финансировался из госбюджета и поэтому имел ориентацию на решение не экономических, а скорее политических задач, связанных с усилением престижа государства на международных уровнях. Термин "профессиональный спорт" в советской действительности не использовался по мотивам идеологии и считался одним из способов эксплуатации.

Крах системы СССР и преобразования последнего десятилетия двадцатого века разрушили устройство государственной поддержки спорта высших результатов, что при-

вело к ослаблению его позиций на арене мира. Появилась потребность в модернизированных организационно-экономических механизмах функционирования как любительского, так и профессионального спорта, необходимость в существенных, определяющих будущее изменениях в устройстве функционирования спортивной отрасли для ее приспособления к современным социально-экономическим реалиям и обеспечения ее эволюции. В последние десятилетия нового столетия институциональные отношения претерпели значительные изменения и соответственно повлекли за собой изменения формы спортивного бизнеса. Ценность спорта стала определяться его функцией развлечения и коммерческими интересами.

Реформирование структуры профессионального спорта в Российской Федерации выразилось в формировании профессиональных спортивных объединений, самостоятельных с юридической стороны федераций, лиг по популярным и новым видам спорта. Это и стало мощной предпосылкой метаморфозы профессионального спорта в сферу бизнеса, переменившего все важные аспекты деятельности профессиональных организаций: их структуру, менеджмент, маркетинг, правовое поле, трудовые отношения со спортсменами.

Бизнес в российском профессиональном спорте на современном этапе претерпевает стремительное развитие. Более высокую рыночную стоимость получают состязания, спортсмены, тренеры. Переменилась система управления и правоотношений субъектов коммерческого спорта, оплаты труда спортсменов, их ценностные ориентиры. Многие объединения сменили управленческий аппарат. Принципиально иным стала поддержка крупных отечественных и зарубежных спонсоров. В связи с этим задачей ближайших лет осуществить законодательные и организационно-экономические мероприятия по финансовым гарантиям в области физической культуры и спорта, предусматривающие активную поддержку всех субъектов физкультурно-спортивного движения и субъектов хозяйствования, вкладывающих средства в профессиональный спорт и коммерческий бизнес⁶.

Таким образом, распространение процессов глобализации в качестве общей тенденции мировой практики требует от человеческого общества укрепления определяющих составляющих: состояние здоровья граждан и их активное долголетие. Стратегия государственного управления физической культурой и спортом в Российской Федерации определяет их первостепенность в развитии потенциала человека и улучшении качества жизни граждан России.

Физическая культура и спорт - одна из отраслей социальной сферы, которая выполняет комплекс социокультурных функций и услуг, направленных на развитие личности человека, укрепление его здоровья и гармонизации жизни. Услуги физической культуры и спорта обладают общими чертами, присущими сфере услуг, и специфическими особенностями.

Законодательная база в области физической культуры и спорта - платформа эффективной реализации политики государства в сфере спортивного бизнеса. Развитие бизнеса в российской индустрии спорта требует от государства законодательного признания спорта как многофункциональной подсистемы социальной сферы⁷.

Модернизация экономики России обуславливает дальнейшее развитие отрасли физической культуры и спорта преимущественно в направлении предпринимательства, профессионализации и коммерциализации спорта.

Сложность развития бизнеса в спорте объясняется современной ситуацией в России, напрямую связанной с периодом стагнации в экономике, и особенностями международно-политического положения страны.

Становление спортивного бизнеса в России требует усовершенствования его нормативно-правовой базы и подготовки и переподготовки кадров для структур предпринимательства в спортивной отрасли с учетом особенностей роста и развития современной сферы физической культуры и спорта и уровней ее управления.

Стимулятором повышения роли государства в управлении спортом и регулировании спортивного бизнеса выступают современные тенденции развития общественных отношений в области спорта, в пределах полномочий органов государства, одновременно с повышением роли самоуправления и саморегулирования для обеспечения условий устойчивого функционирования национальных и международной систем спортивных отношений.

¹ Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 07.08.2009 № 1101-р // Собрание законодательства РФ. 17.08.2009. N 33. Ст. 4110.

² Захаров М.А. Социология спорта : учеб.-метод. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Смоленск : СГАФКСТ, 2008. 216 с.

³ Селиваненко А.Е. Предпринимательская деятельность в сфере физической культуры и спорта и механизм ее развития в рыночных условиях хозяйствования : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2003. 24 с.

⁴ Золотов М.И. Менеджмент физкультуры и спорта. Москва : Академия, 2002. 422 с.

⁵ Теория физической культуры и спорта : учеб. пособие / сост. В.М. Гелецкий. Красноярск : ИПК СФУ, 2008. 342 с.

⁶ Сухов С.В. Развитие предпринимательской деятельности в российской индустрии спорта : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2008. 24 с.

⁷ Маслов А.В. Концептуальные подходы к разработке стратегии предпринимательской деятельности в сфере физической культуры и спорта : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2013. 24 с.

SPORTS BUSINESS AS A KIND OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

© 2018 Pervova Lubov Igorevna
Student

© 2018 Savelieva Olga Viktorovna
Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: luba-pervova@yandex.ru

Keywords: physical culture, sport, business, entrepreneurial activity.

In this article the problem of interrelation and interaction of sport and business in Russia, effective realization of the state policy in the sphere of sports business is considered.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВНЕДРЕНИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ФОРМИРОВАНИЯ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ДЕТЕЙ И МОЛОДЕЖИ

© 2018 Пискайкина Марина Николаевна

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pmn-marina@yandex.ru

Ключевые слова: здоровый образ жизни, физическая культура, нация, учащиеся, спорт, учебный процесс.

В статье рассмотрены актуальные на сегодняшний день задачи по внедрению физической культуры и формированию здорового образа жизни детей и молодежи. Непосредственное участие в спорте дает значительные физические преимущества, способствуя способности людей вести долгий и здоровый образ жизни, улучшению благосостояния, увеличению продолжительности жизни и снижению вероятности ряда тяжелых неинфекционных заболеваний.

Руководители всех стран заинтересованы в воспитании здоровой нации, в формировании здорового образа жизни детей и подростков, которые в будущем будут создавать национальные блага, и защищать интересы Родины. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года государство ставит задачи способствующие укреплению здоровья, приобщения подрастающего населения к физической культуре, любви к спорту, улучшить состояние здоровья и качество жизни граждан России.

Вопросы здоровья всегда играли важную роль в жизни людей. Индивидуальное здоровье считается на 70% зависимым от образа жизни человека. Сегодня школа определила приоритеты для концентрации усилий учителей по формированию здоровых привычек среди школьников. Школьные годы - благоприятное время для развития необходимости физической активности¹. Школьное образование формирует когнитивную, психическую, оздоровительную основу дальнейшей жизни. Школьное образование может разрушить здоровье детей, так что им никогда не понадобятся математика, русский язык, физика. Но школьная жизнь также может улучшить здоровье учеников и сформировать позитивное отношение к физической активности и спорту через эффективную систему физического воспитания².

Цель. Приобщить физическую культуру и формирование здорового образа жизни для сохранения и укрепления здоровья детей и молодежи, формирование сознательного и активного отношения к физической культуре. Поставленная цель статьи предопределила основные задачи, которые решались в ходе написания настоящей работы:

- определить значимость физической культуры;
- провести анализ исследуемой группы населения;
- дать практические рекомендации по внедрению физической культуры и формированию здорового образа жизни детей и молодежи.

В современных условиях физическое воспитание как социокультурное явление приобретает свое исключительное значение и призвано выполнять (роковое) задание - спасти человечество от дегенерации и деградации. Реальность такой угрозы вызвана не только распространением нездоровых привычек (курением, алкоголизмом, наркоманией) или нездоровой диетой. Быстрое развитие компьютерных технологий в последние десятилетия значительно улучшило коммуникационный процесс в обществе, а также создало некоторые нежелательные последствия для физического здоровья и физических упражнений³.

Возможность доступа ко всей необходимой информации, обмена данными и общением через Интернет (без выхода из квартиры или офиса) негативно сказывается на характере нашего человеческого существования. Одним из опасных последствий является сидячий образ жизни. Это особенно справедливо для детей и молодежи, использующих возможность общаться, получать удовольствие и получать необходимую информацию в Интернете. Наполняя их каждый день многочасовым (и неактивным образом жизни), живущим в виртуальном пространстве, что противоречит естественным потребностям этого возраста. На этом этапе жизни человек должен активно двигаться и приобретать социальный опыт в реальном диалоге и взаимодействии с окружающей средой. Особой задачей для государства является сформировать взгляд у населения на физическую культуру и спорт, как на основную составляющую здорового образа жизни. Формирование здорового образа жизни - это, прежде всего грамотный подход к его популяризации. Особую роль в решении этой задачи следует отнестись к средствам массовой информации.

Для молодежи через СМИ необходимо передавать как можно больше позитивных примеров, чтобы у подрастающего поколения сложились образы "правильной" модели жизни, сопровождающимися разнообразными вариантами здорового и созидательного поведения.

Еще одной составляющей по формированию здорового образа жизни является освоение ценностей и знаний, формирование мотивов и потребностей в физическом развитии, отражающие в себе ЗОЖ, сформированный собственной личной активностью⁴.

Более глубокого и расширенного исследования требуют внедрение знаний о формировании ЗОЖ, а также применение эффективных различных форм их организации в учебном процессе. Нами было проведено исследование для изучения вопроса об отношении к здоровому образу жизни среди учащейся молодежи и учителей физической культуры в средней общеобразовательной школе № 49 городского округа Самара.

В исследовании использовались эмпирические и теоретические методы, такие как анкетирование, сравнение, а также библиографический анализ литературы и материалов сети Internet. Анализ современной литературы показал, что ЗОЖ уделяется огромное внимание.

В анкетировании участвовали 124 человек, из них 4 преподавателя физической культуры, 60 учеников старших классов и 60 первоклашек.

Цель исследования - выявить отношение к ЗОЖ.

Результаты исследования показали, что 68% учащихся не имеют точного понятия о здоровом образе жизни, в опросе участвовали школьники младших и старших классов. Всего 44% школьников имеют представления о вредных привычках, а также об отрицательных последствиях никотиновой и алкогольной зависимости на организм. Анализ этих данных подтверждает о необходимости внедрения физической культуры и формирования здорового образа жизни детей и молодежи, общаясь также с их родителями, объясняя все отрицательные последствия пагубных привычек.

Менее половины(47%) преподавателей на занятиях применяют наглядный материал в виде плакатов, рисунков, схем, чтобы сформировать правильное осознание учеников о здоровом образе жизни. Теоретический материал о пользе физической культуры применяют лишь 33% преподавателей, 17% учителей не уделяют время на изучение простых правил в литературных источниках. В дополнительное после уроков время о пользе здорового образа жизни со школьниками проводят время лишь 35% преподавателей.

По итогам опроса учеников старших классов выявлено, что 75% школьников предполагают, что занятия физическими упражнениями дадут им чувство уверенности в себе в дальнейшей жизни, в основном это школьники мужского пола. Благодаря здоровому образу жизни они добьются большего успеха в работе и продвижению по службе, думают 86% выпускников. И только 8% считают эти факторы не столь важным.

На вопрос в анкете "Если Вы руководитель фирмы, приняли бы на работу сотрудника с плохими физическими данными?", всего 29% согласились, 33% приняли бы лишь малую часть, и 38% отказали, так как считают хорошую физическую подготовку, как отсутствие вредных привычек, а также залогом хорошего здоровья и отличной работоспособностью.

О полезности уроков физической культуры уверены 79% учеников средних классов и всего 21% старшеклассников, нормативы школьной программы недостижимы для 38% учеников средних классов и 78% для старшеклассников.

Преподаватели физической культуры вызывают образ подражания у 68% учеников младшей школы и 32% у выпускников. 43% опрашиваемых учеников пятых классов одобряют два часа в неделю физкультуры, а также хотели бы увеличить их. Большая часть выпускников (73%) допускают два урока в неделю физической культуры, но больше склоняются к одному уроку в неделю, в основном это девушки, объясняя загруженностью подготовки к экзаменам по более важным предметам.

После уроков спортивные секции посещают 12% старшеклассников и 70% учеников младших классов, родители поддерживают такие занятия в 18% и 70% случаев соответственно. Выпускники не посещают уроки физической культуры без уважительной причины намного чаще, чем первоклашки.

Таким образом, анализируя полученные данные, можно сделать выводы, что на сегодняшний день образовательные учреждения не дают полноценное физическое образование, нет полной вовлеченности школьников, нет сознания, что это уроки физической культуры жизненно необходимы (например, как русский язык и математика). Ученики придерживаются популярного образа жизни, но ЗОЖ там не на первом месте. Преподаватели также не с полной ответственностью подходят к своим урокам, объясняя недостаточностью наглядного материала и спортивного инвентаря.

Исследования показывают, что значительное количество детей и подростков выпадают из спорта, когда они становятся старше. Следовательно, к концу начальной школы значительное количество детей не удовлетворяет связанным со здоровьем рекомендациям продолжительностью от шестидесяти минут или более умеренной до энергичной физической активности в день⁵. По сравнению с другими формами физической активности участие в спорте обычно связано с физическим напряжением и развитием навыков, а также конкуренцией отдельных лиц или команд друг против друга. Для того, чтобы большее число детей отвечало рекомендациям по охране здоровья, возникает необходимость в разработке и внедрении стратегий поощрения активного образа жизни с по-

ощрением участия детей в спорте среди детей и подростков в качестве одной из возможных стратегий.

Исходя из полученных выводов, для реализации стратегий продвижения и внедрения физической культуры в жизнь детей и молодежи необходимо:

- все образовательные учреждения обеспечить комплексом физкультурно-спортивных центров, такие как, спортивный зал, бассейн, плоскостные сооружения;
- моральное обновление учебной литературы, наглядных пособий и компьютерных программ;
- подготовка педагогов по физическому воспитанию, по новым методикам, согласно мировым стандартам;
- разработка и окультуривание мобильных приложений, квестов, фиксирующих физические упражнения;
- максимальное приобщение родителей школьников и молодежи в соревнованиях, олимпиадах, спортивных мероприятиях;
- наладить индустрию спортивных товаров и тренажеров в разном ценовом диапазоне;
- популяризировать спорт, привлекая спонсоров с целью дополнительных источников финансирования.
- создавать социальные рекламы, где ЗОЖ дает им большие возможности и преимущества
- снимать отечественные кинофильмы, в которые включены элементы популяризации спорта, демонстрирующие стремление к победе и воспитания в себе уверенности и чувства чемпионского духа.

Школы считаются идеальными условиями для реализации таких стратегий продвижения, поскольку дети всех социально-экономических слоев проводят в школе значительное количество времени⁶.

Участие в спорте имеет значительные физические преимущества, способствуя способности людей вести долгий и здоровый образ жизни, улучшения благосостояния, увеличения продолжительности жизни и снижения вероятности ряда крупных неинфекционных заболеваний, в частности сердечные заболевания, диабет и некоторые виды рака. Спорт также обеспечивает психосоциальные льготы, такие как содействие социальной интеграции и механизмы обучения, а также психологические преимущества, такие как снижение депрессии и улучшение концентрации. Спорт развивает человеческие возможности за счет увеличения знаний и содействия образованию⁷. Включение физическое воспитание в школьную учебную программу и предоставление возможностей для отдыха улучшает способность учиться, с доказательствами, свидетельствующими о том, что это также увеличивает посещаемость и общее достижение. Спорт воспитывает знание людей о своем теле, повышая осведомленность и уважение к их телу и окружающим, критически важных для здорового образа жизни и профилактики заболеваний, таких как ВИЧ / СПИД.

¹ Иванова Л.А., Шеханин В.И. "Гибкая сила" как одно из инновационных средств психофизического развития студентов специального учебного отделения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 6 (104). С. 50-52.

² Кудинова Ю.В., Чернова М.В. Положительное влияние занятий физическими упражнениями для поддержания физической формы в домашних условиях // OlymPlus. Гуманитарная версия. 2015. № 1. С. 68-70.

³ Пискайкина М.Н. Физическая культура и спорт как средство социальной реабилитации подростков // Наука XXI века: актуальные направления развития. Самара, 2017. № 2-1. С. 67-68.

⁴ Смирнова У.В., Пискайкина М.Н. Значимость занятий физической культуры в социализации личности // Инновационные механизмы решения проблем научного развития : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2018. С. 246-249.

⁵ Пискайкина М.Н. Развитие спортивной одаренности средствами новых информационных технологий // OlymPlus. Гуманитарная версия. 2016. № 2 (3). С. 53-54.

⁶ Пискайкина М.Н. Влияние спорта на организм человека // Интеллектуальный потенциал XXI века : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2018. С. 158-161.

⁷ Пискайкина М.Н., Смирнова У.В. Об аспектах работы по профилактике наркомании и асоциальных проявлений в молодежной среде средствами физической культуры // OlymPlus. Гуманитарная версия. 2016. № 2 (3). С. 55-58.

ACTUAL TASKS ON IMPLEMENTATION OF PHYSICAL CULTURE AND HEALTHY LIFESTYLE OF CHILDREN AND YOUTH

© 2018 Piskaykina Marina Nikolaevna
Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: pmn-marina@yandex.ru

Keywords: healthy lifestyle, physical culture, nation, students, sports, educational process.

The article deals with the current problems of the introduction of physical culture and the formation of a healthy lifestyle of children and youth. Direct participation in sports has significant physical benefits, contributing to people's ability to lead a long and healthy life, improve well-being, increase life expectancy and reduce the likelihood of a number of major noncommunicable diseases.

УДК 796.01
Код РИНЦ 77.00.00

ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ В СПОРТЕ

© 2018 Пискайкина Марина Николаевна
старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: pmn-marina@yandex.ru

Ключевые слова: спортивная психология, физические упражнения, мотивация, спорт, физические качества, спортивная деятельность, конкуренция.

В статье рассматриваются основные элементы мотивации, ее структура, функции и виды. Проведен анализ психологических методик воздействия на мотивацию спортсмена.

Жизнь современного человека не стоит на месте. Постоянная тенденция к удовлетворению человеком своих потребностей в движении, развитии физических качеств, способствовала постепенному трансформированию физических упражнений в современные виды спорта. Таким образом, физические упражнения отделились в особую категорию человеческой деятельности - в спортивную деятельность, отличающуюся перечнем специфических особенностей.

Мотивация занимает важнейшее место в любой деятельности человека, особенно высока ее значимость в спорте, где в ограниченные сроки требуется достичь наилучшего результата в условиях жесткой конкуренции¹. Ведь современный спорт немыслим без соревновательной борьбы.

Проблема низкой психологической мотивации особенно актуальна на сегодняшний день в области российского спорта, ввиду дискриминационного характера отношения WADA (Всемирного антидопингового агентства) к России.

Психология спорта это часть психологической науки, занимающаяся исследованием психологических механизмов в спортивной деятельности. Она обширно изучает проблемы спортивной мотивации, ее классификации и виды, а так же разрабатывает различные методики, приемы и техники совершенствования мотивации, сохранения ее на достаточно высоком уровне². Целью спортивной психологии является достижение высоких спортивных, как личных, так и командных, результатов, а мотивация, соответственно, является фундаментом "психологии победителя".

В отрасли "спортивная психология" такие термины как "цель", "мотив" и "мотивация" звучат особенно часто, следовательно, прежде чем приступить к изучению проблемы мотивации в спорте, следует обратиться к основным понятиям. Цель - идеализированный образ результата в представлении человека. Мотивы - это соображения, в соответствии с которыми субъект должен действовать. Мотивация - психоактивный процесс, который движет и управляет человеком для достижения какой-либо цели. Мотивы подразделяются на неосознанные, полусознанные или осознанные. В противовес мотивам цели всегда осознаваемы и представляют собой итог мыслительной деятельности, посредством которой человек пытается разрешить конфликт между требованиями спортивной деятельности, ее условиями и своими способностями и возможностями³. Следовательно, цель - регулятор активности, влияющий на выбор конкретных средств и действий для достижения желаемого результата.

Существует несколько классификаций в спортивной психологии мотивации по различным направлениям. Рассмотрим некоторые из них. В спортивной деятельности видами мотивации можно считать:

- 1) самостоятельную, когда уровень мотивации поддерживается самим спортсменом;
- 2) зарабатываемую с помощью тренера или команды тренеров;
- 3) приобретаемую при помощи спортивного психолога.

По времени использованию мотивацию различают:

- 1) относительно-постоянную, когда спортсмен стабильно высоко мотивирован;
- 2) относительно-переменная, когда периоды и уровень мотивации изменчивы.

Рассматривая основные составляющие элементы мотивации, особое внимание следует уделить определению ее основных функций:

- 1) функции запуска спортивной деятельности;
- 2) функции поддержания необходимого уровня активности;

3) регулирующие функции (регулирует содержание активности, то есть для достижения желаемого результата используются различные средства деятельности).

По мнению доктора психологических наук Н.Б. Стамбуловой, мотивацию можно представить в виде пирамиды с тремя уровнями организации.

Первый уровень является фундаментом пирамиды, в него входят потребности и различные ситуативные мотивы. При отсутствии потребностей и мотивов человек не сможет осуществлять какую-либо деятельность.

Второй уровень составляют склонности, интересы, идеалы и ценностные ориентиры личности. В соответствии с этим уровнем человек включается в ту или иную деятельность, в частности, спортивную.

Вершиной пирамиды является мировоззрение, жизненная позиция и жизненные цели. Данный уровень определяет образ жизни человека в целом.

По мнению спортивного психолога А.С. Соломатина, позитивная мотивация спортсмена, направленная на достижение высоких результатов состоит из ряда следующих компонентов:

- медико-биологический;
- эмоционально-коммуникационный;
- аксиологический;
- психологический;
- эгоистический;
- социально-этический;
- цельно-волевой;
- физиологический.

В качестве метода воздействия на мотивированность спортсменов различают идеомоторное и визуальное воздействие на психологическое состояние спортсмена или психологическое консультирование спортсменов. Данные методы заключаются в закреплении позитивных эмоций от тренировочного процесса и формирования положительного мотивационного фона к спортивной деятельности. Кроме того, формирование положительной мотивации является важнейшей составляющей осуществления педагогического принципа активности и сознательности в спорте⁴.

Выводы. Рассматривая проблемы мотивов и мотивации спортивной деятельности в рамках направления "спортивная психология", были выявлены функции мотивации и определены задачи.

Рассмотрены такие понятия, как: мотивы, цели, мотивация. Приведены примеры классификации видов мотивации спортсменов по способу выработки и времени использования.

Обобщая представления о проблемах мотивации спортсменов, следует особенно выделить, что мотивация - это не только движущая сила, позволяющая спортсменам одерживать великие победы. Но и также позволяющая находить в себе силы тренироваться на пределе человеческих возможностей, стремиться к новым победам, ставить и достигать цели, находить и трансформировать побуждающие мотивы, регулировать свое состояние, контролировать цикличность подготовки и достигать пика формы. Мотивация - это главный инструмент активации всех возможностей спортсмена.

¹ Иванова Л.А., Шеханин В.И. "Гибкая сила" как одно из инновационных средств психофизического развития студентов специального учебного отделения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 6 (104). С. 50-52.

² Пискайкина М.Н. Влияние спорта на организм человека // Интеллектуальный потенциал XXI века : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2018. С. 158-161.

³ Пискайкина М.Н., Смирнова У.В. Мотивация студентов к занятиям физической культурой в вузе // OlymPlus. Гуманитарная версия. 2017. № 2 (5). С. 39-41.

⁴ Пискайкина М.Н., Суркова Д.Р. Роль мотиваций к формированию здорового образа жизни // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2017. № 2 (16). С. 23-25.

THE PROBLEM OF MOTIVATION IN SPORT

© 2018 Piskaykina Marina Nikolaevna

Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: pmn-marina@yandex.ru

Keywords: sports psychology, exercise, motivation, sports, physical qualities, sports activity, competition.

The article deals with the main elements of motivation, its structure, functions and types. The analysis of psychological methods of influence on motivation of the athlete is carried out.

УДК 796.03

Код РИНЦ 77.00.00

СПОРТ КАК ФАКТОР СОЦИАЛИЗАЦИИ И АДАПТАЦИИ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

© 2018 Пискайкина Марина Николаевна

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pmn-marina@yandex.ru

Ключевые слова: здоровье, общество, социализация, адаптация, спорт, личность, паралимпийские игры, люди с ограниченными возможностями, психология.

В статье рассмотрены особенности социализации и адаптации людей с ограниченными возможностями здоровья, факторы и значение спорта в решении проблем социализации. Спорт для людей с ограниченными возможностями является первоосновой для реабилитации, социализации и становления полноценной личностью.

На сегодняшний день личные качества человека, его здоровье и культура выступают как цель и результат преобразований и существования самого общества. Именно поэтому в современном обществе так остро стоит проблема обеспечения полноценной жизни людей с ограниченными возможностями здоровья, их социализации и адаптации. Посредством определенных видов спорта, доступных для данных лиц, так или иначе, возникает ощущение, что, несомненно, положительно сказывается на психофизическом состоянии людей с ограниченными возможностями¹.

Начало серьезным изменениям по отношению к инвалидам положил английский нейрохирург Людвиг Гуттман. Который, несмотря на все существующие стереотипы людей и их отношение к физическим недостаткам, сумел доказать, что спорт для людей с ограниченными возможностями не только создает условия для нормальной жизнедеятельности, но и позволяет восстановить психоэмоциональное состояние и укрепить физическую силу². Именно благодаря Людвигу Гуттману были созданы паралимпийские игры, которые представляют собой соревнования для лиц с ограниченными возможностями и проводятся с частотой раз в четыре года, сразу после основной Олимпиады.

Учитывая, что число людей с нарушениями физического и психического развития неуклонно растет, необходимо понимать, насколько важна их реабилитация в современном обществе³. По данным всемирной организации здравоохранения во всем мире около 15 % населения имеют какие-либо формы инвалидности. Среди них достаточно большое количество детей, которым еще только предстоит прожить свою жизнь. Несмотря на то, что проводятся многочисленные и разнообразные программы призванные защищать интересы людей с ограниченными возможностями, они составляют таким образом, что не способствуют их самостоятельности и интеграции в общество, а наоборот, изолирует их.

И только спорт может поспособствовать улучшению жизни этих граждан. Спорт настолько уникален, что доступен для абсолютно каждого человека. Людям с ограниченными возможностями очень важно получить признание своих сил со стороны общества, подтверждения своей способности к взаимодействию с ним⁴. Поскольку психология человека так устроена, что при достижении определенных высот, и бесконечном стремлении к достижению целей его жизнь наполняется смыслом, то, естественно, это лучшее решение. А ведь часто бывает - при плохом отношении общества человек, теряется, уходит в себя, и даже возможны случаи гипокинезии и гиподинамии. Негативное влияние вышеописанных ситуаций достаточно хорошо известны и неоднократно описывались в научной литературе. Любое ограничение возможности человека ставит перед ним сложную задачу освоить жизненно и профессионально необходимые навыки, и, само собой разумеется, что это невозможно без привлечения спорта⁵. Именно спорт развивает такую способность, и помогает справляться с возникающими трудностями. Ведь не зря в психологии утвердилось мнение о том, что со всеми психическими недугами можно справиться посредством спорта и даже есть целое направление "психология спорта"⁶.

Максимальное развитие и раскрытие своих физических и творческих возможностей посредством спорта позволяет достичь высот, соизмеримых не только с результатами здоровых людей, а даже выше их. Вспомнив такие имена как, Алексей Маресьев, Валентин Дикуль, Святослав Федоров, Ольга Скороходова, можно убедиться в том, что для достижения потрясающих результатов не могут стать препятствиями те или иные дефекты здоровья, если человек по-настоящему силен духом⁷.

Также стоит отметить, что в 2017 году сотрудниками отдела психологии центра лечебной и спортивной медицины ФМБА России, проводились исследования, где принимали участие две группы молодых женщин с ограниченными возможностями. Критерием отбора являлась инвалидность первой группы, а именно нарушение работы опорно-двигательного аппарата, а также профессиональные занятия спортом, и не вовлеченность в спорт для контрольной группы. Получились достаточно любопытные результаты, а именно, у спортсменок выявили показатели, свидетельствующие об аналитическом складе мышления, устойчивости интересов, а также жизнелюбии и высокой мотивации достижения⁸. У женщин, не занимающихся спортом, были выявлены показатели, свидетельствующие о неустойчивости эмоций, "пессимистичности", что означает пассивную жизненную позицию, а также высокие показатели по шкале "тревожности", что говорит о неуверенности в себе и окружающем мире.

Исходя из вышесказанного, определенно можно сделать вывод, что спорт для людей с ограниченными возможностями является первоосновой для реабилитации, социализации, и становления полноценной личностью. Именно благодаря спорту у лиц с ограниченными возможностями укрепленная нервная система, что, естественно, отражается на общении с людьми, и высокой работоспособности и выносливости.

¹ Иванова Л.А., Шеханин В.И. "Гибкая сила" как одно из инновационных средств психофизического развития студентов специального учебного отделения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 6 (104). С. 50-52.

² Идрисова Э.М., Пискайкина М.Н. Спорт для людей с ограниченными возможностями // Новая наука как результат инновационного развития общества : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 62-64.

³ Кудинова Ю.В., Чернова М.В. Положительное влияние занятий физическими упражнениями для поддержания физической формы в домашних условиях // OlymPlus. Гуманитарная версия. 2015. № 1. С. 68-70.

⁴ Пискайкина М.Н. Влияние спорта на организм человека // Интеллектуальный потенциал XXI века : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2018. С. 158-161.

⁵ Пискайкина М.Н. Физическая культура и спорт как средство социальной реабилитации подростков // Наука XXI века: актуальные направления развития. Самара, 2017. № 2-1. С. 67-68.

⁶ Пискайкина М.Н., Суркова Д.Р. Роль мотиваций к формированию здорового образа жизни // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2017. № 2 (16). С. 23-25.

⁷ Пискайкина М.Н., Смирнова У.В. Система специальных физических упражнений как средства оздоровления в физической культуре // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2017. № 2 (16). С. 20-22.

⁸ Смирнова У.В., Пискайкина М.Н. Значимость занятий физической культуры в социализации личности // Инновационные механизмы решения проблем научного развития : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2018. С. 246-249.

SPORT AS A FACTOR OF SOCIALIZATION AND INTEGRATION OF PEOPLE WITH DISABILITIES

© 2018 Piskaykina Marina Nikolaevna
Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: pmn-marina@yandex.ru

Keywords: health, society, socialization, adaptation, sports, personality, Paralympic games, people with disabilities, psychology.

This article describes the peculiarities of socialization and adaptation of people with disabilities, factors and the importance of sports in solving socialization problems. Sport for people with disabilities is the primary basis for rehabilitation, socialization, and becoming a full-fledged personality.

УДК 796.062
Код РИНЦ 77.00.00

АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СТУДЕНЧЕСКИХ СПОРТИВНЫХ КЛУБОВ В ВУЗАХ

© 2018 Рязанова Екатерина Алексеевна*
студент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: larkat70@mail.ru

Ключевые слова: спортивный клуб, студенческий спорт, популяризация спорта, физическая культура.

В статье проводится анализ развития спортивных клубов. Презентован теоретический материал, показано состояние текущих дел в данной области, выделены перспективы развития спортивных клубов на базе организаций высшего образования.

Актуальность данного исследования обоснована тем, что открытие спортивных клубов на базе образовательных учреждений - это перспектива интенсивного развития физической культуры и спорта в системе образования.

Цель исследования - определить перспективы введения спортивных клубов в вузы.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

1. Выявить характерные черты деятельности спортивных клубов, их модели и структуру;

* Научный руководитель - Савельева Ольга Викторовна, старший преподаватель.

2. Определить основные задачи деятельности спортивных клубов в вузах и основные направления их дальнейшего совершенствования.

За последний период законодательная власть и правительство Российской Федерации уделяют существенное внимание спортивной отрасли. Стоит отметить, что согласно стратегии развития физической культуры и спорта в России на период до 2020 года определена задача по укреплению здоровья населения за счет развития инфраструктуры спорта, повышения числа занимающихся спортом, включая студентов. Согласно прогнозам доля студентов и учащихся, регулярно занимающихся спортом через 2 года должна достигнуть 80%, а доля граждан РФ - 40% совокупного населения¹.

Особую актуальность по увеличению количества студентов, заинтересованных в спортивной деятельности, имеет развитие внеурочной спортивно-массовой и физкультурно-оздоровительной деятельности посредством создания таких образовательных структур, как спортивные студенческие клубы. Данные клубы должны выполнять работу по привлечению студентов к здоровому образу жизни, способствовать регулярному посещению занятий по физической культуре, устраивать занятия по различным видам спорта на начальном уровне подготовки, оказывать содействие в организации спортивных мероприятий, проявлять инициативу в участии спортивных команд на соревнованиях различного уровня.

Характерной чертой деятельности клуба является роль коллектива во время разрешения всевозможных вопросов по поводу взаимоотношений в среде ученического самоуправления в процессе общего дела - формирование системы физического воспитания и спорта посредством разнообразных форматов клубной деятельности.

Создаваемый спортивный клуб при образовательной организации высшего образования - это наиболее перспективная форма развития массовой физической культуры, студенческого спорта среди учащихся.

Спортивный клуб в соответствии п. 3, ст. 28 №329-ФЗ "О Физической культуре и спорте в Российской Федерации" и Порядком осуществления деятельности студенческих спортивных клубов может создаваться образовательными организациями в качестве их структурных подразделений, а еще в виде общественных объединений, которые не являются юридическими лицами².

На данный момент в образовательных организациях действует одна из последующих моделей спортивного клуба или несколько форм одновременно:

1. Спортивный клуб в виде структурного штатного подразделения вуза (дирекция спортивных программ, спортивный клуб), с оформленными сотрудниками (тренеры, руководитель), с официальными зарплатами, необходимой инфраструктурой, обеспечением.

2. Спортивный клуб в виде общественной организации без регистрации юридического лица при кафедре физической культуры и спорта, в котором деятельность по спортивной работе, возможно, еще выполняют преподаватели по физической культуре.

3. Спортивный клуб отдельно или часто при кафедре физического воспитания в виде общественной организации с регистрацией юридического лица, в котором деятельность по спортивной работе выполняют приходящие специалисты и действующие преподаватели физической культуры вуза.

4. Спортивный клуб в виде заместителя директора по спортивной работе и его штаба в институте физической культуры, который является отдельным структурным подразделением вуза.

5. Студенческий спортивный клуб в форме органа студенческого самоуправления в объединенном совете обучающихся вуза, либо в виде общественной организации без регистрации юридического лица, где спортивную деятельность осуществляют студенты, при поддержке сотрудников вуза.

В рамках структурного подразделения спортивный клуб может иметь в своей структуре: спортивные клубы и центры по видам спорта, к тому же имущество, оборудование, инвентарь, оздоровительные базы и спортивные объекты, находящиеся в оперативном управлении.

Спортивный клуб реализовывает свою деятельность во взаимодействии с РССС ("Российский Студенческий Спортивный Союз") и АССК ("Ассоциация студенческих спортивных клубов России"), студенческими спортивными лигами и спортивными федерациями, различными подразделениями внутри образовательной организации, внешними организациями: органами власти, коммерческими структурами, общественными спортивными организациями. Клубы имеют полномочия и функции согласно утвержденным локальным актам образовательной организации³.

Создание спортивного клуба и осуществление его деятельности происходит с целью привлечения студентов к занятиям физической культурой и спортом, продвижения и пропаганды студенческого спорта. Важными и основными задачами деятельности спортивных клубов являются⁴:

- привлечение обучающихся к регулярным занятиям физической культурой и спортом, формирование у студентов мотивации и большого интереса к сохранению и укреплению здоровья;
- организация спортивной работы со студентами;
- участие в спортивных соревнованиях различного уровня среди образовательных организаций;
- распространение волонтерского движения по популяризации здорового образа жизни;
- предоставление помощи учащимся, членам спортивных сборных команд образовательных организаций в создании необходимых условий для успешной организации тренировочного и образовательного процессов;
- организация спортивно-массовой работы со студентами, которые имеют ограниченные возможности здоровья, отклонения в состоянии здоровья.

Привлечение студентов к физической культуре и спорту начинается, в большинстве случаев, с учета базовых особенностей их профессиональной прикладной физической подготовки. Сегодня связь физической культуры и здоровья, производительности труда и работоспособности чувствуется особенно явно. Физическая культура, как и учеба, в настоящее время становится неотъемлемым атрибутом в жизни человека⁵.

При наличии необходимых материально-технических условий и средств, а также согласия руководителя образовательной организации в спортивных клубах в целях укрепления и охраны здоровья разрешается заниматься совместно со студентами педагогическим работникам.

В спортивных клубах основные формы работы - занятия в командах и группах, секциях сопряженные с учетом возраста, пола, уровня физической и спортивно-технической подготовки, а также состояния здоровья обучающихся.

Занятия в спортивном клубе проводятся тренерами, педагогическими работниками и другими специалистами в области физической культуры и спорта.

За обучающимися в спортивных клубах в целях охраны и укрепления здоровья устанавливается врачебный контроль, осуществляемый медицинскими работниками, где обучающийся может получить первичную медицинскую помощь.

Образовательная организация должна создать необходимые условия для развития физической культуры и спорта, обеспечивать клубу спортивные объекты, инвентарь и спортивное оборудование, обеспечивать финансирование деятельности клуба согласно законодательству РФ.

Деятельность спортивного клуба сконцентрирована на проведении разнообразных спортивных мероприятий - Спартакиад, фестивалей и праздников спорта, внутривузовских соревнований, научно-практических мероприятий, на вовлечение в физкультурно-оздоровительную и спортивно-массовую деятельность сотрудников образовательной организации и студентов⁶.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Спортивные клубы, созданные и функционирующие на основе студенческого самоуправления, являются наиболее перспективными. Спортивные клубы могут заниматься проведением и организацией внутривузовской оздоровительной и спортивно-массовой работы среди студентов при методической помощи кафедр физического воспитания и спорта.

2. Спортивный клуб способствует формированию здорового образа жизни и приобретению социального опыта по формированию серьезного отношения к здоровью как ценности, повышает физическую активность студентов, дает знания о пользе регулярных занятий спортом.

В заключение хотелось бы сказать, что с сентября 2012 г. в СГЭУ на кафедре физического воспитания осуществляет свою деятельность спортивный клуб "САМЭК". С января 2018 г. на базе спортивного клуба "САМЭК" открыт студенческий спортивный клуб "Легион". Тем самым, совместная деятельность спортивного клуба с администрацией, общественными организациями содействует оздоровлению студентов, росту спортивного мастерства студентов-спортсменов.

¹ Стратегия развития физической культуры и спорта РФ на период до 2020 года.

² Приказ Минобрнауки России от 13.09.2013 № 1065 "Об утверждении порядка осуществления деятельности школьных спортивных клубов и студенческих спортивных клубов" (зарегистрировано в Минюсте России 22.10.2013 № 30235)

³ Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ "О физической культуре и спорте в Российской Федерации" (с изм. и доп.).

⁴ Буров А.Г. Конструирование модели управления студенческим спортивным клубом // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-4 (53-4). С. 623-631.

⁵ Попова О.А. Тенденции развития услуг физической культуры и спорта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 9.

⁶ Починкин А.В., Сейранов С.Г. Экономика физической культуры и спорта : монография. Москва : Сов. спорт, 2015. С. 450.

THE RELEVANCE OF THE IMPLEMENTATION OF STUDENT SPORTS CLUBS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

© 2018 Riazanova Ekaterina Alekseevna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: larkat70@mail.ru

Keywords: student's sport, sports club, popularization of sport, physical culture.

This article analyzes the development of sports clubs. The paper presents theoretical material, shows the current state of affairs in this field, outlines the prospects for improving sports clubs on the basis of educational institutions of higher education.

УДК 796.011.3
Код РИНЦ 77.00.00

ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ СПОРТА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ В Г. САМАРЕ

© 2018 Семенова Елизавета Валентиновна
студент
© 2018 Алексина Анастасия Олеговна
преподаватель

Самарский государственный экономический университет
E-mail: ms.anastasia1992@mail.ru

Ключевые слова: физическая культура, здоровый образ жизни, спорт.

В статье рассмотрены основные идеи популяризации спорта среди молодежи города Самары, исходя из текущей ситуации в регионе. Проведено статистическое исследование на тему отношения студентов к спорту, выявлены актуальные для молодого поколения варианты развития инфраструктуры спорта.

В современном мире динамично развиваются и активно пропагандируются здоровый образ жизни и спорт среди различных слоев и возрастных групп населения. Спорт - уникальный метод развития выносливости, сохранения здоровья и трудоспособности, формирования дисциплины и удовлетворения как физических, так и духовных потребностей человека¹.

Актуальность исследования заключается в том, что сегодня спорт является важной и неотъемлемой частью жизни, тесно связан с экономической, политической и социальной сферами общества. Постоянно формируются новые спортивные дисциплины, и усложняются элементы программ профессионального спорта. Возникают доступные широкой массе населения разновидности физической активности, улучшаются методики бега, приседаний и других упражнений, появляются различные комбинации видов спорта и упражнений. Все это

привлекает молодежь к занятиям спортом. Также спорт способствует воспитанию, самодисциплине, минимизации делинквентного поведения среди молодого поколения².

Цель исследования - рассмотреть основные идеи и приемы популяризации спорта среди молодежи города Самара.

Задачи исследования:

- рассмотреть текущую ситуацию развития спорта среди молодежи в г. Самара
- определить приемы и методы популяризации спорта среди молодежи в г. Самара;
- провести социологический опрос среди студентов "Отношение молодежи к спорту";
- определить эффективность идей и приемов популяризации спорта среди молодежи и оценить результаты работы Министерства спорта и различных спортивных организаций Самары.

Спорт - универсальное средство, позволяющее развивать физические и духовные качества человека, трудовую дисциплину, добиться успеха и самоутвердиться в жизни. Он направлен на воспитание силы духа, воли к победе и победы над собой. В настоящее время в России и Самаре в частности существуют множество программ, направленных на популяризацию спорта среди молодого населения. В качестве примера можно назвать внедрение комплекса ГТО, развитие физкультурно-спортивного движения "Спорт для всех", обустройство спортивных площадок, реализация программ "Доступная среда", "Молодежь России" и другие³.

Власти города Самара также активно способствуют популяризации спорта среди молодежи. Уже реализованы такие проекты как ледовый дворец "Кристалл", ФОК на стадионе Орбита, ФОК "Маяк", "Ипподром-Арена" и другие объекты, ожидается строительство нового спортивного объекта на месте демонтированного дворца спорта ЦСК ВВС. Также в преддверии Чемпионата мира по футболу 2018 завершается строительство стадиона "Самара-Арена", который после чемпионата будет активно использоваться на нужды спорта⁴. Реализуется программа по обустройству малобюджетных объектов спорта (футбольных полей, площадок и т.д.).

Во многих высших и средних учебных заведениях реализуются программы по различным видам спорта, среди которых молодые люди могут выбрать наиболее заинтересовавший их вид: легкая атлетика, волейбол, футбол, плавание, аэробика и другие дисциплины. Например, в Самарском государственном экономическом университете функционирует с 2014 года ФОК "Чайка", в котором предоставляется возможность студентам заниматься плаванием, аквааэробикой, кроссфитом и др.

Для привлечения молодежи к спорту проводятся различные спортивные мероприятия, такие как забег "Кросс нации", соревнование по хоккею "Золотая шайба" и футболу "Кожаный мяч", "Лето с футбольным мячом", фестиваль пляжных видов спорта "Самара Open Комус Fest", спартакиады, веломарафоны, любительские соревнования по волейболу и баскетболу⁵. Также над привлечением к спорту молодежи активно трудятся различные коммерческие и некоммерческие организации, которые проводят бесплатные тренировки на открытом воздухе, забеги, пляжные виды спорта. Все эти мероприятия направлены на привлечение молодежи к спорту и показывают хорошие результаты.

Так как среди молодежи особенно популярен футбол и в связи с чемпионатом мира, городские власти активно реализуют программу футбольных площадок, которые есть уже во многих районах и дворах Самары. Особой популярностью у жителей и гостей города пользуется набережная реки Волга, где установлены спортплощадки, где молодые люди занимаются воркаутом, кроссфитом, велосипедные и беговые дорожки, фут-

больные поля. Здесь проводятся многие городские соревнования и спортивные фестивали. Эти виды активности всегда остаются востребованными среди молодежи. Такие спортивные объекты есть во многих парках города, где также собирается молодежь.

Популяризации спорта среди молодежи способствуют и открытие множества фитнес-клубов (сетевых или с индивидуальной концепцией, что пользуется спросом у молодежи), групп по занятиям джампингом, каякингом, виндсерфингом, скейтбордингом и другим интересующим молодых людей видам спорта.

В ходе исследования был проведен социологический опрос среди студентов Самарского государственного экономического университета на тему "Отношение молодежи к спорту в г. Самара". В опросе приняли участие 60 студентов. Результаты опроса приведены в таблице и на диаграмме.

Итоговая таблица результатов опроса студентов на тему "Отношение молодежи к спорту в г. Самара"

Формулировка вопроса	Ответы респондентов (кол-во человек)	
	Да	Нет
Предпочитаете ли вы активный отдых пассивному?	31	2
Часто ли вы занимаетесь спортом? (2-4 раза в неделю)	25	35
Посещаете ли вы спортивные секции, групповые занятия?	40	20
Принимаете ли вы участие в городских спортивных мероприятиях?	21	39
Пользуетесь ли вы уличными спортивными объектами инфраструктуры (спортивными площадками, тренажерами, беговыми и велодорожками)?	28	32
Устраивает ли вас нынешнее состояние спортивных объектов в г. Самара?	37	23

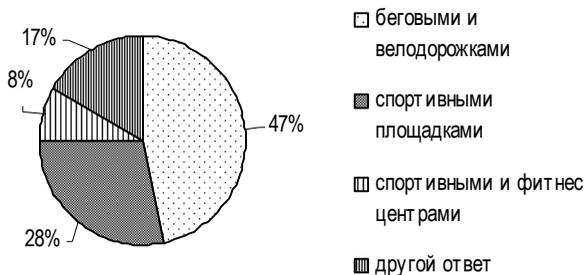


Рис. Диаграмма результатов опроса студентов на тему "Какими спортивными объектами вы бы дополнили облик города?"

По результатам исследования можно сделать следующие выводы:

- 51% респондентов ведут здоровый образ жизни и предпочитают активный отдых;
- 41% участников опроса занимаются спортом 2-4 и более раз в неделю, 26% отда-ют 1 день в неделю, а 33% не занимаются спортом;
- 66% - респондентов занимаются спортом в группе единомышленников;
- 35% опрошенных участвуют в городских спортивных мероприятиях;
- 46% студентов любят заниматься на свежем воздухе;

- 61% респондентов удовлетворены городской спортивной инфраструктурой. Также студентам было предложено выбрать тот вид инфраструктуры, которого не хватает городу. Результат опроса показал, что большая часть студентов не в полной мере удовлетворены наличием беговых и велодорожек. Меньшее количество молодых людей проголосовало за спортивные и футбольные площадки. Стоит отметить, что студентам также не хватает скейтпарков, акватории для занятий водными видами спорта, теннисных кортов и мест для продвинутых занятий зимними видами спорта (лыжами, сноубордингом и т.п.).

По результатам проведенного опроса можно сказать, что молодое поколение интересуют новые и инновационные для нашего региона виды спорта, но студенты также увлекаются традиционными футболом, баскетболом, легкой атлетикой, плаванием и т.д.

Таким образом, массовый спорт популярен среди молодежи Самары. Это объясняется политикой властей, направленной на увеличение интереса к спорту у молодого поколения, продвижением продуктов и услуг различных спортивных организаций города, новыми трендами в сфере спорта и появлением нетипичных для нашего региона видов спорта⁶.

¹ Алексеев С.В. Физическая культура и спорт в РФ: новые вызовы современности : монография. Москва, 2015.

² Губа В.П., Морозов О.С., Парфененков В.В. Научно-практические и методические основы физического воспитания учащейся молодежи : учеб. пособие. Москва : Сов. спорт, 2016.

³ URL: http://www.minsport.gov.ru/2016/doc/order245pril_140316.pdf (дата обращения: 03.04.2018).

⁴ Иванова Л.А., Алексина А.О., Михайлова П.А. Социологические исследования отношений населения к проведению Чемпионата мира по футболу 2018 г. // OlymPlus. 2018. № 1 (6). С. 70.

⁵ URL: http://xn--63-gmcdgdk.xn--p1ai/images/doc/Plan_2018.pdf (дата обращения: 03.04.2018).

⁶ См. также: Биосоциальные основы физической культуры : учеб-метод. пособие / В.А. Ананьев [и др.]. Самара : СГПУ, 2015;

Войнар Ю., Бойченко С.Д., Барташ В.А. Теория спорта - методология программирования. Минск : Харвест, 2014;

Кислицын Ю.Л., Кислицына Л.Ю. Физиологические термины и понятия (физическая культура, спорт, здоровый образ жизни) : справ. пособие. Москва : Изд-во РУДН, 2015;

Лубышева Л.И. Концепция формирования физической культуры человека. Москва, 2015;

Фомин Н.А., Филин В.П. Возрастные основы физического воспитания. Москва : Академия, 2016;

URL: <http://sport.mstm.samregion.ru/property> (дата обращения: 03.04.2018).

POPULARIZATION OF SPORTS WITH YOUNG PEOPLE IN SAMARA

© 2018 Semenova Elizaveta Valentinovna
Student

© 2018 Aleksina Anastasiya Olegovna
Lecturer

Samara State University of Economics
E-mail: ms.anastasia1992@mail.ru

Keywords: physical culture, healthy way of life, sport.

The article deals with the basic ideas of popularizing sports among the youth of Samara based on the present situation in the region. A statistical study was conducted on the student's attitude to sport, the variants of the development of the sports infrastructure, relevant for the young generation, were revealed.

ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ ВУЗА ПОСЕЩАТЬ ЗАНЯТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ

© 2018 Смирнова Ульяна Валерьевна
старший преподаватель

© 2018 Пискайкина Марина Николаевна
старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет
E-mail: pmn-marina@yandex.ru

Ключевые слова: студент, мотивация, физическая культура и спорт, здоровье, занятие, преподаватель, секции.

В статье был поднят актуальный вопрос современного образования - занятия физической культурой студентами. Выделены основные мотивы занятия физической культурой и спортом студентами в вузе.

Студенческая пора является одной из самых лучших и запоминающихся периодов в жизни каждого человека. Студенты - это основной будущий резерв государства, резерв в интеллектуальном, трудовом плане, это будущие рабочие, солдаты и родители, и от их здоровья и благополучия зависит многое, от этого решается каким будет наше будущее. И поэтому одной из главных задач Российской Федерации является воспитание не только умных, интеллектуально одаренных граждан, но и физически развитых людей. Поэтому в Концепции федеральной целевой программы "Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006 - 2015 годы" говорится: "Основополагающей задачей государственной политики является создание условий для роста благосостояния населения Российской Федерации, национального самосознания и обеспечения долгосрочной социальной стабильности. Создание основы для сохранения и улучшения физического и духовного здоровья граждан в значительной степени способствует достижению указанной цели. В то же время существенным фактором, определяющим состояние здоровья населения, является поддержание оптимальной физической активности в течение всей жизни каждого гражданина"¹.

В Российской Федерации создаются все условия для занятий, как профессиональным спортом, так и любительским, вкладываются миллионы рублей в развитие и пропаганду спорта, но, несмотря на все это, наблюдается низкая заинтересованность занятиями спортом среди молодежи. Ни для кого, ни секрет то, что занятия физической культурой для многих учащихся вузов является обузой и, как они считают, напрасной тратой времени. Поэтому в вузах наблюдается низкая посещаемость занятий физической культурой². И поэтому мы считаем, что главной задачей преподавателей физической культуры - развить мотивацию у студентов посещать и заниматься спортом.

Рассмотрим, какие же виды мотивации существуют. Мы проанализировали научно-популярную литературу, исследования по данной тематике и выявили следующие виды мотивов к занятиям физической культурой.

Мотив самоутверждения, который связан с чувством собственного достоинства, самолюбием, честолюбием. Человек часто стремится доказать окружающим, что он чего-то стоит, хочет, чтобы его уважали и ценили, стремится получить определенный статус в обществе. Иногда стремление к самоутверждению относят к мотивации престижа (стремление получить или поддержать высокий социальный статус).

Процессуально - содержательные мотивы: человека при занятии спортом интересуют не внешние факторы, а содержание самой деятельности. Человек занимается спортом, потому что ему просто нравится проявлять свою интеллектуальную и физическую активность. Человека побуждает заниматься спортом эмоциональное желание, эта деятельность удовлетворяет его внутреннее стремление, а не факторы, которые никак не связаны с не спортивными желаниями и устремлениями (например, желание нажиться, самоутверждение, власть).

Мотив достижения: это стремление развиваться в спорте, достигать успехов, высоких результатов. Успехи и достижения в любой деятельности зависят не только от способностей, навыков, знаний, но и от мотивации достижения. Человек с высоким уровнем мотивации достижения, стремясь получить весомые результаты, настойчиво работает ради достижения поставленных целей³.

Воспитательные мотивы: занятия физической культурой и спортом развивают в личности навыки дисциплины и самоконтроля, также занятие спортом укрепляет волю человека.

Административные мотивы: предмет "Физическая культура и спорт" является обязательной дисциплиной во всех высших и средних учебных заведениях Российской Федерации. По этому предмету введена зачетная система контроля посещаемости и успеваемости студентов.

Эстетические мотивы: мотивация студентов к занятиям физическими упражнениями заключается в первую очередь в улучшении внешнего вида и впечатления, производимого на окружающих людей⁴.

Оздоровительные мотивы: это один из самых сильных и действенных мотивов, которые влияют на человека заниматься физической культурой. Спорт благотворительно влияет на организм человека, укрепляет его и является своего рода профилактикой различных заболеваний⁵.

Формирование интереса к физической культуре - это учебно-воспитательный процесс, система целенаправленных воздействий в учебной и внеклассной работе по физическому воспитанию⁶. Главной задачей педагога - физкультурника является выявление тех мотивов, которые толкают студентов не заниматься физической культурой, педагог должен превратить эти негативные мотивы в мотивы, которые повлияли бы положительно на посещаемость дисциплины "Физическая культура и спорт".

К методам и приемам, наиболее эффективно способствующим развитию и закреплению у студентов интереса в систематических занятиях физическими упражнениями, относятся методы убеждения (лекции, беседы, объяснение, информация, инструктаж), практические методы (демонстрация, показ, проверка знаний и умений, консультирова-

ние), методы корректировки и стимулирования физкультурной деятельности (поощрение и порицание). При использовании методов в комплексе и каждого в отдельности необходимо учитывать индивидуальные особенности каждого студента.

Для повышения потребностей, интереса и мотивов студентов в занятиях выбранным видом физкультурной деятельности рационально формирование самостоятельного независимого физкультурно-оздоровительного объединения (ассоциации), способного реализовать целевые программы внедрения различных видов физической культуры в вузы не физкультурного профиля, развивать нетрадиционные виды и формы физкультурной деятельности, пользующиеся большой популярностью среди студенческой молодежи⁷.

Для желающих в вузе должны работать спортивные секции по видам спорта, наиболее пользующимся популярностью у учащихся, где они повышали бы свое спортивное мастерство, готовились бы к выполнению разрядных норм и к участию в соревнованиях по избранному виду спорта. Спортсмены, которые бы добились больших и продуктивных успехов в спорте, должны получать различные поощрения в вузе, например материальная помощь раз в семестр, а также такие студенты должны получать повышенную стипендию. Это привлечет ребят к занятиям в спортивных секциях.

Не стоит также забывать и о том, что многие студенты имеют свои предпочтения в спорте, например, многие любят играть футбол, баскетбол, некоторым нравится хоккей, а некоторые любят кататься на коньках. Но система занятий физической культурой построена так, что абсолютно все студенты занимаются однотипными упражнениями (например, бег, разминка, занятия беговыми упражнениями, подготовка к сдаче контрольных нормативов). На занятиях физической культурой не учитываются желания самих студентов, соответственно падает мотивация занятия спортом⁸. Поэтому мы предлагаем при составлении учебных планов по предмету "Физическая культура и спорт" учитывать интересы и желания самих студентов, включать в вариативную часть базовой программы по физической культуре те виды спорта и спортивной деятельности, которые наиболее привлекают современную молодежь. Это, как нам кажется, увеличит посещаемость занятий.

Одним из самых эффективных способов заставить ходить на физическую культуру является поощрение в виде выставления оценки на занятии, упрощения приема зачета и контрольных нормативов для тех ребят, кто активно участвовал на протяжении семестра в спортивной жизни вуза, активно посещал занятия и не пропускал без уважительной причины⁹.

Для успешного формирования мотивационно-ценностного отношения студентов к физической культуре необходимы следующие психолого-педагогические установки:

1) нужно увеличить занятия физической культурой студентов через их вовлечение в спортивную жизнь вуза;

2) систематическая работа преподавателей кафедры физического воспитания по воспитанию нравственных, гражданско-патриотических и физических качеств у студентов, повышению ценностно-мотивационных установок;

3) нужно учитывать индивидуальные психологические качества личности каждого студента и психологический настрой учебной группы;

4) тесное сотрудничество преподавателей физической культуры и студентов;

5) систематический анализ и оценка результатов практических действий студентов.

Таким образом, чтоб студент активно посещали занятия физической культурой нужно создать для этого необходимые условия: благоприятную психологическую обста-

новку в спортивном зале; должен быть широкий выбор видов спорта, которыми могут заниматься студент; должна быть заинтересованность самих студентов заниматься спортом и посещать спортивный зал.

¹ Концепция федеральной целевой программы "Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006 - 2015 годы" // Собрание законодательства РФ. 16.01.2006. № 3. Ст. 304.

² Иванова Л.А., Шеханин В.И. "Гибкая сила" как одно из инновационных средств психофизического развития студентов специального учебного отделения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 6 (104). С. 50-52.

³ Пискайкина М.Н., Николаев П.П. О некоторых проблемах формирования личности студентов в процессе физического воспитания и пути их решения // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2011. № 2 (3). С. 58-61.

⁴ Кириллова Е.С. Влияние физической культуры и спорта на гармоничное развитие личности // Научное сообщество студентов. Междисциплинарные исследования : электрон. сб. ст. по материалам XXIV студенч. междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 269-272.

⁵ Пискайкина М.Н., Смирнова У.В. Мотивация студентов к занятиям физической культурой в вузе // OlymPlus. Гуманитарная версия. 2017. № 2 (5). С. 39-41.

⁶ Пискайкина М.Н., Смирнова У.В. Формирование личности учащейся молодежи средствами физической культуры и спорта // Актуальные проблемы физической культуры, спорта и туризма : материалы междунар. науч.-практ. конф. 2015. С. 154-156.

⁷ Николаева И.В., Николаев П.П. Физическая культура и спорт в жизни студента // Интеграция инновационных систем и технологий в процесс физического воспитания молодежи : сб. науч. тр. Ульяновск : Ульян. гос. техн. ун-т, 2010. С. 171-175.

⁸ Пискайкина М.Н., Суркова Д.Р. Роль мотиваций к формированию здорового образа // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2017. № 2 (16). С. 23-25.

⁹ Шиховцова Л.Г., Николаев П.П. Роль здорового образа жизни и занятий спортом в жизни студентов самарского экономического университета // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. 2015. С. 970-973.

FORMATION OF MOTIVATION OF STUDENTS TO ATTEND CLASSES IN PHYSICAL CULTURE

© 2018 Smirnova Ulyana Valerievna
Senior Lecturer

© 2018 Piskaykina Marina Nikolaevna
Senior Lecturer

Samara State University of Economics
E-mail: pmn-marina@yandex.ru

Keywords: student motivation in physical education and sports, health, class, teacher, section.

The article raised a topical issue of modern education - physical education students. The basic motives of physical education and sports students at the University.

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ПО ВНЕДРЕНИЮ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ФОРМИРОВАНИЮ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ДЕТЕЙ И МОЛОДЕЖИ

© 2018 Суркова Дина Расимовна

старший преподаватель

© 2018 Пискайкина Марина Николаевна

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pmn-marina@yandex.ru

Ключевые слова: здоровый образ жизни, физическая культура, школьники, учитель физической культуры.

В статье рассматриваются актуальные задачи по внедрению физической культуры и формированию здорового образа жизни молодежи. Руководство всех стран заинтересовано в воспитании здоровой нации, в формировании здорового образа жизни детей и подростков, которые в будущем будут создавать национальные блага и защищать интересы Родины.

Современная социальная жизнь претерпевает серьезные изменения. Вопросы здоровья всегда играли важную роль в жизни людей. Индивидуальное здоровье считается на 70% зависимым от образа жизни человека. Сегодня школа определила приоритеты для концентрации усилий учителей по формированию здоровых привычек среди школьников. Школьные годы - благоприятное время для развития физической активности. Школьное образование формирует когнитивную, психическую, оздоровительную основу дальнейшей жизни¹. Школьное образование может разрушить здоровье детей, так что им никогда не понадобятся математика, русский язык, физика. Но школьная жизнь также может улучшить здоровье учеников и сформировать позитивное отношение к физической активности и спорту через эффективную систему физического воспитания.

Цель работы - приобщить физическую культуру и формирование здорового образа жизни для сохранения и укрепления здоровья детей и молодежи, формирование сознательного и активного отношения к физической культуре.

Для достижения данной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- 1) определить значимость физической культуры;
- 2) провести анализ исследуемой группы населения;
- 3) дать практические рекомендации по внедрению физической культуры и формированию здорового образа жизни детей и молодежи.

В ходе исследования использовались такие методы как наблюдение, анализ и синтез, анкетирование, анализ научной литературы и интернет ресурсы.

В современных условиях физическое воспитание как социокультурное явление приобретает свое исключительное значение и призвано выполнять (роковое) задание - спасти человечество от дегенерации и деградации. Реальность такой угрозы вызвана не только распространением нездоровых привычек (курением, алкоголизмом, наркоманией) или нездорово-

вой диетой. Быстрое развитие компьютерных технологий в последние десятилетия значительно улучшило коммуникационный процесс в обществе, а также создало некоторые нежелательные последствия для физического здоровья и физических упражнений².

Возможность доступа ко всей необходимой информации, обмена данными и общением через Интернет (без выхода из квартиры или офиса) негативно сказывается на характере нашего человеческого существования. Одним из опасных последствий является сидячий образ жизни. Это особенно справедливо для детей и молодежи, использующих возможность общаться, получать удовольствие и получать необходимую информацию в Интернете. Наполняя их каждый день многочасовым (и неактивным образом жизни), живущим в виртуальном пространстве, что противоречит естественным потребностям этого возраста. На этом этапе жизни человек должен активно двигаться и приобретать социальный опыт в реальном диалоге и взаимодействии с окружающей средой³. Особой задачей для государства является сформировать взгляд у населения на физическую культуру и спорт, как на основную составляющую здорового образа жизни. Формирование здорового образа жизни - это, прежде всего грамотный подход к его популяризации. Особую роль в решении этой задачи следует отнести средствам массовой информации.

Для молодежи через СМИ необходимо передавать как можно больше позитивных примеров, чтобы у подрастающего поколения сложились образы "правильной" модели жизни, сопровождающимися разнообразными вариантами здорового и созидющего поведения.

Еще одной составляющей по формированию здорового образа жизни является освоение ценностей и знаний, формирование мотивов и потребностей в физическом развитии, отражающие в себе ЗОЖ, сформированный собственной личной активностью⁴.

Более глубокого и расширенного исследования требуют внедрение знаний о формировании ЗОЖ, а также применение эффективных различных форм их организации в учебном процессе. Было проведено исследование для изучения вопроса об отношении к здоровому образу жизни среди учащейся молодежи и учителей физической культуры в средней общеобразовательной школе № 49 городского округа Самара. В анкетировании участвовали 124 человек, из них 4 учителя физической культуры, 60 учеников старших классов и 60 учеников первого класса.

Результаты исследования показали, что 68% учащихся не имеют точного понятия о здоровом образе жизни. Всего 44% школьников имеют представления о вредных привычках, а также об отрицательных последствиях никотиновой и алкогольной зависимости на организм. Анализ этих данных подтверждает о необходимости внедрения физической культуры и формированию здорового образа жизни детей и молодежи, общаясь также с их родителями, объясняя все отрицательные последствия пагубных привычек.

Менее половины (47%) учителей на занятиях применяют наглядный материал в виде плакатов, рисунков, схем, чтобы сформировать правильное осознание учеников о здоровом образе жизни. Теоретический материал о пользе физической культуры применяют лишь 33% учителей, 17% учителей не уделяют время на изучение простых правил в литературных источниках. В дополнительное после уроков время о пользе здорового образа жизни со школьниками проводят время лишь 35% учителей.

По итогам опроса учеников старших классов выявлено, что 75% школьников предполагают, что занятия физическими упражнениями дадут им чувство уверенности в себе в дальнейшей жизни, в основном это школьники мужского пола. Благодаря здоровому

образу жизни они добьются большего успеха в работе и продвижению по службе, думают 86% выпускников. И только 8% считают эти факторы не столь важным.

На вопрос в анкете "Если Вы руководитель фирмы, приняли бы на работу сотрудника с плохими физическими данными?", всего 29% согласились, 33% приняли бы лишь малую часть, и 38% отказали, так как считают хорошую физическую подготовку, как отсутствие вредных привычек, а также залогом хорошего здоровья и отличной работоспособностью.

О полезности уроков физической культуры уверены 79% учеников средних классов и всего 21% старшеклассников, нормативы школьной программы недостижимы для 38% учеников средних классов и 78% для старшеклассников.

Учителя физической культуры вызывают образ подражания у 68% учеников младшей школы и 32% у выпускников. 43% опрошиваемых учеников пятых классов одобряют два часа в неделю физкультуры, а также хотели бы увеличить их. Большая часть выпускников (73%) допускают два урока в неделю физической культуры, но больше склоняются к одному уроку в неделю, в основном это девушки, объясняя загруженностью подготовки к экзаменам по более важным предметам.

После уроков спортивные секции посещают 12% старшеклассников и 70% учеников младших классов, родители поддерживают такие занятия в 18% и 70% случаев соответственно. Выпускники не посещают уроки физической культуры без уважительной причины намного чаще, чем первоклашки.

Таким образом, анализируя полученные данные, можно сделать выводы, что на сегодняшний день образовательные учреждения не дают полноценное физическое образование, нет полной вовлеченности школьников, нет сознания, что это уроки физической культуры жизненно необходимы (например, как русский язык и математика). Ученики придерживаются популярного образа жизни, но ЗОЖ там не на первом месте. Учителя также не с полной ответственностью подходят к своим урокам, объясняя недостаточностью наглядного материала и спортивного инвентаря.

Исследования показывают, что значительное количество детей и подростков выпадают из спорта, когда они становятся старше. Следовательно, к концу начальной школы значительное количество детей не удовлетворяет связанным со здоровьем рекомендациям продолжительностью от шестидесяти минут или более умеренной до энергичной физической активности в день. По сравнению с другими формами физической активности участие в спорте обычно связано с физическим напряжением и развитием навыков, а также конкуренцией отдельных лиц или команд друг против друга. Для того чтобы большее число детей отвечало рекомендациям по охране здоровья, возникает необходимость в разработке и внедрении стратегий поощрения активного образа жизни с поощрением участия детей в спорте среди детей и подростков в качестве одной из возможных стратегий⁶.

Исходя из полученных выводов, для реализации стратегий продвижения и внедрения физической культуры в жизнь детей и молодежи необходимо:

- 1) все образовательные учреждения обеспечить комплексом физкультурно-спортивных центров, такие как, спортивный зал, бассейн, плоскостные сооружения;
- 2) моральное обновление учебной литературы, наглядных пособий и компьютерных программ;
- 3) подготовка педагогов по физическому воспитанию, по новым методикам, согласно мировым стандартам;

4) разработка и окультурирование мобильных приложений, квестов, фиксирующих физические упражнения;

5) максимальное приобщение родителей школьников и молодежи в соревнованиях, олимпиадах, спортивных мероприятиях;

6) наладить индустрию спортивных товаров и тренажеров в разном ценовом диапазоне;

7) популяризировать спорт, привлекая спонсоров с целью дополнительных источников финансирования;

8) создавать социальные рекламы, где ЗОЖ дает им большие возможности и преимущества;

9) снимать отечественные кинофильмы, в которые включены элементы популяризации спорта, демонстрирующие стремление к победе и воспитания в себе уверенности и чувства чемпионского духа.

Школы считаются идеальными условиями для реализации таких стратегий продвижения, поскольку дети всех социально-экономических слоев проводят в школе значительное количество времени.

Участие в спорте имеет значительные физические преимущества, способствуя способности людей вести долгий и здоровый образ жизни, улучшения благосостояния, увеличения продолжительности жизни и снижения вероятности ряда крупных неинфекционных заболеваний, в частности сердечные заболевания, диабет и некоторые виды рака. Спорт также обеспечивает психосоциальные льготы, такие как содействие социальной интеграции и механизмы обучения, а также психологические преимущества, такие как снижение депрессии и улучшение концентрации⁶. Спорт развивает человеческие возможности за счет увеличения знаний и содействия образованию. Включение физическое воспитание в школьную учебную программу и предоставление возможностей для отдыха улучшает способность учиться, с доказательствами, свидетельствующими о том, что это также увеличивает посещаемость и общее достижение.

¹ Кириллова Е.С. Влияние физической культуры и спорта на гармоничное развитие личности // Научное сообщество студентов. Междисциплинарные исследования : электрон. сб. ст. по материалам XXIV студенч. междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 269-272.

² Коломок О.И., Андрищенко Л.Б., Шеханин В.И. Комплекс условий формирования физической культуры студентов // Вестник Самарской государственной экономической академии. 2006. № 2. С. 379-385.

³ Пискайкина М.Н. Социально-политический, психологический и педагогический аспекты формирования здорового образа жизни // Научно-методологические и социальные аспекты психологии и педагогики : сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. 2017. С. 91-94.

⁴ Пискайкина М.Н., Смирнова У.В. Формирование личности учащейся молодежи средствами физической культуры и спорта // Актуальные проблемы физической культуры, спорта и туризма : материалы междунар. науч.-практ. конф. 2015. С. 154-156.

⁵ Пискайкина М.Н., Смирнова У.В., Лагутенков В.Г. Мотивация здорового образа жизни // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2015. № 1 (11). С. 61-64.

⁶ Пискайкина М.Н., Суркова Д.Р. Роль мотиваций к формированию здорового образа // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2017. № 2 (16). С. 23-25.

ACTUAL TASKS ON IMPLEMENTATION OF PHYSICAL CULTURE AND HEALTHY LIFESTYLE OF CHILDREN AND YOUTH

© 2018 Surkova Dina Rasimovna

Senior Lecturer

© 2018 Piskaykina Marina Nikolaevna

Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: pmn-marina@yandex.ru

Keywords: healthy lifestyle, physical culture, the students, the teacher of physical culture.

This article discusses relevant today tasks in the implementation of physical culture and healthy lifestyle of young people. As the leaders of all countries are interested in raising a healthy nation, in the formation of healthy lifestyle of children and adolescents, which in the future will create a national benefit, and to protect the interests of the country.

УДК 612.821

Код РИНЦ 77.00.00

ВЛИЯНИЕ РЕЖИМА СНА НА ФИЗИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СТУДЕНТА

© 2018 Сычева Анастасия Павловна

студент

© 2018 Савельева Ольга Викторовна

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: afinan97@mail.ru

Ключевые слова: сон, количество сна, качество сна, студенты, физическое состояние, режим сна, здоровье.

В статье рассмотрена проблема нарушения режима сна у студентов, его воздействие на психологическое и физическое состояние современного молодого человека. Разработаны методические советы по устранению причин нарушения сна, обоснована важность заботы о режиме труда и отдыха.

Актуальность данной работы обусловлена тем, что сон является одним из главных элементов жизнедеятельности человека. Он укрепляет здоровье, обеспечивает

поддержку психофизического состояния, а также работоспособности. По определению Сергея Ивановича Ожегова, сон представляет собой физиологическое состояние отдыха и покоя, которое наступает через определенные промежутки времени и при котором почти практически полностью прекращается работа сознания, а также снижается реакция на внешние раздражители.

Как утверждают некоторые исследователи и ученые, для нормального функционирования средняя продолжительность сна человека должна длиться от пяти до десяти часов. Это усредненные цифры, поскольку продолжительность сна каждого человека это сугубо индивидуальный показатель, зависящий от возраста, пола, образа жизни, характера и темперамента индивида.

Однако помимо количества сна, важнейшей характеристикой является и качество самого сна. Так, под качеством понимается деление сна на 2 фазы - быстрый сон и медленный¹. Быстрый сон характеризуется повышенной сердечной и мозговой активностью, движением глазных яблок и сопровождается сновидениями. Что касается медленного сна, то он более продолжительный и глубокий. Он характеризуется отсутствием сновидений, а также замедлением процессов жизнедеятельности всего организма. Нарушение одной из фаз сна приводит к нарушению сна в целом.

Проблема состоит в том, что, зачастую, студенты в виду насыщенного режима дня, активной жизнедеятельности, а также повседневной нагрузке, связанной с учебой, у некоторых работой и прочими факторами, забывают заботиться о качестве своего сна. Это сказывается на их здоровье, стрессоустойчивости и общем психофизическом состоянии. Негативно сказывается на их настроении, успеваемости и многом другом. А потому в данной работе было решено выявить способы гармонизации режима сна, которые помогут устранить проблемы, с которыми сталкивается современный студент.

Цель - с помощью данного исследования разъяснить важность и значимость "правильного" сна для современного студента и разработать методику решения проблемы дисбаланса режима сна, который поможет молодым людям сохранить здоровье и поддерживать физическое состояние.

Задачи исследования:

1. Установить влияние сна на психофизическое состояние студента;
2. Выяснить способы решения проблем со сном;
3. Разработать методические советы по стабилизации режима сна.

Предмет исследования - сон и его воздействие на физическое состояние студентов.

Психофизическое состояние человека это способность проявлять стрессоустойчивость и адекватно реагировать на внешние раздражители, а также умение организма как физически, так и психологически быстро восстанавливаться.

Специалисты медицинской школы в Гарварде провели исследование, доказывающее влияние возраста человека на, так называемые, "механизмы" засыпания². Так, чем старше человек, тем труднее он засыпает. Этот феномен стал носить такое название, как "задержка сна". То есть сокращается и процент того времени, которое человек проводит во сне, что оказывает воздействие и на процессы старения организма.

В среднем для взрослого человека нормой является - 7-8 часов сна, для детей 5-7 лет нормальная продолжительность сна составляет 10 часов, для 8-10 летним детям необходимо не менее 9 часов. Также рекомендуется не использовать время, которое отведено для сна, как дополнительный резерв для выполнения того или иного дела. Систематический недосып приводит к дисбалансу нервной системы, снижения уровня работоспособности, повышению раздражительности и утомляемости.

Что же касается образа жизни студентов, как отдельной социальной группы, то это является значимым фактором, который определяет их состояние здоровья. Здоровый образ жизни позитивно влияет на его организм, успеваемость молодого человека, свойства личности, продуктивность работы. То есть чем крепче здоровье студенте, тем более эффективен процесс обучения.

Важно учитывать и то, что клинические исследования установили взаимозависимость между продолжительностью сна и сердечнососудистыми заболеваниями. Так, например, если в течение достаточно длительного периода времени сон молодого человека продолжается менее 7 часов в сутки, то это способно привести к увеличению риска почти в два с половиной раза. Также и наоборот, если человек спит больше десяти часов в сутки, это оказывает такое же негативное влияние на сердце, однако риск возрастает в полтора раза, а не в два с половиной.

Еще одним фактором, подчеркивающим особое влияние сна на физическое состояние студента, является и то, что ночью происходит выработка гормона, отвечающего за сохранение энергии. Его вырабатывают жировые клетки, и он называется - лептин. Если сон непродолжительный или же вовсе нарушен, то гормона вырабатывается меньше, и тогда организм начинает запасать энергию в виде жировых отложений. Так, нарушение режима сна приводит к ожирению. Не случайно различные сбалансированные диеты и программы по снижению веса советуют не только следить за питанием и физической активностью, но и также они направлены на стабилизацию режима отдыха и труда. После полноценной физической активности сон становится поле гармоничным, ровным и глубоким. Особенно регулируется его медленная фаза, как раз во время которой и вырабатывается гормон лептин в нужном для организма количестве.

Если говорить о влиянии сна на умственную работу студента, здесь важно отметить то, что основная обработка информации, которая получена за день, происходит именно во время ночного отдыха. Нарушение сна ведет к отсутствию усвоения новых навыков и какой-либо необходимой информации. Некоторые данные говорят о том, что мозговую активность человека, который не спал 17 часов, можно сравнить (то есть она полностью соответствует) мозговой активности человека, у которого в крови находится 0,5 промилле алкоголя, а целые сутки без сна равны 1 промилле³.

В процессе различных исследований было установлено, что у студентов после полноценного сна повышались способности к обучению, они более успешно справлялись с математическими задачами, эффективнее запоминали иностранные языки и качественнее усваивали пройденный накануне материал. Более того, нарушение режима сна ведет и к повышению риска травматизма, потому особо важно учитывать то, насколько

внимательно и тщательно нужно подходить к проблеме нарушения режима сна, а также определению способов ее устранения.

Так как же нормализовать сон, тем более, когда у каждого человека своя индивидуальная норма отдыха? Так для определения своей нормы рекомендуют осуществить такой эксперимент: лечь спать раньше на 15 минут, чем вы ложитесь обычно. Если самочувствие в течение недели не улучшится, тогда к этому времени нужно добавить еще 15 минут, и так продолжать наблюдать по неделям и при необходимости добавлять еще 15-минутный интервал к ночному сну. До тех пор пока вы не почувствуете, что просыпаетесь отдохнувшими.

Помимо этого молодым людям советуют обратить внимание на свой режим дня. В дневное время лучше всего сконцентрировать пики интеллектуальной и физической активности, а вечером эмоциональную нагрузку стоит ограничить⁴.

Также необходимо засыпать в одно и то же время, причем в сопровождении определенных повторяющихся действий. Например, вечерней прогулкой перед сном, проветриванием комнаты или же умыванием. Так на подсознании организм будет понимать, что нужно готовиться ко сну, а соответственно и сам процесс засыпания будет происходить быстрее, а сон будет более глубоким.

В дополнение к вышесказанному хотелось бы добавить ряд методических рекомендаций, которые помогут студентам побороть проблемы с нарушением режима сна

- нельзя ложиться спать сразу после приема пищи. Должно пройти от момента последнего поглощения еды не менее двух или трех часов. В крайнем случае, допускается легкий перекус, например кефир или фрукты. Так как во время сна человек дышит диафрагмой, то наполненный желудок станет для нормального дыхания помехой, затрудняя как процессы нормального пищеварения, так и самого дыхания.

- Нужно уметь, погружаясь в сон, полностью абстрагироваться от реальности, "отключить" мозг, изолировать шумовые факторы стараться не думать о каких-либо раздражающих элементах.

- Следует избавиться от мышечного напряжения и полностью расслабиться. При этом постель не должна быть слишком мягкой (это не даст легко расслабить мышцы) и не должна быть через чур жесткой (чтобы не оказывать лишнего давления на мышечную и костную ткани).

- Подушка должна быть в меру мягкая, не оказывающая давления на черепную коробку и уши, чтобы избежать отеков и нарушения кровообращения не стоит также подкладывать под голову руку.

- В процессе сна тело человека должно быть расположено горизонтально. Не рекомендуется спать на левом боку, так как левое легкое и сердце в это время находятся в зажатом состоянии, также данное положение может спровоцировать перегрев мозговой ткани и привести к бессоннице. Также следует отказаться от привычки спать на животе, чтобы уменьшить нагрузку на диафрагму, затрудняющую дыхание.

- Самая удачная поза - спать на спине. Так, температура тела посредством незатрудненного, правильного дыхания будет нормально регулироваться.

- Для сна большинство медиков рекомендуют отводить по 8-9 часов в сутки. Но так как режим сна зависит от множества различных факторов и у каждого человека сугубо индивидуален, то предлагается оптимальный вариант продолжительности сна - 7,5-8 часов.

В заключении данной работы хотелось бы сделать следующие выводы:

1. У многих студентов наблюдается нарушение сна, что влияет на их психологическое и физическое состояние, в силу разнообразных причин и внешних факторов.

2. Данная проблема особо важна и является актуальной для молодого поколения, а потому требует тщательного подхода и соблюдения рекомендаций по стабилизации режима сна.

3. Существует множество решений данной проблемы, но самыми распространенными являются следующие: соблюдение режима отдыха и труда, выработка привычки ложиться спать в определенное время, а также уделение сну не менее 7 часов в сутки.

¹ URL: http://www.libma.ru/psihologija/osoznanoe_snovidenie/p6.php.

² Исаева А.М., Антоненц К.В. Влияние сна на успеваемость студентов // Международный студенческий научный вестник. 2017. № 2.

³ URL: <http://professiya-vrach.ru/article/kak-son-vliyaet-na-zdorove>.

⁴ Кашмина Е.О. Динамика функционального состояния студентов в течение эндогенного и экзогенного года // Известия Тульского государственного университета. Физическая культура. Спорт. 2013. № 1. С. 69-73.

THE IMPACT OF SLEEP MODE ON THE PHYSICAL CONDITION OF THE STUDENT

© 2018 Sycheva Anastasia Pavlovna
Student

© 2018 Savelieva Olga Viktorovna
Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: afinan97@mail.ru

Keywords: sleep, sleep quantity, sleep quality, students, physical condition, sleep mode, health.

This article deals with the problem of sleep disorders in students, as well as its impact on the psychological and physical condition of the modern young man. Methodical councils on elimination of the reasons of violation of sleep are developed and importance of care of the mode of work and rest is proved.

ЭКОНОМИКА

УДК 338.45
Код РИНЦ 06.75.10

ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ И НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2018 **Абрамичева Кристина Дмитриевна**
магистрант

© 2018 **Заступов Андрей Владимирович**
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kristi_574784@mail.ru, oiler79@mail.ru

Ключевые слова: оценка, недвижимость, кадастровая стоимость, саморегулируемая организация.

Рассматриваются проблемы оценки недвижимости в современных условиях. Отмечается необходимость в объективной оценке стоимости недвижимости в условиях, когда институт оценки до сих пор еще полностью не сформирован. Определены законодательная база и методические аспекты регулирования оценочной деятельности.

При изучении рынка недвижимости стоит обратить особое внимание на роль, которое играет государство, являясь крупнейшим собственником (большую часть занимают земли) и выступая значимой фигурой на рынке, которое в том числе является законодателем и регулятором. Приведем причины, по которым Российский рынок недвижимости можно признать относительно неразвитым:

- практически все земли находятся в муниципальной и государственной собственности, и из них большая доля не может участвовать в обороте;
- не происходит декларация цен совершенных коммерческих сделок.

Существует вопрос, который до настоящего времени остается открытым, - о порядке проведения оценки недвижимости, когда в первую очередь определяется кадастровая стоимость земельных участков, а после проводят комплексную оценку объекта недвижимости, с учетом земельного участка и объекта, расположенного на нем, как единого объекта. Как известно, на практике повсеместно используются три подхода в оценке недви-

жимости: доходный, затратный, сравнительный. Если возникает ситуация, когда невозможно применить ни один из подходов в оценке объекта, то в этом случае пишется мотивированный отказ. В связи с этим, нередко оценщики "грешат" и проводят приблизительную оценку с искаженной информацией, чтобы удержать клиента

Оценка недвижимости является особой сферой профессиональной деятельности на рынке недвижимости, требующая высокой квалификации оценщика, понимания принципов и методов оценки.

Один из наиболее универсальных подходов в расчете кадастровой стоимости - это сравнительный подход, который применяется путем сравнения продаж. Данный подход как наиболее универсальный и всеобъемлющий наиболее достоверно и точно дает оценку стоимости земельных участков и иных объектов недвижимости в целом. Стоит отметить, что в ряде стран в современном мире эффективно применяют в совокупности методы сравнения продаж и математической статистики. Но для этого необходимо законодательно закрепить обязательное декларирование сделок купли-продажи и сдачи в аренду недвижимого имущества без искажения его стоимости, что нередко не соблюдается участниками рынка на практике. Тогда и уполномоченные органы на местах могли бы регулярно собирать, анализировать и структурировать поступающую информацию по совершенным сделкам с объектами недвижимости.

Использование на практике данного подхода сопряжено с определенными проблемами, когда сравнивать приходится в отдаленных местностях. В случаях, где сделки заключаются не так часто, а процент продаж недвижимости не значителен, оценщику сложно ввиду незначительного числа объектов на рынке определить аналог проданной недвижимости. В данном случае осуществляемая оценочная деятельность происходит исходя не из цены (конечный результат сделки), а из стоимости (потенциальная цена купли-продажи).

Если действия оценщика будут осуществляться в обратной последовательности, это может привести к тому, что возникнет проблема недостоверности реальной суммы и договорной цены, при продаже недвижимости. Для уменьшения налоговой базы уменьшают цену. В этом плане минус для государства, ведь пополнение бюджета напрямую зависит от налоговых поступлений. Но для того чтобы сделать процедуру налогообложения¹ наиболее честной, необходимо принимать соответствующие меры.

Одной из главной и нерешенных и по сей день проблемой в работе оценочных компаний стали факты имеющихся недостоверных, искаженных сведений, либо вовсе отсутствие нужной информации по совершенным сделкам и стоимости объектов. Проблема ввода налога на недвижимость стала актуальной еще в девяностые годы прошлого столетия, в связи с чем проводилось множество экспериментов по выработке более качественного и эффективного направления в разных регионах². Но реализовать на практике идею точного и достоверного подсчета данных в целях оценки объектов недвижимости в полной мере не удалось. Возникла проблема создания универсальной единой базы недвижимости путем проведения масштабной оценки.

С момента принятия Земельного Кодекса Российской Федерации ситуация не решилась. Для того чтобы грамотно осуществить масштабную оценку и создать единую базу данных, необходимо просчитать точную кадастровую стоимость объекта недвижимости, что, как можно догадаться, вызывает определенные сомнения в точности подсче-

та данных ввиду огромного массива разнящихся данных. Это серьезная проблема требует согласованных решений.

Кадастровой оценкой на рынке недвижимости должны заниматься профессиональные оценщики как независимые высококвалифицированные специалисты в этой области. Точные и достоверные сведения по объектам недвижимости обязательно дадут наиболее правильную оценку, в интересах собственника, что позволит избежать судебных разбирательств с недобросовестными оценщиками.

При оценке недвижимости, основываясь на критериях оценки любых других активов, необходимо учитывать определенные принципы, которые можно сгруппировать по смежным признакам³. К принципам оценки недвижимости, На основании имеющихся представлений покупателя или инвестора принципы оценки недвижимого имущества классифицируются по следующим видам: принцип полезности, принцип замещения, принцип предвидения.

Становится очевидным то обстоятельство, что искажение оценочной информации оценщиками носит порой субъективный и намеренный характер, что недопустимо. Чаще всего такие обстоятельства имеют место быть при оценке крупных объектов недвижимости, в силу того, что налогооблагаемая база по начислению налога на землю или налога на имущество организаций в отношении таких объектов существенно возрастает. Большинство операций с недвижимостью нуждаются в официальном заключении о ее стоимости, предоставить данные документы в результате оценки недвижимости могут только независимые эксперты, которые должны устраивать все стороны, которые принимают участие в сделке. Необходимо учитывать все компоненты имущества, которые прямо или косвенно могут оказывать влияние на стоимость, при проведении проверки. Именно для этого еще на первом этапе сбора и анализа информации, оценщик должен изучить все имеющиеся документы по оцениваемому объекту недвижимости. Вместе с тем, вследствие имеющегося несоответствия рыночной и кадастровой стоимости бизнес, связанный с оценкой имущества, оказался не готов к резкому изменению законодательных норм и правил, что влечет за собой судебные споры и тяжбы по отстаиванию интересов бизнеса. В регионах и на местах также возникла проблема неготовности к проведению массовой оценки и устранения разницы в оценке аналогичных объектов между кадастровой и рыночной стоимостью объекта оценки.

В зарубежных странах доходы от имущественного налога формируют основной объем бюджета. За последнее десятилетие в Российской Федерации доля от поступлений в бюджет налога на имущество с трудом превышает два процента. Однако, проблема в том что, пострадавшей стороной в данной ситуации выступают предприниматели. Суммы налогов для юридических лиц возросли в разы, что существенно ударяет по бизнесу⁴.

На сегодняшний день действующие в России технологии оценки стоимости недвижимости и других капитальных активов восходят к Международным стандартам оценки (МСО), принятым на вооружение Российским обществом оценщиков (РОО) как первой саморегулируемой российской оценочной организацией.

- Федеральный стандарт оценки "Общие понятия оценки, подходы к оценке требования к проведению оценки (ФСО №1)", утвержденный приказом №256 от 20 июля 2007 г.⁵;

- Федеральный стандарт оценки "Цель оценки и виды стоимости (ФСО №2)", утвержденный приказом №255 от 20 июля 2007 года⁶;
- Федеральный стандарт оценки "Требования к отчету об оценке (ФСО №3)", утвержденный приказом №254 от 20 июля 2007 года⁷;
- Федеральный стандарт оценки "Оценка недвижимости (ФСО №7)", утвержден приказом Министерства экономического развития РФ № 611 от 25 сентября 2014 года⁸.

Советом по оценочной деятельности при Министерстве экономического развития РФ разработаны нормативные документы - Методические указания о государственной оценке недвижимости (ГКО). Разработанные нормативно-правовые документы нацелены на взаимодействие и сотрудничество между федеральными органами власти и органами местного самоуправления.

В приведенных нормативно-методических документах следует руководствоваться следующими важными соображениями:

1. В процессе оценочной деятельности следует осуществлять оценку объекта недвижимости единожды, несмотря на тот факт, что в перспективе возникнет ситуация с раздельным налогообложением самого объекта оценки и земельного участка, на котором расположен данный объект.

2. Следует комплексно подходить к оценке земельных участков различных категорий на основе объединения действующих методик оценки. При этом саму оценку применительно к различным объектам оценки на данной территории осуществлять по правилам в едином ключе и на одну дату.

В методических указаниях ГКО необходимо рассмотреть следующие вопросы:

1) Владение информацией о географическом расположении объектов оценки, в том числе земельных участков с объектами капитального строительства информированность для специалистов по государственной оценке.

2) Внесение полученных сведений в государственный реестр недвижимости, с дополнением отсутствующих характеристик в государственный кадастр недвижимости (например техническое состояние, уровень амортизации и т.д.).

В методических указаниях не приводятся новые подходы при использовании метода массовой оценки. Как правило, существующие методические указания направлены на многомерную регрессию, на основе классификации объектов оценки по укрупненным группам объектов недвижимости. Также нередко используются довольно устаревшие требования проведения ценового зонирования.

Необходимо решать вопрос об образовании независимых организаций на региональном и местном уровнях в государстве, что будет способствовать организации и упорядочению процессов проведения государственной кадастровой оценки.

Таким образом, говоря о систематизации и обобщении цен в различных сегментах рынка недвижимости, необходимо применять на практике базу территориальных зон⁹. В саморегулируемых организациях по оценке недвижимости специалисты используют в своей практике разнообразные количественные корректировки, так как существует проблема несоответствия цен одних и тех же объектов недвижимости. Если применять технологию зонирования цен в государственной кадастровой оценке, то можно получить достоверные данные по оценке и провести реальный анализ рынка недвижимости.

Очевидна неоспоримая помощь в работе оценщиков действующих и совершенствующихся методических указаний и нормативных документов в области оценки недви-

жимости, что позволяет получать наиболее точную и достоверную информацию по объектам оценки в различных сегментах рынка недвижимости. Вместе с тем, недостаток и отсутствие рыночной информации об объекте тормозит совершение сделок и операций на рынке недвижимости. Задача оценки объекта недвижимости - наиболее качественно и достоверно определить эту самую рыночную цену.

Следует также отметить, российские стандарты оценки должны соответствовать общемировым стандартам Международной ассоциации налоговых оценщиков, что является не менее значимой задачей для российской ассоциации независимых оценщиков недвижимости.

Существует ряд особенностей, который характеризует процесс оценки объектов недвижимого имущества. В отличие от многих других материальных активов хозяйствующих субъектов, оценивание стоимости недвижимого имущества достаточно тесно связано с длительностью срока инвестирования. Кроме того, в системе оценки недвижимости возникают сложности, связанные с определением периода ожидания, когда одна из сторон сделки купли-продажи станет собственником имущества, а также связанные с расчетом стоимости объекта в перспективе, после получения на него прав. Существует еще одна важная проблема, которая заключается в относительно длительном периоде владения активом, включающим несколько циклов развития рынка недвижимости, если сравнивать, к примеру, с ценными бумагами. Также не стоит забывать о том, что при оценке недвижимости иногда сложно получить достоверную и актуальную информации о сделках на рынке недвижимости.

Таким образом, говоря про современную Россию, где население имеет абсолютно неравномерный уровень доходов, макроэкономическая среда является нестабильной, а информация о рынке недвижимости является практически закрытой, следует с особой тщательностью уделять внимание оценке недвижимости.

¹ Заступов А.В. Отраслевые особенности налогообложения в современной системе недропользования // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (112). С. 29-33.

² Заступов А.В. Кластерная модель развития промышленных отраслей экономики региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 3 (149). С. 13-18.

³ Шария М.Б. Особенности применения понятий и принципов оценки стоимости недвижимости в современных условиях // Управление и экономика в XXI веке. 2017. № 3. С. 21.

⁴ Заступов А.В. Налоговое стимулирование нефтедобычи в сложных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 4 (90). С. 26-29.

⁵ Федеральный стандарт оценки "Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО №1)" : утв. приказом от 20.07.2007 № 256. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.03.2018).

⁶ Федеральный стандарт оценки "Цель оценки и виды стоимости (ФСО №2)" : утв. приказом от 20.07.2007 № 255. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.03.2018).

⁷ Федеральный стандарт оценки "Требования к отчету об оценке (ФСО №3)" : утв. приказом от 20.07.2007 № 254. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.03.2018).

⁸ Федеральный стандарт оценки "Оценка недвижимости (ФСО №7)" : утв. приказом М-ва экон. развития РФ от 25.09.2017 № 611. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 01.03.2018).

⁹ Заступов А.В. Потенциал развития рынка гостиничной недвижимости региона // Экономика и управление собственностью. 2016. № 1. С. 61-67.

QUESTIONS OF THE ORGANIZATION AND TAX REGULATION OF ESTIMATED ACTIVITY

© 2018 Abramicheva Kristina Dmitrievna

Undergraduate

© 2018 Zastupov Andrey Vladimirovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: kristi_574784@mail.ru, oiler79@mail.ru

Keywords: assessment, real estate, cadastral cost, self-regulatory organization.

Real estate assessment problems in modern conditions are considered. Need for objective estimation of cost of the real estate for conditions when the institute of assessment still is completely not created is noted. In article the legislative base and methodical aspects of regulation of estimated activity are also considered.

УДК 330.004.69(574)

Код РИНЦ 06.03.00

О МОДЕРНИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ ИЗУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КАК БАЗОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

© 2018 Айдарханов Мирхат Хисметович

кандидат экономических наук, доцент

© 2018 Кушуков Гинаят Санязович

кандидат экономических наук, доцент

Государственный университет имени Шакарима города Семей,

Республика Казахстан

E-mail: amirkhat.kz@mail.ru

Ключевые слова: неоклассические, неокейнсианские теории и концепции экономической науки, теория игр, конкуренция, диверсификация, дефолт.

Представлены новые тенденции развития экономической теории. Рассмотрено рациональное поведение потребителей и производителей. Отмечены современные направления антикризисных и стабилизационных мер государства.

Динамика развития экономической мысли основывается на новых современных тенденциях развития обособленных хозяйственных отношений, национальных экономик и мировой глобализации. В системе экономического образования это вызывает необходимость модернизации, прежде всего, экономической теории как базовой науки.

Немало студентов, прошедших курс экономической теории, не в состоянии грамотно осмысливать содержание несложных комментариев экспертов по актуальным проблемам современной экономики, включая понимание новых экономических категорий, явлений и процессов. Вместе с тем, сегодняшняя экономическая теория для многих государств постсоветского пространства по существу остается теорией до 20 столетия. Не используются достижения экономической мысли (современные парадигмы) 21 века, включая исследования лауреатов нобелевской премии по экономике¹.

Вузовская типовая учебная программа по экономической теории для специальностей финансово-экономического профиля морально устарела. Она соответствует типовым учебным стандартам, заложенным еще в период становления рыночной экономики в Казахстане, России, других постсоветских республиках. Типовая программа не претерпела необходимых изменений в плане ее осовременивания².

Включая в содержание экономической теории новые тенденции развития, не следует ограничивать важные принципы методологии экономической теории, такие как фундаментализм, академизм и системность. В базовой экономической науке отмечаются противоречивые друг к другу классическая и кейнсианская фундаментальные направления, вокруг которых сформировались и развиваются неоклассические, некейнсианские, а также смешанные, сочетающие два фундаментальных направления, теории и концепции. В достаточно углубленной форме не отражены именно современные теории.

Все более актуальной становится проблема ограниченности ресурсов при опережающем росте потребностей. Вопросы ограниченности ресурсов в экономическом поведении потребителей, предприятий и государства должны быть сквозными и, в той или иной степени, отражаться в каждом разделе курса, а не только во вводной части экономической теории. Например, в макроэкономической структуре экономической теории, это вопросы бюджетного дефицита и государственного долга. Основоположник классической политэкономии Адам Смит этим проблемам посвятил целую главу "О государственных долгах". В частности, он писал: "Бережливость, ведущая к накоплению, сделалась одинаково редкой как в республиканских, так и в монархических странах. Итальянские республики, соединенные провинции Нидерландов - по уши в долгах. Бернский кантон представляет собой единственную республику в Европе, которая накопила значительную казну, другие швейцарские республики не имеют ее. Страсть к некоторой пышности, к великолепным зданиям и к другим публичным украшениям часто одинаково господствует в трезвом по внешности сенате маленькой республики, как и в развращенном дворе величайшего короля³. Данная мысль сохраняет свою актуальность и для современной экономической политики, ее ведущих руководителей. При этом повышается экономическое значение таких понятий как "бережливость", "накопление", и не только на макроэкономическом, но и на микроэкономическом уровне.

В методологии экономической теории, на наш взгляд, объяснение причинно-следственных связей в экономических законах несколько односторонне. По своей природе причинно-следственных связи сопровождаются с множеством противоречий. Например, единовременный рост заработной платы повышает номинальные доходы, но одновременно способствует росту нежелательной инфляции или массовой безработице, что снижает реальные доходы населения. Эта закономерность иллюстрируется кривой Филлипса.

Другой пример. В структуре экономического цикла каждая фаза выражает противоречивые причинно-следственные связи. Так, пик экономического подъема может привести к "перегреву" экономики и вызвать новую волну кризиса, что подтвердилось мировым финансовым кризисом 2006-2008 гг., особенно банковским кризисом, высокой инфляцией и резким снижением платежеспособности заемщиков ипотеки. Вместе с тем, сохраняется традиционный подход в объяснении экономического кризиса как негативного явления. Хочется отметить, что фаза кризиса указывает на острые проблемы экономики и вызывает причинно-следственную необходимость решения этих проблем и даже создает предпосылки инновационного развития. К примеру, нефтяной кризис 70-х годов 20 века "породил" новые малолитражные модели японских автомобилей, которые стали более конкурентоспособными, чем господствующие американские. Становится не только популярной, но жизненно обусловленной построение "зеленой экономики" по поиску и реализации альтернативных источников энергии. Инициатором дальнейшего развития этой перспективной идеи была Республика Казахстан, где была организована всемирная выставка "ЭКСПО 2017: энергия будущего".

При изучении экономической теории следует обратить более пристальное внимание на предположение "при прочих равных условиях". В частности, это объективные экономические законы спроса и предложения, убывания предельной производительности переменного фактора и другие. Действия этих экономических законов невозможно объяснить без применения метода научной абстракции. Например, самый известный закон спроса действует только при изменении ценового фактора, тогда как другие неценовые факторы спроса остаются неизменными. Хотя на практике это не совсем так, на спрос воздействует одновременно множество факторов. Но "рациональное зерно" заключается в том, что явление спроса рассматривается в чистом виде и указывает на типичные изменения объема спроса в ответ на изменение уровня цены на данный товар. А воздействие ценовых и неценовых факторов более точно иллюстрируются методом графического анализа. В этом и заключается важный фрагмент фундаментальности базовой экономической науки.

Типовая учебная программа по экономической теории непременно должна отражать такие экономические категории как экономические интересы, экономическая безопасность, а также конкурентоспособность, диверсификация, инновационное развитие национальной экономики.

Вместе с тем, экономическая теория в ее нынешнем состоянии нуждается и в сокращении сложившегося слишком большого по охвату методологического и терминологического содержания. На наш взгляд, для восприятия студентами, только изучающих основы экономики, являются неприемлемыми и внедренные в типовую учебную программу некоторые сложные положения микро, макроэкономики и международной экономики. Тем более, что они являются темами указанных последующих обособленных экономических дисциплин. Например, нужно ли изучение кардиналистской и ординалистской теорий максимизации полезности потребителей, или, графической иллюстрации фирмы на рынке совершенной конкуренции. Эти положения повторяются и подробно анализируются в курсе микроэкономики и представляют лишнюю преграду для первоначального восприятия студентами базовой экономической дисциплины. Целесообразней

овладеть понятиями моделей конкуренции: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия, монополия, которые очень слабо представлены в типовой учебной программе.

Таким образом, следует придерживаться преемственности экономической теории как изначально экономической дисциплины, затем - микроэкономики, макроэкономики и международной экономики. У студента, отягощенного усложненными положениями, значительно снижается интерес к познанию теоретических основ экономики. Следовательно, студент-экономист, впервые знакомясь со своей специальностью, нуждается в усилении познавательной, практической, воспитательной и занимательной сторон экономической теории как базовой дисциплины.

Микроэкономический аспект экономической теории предполагает более глубокое изучение рационального поведения потребителей и производителей с включением теории игр. Целесообразно введение таких прикладных и актуальных направлений как особенности бюджета семьи, психологии выбора товаров, услуг и экономического поведения потребителя (студента). В частности, в содержании экономической теории, особенно в ее микроэкономической части, должны быть представлены так называемые теории игр. Нобелевскими лауреатами по экономике за достижения в области теории игр и экономической теории стали целых 16 ученых. Теория игр учит пониманию рационального поведения, как на микро, так и на макроэкономическом уровне. В результате такого поведения достигаются балансы, представляющие выгоду всем участвующим сторонам и, конечно, прежде всего, главному субъекту экономических отношений. Теория игр является лучшей альтернативой, так называемой Парето эффективности.

Макроэкономический аспект экономической теории вызывает необходимость заострить внимание таким актуальным вопросам как: современные направления антикризисных и стабилизационных мер государства; государственный долг, состояние дефолта и роль финансовой политики; инфляция и дефляция, их государственное регулирование; валютные курсы и политика девальвации национальной валюты, факторы их определяющие. С другой стороны, при изучении экономической теории для восприятия студентами представляют сложность такие вопросы как: эффект мультипликатора-акселератора; парадокс бережливости. Тем более они системно изучаются в последующем курсе макроэкономики.

Международный глобальный аспект экономической теории, на наш взгляд, должен быть направлен на теоретическую разработку наиболее современных вопросов человечества. Это: экономический аспект глобальной проблемы ускоренного потепления климата; социально-экономические последствия массовой нелегальной миграции, международного экстремизма и терроризма; оффшорные зоны: функциональная роль крупных межгосударственных объединений и мировых компаний; основные индексы деловой активности, биткоин и крипта валюта, показатели благополучия населения по странам мира.

Необходимость реформирования учебного содержания базовых учебных дисциплин объясняется и тем, что мы имеем большой опыт написания учебных пособий по экономической теории, микроэкономике, макроэкономике, рекомендованных министерством образования и науки Республики Казахстан⁴. Предлагаем рекомендации по модернизации типовой учебной программы по экономической теории в виде таблицы.

Рекомендуемое содержание типовой учебной программы по экономической теории

№	Структурные части экономической теории	Целесообразно сократить	Целесообразно добавить
1	Исходные базовые положения экономической теории	Остановиться лишь на ведущих экономических школах	Современные концепции, в том числе, лауреатов нобелевской премии по экономике 21 века
2	Исходные базовые положения экономической теории	Избегать широкого определения предмета экономической теории	Более углубленное изучение ограниченности ресурсов, причинно-следственных связей, метода научной абстракции. Современные деньги. Квази деньги
3	Исходные базовые положения экономической теории	Исторический аспект от натурального к товарному хозяйству. Уравнение денежного обмена Фишера	Экономическая безопасность, эффективность. Парето-эффективность. Диверсификация и кластерное развитие
4	Микроэкономические аспекты экономической теории	Коэффициенты эластичности спроса по цене и доходу. Закон убывания предельной полезности	Потребительское поведение: рациональное потребление, бережливость и накопление
5	Микроэкономические аспекты экономической теории	Формулы минимизация издержек и максимизация прибыли производителя. Производственная функция	Теория игр Джона Нэша
6	Макроэкономические аспекты экономической теории	Слагаемые национального дохода и личного дохода	Более выражено: экономические функции государства
7	Микроэкономические аспекты экономической теории	Особенности макроэкономического равновесия краткосрочного и долгосрочного периодов. Равновесие Нэша. Функциональная роль государства, инвестирования, накопления и сбережения в обеспечении макроэкономического равновесия. Парадокс бережливости	Человеческий фактор экономического роста: уровень, качество жизни населения. Приоритеты ГРЭ Республики Казахстан. Дефляция, ее преимущества и недостатки. Государственное регулирование экономических циклов: стимулирующая и сдерживающая политика, политика автоматических стабилизаторов
8	Микроэкономические аспекты экономической теории	Противоречивый характер экономических кризисов, мотивы для инноваций и экономических реформ. Финансово-экономический кризис 2007-2009 годов. Финансовая пирамида	Антикризисные меры и политика по социальной защите в РК. Значение минимальной заработной платы, расчетных показателей, прожиточного минимума и потребительской корзины
9	Микроэкономические аспекты экономической теории		Государственный долг, основные показатели, направления финансирования. Дефолт. Приоритеты фискальной политики РК. Валютные курсы и политика девальвации

№	Структурные части экономической теории	Целесообразно сократить	Целесообразно добавить
10	Теоретические основы теории международной экономики и глобальные проблемы	Международное разделение труда и специализация	Межгосударственные экономические объединения и союзы (ЕС и др.). Международные показатели деловой активности и развития стран мира. Индекс Доу-Джонса. Крипта валюта. Социально-экономические аспекты нелегальной миграции населения, терроризма и религиозного экстремизма. Демократические основы развития общества, их воздействие на экономический рост

Предлагаемая таблица предполагает примерное равновесие по содержанию между добавлениями и сокращениями применительно к содержанию типовой программы по экономической теории.

Исходя из многолетней практики преподавания экономической теории, предполагаемое примерное равновесие по содержанию структурных частей экономической теории по прикладным направлениям и роли государства, создаст объективную основу для изучения специальных экономических дисциплин в динамично меняющемся глобальном мире.

¹ Айдарханов М.Х., Кадыров Б.К. Актуальные вопросы модернизации курса экономической теории как базовой экономической науки // Вестник университета "Туран". Алматы, 2016. № 4. С. 290-296.

² Высшее образование. Типовые учебные программы по специальностям 5В050600 - "Экономика", 5В050600 - "Бухгалтерский учет и аудит", 5В050600 - "Финансы". Алматы, 2016.

³ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва, Ленинград, 1935. Кн. 5 "О доходах государя или государства", гл. 3 "О государственных долгах".

⁴ См.: Айдарханов М.Х., Жумашбекова С.К. Микроэкономика : учеб. пособие. Астана : Фолиант, 2011;

Айдарханов М.Х., Габдулина Л.Б. Макроэкономика : учеб. пособие. Астана : Фолиант, 2013.

MODERNIZATION OF APPROACH OF ECONOMICAL THEORY STUDYING AS BASIS OF ECONOMIC SCIENCE

© 2018 Aidarkhanov Mirkhat Khismetovich

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2018 Kushukov Giniyat Saniiazovich

Candidate of Economics, Associate Professor

Shakarim State University of Semey, Republic of Kazakhstan

E-mail: amirkhat.kz@mail.ru

Keywords: neoclassical and neocases theories and concepts of economy's science, theory of games, conception, diversification, defolt.

New trends of development of economy's theory. Rational behavior of customers and producers. Modern state's approaches in anticrisis and stabilising measures.

РОЛЬ МОРАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ

© 2018 Алексин Антон Юрьевич

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: antonio407@mail.ru

Ключевые слова: моральная ответственность, деятельность экономиста, экономическая этика, конфликт.

Рассматривается конфликт этики и экономики. В последнее время особенно остро встает вопрос о формировании и развитии моральной ответственности студентов-экономистов. Автор указывает на противоречие между моралью и рентабельностью.

В настоящее время на страницах популярных СМИ и серьезных научных изданий все чаще рассматриваются нравственные проблемы экономики, и все больше внимания уделяется необходимости развития такой отрасли знаний, как этика экономики и предпринимательства. Это неслучайное явление и оно тесно связано со сложными процессами, происходящими в современном мире.

Конец XX и начало XXI века - это время серьезного кризиса, который затронул буквально все области жизни, и причину этого кризиса многие видят именно в безнравственности экономики, в доминировании фактора выгоды над нормами морали. Поэтому все актуальнее становится вопрос о моральной ответственности экономистов за глобальные проблемы современности.

Экономическая этика - это комплекс нравственных норм, которые имеют отношения к экономической деятельности, требования, которые общество предъявляет к содержанию и характеру деятельности субъектов экономики и предпринимательства. Как самостоятельная отрасль науки она оформилась в 70-х годах прошлого века в США и была больше известна как бизнес-этика. И первоначально она была ориентирована на адаптацию нравственных норм к потребностям бизнеса и в качестве наивысшей ценности рассматривала экономическое процветание и богатство общества, что не может не сказаться на благополучии всех его членов¹.

С одной стороны, это вполне разумная и не противоречащая общепринятым нормам морали позиция. Однако, с другой стороны, борьба за всеобщее процветание на деле оказывается погоней за собственной прибылью, в процессе которой могут нарушаться не только нравственные нормы, но и правовые. И, в конечном счете, кажущееся процветание обернется глубочайшим кризисом, что и произошло на рубеже веков. Это очень хорошо проиллюстрировал многочисленными примерами американский эконо-

мист, лауреат Нобелевской премии Джозеф Ю. Стиглиц в статье "Этика, экономические советы и экономическая политика"².

Проблема конфликта морали и экономики не нова. Так, известный философ конца XIX века М. Вебер в своем труде "Протестантская этика и дух капитализма" писал, что экономические силы влияют на нормы морали и изменяют их в соответствии со своими интересами. Но в философии вплоть до конца XX века преобладало убеждение в необходимости доминирования экономики и подчиненного, зависимого положения морали. Это стало одной из причин девальвации нравственных норм и, в первую очередь, моральной ответственности субъектов экономической деятельности³.

Поэтому в настоящее время многие представители как философии, так и теоретической экономики высказывают мнение о необходимости серьезного развития экономической этики. "Наиболее морально восприимчивые современники жалеют об отсутствии моральных обязательств в экономике, - пишут в своей книге "Экономическая этика и этика предпринимательства" Хоман К. и Бломе-Дрез Ф. - И поэтому они требуют больше морали и этики для преодоления кризиса. Поскольку во всех кризисах экономика занимает центральное место, особенно большие ожидания связываются с "экономической этикой"⁴.

Одно из главных противоречий экономической этики - противоречие между моралью и рентабельностью - долгое время решалось весьма своеобразно. Эта проблема не рассматривалась вообще, то есть, по распространенному убеждению, мораль и экономика нигде не пересекаются. "Научные работы тоже часто исходят из существования двух равно первоначальных, самостоятельных, не сводимых друг к другу стратегий действия, которые должны быть как-то приведены в равновесие друг с другом, или при которых одной стратегии, по всем правилам морали, предоставляется преимущество по отношению к другой"⁵.

Убеждение, что главное для бизнеса - прибыль любой ценой, а чувство моральной ответственности только мешает продуктивным деловым отношениям в настоящее время распространено в экономической сфере. Однако есть и другая точка зрения, признающая взаимосвязь экономических и моральных процессов. Это точка зрения сводится к убеждению, что обеспечивает долгосрочную эффективность и рентабельность только нравственно-ориентированная экономика. Бизнесмен, который честно ведет дела и уважает права своих партнеров и качественно обслуживающий клиентов, пользуется хорошей репутацией. И эта репутация работает на него, привлекает к нему инвесторов и все новых потребителей.

Более того, прогрессивные экономисты и философы ставят вопрос о расширении сферы моральной ответственности экономистов и предпринимателей, и о необходимости выхода экономической этики за пределы базовых общечеловеческих норм. Джозеф Ю. Стиглиц пишет: "Этика включает признанные моральные нормы, требующиеся для совместной жизни в хорошо функционирующем сообществе. Убивать, нападать или наносить иной вред плохо. Но в современном обществе нанести вред другим можно различными способами - так, мусор, индивидуум ухудшает окружающую среду, чем вредит благосостоянию каждого, кто ее ценит".

Однако пока расширение области экономической этики только декларируется. Проблема социальной или моральной ответственности в экономической сфере если и ставится, то чаще всего на институциональном уровне, как ответственность предприятий, корпораций и государственных институтов. Вопрос об институциональной ответственности ставился и раньше, но ее объектом были не последствия экономических действий, например, реформ или реорганизации

производства, а уровень успешности, рентабельности и эффективность предприятия как элемента общегосударственной экономики. Что интересно, подобное убеждение было свойственно как западной капиталистической экономике, так и экономической стратегии Советского Союза, основанной на принципах социализма.

Если рассмотреть проблему конфликта морали и прибыли, то можно выделить четыре основных стратегии поведения предпринимателя или экономиста:

- высокая прибыль и соблюдение моральных норм;
- высокая прибыль за счет нарушения норм морали;
- следование нормам морали в ущерб прибыли и эффективности;
- убыточная экономическая деятельность, сопровождающаяся нарушением нравственных норм.

Когда у предпринимателя или экономиста есть выбор, то он чаще всего осуществляется между первыми двумя стратегиями. То есть получение прибыли все равно доминирует. И вот в этом случае важную роль играет уровень моральной ответственности, причем не институциональной, а личной, индивидуальной. Ведь решение о выборе стратегии принимают именно люди, а моральная ответственность должна превосходить события, а не следовать за ними. Если, конечно, решение принимают взрослые люди и полноценные личности.

Таким образом, в современном обществе, где многое зависит от экономических решений особенно остро встает вопрос о формировании и развитии моральной ответственности студентов экономистов именно в профессиональной области. Важную роль в этом играет создание соответствующей индивидуальной мотивации. И основная проблема, как считают Хофман и Бломе-Дрез, здесь в том, что "в условиях современной экономики предпринимательские действия связаны с глубоким разделением труда, анонимными процессами обмена, нарастающей взаимозависимостью и высокой комплексностью. Они определяются посредством сознательно созданных институциональных регулирований, как, например, рынок и конкуренция. Тем самым морально желательный результат деятельности нельзя более приписывать только отдельному человеку и поэтому он не зависит от него".

Но согласиться с тем, что индивидуальная ответственность в экономической сфере не имеет смысла, ни в коей мере нельзя. Это проще всего прикрыться коллективными решениями, коллективной деятельностью, чтобы снять ответственность с себя. Индивидуальное поведение, решения, принимаемые личностью, имеют важное, а нередко и принципиальное значение для благополучия отдельных людей, организаций, регионов, стран. И дело тут не в культе личности, а в том, что любой коллективный орган, принимающий ответственные решения, будь то совет директоров или МФБ, состоит из отдельных людей, следующих нормам морали или пренебрегающих ими.

В качестве главного аргумента авторы книги "Экономическая этика и этика предпринимательства" приводят утверждение, что чувство индивидуальной ответственности является лишь "поощряемой добродетелью", но не имеет практического значения и неэффективно. Это тоже крайне спорное утверждение, приносящее роль личности в экономической сфере.

Даже если на данном этапе проявления моральной ответственности отдельного субъекта экономических отношений малоэффективно, то это не отрицает идею личной ответственности в целом. Только совместными усилиями общества и педагогических кадров можно переломить ситуацию. Успешное формирование высокого уровня моральной ответственности у каждого студента-экономиста рано или поздно приведет к рождению новой морально-ориентированной экономики.

-
- ¹ Агапова И.И. Экономика и этика: аспекты взаимодействия. Москва : Юрист, 2002. 190 с.
- ² Стиглиц Ю.Д. Этика, экономические советы и экономическая политика // Экономическая политика. 2011. № 3. С. 107-113.
- ³ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. И.-Ф. : Ист-Вью, 2002. 352 с.
- ⁴ Хоман К., Бломе-Дрез Ф. Экономическая этика и этика предпринимательства. Москва : Директ-Медиа, 2013. 227 с.
- ⁵ Хоман К., Бломе-Дрез Ф. Политическая и экономическая этика. Москва : ФАИР-Пресс, 2005. 402 с.

ROLE OF MORAL RESPONSIBILITY IN PROFESSIONAL ACTIVITY OF THE EXPERT IN THE FIELD OF ECONOMY

© 2018 Aleksin Anton Yuryevich
Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: antonio407@mail.ru

Keywords: moral responsibility, activity of the economist, economic ethics, conflict.

In article the author considers the conflict of ethics and economy. Recently especially sharply there is a question of formation and development of moral responsibility of students of economists. The author points to a contradiction between morals and profitability.

УДК 332.1
Код РИНЦ 06.61.33

ВУЗЫ КАК ПОСТАВЩИКИ ИННОВАЦИЙ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2018 Алешкова Дарья Вячеславовна*
студент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: dashajuly343@gmail.com

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал региона, региональное развитие, университеты, высшие учебные заведения.

Рассматривается инновационный потенциал Самарской области в контексте представления высших учебных заведений как поставщиков инноваций. Анализируются меры поддержки инновационной активности в университетах и их результативность.

* Научный руководитель - **Измайлов Айрат Маратович**, кандидат экономических наук, доцент.

Инновационное развитие регионов является наиболее популярным и перспективным направлением его экономического развития. Подобная тенденция связана с общей переориентацией экономики на инновационное развитие. Вклад в инновационное развитие региона в большой степени оказывает влияние на инновационное развитие страны. А успешная коммерциализация способна улучшить позиции страны на мировом уровне

Поставщиками инноваций могут быть как крупные предприятия, имеющие собственные научные отделы, так и предприятия среднего и малого бизнеса, только начинающие свою деятельность. Еще одним набирающим популярность поставщиком являются стартапы, нацеленные, прежде всего, на создание инновационных продуктов.

Особое место среди источников инновационных прорывов занимают высшие учебные заведения, на базе которых создаются всевозможные научные и инновационные центры. Именно в них возможна коллаборация сильных теоретиков и практиков, а также молодых представителей науки с более опытными. Эти аспекты повышают вероятность появления новых инновационных продуктов, соответствующих потребностям современного общества.

В настоящее время на территории Самарской области функционирует более 30 ВУЗов, являющихся научной основой инновационного развития региона. На базе университетов области и их филиалов создано порядка 60 научно-исследовательских организаций, работающих по различным исследовательским направлениям и занимающихся разработками, способными найти место в различных отраслях экономики.

Наиболее научно активными субъектами региона являются Самарский научный центр Российской академии наук, Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, Самарский государственный технический университет, Самарский государственный медицинский университет¹.

Самарский научный центр Российской академии наук одной из своих задач отмечает содействие формированию и проведению инновационной политики, созданию инновационной структуры в Самарской области, активизации инновационной деятельности, которое осуществляется через сотрудничество с ведущими ВУЗами региона. Так, в Самарском национальном исследовательском университете с 2000 года при содействии Самарского научного центра РАН функционируют кафедры Оптоинформационных технологий и Высокопроизводительных вычислений, а также научно-образовательные центры космической геоинформатики, нанотехнологий, компьютерных исследований и др.²

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева включает в себя Управление обеспечения инновационной деятельности, состоящее из Научно-технического парка "Авиатехнокон" и Стартап-центр, Центр развития публикационной деятельности и Инжиниринговый центр "Большие данные". Стартап-центр оказывает поддержку именно университетским инновационным проектам, тесно сотрудничая с венчурными фондами и представителями Фонда содействия инноваций.

В 2017 году на крупнейшей технологической конференции Европы WebSummit 2017 ученые университета представили свою инновационную разработку, работа над которой началась еще в 2015 году. Ей стал первый в мире сверхлегкий дифракционный объектив, способный заменить сложную систему линз и зеркал³. Это служит примером перспективности функционирования инновационных центров на базе университетов.

На базе Самарского государственного технического университета также имеют место центры поддержки и развития инноваций, в числе которых Система "Научный потен-

циал" и Центр коллективного пользования. Основными объектами исследований выступают физико-химические свойства веществ и материалов. Исследования осуществляются в лабораториях, созданных в химико-технологическом, физико-технологическом, инженерно-технологическом и нефтетехнологическом факультетах университета⁴.

Самарский государственный медицинский университет в своей структуре также имеет подразделение, отвечающее за инновационную деятельность и именуемое Институтом инновационного развития. Это подразделение занимается полным сопровождением инновационного процесса, от разработки и создания инновационных продуктов в сфере медицины и фармации до их успешной коммерциализации. Среди инновационных разработок, реализуемых на базе университета, особенно выделяются следующие

- Лазерные биофотометры "Линсор" и "Комбис";

- Аппаратно-программный комплекс "Виртуальный хирург" для 3D-моделирования операционного процесса и учебно-методических модулей для системного обучения врача-хирурга;

- 3D-атлас нормальной и патологической анатомии грудной и брюшной полостей;

- Новые костнозамещающие материалы и др.⁵

Видно, что все рассмотренные ВУЗы уделяют большое внимание вопросам инновационного развития и имеют большой инновационный потенциал. Именно в ВУЗах можно найти самое большое количество людей, заинтересованных в работе с инновациями. К тому же университеты зачастую обладают необходимой материальной и технической базой, которая способная обеспечить проведение большинства необходимых исследований и опытно-конструкторских работ.

Широко практикуется привлечение к инновационным проектам специалистов сразу из нескольких университетов, не только со смежными, но и абсолютно различными специальностями. Так, например, для наиболее полной проработки всех аспектов инновационного проекта необходимы не только специалисты, обладающие знаниями в специфической области создаваемых инноваций, но и специалисты в области экономики и права, и др.

Такой подход позволяет более полно учесть все аспекты разработки и реализации инновационного проекта, рассчитать его стоимость, проанализировать значимость для общества и государства, рассмотреть институциональные условия конкретного инновационного проекта и возможности для его коммерциализации и выхода на внешние рынки. Таким образом, появляется возможность задействовать специалистов из большого количества ВУЗов, что показывает большое их значение для инновационного развития.

Говоря о поддержке университетов как источников инноваций, следует упомянуть, что в 2017 году был проведен конкурс на признание ВУЗов центрами инновационного, технологического и социального развития региона. В конкурсе приняли участие порядка 120 представителей высших учебных заведений, из которых 51 было отобрано в качестве победителей.

В Самарской области такими центрами были признаны три ВУЗа: Самарский национальный исследовательский университет имени Королева, Самарский государственный медицинский университет и Тольяттинский государственный университет. Именно эти университеты должны способствовать повышению уровня жизни, формированию привлекательной социальной среды и повышению качества жизни населения региона.

На базе этих заведений предполагается создать университетские центры инновационного, технологического и социального развития, цель которых заключается в стимулировании инновационного развития региона.

Также на базе Самарского национального исследовательского университета имени Королева в рамках проекта "ВУЗы как центры пространства создания инноваций" предусматривается реализация программы трансформации на период 2017-2020 гг., преследующую аналогичные цели⁶.

Анализируя данные о текущем положении и состоянии инновационной деятельности в ВУЗах, следует отметить, что популярность инновационных направлений развития для университетов лишь растет, также как и растет интерес органов управления регионов в данном вопросе.

Именно в университетах созданы наиболее благоприятные условия для ведения инновационной деятельности и реализации инновационных проектов. К тому же существует поддержка со стороны государства, которая будет еще больше мотивировать научных работников к созданию инновационных продуктов.

Применительно в Самарской области, можно отметить, что ВУЗы региона имеют высокий научный и инновационный потенциал, а также мощную материально-техническую базу. Оказываемая государством поддержка только укрепит их позиции, что позволит вывести экономику региона на качественно новый уровень.

¹ Самара: инновационная активность в регионе. URL: http://ingria-startup.ru/novosti/lenta_novostej/samara (дата обращения: 10.04.2018).

² Взаимодействие организаций СамРАИ и вузов. URL: http://www.ssc.smr.ru/ssc_vuz.html (дата обращения: 10.04.2018).

³ URL: <http://ssau.ru/news/14743> (дата обращения: 10.04.2018).

⁴ СамГТУ. URL: <http://ckp2.samgtu.ru> (дата обращения: 10.04.2018).

⁵ Инновационные проекты. URL: <http://www.samsmu.ru/scientists/innovations/commercial> (дата обращения: 10.04.2018).

⁶ Три из пяти: университеты Самарской области попали в программу создания центров инноваций. URL: <https://63.ru/text/gorod/377310918500352.html> (дата обращения: 10.04.2018).

HIGH SCHOOLS AS SUPPLIERS OF INNOVATIONS IN THE SAMARA REGION

© 2018 Aleshkova Daria Viacheslavovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: dashajuly343@gmail.com

Keywords: innovations, innovative potential of the region, regional development, universities, higher educational institutions.

The article considers the innovative potential of the Samara region from the point of view of considering higher education institutions as suppliers of innovations. The measures of support of innovation activity in universities and their effectiveness are analyzed.

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© 2018 Ахметова Зейна Анваровна
студент

© 2018 Исхакова Эльвира Ильфатовна
кандидат экономических наук, доцент
Башкирский государственный университет, г. Уфа
E-mail: Akhmetova2903@gmail.com

Ключевые слова: инновационное развитие предприятия, инструменты управления, методы продвижения инноваций, конкурентоспособность, методы управления, этапы управления инновациями.

Рассмотрено управление инновационным развитием предприятия как важный аспект его конкурентоспособности. Представлены методы и инструменты управления инновационным развитием на предприятии, этапы управления инновациями, методы продвижения инноваций. Определены основные задачи инновационной политики предприятия.

В основе инновационного развития лежит возрастающая роль научно-технического прогресса для обеспечения конкурентоспособности страны на мировой арене¹.

Инновационная стратегия России отражена в Распоряжении правительства Российской Федерации №2227-р от 8 декабря 2011 г "Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года"².

Инновация - это нововведение, которое способствует улучшению и поддержанию уровня эффективности процессов, товаров или продукции. Инновация рассматривается как результат интеллектуальной деятельности человека.

Положительный результат инновационного процесса сильно зависит от общих экономических условий в стране и государственной научно-технической стратегии, текущей обстановки на рынке, профессионализма специалистов и правильного управления инновациями.

Существует несколько этапов управления инновациями:

- поиск концепций для инновационного продукта
- подбор приоритетных объектов;
- подбор инвесторов;
- осуществление научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, подготовка инновационного продукта.
- защита авторских прав;
- производство услуги или продукта;
- проба размещения инновационного продукта;
- выпуск инновационного продукта (услуги);
- продвижение инновационных продуктов или услуг на рынок;
- проведение экспертиз, консультирование, информирование, юридическая поддержка при создании и практическом применении инновационного продукта.

Одним из важнейших объектов управления инновациями (инновационной деятельностью) является человеческий капитал (модель П. Ромера³). На модели Ромера отражены два сектора, производящий товары и услуги, производящий новые знания в ее основе лежит трехсекторная математическая модель экономического роста.

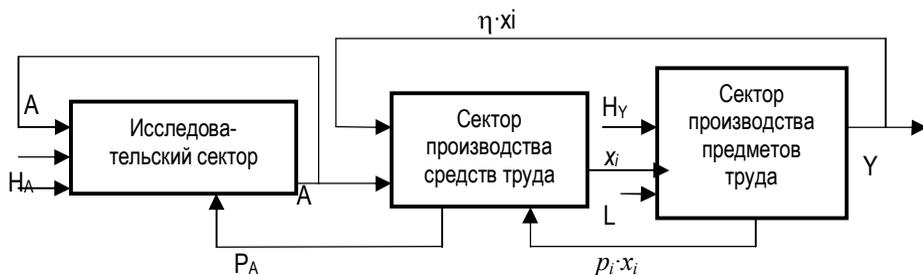


Рис. Блок-схема трехсекторной модели экономического роста Ромера*

* Научно-технологический прогресс и экономический рост. URL: <http://kylbakov.ru/page110/page124/index.html>.

Ромер делит экономику на три сектора. В первом секторе из-за задействованного в нем человеческого капитала H_A и запаса знаний A образуется новое знание, которое в конечном результате проявляется как новые технологии.

$S(t)$ является агрегированную функцию потребления.

Прирост нового знания можно выразить формулой:

$$A = \delta H_A A \quad (1)$$

где δ - параметр научной продуктивности.

Фирмы сектора производства средств труда приобретают полученные в исследовательском секторе научные знания для производства средств производства (технологического оборудования). Каждая фирма этого сектора является монополистом: она обладает патентом на выпуск своей продукции и, следовательно, может извлекать монопольную прибыль от ее реализации. Предполагается, что патент действует бесконечно долго⁴.

Третий сектор экономики Y , основываясь на существующих средствах производства, затратах труда L и человеческом капитале H_Y , выпускает конечную продукцию для потребителя⁵.

Описанное выше можно представить следующей формулой, которая дополнительно учитывает инвестиции в основные производственные фонды и "человеческий капитал":

$$Y(H_Y, L, x) = H_Y^\alpha \cdot L^\beta \cdot \sum_i^\infty x_i^{1-\alpha-\beta} \quad (2)$$

где x_i - новые средства труда и предметы труда;

L - повышение эффективности затрат труда на основе новых средств труда и предметов труда;

H_Y - повышение эффективности затрат труда на основе "человеческого капитала";

Y - обеспечение инновационной продукцией;

i - индекс для каждого вида средств производства;

$x = \left\{ \begin{matrix} \infty \\ x \\ i=1 \end{matrix} \right\}$ - средства труда и предметы труда, которые используют организации при

выпуске продукции;

α, β - технологические параметры.

Помером были предложены три положения относительно экономического роста:

- одним из важнейших факторов экономического роста являются технологические изменения, которые в самом общем виде можно представить как более совершенные инструкции, позволяющие использовать различные сочетания имеющихся в распоряжении общества сырьевых материалов;

- подобные технологические изменения происходят в значительной мере благодаря целенаправленной деятельности людей, реагирующих на возникающие рыночные стимулы;

- инструкции по использованию различных сочетаний сырьевых материалов (т.е. фактически производственные технологии) принципиальным образом отличаются от других экономических товаров: создание новых технологий эквивалентно постоянным издержкам производства - дальнейшее использование этих технологий не требует дополнительных затрат со стороны производителя⁶.

При продвижении инноваций первоначально необходимо определить целесообразно ли продвижение инновационной разработки?

Для определения учитывают следующие факторы:

- потребность в инновации;
- предполагаемая емкость рынка;
- наличие четко сформулированного предложения для потребителя или инвестора;
- мероприятия защиты интеллектуальной собственности.

Для определения уровня потребности той или иной инновации используют исследование рынка.

Если не производить исследование рынка, пробного размещения инновационного продукта, уточнения уровня спроса и емкости рынка, то процесс реализации новых товаров усложняется, и возникнет необходимость в сверхзатратах.

Рынок проверяется путем показа новшества (инновации) на выставках, ярмарках, конкурсах, предложения пробных версий (если товар предполагается использовать в течение длительного времени) для потенциального покупателя или инвестора, продажи по льготным ценам.

Затраты на данные мероприятия являются частью инвестиций в процесс сбыта инновационного продукта. С их помощью можно начать исследования спроса на инновационный продукт. Без данного пункта, при выводе инноваций на рынок, можно ожидать заниженного или даже отрицательного результата, причиной которого является то, что потребителю неизвестен данный продукт.

Задачей методов продвижения инновационных товаров является формирование спроса на них. Нужно знать и учитывать особенности целевой аудитории, для которой продвигается товар. Немаловажна так же ценовая категория.

Товарные группы, имеющие разную ценовую категорию, не могут продвигаться одинаковыми методами.

При выборе метода продвижения необходимо учесть жизненный цикл инновационного продукт.

Для любой продукции необходимо создание путей распространения с помощью привлечения оптовых посредников.

Сегодня большое значение для достижения положительного результата процесса вывода на рынок торговой марки имеет правильный имидж, который будет косвенно воздействовать на спрос среди потенциальных покупателей.

Для управления инновационным развитием на предприятии применяются методы, приведенные в табл. 1.

Таблица 1

Методы управления инновационным развитием на предприятии

Метод	Описание метода
Организационно-распорядительные	Методы, которые основываются на применении экономических законов и тенденций. Их природа заключается в том, что управление составляющими научно-технического прогресса основывается их единстве
Организационно-плановые	Создание организационных форм проведения научных изысканий и использование результатов этих изысканий в производстве, которые бы в большей степени соответствовали особенностям объектов управления. Они предполагают разные формы воздействия на процессы создания и освоения новой техники, такие как составление конкретных норм и правил научной организации труда работников в инновационной сфере, использование текущих и перспективных методов информационного обеспечения процессов и т.п.
Экономические методы	Методы, воздействующие на вид экономических взаимоотношений между каждым отдельно взятым участником инновационного процесса и экономические отношения между конкретным участником и государством
Правовые методы	Методы, базирующиеся на привлечении к ответственности лиц, которые были замешаны в нанесении вреда инновационному предприятию и его работникам
Социально-психологические	Методы, регулирующие влияние субъективных факторов на работу научных коллективов*

* Карагулян Е.А., Науменко Е.Е., Лиман И.А. Новые эндогенные теории экономического роста // Микроэкономика. УЭКС. 2014. № 12.

Управление инновационным процессом осуществляется при помощи инструментов, в табл. 2.

Таблица 2

Инструмент управления	Описание инструмента управления
Организационная структура	Подразделения организаций и их взаимосвязь, где между подразделениями распределяются задачи, распределяются полномочия и ответственность руководителей и должностных лиц
Распределение обязанностей	Рациональное разделение труда на предприятии позволяет повысить показатели его эффективности и производительности
Делегирование полномочий	Инструмент, подразумевающий перенос и распределение задач и полномочий сотрудника, однако за сотрудником сохраняется ответственность за их выполнение

Инструмент управления	Описание инструмента управления
Контроль	Контроль в области инноваций важен из-за присутствия высоких рисков. С помощью и анализа информации нужно принять решение для начала работ - необходимы ли дополнительные ресурсы, может ли организация обеспечить требуемое качество проектных работ и т.д.* Контроль в области инноваций определяются по трем деталям: время - проект реализуется в установленные сроки; стоимость - необходимо придерживаться бюджета проекта; качество - должны быть соблюдены определенные проектные решения проекта
Централизация при утверждении решений	Инструмент управления, подразумевающий право принятия решения, властные полномочия находятся у верхнего уровня руководства организации. Централизация-это характерная черта организованной системы для предотвращения изменения информации при передаче ее через все уровни управления
Контроль за ходом проекта	Контроль это важная часть при реализации проекта. На этой фазе используются основные ресурсы, и производится основная продукция, сотрудники, ответственные за проект, координируют технические и организационные взаимосвязи проекта
Интегрированный план	Комплекс мероприятий, скоординированных по срокам, денежным ресурсам и исполнителям, по реализации проектов и решению проблем повышения конкурентоспособности предприятия на следующий отрезок времени
Сетевой график	Схема производственного процесса, которая показывает последовательность реализации комплекса работ, координирующая их выполнение по времени с учетом затрат ресурсов, рисков и учитывая загруженность сотрудников, ответственных за реализацию этого проекта
Миссия предприятия	Комплекс общих указаний и принципов, которые определяют назначение и роль предприятия в обществе, его связь с другими социально-экономическими субъектами

* Кудряшов В.С., Миронов Д.Е. Стратегические подходы к формированию государственной кластерной политики на региональном уровне // Петербургский экономический журнал. 2014. № 4. С. 75-80.

Так же к инструментам управления инновационным развитием относят: группы, компоненты, комиссии, коммуникативные связи, план хода реализации проекта, формализованная документация, санкции, системы стимулирования, традиции, стиль.

Инновации являются основным источником конкурентного преимущества, роста и прибыльности предприятий. Системный подход к инновациям позволяет включить в него такие элементы, как инновационные стратегии, разработку новых продуктов, творческие подходы к решению проблем, управление идеями, системы управления рациональными предположениями и т.д.

Существующие и новые методы и инструменты управления инновационным развитием на предприятии позволяет ему повысить уровень эффективности использования своего потенциала, ускорить темпы инновационного развития и обеспечить конкурентоспособность.

¹ Указ Президента России от 07.05.2012 № 596 "О долгосрочной государственной экономической политике".

² Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г. (распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р).

³ См.: Карагулян Е.А., Науменко Е.Е., Лиман И.А. Новые эндогенные теории экономического роста // Микроэкономика. УЭК. 2014. № 12;

Romer P.M. Endogenous Technological Change // J. of Political Economy. 1990. Vol. 98, № 5.

⁴ Вишневская М.К., Крамаренко А.В. Теоретические аспекты исследования концепций регионального развития // Глобальні та національні проблеми економіки / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2015. № 6. С. 119-124.

⁵ Мелиховский В.М. Актуальные вопросы развития теории факторов производства : монография. Ярославль : Индиго, 2013. 91 с.

⁶ Romer P.M. Endogenous Technological Change ...

METHODS AND INSTRUMENTS OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT AT THE ENTERPRISE

© 2018 Akhmetova Zeina Anvarovna
Student

© 2018 Ishakhova Elvira Ilfatovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Bashkir State University, Ufa
E-mail: Akhmetova2903@gmail.com

Keywords: innovative development of the enterprise, instruments of management, methods of advance of innovations, competitiveness, methods of management, stages of management of innovations.

In article management of innovative development of the enterprise as important aspect of competitiveness of the enterprise is considered. Methods and instruments of management of innovative development at the enterprise, stages of management of innovations, methods of advance of innovations are presented. The main objectives of innovative policy of the enterprise are defined.

УДК 330
Код РИНЦ 06.03.07

ПРОБЛЕМЫ СООТВЕТСТВИЯ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА ТРУДА*

© 2018 Ашмарина Светлана Игоревна
доктор экономических наук, профессор

© 2018 Измайлов Айрат Маратович
кандидат экономических наук
Самарский государственный экономический университет
E-mail: asisamara@mail.ru, airick73@bk.ru

Ключевые слова: вузы, трудоустройство, компетенции, проблемы.

Рассматриваются проблемы, возникающие у выпускников высших учебных заведений в контексте соответствия полученных компетенций, на этапе трудоустройства.

* Исследование выполнено в рамках государственного задания Министерства образования и науки РФ № 26.940.2017/ПЧ, проект "Управление изменениями в системе высшего образования на основе концепции устойчивого развития и согласования интересов".

Одним из главных показателей эффективности получаемого образования студентами высших учебных заведений (вузов) является соответствие полученного набора знаний и компетенций запросам рынка труда.

Из 1,5 млн выпускников вузов востребованной отечественным рынком оказывается только треть, отмечается тенденция снижения потребности в молодых специалистах. Среди наиболее желаемых мест работы для выпускников вузов исследователи выделяют 4 категории¹: государственные организации (44-60%); небольшие российские коммерческие компании (40-50 %); крупные иностранные коммерческие компании (30%); крупные российские коммерческие компании (20%).

Важно отметить, что в условиях высокой скорости развития информационных технологий в мире многие процессы претерпели значительные изменения, в том числе и запросы работодателей на рынке труда. Сегодня в приоритете специалисты, уверенно владеющие современными инструментами связи и взаимодействия между собой, способные адаптироваться под высокие требования информатизации, и также готовые перечисляться и постоянно повышать свою квалификацию. Другими словами, работодатель ждет от выпускника одновременного владения базовыми и продвинутыми знаниями по своей профессии в купе со способностью уверенно применять их прибегая к современным информационным системам.

Учитывая то, что информационные технологии сами по себе являются основным и фактором изменений и формирования потребностей рынка труда, прослеживается еще один интересный факт, согласно которому отделы информационного обеспечения, согласно исследованиям проведенным компанией Head Hunter в 32% случаев планируют расширение штата. Это самый высокий показатель среди всех исследованных направлений рынка труда. Самые низкие показатели планов к расширению штата прослеживается в государственных организациях, и составляет всего 11%².

Однако, планируя расширение штата работодатель, как главный элемент рынка труда имеет определенные ожидания от новых специалистов, как будущих кадров организации. Работодатели в большей степени ожидают некоторого овладения студентами практическими навыками, что выпускники могут редко продемонстрировать при устройстве на работу и прохождении испытательного срока. Также работодатели ожидают у выпускников высокий уровень социализации и быстрой организационной адаптации в силу возраста и высокого уровня мотивации и нацеленности на результат. Выпускники же с вою очередь ожидают испытать на себе комплекс мер по социализации адаптации. Здесь следует подчеркнуть, что работодатели среди прочего ожидают выпускника, как нового рыночного субъекта, который был бы готов к конкуренции.

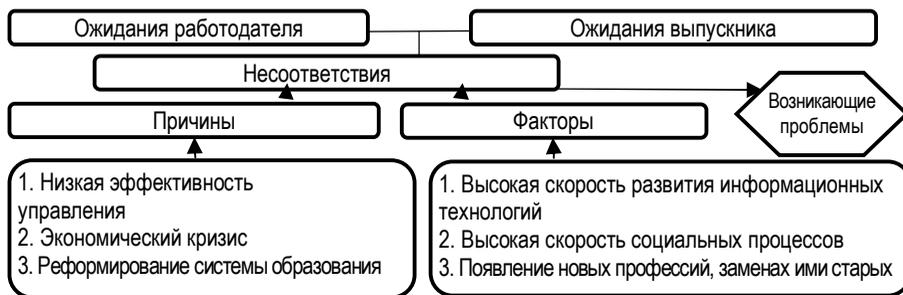


Рис. Возникновение проблем соответствия выпускников рынку труда

На сегодняшний день существует множество исследований, раскрывающих несоответствие ожиданий рынка труда фактически получаемым молодым специалистам с одной стороны, и несоответствие ожидания молодых специалистов и требований рынка труда. На стыке этих несоответствий возникают своего рода "разрывы", формирующиеся под воздействием целого ряда факторов, и вызывающие определенные проблемы.

Возникновение этих разрывов можно представить схематически (см рисунок).

Возникновение несоответствий обусловлено определенными причинами и факторами. К причинам можно отнести низкую эффективность управления системой образования, выраженную, прежде всего в его недостаточном качестве; экономическом кризисе, влияющем на качество реализации системы высшего образования, а также текущем реформировании системы образования.

К факторам можно отнести высокую скорость развития информационных технологий; высокую скорость социальных процессов, а также появление новых профессий, замена ими старых.

Несоответствие реального набора компетенций и навыков выпускников, выходящих на рынок труда и предъявляемых работодателем рождает проблемы, которые условно можно разделить на определенные группы, среди которых социально-экономические и личностно-психологические.

К социально-экономическим относится прежде всего то, что эффективность труда молодых специалистов как правило существенно ниже опытных сверстников, и первое время работодателю необходимо очень внимательно относиться к адаптации и обучению молодых кадров. С другой стороны, проблемы личностно-психологического вида заключаются прежде всего в мотивационных аспектах труда молодых кадров, имеющих как правило завышенные требования и не обладающие реальным пониманием рабочих процессов, происходящих на их новом месте трудоустройства.

¹ Бакалавр на рынке труда: экспертная оценка "O&K" / подгот. М. Филь. 2015. URL: <http://www.Zarplata.ru>.

² URL: <https://samara.hh.ru/article/505110>.

PROBLEMS OF THE CORRESPONDENCE OF GRADUATES OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS WITH THE REQUIREMENTS OF THE LABOR MARKET

© 2018 Ashmarina Svetlana Igorevna

Doctor of Economics, Professor

© 2018 Izmailov Ayrat Maratovich

Ph.D.

Samara State University of Economics

E-mail: asisamara@mail.ru, airick73@bk.ru

Keywords: universities, employment, competence, problems.

The article deals with the problems that graduates of higher education establishments have in the context of the correspondence of the competences received, at the stage of employment.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ УРОВНЯ ПРЕСТУПНОСТИ

© 2018 Белоусова Дарья Александровна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: daria.a.belousova@yandex.ru

Ключевые слова: статистика, регион, преступность, факторы.

В статье рассматривается научно обоснованная статистическая классификация факторов уровня преступности в российских регионах. Такая классификация необходима для того, чтобы выделить наиболее важные факторы, которые будут использованы для организации борьбы с преступностью. Особое внимание уделяется социально-экономическим факторам.

Статистический анализ есть важное средство исследования не только структуры, динамики, но и взаимосвязей между различными явлениями. Статистика в данном случае выступает как метод проникновения в сущность изучаемых процессов, как орудие раскрытия причинности и закономерности преступности.

Как уже было отмечено многими учеными¹, географические особенности не проявляются в чистом виде, а выступают перед исследователями общественных явлений в интегрированной совокупности всех факторов. В выделении и оценке влияния этих факторов и состоит одна из задач статистического исследования преступности.

Процесс детерминации преступности очень сложен. Преступность, как всякое социальное явление, определяется всей совокупностью социально-экономических, политических и иных факторов, причем "...совокупностью, воздействующей на преступность не отдельными своими элементами (например, образованием, уровнем дохода, жилищным положением и т.д.), а всей системой факторов, взаимодействующих между собой. Следовательно, ни одно из существующих в обществе противоречий непосредственно не детерминирует существование преступности, а лишь создает, наряду с другими противоречиями, объективную возможность ее существования"².

Учитывая многообразие социальных, экономических, климатических и иных условий, имеющих свои особенности в каждом регионе и тем самым продуцирующим территориальную дифференциацию криминогенных показателей, возникает задача систематизации всей системы причинных связей преступности. Мы считаем необходимым "сжать информацию", то есть найти укрупненные группы факторов, "представляющих все обилие внешних условий и обстоятельств"³. Исходя из этого, нами предложена классификация факторов преступности по следующим группам:

- факторы уровня экономического развития регионов;
- факторы институциональных преобразований;
- отраслевой структуры экономики;

- производственные;
- социально-экономические;
- социо-культурные;
- социально-демографические;
- природно-климатические.

В ходе дальнейших исследований мы планируем проверять высказанные нами ниже гипотезы о характере влияния тех или иных факторов на криминогенные показатели регионов России.

В составе социально-экономических факторов выделим следующие:

- соотношение денежных доходов и прожиточного минимума;
- потребление мяса и мясопродуктов в расчете на одного члена домохозяйства (кг в год);
- потребление хлеба и хлебобулочных изделий в расчете на одного члена домохозяйства (кг в год);
- потребление овощных и бахчевых культур в расчете на одного члена домохозяйства (кг в год);
- потребление картофеля в расчете на одного члена домохозяйства (кг в год);
- обеспеченность населения жильем (м² на 1 человека);
- обеспеченность населения легковыми автомобилями в частном пользовании (в расчете на 1000 человек);
- средний размер вклада (руб.);
- удельный вес населения с доходами ниже прожиточного минимума (% от населения региона);
- покупательная способность денежных доходов по пшеничному хлебу (кг);
- уровень общей безработицы (в % к общей численности экономически активного населения);

Наши гипотезы имеют следующий вид. Наиболее значительное влияние на формирование преступного поведения оказывают показатели, так или иначе связанные с доходами населения, в том числе: соотношение денежных доходов и прожиточного минимума, средний размер вклада и удельный вес населения с доходами ниже прожиточного минимума, причем первые два выступают как антифакторы преступности и имеют достаточно тесную связь со всеми рассматриваемыми ее показателями (это подтвердило выводы, сделанные в результате статистико-криминологических исследований А.-М. Герри и Ч. Ломброзо). Наличие в регионе значительного числа лиц с доходами ниже прожиточного минимума (уровень бедности) заставляет искать дополнительные источники материального благосостояния и поэтому особенно негативно отражается на совершении преступлений экономической направленности: присвоении чуждого имущества и взяточничестве, а также преступлений против личности, против собственности и тяжких преступлений.

Близкими к первой группе индикаторов выступают показатели уровня экономического развития регионов, среди которых наиболее значимыми являются следующие:

- производство ВРП на душу населения, тыс. руб.;
- объем платных услуг на душу населения, тыс. руб.;
- плотность автомобильных дорог, км на 100 км² территории.

По нашему предположению, более низкий уровень экономического развития регионов способствует повышенной интенсивности экономической преступности. К числу важ-

ных антифакторов преступности мы относим также плотность автомобильных дорог как показатель уровня производственной инфраструктуры региона и степени развития его коммуникаций, который теоретически имеет обратную взаимосвязь со всеми рассматриваемыми коэффициентами преступности.

Наиболее существенными факторами-аргументами, относящимися к группе индикаторов институциональных преобразований в экономике, в нашем исследовании являются:

- удельный вес негосударственных инвестиций в частный основной капитал в общем объеме инвестиций, %;
- удельный вес лиц, занятых в частном секторе экономики, к общему числу занятого населения, %.

Показатели разгосударствления экономики и приватизации должны находиться в обратной корреляционной зависимости практически со всеми индикаторами преступности. Активное формирование нового слоя наемных работников в частном секторе выступает как фактор стабилизации и даже ослабления криминогенности региона.

Различны по своему влиянию на криминогенность регионов социо-культурные факторы, представленные следующими показателями:

- удельный вес работников, занятых в отраслях соцкультбыта (в жилищно-коммунальном хозяйстве, образовании, науке, культуре и т. д.), % к общей численности занятого населения;
- удельный вес работников с высшим и средним специальным образованием, %.

С увеличением доли занятых в отраслях непроектной сферы возрастает и интенсивность личностной преступности. Наоборот, повышение уровня образованности населения выступает как антифактор, прежде всего, рецидивной преступности.

Взаимосвязь показателей преступности с показателями производственной деятельности характеризуется следующими факторными признаками:

- удельный вес работников, занятых во вредных и опасных условиях труда, а также в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим требованиям, %;
- число пострадавших на производстве от несчастных случаев (в том числе со смертельным исходом) - на 1000 работников.

Принятая нами гипотеза говорит о том, что специфика производственной деятельности напрямую взаимосвязана с уровнем криминогенности регионов, хотя параметры этих взаимосвязей могут не иметь высоких значений. Число пострадавших от несчастных случаев на производстве как показатель технической оснащенности предприятий наиболее тесно коррелирует с коэффициентом рецидивной преступности. В более ранних исследованиях на основании статистических данных был сделан упор на то, что в отраслях с низкой технической оснащенностью (лесная, целлюлозно-бумажная, деревообрабатывающая промышленность и др.) оседает большое количество низкоквалифицированных кадров, относящихся к категории лиц с повышенной криминогенностью, а это в основном лица, ранее совершавшие преступления и отбывшие наказание.

Отраслевая структура регионов не играет заметной роли в территориальной дифференциации уровня преступности, за исключением регионов, где доминирует лесная, лесобрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность. Основным аспектом, продуцирующим противоправное поведение, является большой удельный вес в данных отраслях физического, неквалифицированного труда⁴.

Взаимосвязь природно-климатических факторов и преступности в статистической литературе имеет неоднозначную трактовку. С одной стороны, признается их влияние на особенности менталитета населения регионов с различными климатическими условиями, на специфику криминогенной обстановки в них, то есть преобладание того или иного типа преступлений (достаточно вспомнить разделение регионов СССР на "северный" и "южный" типы, исследования Ч. Ломброзо и А. Кетле). С другой, эти факторы никогда не признавались главенствующими по влиянию на территориальные различия преступности, несмотря на достаточно высокие значения коэффициентов корреляции с показателями преступности.

Природно-климатические характеристики регионов можно выразить следующими основными индикаторами:

- многолетняя средняя урожайность зерновых культур, ц/га;
- среднегодовая температура воздуха, о С;
- континентальность климата, рассчитанная как сумма абсолютных значений среднедневной температуры июля (самого теплого месяца года) и января (самого холодного месяца года).

Природно-климатические факторы имеют свое специфическое влияние на преступность в Российской Федерации⁵. Зарубежные криминологи давно пришли к выводу о пониженной интенсивности преступности в регионах с холодным климатом, с более суровыми природными условиями. В России (и СССР) зависимость преступности от климата носит обратный характер: в северных и северо-восточных районах страны (с неблагоприятными климатическими условиями) цифры свидетельствуют о повышенной криминогенности населения. Во многом это обусловлено спецификой заселения этих регионов. В период формирования пенитенциарной системы государства здесь было размещено огромное число исправительно-трудовых учреждений, что не могло не сказаться на особенностях состава местного населения, его традициях, привычках, образе жизни, ценностных ориентирах. Не менее важную роль, по нашему мнению, играет то обстоятельство, что проживание в достаточно суровых климатических условиях требует высокого уровня потребления, не обеспеченного соответствующими доходами.

Группа социально-демографических факторов включает в себя показатели территориального размещения населения, его миграционной подвижности, семейной организации общества, половозрастные характеристики жителей регионов. К наиболее значимым факторам-аргументам корреляционно-регрессионного анализа относятся следующие:

- удельный вес жителей городов и поселков городского типа - в общей численности населения региона, %;
- удельный вес мужчин - в общей численности населения региона, %;
- плотность населения, чел /км²;
- численность беженцев и вынужденных переселенцев - чел. на 10 тыс. постоянного населения;
- сальдо миграции - чел. на 10 тыс. постоянного населения;
- средний возраст населения, лет;
- продолжительность жизни мужского населения, лет;
- средний размер домашнего хозяйства, чел.;
- число разводов - на 1000 браков;
- удельный вес детей, родившихся вне брака - в общей численности родившихся, %;

- средний возраст занятого населения, лет.

Повышенная доля мужского населения в регионе выступает как фактор преступности. Например, преобладание мужчин в населении Амурской, Еврейской, Кемеровской областей выступает в качестве одной из причин того, что в этих регионах уровень преступности более 2000 на 100 тыс. жителей, то есть один из самых высоких в стране. В то же время нельзя не учитывать и производственную специализацию этих областей, характер и условия труда, высокий уровень миграции, ибо само по себе доминирование мужского населения в общей численности выступает лишь как условие, но не причина преступности. Его влияние на криминогенность регионов опосредуется рядом других факторов, что выражается коэффициентами корреляции с показателями производственной и социальной инфраструктуры регионов - с обеспеченностью жильем, с плотностью автомобильных дорог, с удельным весом занятых во вредных и опасных условиях труда.

Плотность населения, согласно нашей гипотезе, находится в тесной обратной взаимосвязи с удельным весом мужчин в регионе и так же рассматривается как косвенный антифактор преступности, опосредованный через развитие производственной и социальной инфраструктуры. С одним из основных индикаторов уровня жизни - соотношением денежных доходов населения и прожиточного минимума - показатель плотности населения имеет сильную корреляционную зависимость. Тем не менее сбрасывать этот фактор со счетов нельзя, так как различная плотность населения в регионах способствует дифференцированному поведению людей в одних и тех же ситуациях, связанных прежде всего с добыванием средств к существованию, разрешением социальных конфликтов, социальной отчужденностью. Плотность населения имеет тесную обратную связь с рассматриваемыми зависимыми величинами.

Ту же направленность, хотя и с меньшей теснотой связи, имеют показатели миграционной подвижности населения: сальдо миграции и численность беженцев и вынужденных переселенцев. Негативным образом сказывается механическая убыль населения на состоянии преступности против личности. В то же время эмпирические исследования показали, что увеличение в регионе числа беженцев и вынужденных переселенцев играют стабилизирующую роль в формировании криминогенной обстановки. Как правило, представители данных категорий населения под влиянием негативных обстоятельств сменили свое прежнее место жительства и на новом месте предпочитают не вступать в конфликт с законом и вести мирную жизнь⁶.

Возрастные показатели населения должны быть обратно пропорциональны показателям преступности. Как известно, наиболее криминогенным возрастом является интервал от 14 до 29 лет, когда индивиду свойственны повышенная агрессивность, склонность к протестующему поведению, что находит проявление в совершении сначала мелких административных правонарушений, а впоследствии и уголовных преступлений. И только после 30-летнего возраста происходит постепенное снижение агрессии личности, пересмотр жизненных целей, а характер потенциальных преступлений меняется в сторону корыстной направленности. Снижение среднего возраста занятых способствует повышению относительного уровня присвоения вверенного имущества, то есть преступления, прочно вошедшего в практику правоохранительных органов только в последние годы, с либерализацией экономических отношений, к чему оказались наиболее подготовлены именно лица активного возраста.

Не менее значительной является связь территориальной дифференциации преступности с вариацией показателей семейной организации общества. Традиционно семья рассматривается в России как основа общественных отношений, как символ порядка и стабильности. Однако наметившийся кризис института семьи и брака не мог не затронуть поведение отдельных членов общества, проявившееся в крайних, криминальных формах. В наибольшей мере это касается преступлений против личности, которые достаточно тесно коррелируют с показателем удельного веса детей, родившихся вне брака, то есть имеет место прямая зависимость между рассматриваемыми показателями, а также с показателем среднего размера домохозяйства. Семейный фактор, по нашему мнению, играет существенную роль и в формировании самого общественно значимого вида преступности - преступности несовершеннолетних.

Одна из основных задач статистического исследования преступности состоит в изучении этих связей, в количественной оценке роли каждого фактора, влияющего на уровень преступности в государстве и в его регионах, то есть на ее территориальную дифференциацию. Решение этой задачи обеспечивается с помощью ряда математико-статистических методов.

¹ ТТР.

² Спиридонов Л.И., Лепс А.А. Теоретические вопросы изучения территориальных различий преступности // Теоретические проблемы изучения территориальных различий в преступности. Тарту : ТГУ, 1985. С. 9.

³ Гаврилов О.А. Математические методы и модели в социально-правовом исследовании. Москва : Наука, 1980. С. 176.

⁴ Токарев Ю.А. Методология статистического исследования территориальной дифференциации преступности в Российской Федерации и ее факторов : дис. ... канд. экон. наук : 08.0011. Самара, 1999. 191 с.

⁵ Токарев Ю.А. Эконометрические модели экологических показателей в регионах Российской Федерации // Наука и образование в XXI веке : сб. науч. тр. Междунар.науч.-практ. конф. (30 сент. 2013 г.) : в 34 ч. Ч. 14. Тамбов : ТРОО "Бизнес-Наука-Общество", 2013. С. 142-147.

⁶ Кузнецова Н.Ф. Рынок и проблемы преступности: Круглый стол // Вестник Московского университета. 1993. N 6. Серия 11. С. 11-14.

STATISTICAL CLASSIFICATION OF THE FACTORS OF TERRITORIAL DIFFERENTIATION OF THE CRIME LEVEL

© 2018 Belousova Darya Alexandrovna
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: daria.a.belousova@yandex.ru

Keywords: statistics, region, crime, factors.

In this article, a scientifically based statistical classification of the factors of the crime rate in the Russian regions is considered. This classification is necessary in order to identify the most important factors that will be used to organize the fight against crime. Particular attention is paid to socio-economic factors.

АНАЛИЗ НОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В РАЗВИТИИ АЭРОКОСМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2018 Бетанели Филипп Тенгизович

студент

© 2018 Никитина Наталья Владиславовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tengiz-betaneli@yandex.ru

Ключевые слова: аэрокосмический кластер, промышленность, регрессионная модель, предприятие, инновация, производительность труда.

В статье рассматривается аэрокосмический кластер Самарской области. Проанализированы основные показатели, его характеризующие, а также приведены плановые показатели и построена пригодная к прогнозированию регрессионная модель.

В Самарской области сформирован мощный инновационный территориальный аэрокосмический кластер, который объединяет ведущие предприятия в области ракетостроения, двигателестроения и производства авиационной техники.

Особенность кластера состоит в том, что на территории одного региона сконцентрирован полный цикл производства всего спектра аэрокосмической техники.

Цель создания аэрокосмического кластера - это объединение отдельных предприятий авиационной направленности в единую целостную систему, отличающаяся преемственностью наукоемких технологий и обеспечивающая лидирующие позиции Самарского региона в изготовлении авиационной и ракетно-космической техники.

Аэрокосмический кластер Самарской области включает в себя следующие предприятия:

1. Ракетно-космический подкластер: АО "РКЦ "Прогресс"; АО "Пластик".

2. Авиастроительный подкластер: ОАО "Авиакор-авиационный завод"; ОАО "Авиаагрегат"; ОАО "Агрегат"; ОАО "Гидроавтоматика"; АО "НИИ "Экран"; ОАО "ЕПК Самара" (ОАО "Завод авиационных подшипников" (ранее ЗСП).

3. Подкластер двигателестроения и агрегатостроения: ПАО "Кузнецов"; АО "Металлист-Самара"; ЗАО "Подшипник-Сервис"; ПАО "Салют-Самара".

4. Университеты: ФГАОУ ВО "Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева"; Самарский государственный технический университет.

Первоочередные направления деятельности Самарского аэрокосмического инновационного кластера - это разработка, производство и проведение ракетно-космических комплексов, авиационной техники, ракетных, авиационных и промышленных двигателей, прикладные исследования и разработки в конструировании узлов летательных аппаратов, в создании новых материалов и технологических процессов¹.

Далее мы рассмотрим подробно каждый подкластер и их участников.

Ракетно-космический подкластер.

ФГУП "ГНПРКЦ "ЦСКБ-Прогресс" - одно из ведущих российских предприятий по разработке, производству и эксплуатации ракет-носителей среднего класса и автоматических космических аппаратов для дистанционного зондирования Земли и научного назначения. Всего запущено более 1770 ракет-носителей и 975 космических аппаратов разработки "ЦСКБ-Прогресс".

Авиастроительный подкластер.

ОАО "Авиакор - авиационный завод" имеет следующие направления деятельности: серийное производство, капитальный ремонт и сервисное обслуживание самолетов Ан-140, Ту-154М, Ту-154; изготовление запасных частей, агрегатов и выполнение работ для поддержания летной годности авиационной техники, производство оснастки и инструментов для создания авиационной техники; изготовление непрофильной продукции.

ОАО "Авиаагрегат" специализируется на изготовлении авиационных шасси для самолетов и вертолетов².

ОАО "Агрегат" - важнейшее предприятие по созданию агрегатов для различных систем авиатехники.

ОАО "Гидроавтоматика" - это один из самых крупных машиностроительных заводов страны, который осуществляет изготовление агрегатов пневматических, топливных и гидравлических систем на все виды летательных аппаратов отечественного производства. Предприятие является поставщиком агрегатов гидравлических систем для стендов и автомашин, запасных частей и комплектующих к автомобилям, товаров народного потребления.

ФГУП НИИ "Экран" имеет специализацию на производстве изделий техники РЭБ, радио- и оптико-электронной аппаратуры специального и гражданского назначения. Предприятие является ключевым по разработке бортовых комплексов обороны вертолетов и самолетов.

Подкластер двигателестроения.

ОАО "Кузнецов" является одним из лидеров авиационно-космических предприятий; имеет специализацию на изготовлении широкого спектра авиационных двигателей, и двигательных установок для ракетноносителей.

ОАО "Завод авиационных подшипников" разрабатывает и производит высокоточные подшипники для двигателей самолетов и вертолетов. Производит более 5000 модификаций продукции.

ОАО "Металлист-Самара" - это предприятие, специализирующееся на изготовлении высокотехнологичной продукции военной, гражданской направленности в области авиации и ракетостроения³.

Также в кластер входят два крупных высших учебных заведения, которые осуществляют образовательную и научно-исследовательскую деятельность.

Национальный исследовательский университет Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (СГАУ). СГАУ осуществляет подготовку специалистов для ракетно-космической, авиационной, радиоэлектронной, металлургической, автомобильной, телекоммуникационной и других отраслей промышленности.

Самарский государственный технический университет - это один из старейших ВУЗов Самары. Университет готовит инженеров по самым разнообразным направлениям для всех отраслей промышленности.

Самарский государственный технический университет - это один из старейших ВУ-Зов Самары. Университет готовит инженеров по самым разнообразным направлениям для всех отраслей промышленности.

Взаимодействие участников кластера базируется на основе развития базовых продуктовых направлений.

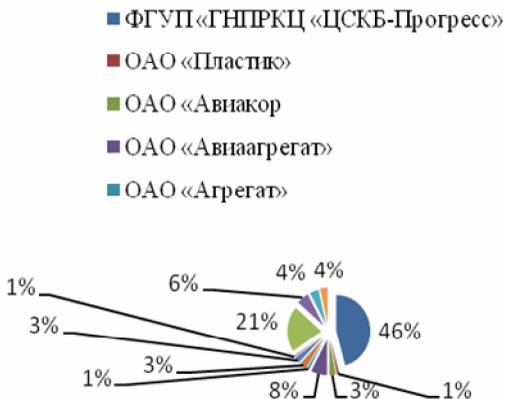


Рис. Структура объема выручки аэрокосмического кластера

Таблица 1

Целевые индикаторы развития аэрокосмического кластера до 2020 г.

Наименование показателя	Единица измерения	2016	2017	2018	2019	2020
Число организаций участников кластера	Ед.	63	70	75	100	130
Средняя заработная плата работников кластера	Тыс. руб.	33,0	34,7	36	37,9	39,6
Выработка на одного работника организации-участника	Млн руб.	1,5	1,6	1,65	1,74	1,8
Совокупная выручка кластера	Млн руб.	5536	5675	5817	8725	11074
Общий объем инвестиций в развитие кластера	Млн руб.	7234	8267	9573	15000	28900
Индекс промышленного производства	100,0	109,3	119,0	146,3	194,1	104,5

Проведенный анализ основных экономических показателей деятельности предприятий Аэрокосмического кластера Самарской области свидетельствует о положительной тенденции развития всех предприятий кластера. По объему выручки больший удельный вес принадлежит ФГУП "ГНПРКЦ "ЦСКБ-Прогресс" (46%).

Нами был проведен корреляционно-регрессионный анализ Аэрокосмического кластера, с целью выявления наиболее значимых факторов влияния на его развитие. Рас-

смотрена зависимость объемов производства аэрокосмического кластера (млрд. руб., Y) в Самарской области за 2005-2016гг. от следующих 9 факторов: ВРП (млн. руб., x_1); добыча полезных ископаемых (млрд. руб., x_2); обрабатывающее производство (млрд. руб., x_3); численность работников кластера (тыс. чел., x_4); основные фонды аэрокосмического кластера (млрд. руб., x_5); инвестиции в основной капитал (руб. за 1 кв м., x_6); грузооборот транспорта (млрд. руб., x_7); производство и распределение электроэнергии, газа и воды (млрд. руб., x_8); индекс цен продукции кластера (% , x_9).

На начальном этапе эконометрического моделирования был проведен анализ на возможную мультиколлинеарность рассматриваемых в исследовании регрессоров. После ее устранения в модели остались следующие регрессоры x_2, x_4, x_5 (уравнение (1):

$$\hat{Y} = b_0 + b_2x_2 + b_4x_4 + b_5x_5 = \varepsilon . \quad (1)$$

Методом наименьших квадратов (МНК) были найдены оценки теоретических коэффициентов регрессии.

Выборочное регрессионное уравнение имеет вид:

$$\hat{Y} = 113,21 + 0,2387x_4 + 3,4762x_5 \quad (2)$$

(46,1913) (0,0172) (1,0708) (1,0672)

Статистическая значимость оценок уравнения (2) проверялась с использованием t -статистики, имеющей распределение Стьюдента ($k = n - m - 1 = 7$) на 5%- уровне значимости ($\alpha = 0,05$). Основная гипотеза имела вид $H_0: b_i = 0$ ($i = 2, 4, 5$). Наблюдаемые значения критерия приведены ниже:

$$t_{\text{набл.}}(\hat{b}_0) = 2,4509; t_{\text{набл.}}(\hat{b}_2) = 13,8957; t_{\text{набл.}}(\hat{b}_4) = -2,4362; t_{\text{набл.}}(\hat{b}_5) = 3,2573$$

Критическая точка распределения составила $t_{\text{крит.}}^{\text{дв.}}(\alpha = 0,05; k = 7) = 1.8595$. Таким образом, оценки $\hat{b}_2, \hat{b}_4, \hat{b}_5, b_0$ признаны статистически значимыми ($t_{\text{набл.}}^{\varepsilon\omega}$).

Объясняющая способность модели 96% ($R^2 = 0,96$). При этом, коэффициент детерминации признан статистически значимым. Значимость тестировалась с применением критерия Фишера - Снедекора (F - статистика, $H_0: R^2 = 0$). Наблюдаемое значение статистики $F_{\text{набл.}} = 107,8948$; критическое значение $F_{\text{крит.}}(\alpha = 0,05; k_2 = 4; k_2 = 79) = 4,4589$.

Предположение о наличии гетероскедастичности тестировалось с использованием тестов Уайта и Бреуша-Пагана.

По результатам проведенных тестов подтвердилось предположение о наличие гетероскедастичности в остатках модели (2), была устранена с помощью взвешенного метода наименьших квадратов (ВМНК). В качестве весовой переменной выступал регрессор x_4 . Теперь эконометрическая модель имеет вид:

$$\hat{Y} = 114,645 + 0,2391x_2 - 2,6453x_4 + 3.5842x_5 \quad (3)$$

(36,7776) (0,01103) (0,8503) (1,5673)

Значимость оценок теоретических коэффициентов регрессии не изменилась. Объясняющая способность модели сократилась лишь на 1% ($R^2 = 0,95$). Экономическая интерпретация полученных оценок уравнения (3) приведена в табл. 2.

Таблица 2

Экономический эффект влияния факторных признаков на результативный признак

Увеличение регрессора на 1 ед. измерения	Отклик результативного признака (объемов производства аэрокосмического кластера, млрд руб.)
Добыча полезных ископаемых, млрд руб.	+0,2391
Численность работников, тыс. чел.	-2,6423
Основные фонды АК	+3,5842

Итак, по данной выборке были выявлены следующие факторы, оказывающие наибольшее влияние на результативный признак: добыча полезных ископаемых; численность работников; основные фонды АК

Таким образом, в Самарской области сформирован мощный инновационный территориальный аэрокосмический кластер со следующими тенденциями развития: увеличение производительности труда посредством реструктуризации производственных мощностей, повышение качества продукции, поддержка инновационной активности.

¹ Мокина Л.С. Кластерная стратегия развития промышленности Самарской области // Высшее образование бизнес, предпринимательство, 2013 : сб. науч. тр. 2013. С. 223-228.

² Стратегия развития инновационного кластера. Инновационный территориальный аэрокосмический кластер Самарской области. 22.09.2016. С. 44-46.

³ Программа развития Самарского инновационного территориального кластера. 2012. С. 67-69.

ANALYSIS OF NEW TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE AEROSPACE CLUSTER OF THE SAMARA REGION

© 2018 Bethaneli Philip Tengizovich

Student

© 2018 Nikitina Natalia Vladislavovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: tengiz-betaneli@yandex.ru

Keywords: aerospace cluster, industry, regression model, enterprise, innovation.

This article considers the Aerospace cluster of the Samara region. The main indicators characterizing it are analyzed, as well as the planned indicators are given and a regression mozilla suitable for forecasting is constructed.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА ПО СУБЪЕКТАМ РФ

© 2018 Блинова Светлана Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

© 2018 Гафурова Диана Артемовна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dianagafurova1897@gmail.com

Ключевые слова: валовой региональный продукт, субъекты РФ, группировка, корреляционно-регрессионный анализ, динамика показателя.

Осуществлена группировка субъектов РФ по величине валового регионального продукта; проведен корреляционно-регрессионный анализ ВРП и исследована его динамика за период 2007-2016 гг.

Экономическое развитие страны во многом определяется уровнем развития ее регионов. Данный аспект делает необходимым изучение показателей социально-экономического развития регионов России. Одним из ключевых показателей развития является валовой региональный продукт (ВРП)¹. ВРП или валовая добавленная стоимость в основных ценах - основная характеристика результатов производственной деятельности за определенный временной интервал².

Валовой региональный продукт (ВРП) можно представить как сумму валовых добавленных стоимостей по отраслям экономики региона в основных ценах, то есть с учетом субсидий на продукты, но без налогов на продукты. Затем к указанной сумме прибавляются чистые налоги на продукты, и получается величина ВРП в текущих рыночных ценах³. Достоинство данного показателя состоит в том, что с его помощью можно оценивать как развитие конкретного субъекта Федерации, так и проводить объективное сравнение уровня развития различных субъектов РФ, а также сравнение с данными по России в целом.

Распределение субъектов Российской Федерации по величине валового регионального продукта в 2016 г. представлено в табл. 1.

Таблица 1

Распределение субъектов РФ по ВРП в 2016 г.

Интервалы валового регионального продукта по субъектам РФ в 2016 г., млрд руб.	Субъекты РФ
46,1-276,0	29
276,1-506,0	21
506,1-736,0	9
736,1-966,0	9
966,1-1196,0	4
1196,1-1426,0	4
1426,1 и более	9
Итого	85

Согласно полученным результатам, можно сделать вывод, что в большинстве субъектов РФ (34,1%) валовой региональный продукт находится в интервалах от 46,1 до 276,0 млрд. руб. Среди данных регионов можно выделить, например, Республику Алтай (46,1 млрд. руб.), Еврейскую автономную область (46,9 млрд. руб.), Чувашскую Республику - Чувашию (261,6 млрд. руб.) и Смоленскую область (262,3 млрд. руб.). В значительной доле субъектов России (24,7%) величина ВРП расположена в интервале 276,1-506,0 млрд. руб. В данной группе можно выделить такие регионы как Брянская область (285,8 млрд. руб.), Кировская область (291,0 млрд. руб.), Вологодская область (486,2 млрд. руб.), Алтайский край (498,8 млрд. руб.). В 9 субъектах РФ ВРП больше 506,1 млрд. руб., но не превышает величину 736,0 млрд. руб. (Тульская область (517,7 млрд. руб.), Белгородская область (730,6 млрд. руб.)) Также 9 субъектов страны, что составляет 10,6%, имеют валовой региональный продукт в пределах от 736,1 до 966,0 млрд. руб. Можно выделить такие регионы как Тюменская область (927,0 млрд. руб.) и Ленинградская область (913,8 млрд. руб.). Величиной ВРП более 966,0 млрд. руб., но менее 1196,0 млрд. руб. отличается незначительная доля субъектов России (4,71%), среди которых, например, Нижегородская область с ВРП равным 1182,3 млрд. руб. Еще 4,71% субъектов РФ имеют значение валового регионального продукта в пределах от 1196,1 до 1426,1 млрд. руб. (Самарская область (1275,1 млрд. руб.), Республика Башкортостан (1344,4 млрд. руб.)) Регионы, в которых валовой региональный продукт более 1426,1 млрд. руб., составляют 10,6% от общего количества, можно выделить города федерального значения и крупные регионы страны (г. Москва (14299,8 млрд. руб.), г.Санкт-Петербург (3742,2 млрд. руб.), Ханты-Мансийский автономный округ - Югра (3031,2 млрд. руб.), Московская область (3565,3 млрд. руб.))

Таким образом, среди 85 Российской Федерации можно выделить как регионы со сравнительно небольшой величиной валового регионального продукта, так и некоторое количество субъектов РФ и города федерального значения, в которых величина ВРП значительно выше.

Для визуализации информации представим группировку субъектов РФ по величине валового регионального продукта в 2016 г. на рис. 1.

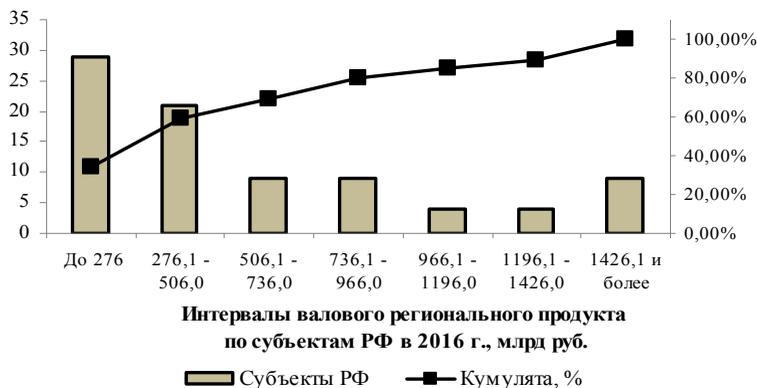


Рис. 1. Валовой региональный продукт по субъектам РФ в 2016 г., млрд руб.

Исходя из полученных результатов, можно отметить, что большинство регионов (34,1%) обладает ВРП, не превышающем 276,0 млрд. руб., значительная доля (24,7%) имеет несколько больший валовой региональный продукт, но его значение не превышает 506,0 млрд. руб. Равное количество субъектов страны (по 9 в каждой группе) обладают ВРП в пределах 506,1 - 736,0 млрд. руб. и 736,1 - 966,0 млрд. руб. Также одинаковое количество регионов имеют валовой региональный продукт в интервалах 966,1 - 1196,0 млрд. руб. и 1196,1 - 1426,0 млрд. руб. 9 субъектов России, среди которых находятся города федерального значения обладают ВРП, превышающем величину в 1426,1 млрд. руб.

Таким образом, можно заключить, что валовой региональный продукт по регионам России заметно дифференцирован, максимальные объемы превышают минимальные более чем в 5 раз.

Сформированная система показателей исследования взаимосвязи валового регионального продукта субъектов РФ с социально-экономическими показателями регионов представлена в табл. 2.

Таблица 2

Матрица парных коэффициентов корреляции социально-экономических показателей регионов

	ВРП, млрд руб.	Численность безработных, тыс чел.	Потребительские расходы, руб.	Степень износа основных фондов, %	Единицы МСП, шт.	Объем товаров собственного производства, млн руб.
ВРП, млрд руб.	1,00					
Потребительские расходы, руб. (X1)	0,54	0,22	1,00			
Степень износа основных фондов, % (X2)	-0,10	-0,02	-0,23	1,00		
Единицы МСП, шт.(X3)	0,93	0,39	0,46	0,01	1,00	
Объем товаров собственного производства, млн руб. (X4)	0,29	0,05	0,41	0,23	0,26	1,00

Следует отметить, что прямая, очень тесная (почти функциональная) связь наблюдается между показателем валового регионального продукта и числом единиц малого и среднего предпринимательства. Так, с увеличением числа единиц МСП наблюдается увеличение валового регионального продукта, для многих регионов МСП является "подушкой безопасности", поскольку регионы имеют высокую степень зависимости от крупных предприятий. Во многих регионах принимаются решения в пользу увеличения доли малого и среднего предпринимательства в валовом региональном продукте. Умеренную прямую связь можно отметить между показателем ВРП и потребительскими расходами: увеличение расходов потребителей приводит к увеличению ВРП. Между показателем валового регионального продукта и объемом товаров собственного производства на-

блюдается прямая заметная связь, поэтому можно заметить, что с увеличением количества товаров собственного производства увеличивается валовой региональный продукт. Слабая обратная связь обнаружена между ВРП и степенью изношенность основных производственных фондов, это позволяет сделать вывод о том, что с увеличением степени износа основных фондов величина ВРП уменьшается.

Таким образом, величина валового регионального продукта в большей степени зависит от количества единиц малого и среднего предпринимательства и потребительских расходов.

Регрессионный анализ представляет собой исследования, применяемые с целью оценки взаимосвязи между переменными⁴ (табл. 3-5).

В результате регрессионного анализа получена следующая модель

$$\hat{Y} = 0,03X_1 - 19,26X_2 + 0,01387X_3 + 0,00022X_4,$$

которая позволяет сделать вывод о том, что при увеличении потребительских расходов на 1 руб. величина валового регионального продукта возрастала на 30 млн. руб. Изношенность основных фондов оказывает отрицательное влияние на величину ВРП, так при увеличении степени износа основных производственных фондов на 1% ВРП уменьшился на 19,26 млрд руб. Увеличение субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 единицу привело к приросту валового регионального продукта на 13,9 млн. руб. Кроме того, увеличение объема товаров собственного производства на 1 млн. руб. привело к увеличению ВРП на 0,22 млн. руб.

Таблица 3

Регрессионная статистика

Множественный коэффициент корреляции	0,94
Коэффициент детерминации	0,89
Нормированный коэффициент детерминации	0,89
Наблюдения	85

Нужно отметить, что исследуемая модель статистически достоверна (нормированный коэффициент детерминации равен 0,89). Вошедшие в модель факторы обуславливают изменение величины валового регионального продукта на 89%, влияние неучтенных социально-экономических показателей составляет 11%.

Таблица 4

Дисперсионный анализ

	Степень свободы	Дисперсия	Дисперсия на одну степень свободы	Критерий Фишера (расчетный)	Значимость F
Регрессия	4	203184286	50796071,49	165,30	7,7681E-38
Остаток	80	24583179,58	307289,74		
Итого	84	227767465,55			

Полученная модель надежна согласно критерию Фишера, расчетные значения которого заметно превышают табличные, и значима по критерию Стьюдента (критерий Стьюдентарасчетный > критерий Стьюдентатабличный).

Таблица 5

Значимость параметров уравнения регрессии

	Коэффициенты регрессии	Стандартная ошибка	t-статистика (критерий Стьюдента)	P-Значение
Y-пересечение	235,87	520,23	0,45	0,65
Потребительские расходы, руб. (X1)	0,03	0,01	1,98	0,05
Степень износа основных фондов, % (X2)	-19,26	8,11	-2,37	0,02
Единицы МСП, шт.(X3)	0,01387	0,00066	21,06	2,22045E-34
Объем товаров собственного производства, млн руб. (X4)	0,00022	0,00020	1,11	0,27

Для выявления степени влияния факторов на конечный результат определены коэффициенты эластичности (табл. 6).

Таблица 6

Коэффициенты эластичности факторных показателей

Показатель	Изменение ВРП, %
Потребительские расходы, руб. (X1)	0,61
Степень износа основных фондов, % (X2)	- 1,15
Единицы МСП, шт.(X3)	1,21
Объем товаров собственного производства, млн руб. (X4)	0,04

Согласно полученным результатам, можно сделать следующие выводы: при изменении потребительских расходов на 1% произошло изменение валового регионального продукта на 0,61%; изменение степени износа основных фондов на 1% повлекло изменение ВРП на 1,15%; изменение количества субъектов малого и среднего предпринимательства привело к изменению величины валового регионального продукта на 1,21%; а изменение объема товаров собственного производства на 1% повлекло изменение ВРП на 0,04%.

Динамика валового регионального продукта в период 2007 - 2016 гг. и прогнозирование значений данного показателя отражены на рис. 2. Исходя из рассмотренных данных, можно сделать вывод, что в период 2007-2008 гг. наблюдается увеличение валового регионального продукта на 5944,80 млрд руб., затем незначительное сокращение в 2009 г. в сравнении с 2008 г. на 1901,53 млрд. руб. В период 2010-2016 гг. можно отметить постепенный рост валового регионального продукта. Наибольшее увеличение ВРП произошло в 2011 г. в сравнении с 2010 г. на 7704,51 млрд руб. Среднее значение валового регионального продукта за исследуемый период составило

47518,21 млрд. руб. Кроме того, нужно отметить, что в среднем абсолютное изменение валового регионального продукта в РФ составило 4129,02 млрд. руб., а темп роста в среднем составил 109,49%.

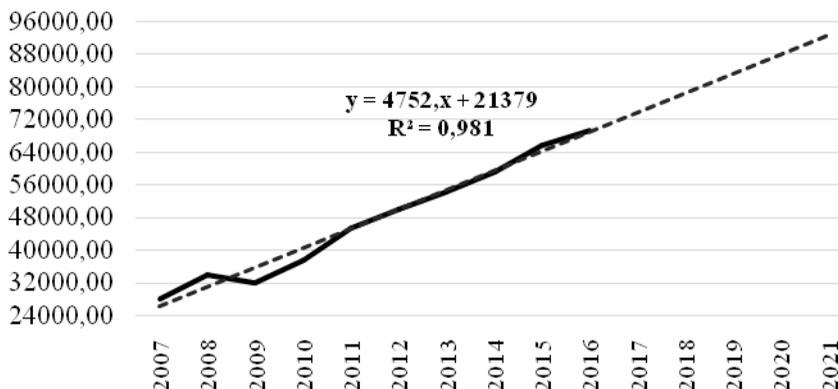


Рис. 2. Прогнозирование ВРП до 2021 г., млрд руб.

В результате подбора линии тренда выяснилось, что наиболее достоверной является линейная функция, которая обладает наибольшим коэффициентом аппроксимации 98,1%.

Согласно полученной функции, за анализируемый период величина валового регионального продукта ежегодно возрастала в среднем на 4752,7 млрд. руб.

Таким образом, полученный тренд позволяет сделать вывод о возрастании валового регионального продукта в последующие годы.

Проведенное исследование позволило дать оценить дифференциацию валового регионального продукта, выявить факторы, оказывающие влияние на его изменения, а также изучить динамику регионального продукта последних лет. ВРП - ключевой показатель системы национальных счетов на региональном уровне и важнейший индикатор состояния экономики региона. Он дает представление об общем материальном благосостоянии региона, так как чем выше уровень производства, тем выше благосостояние страны.

¹ Бочко В.С. Валовой региональный продукт: оценка развития территории // Известия УрГ-ЭУ. 2004. № 8.

² Карпунина Е.К., Колесниченко Е.А. Валовой региональный продукт как основной показатель развития региона // Социально-экономические явления и процессы. 2008. № 1.

³ Косенко Н.В., Шевченко М.В., Фролов Д.В. Экономика региона и валовый региональный продукт // Kant. 2014. № 3 (12).

⁴ Елисеева И.И. Статистика : учеб. для вузов. Санкт-Петербург : Питер, 2016. 368 с.

STATISTICAL RESEARCH OF GROSS DOMESTIC PRODUCT BY SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2018 **Blinova Svetlana Vladimirovna**

Candidate of Economic Sciences, docent

© 2018 **Gafurova Diana Artemovna**

Student

Samara State University of Economics

E-mail: dianagafurova1897@gmail.com

Keywords: gross regional product, subjects of Russia, grouping, correlation and regression analysis, dynamics of the indicator.

The grouping of subjects of Russia by gross domestic product in 2016 is carried out; the correlation and regression analysis of GRP is carried out and its dynamics for the period 2007-2016 is investigated.

УДК 331.101.6

Код РИНЦ 06.77.71

ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

© 2018 **Богатырева Ирина Вячеславовна**

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: scorpion70@mail.ru

Ключевые слова: производительность труда, темпы роста производительности труда, соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы.

В статье анализируется уровень и динамика производительности труда в экономиках России и зарубежных стран, соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы в экономике Российской Федерации, рассматриваются причины отставания страны по уровню производительности труда от развитых стран.

Одним из основных критериев эффективности деятельности любого предприятия является производительность труда. Ее рост позволяет наращивать объемы производства, снижать себестоимость производимой продукции (работ, услуг). Состояние производительности труда на предприятиях отражает уровень конкурентоспособности продукции (работ, услуг) на рынках сбыта. Рост производительности труда является одним из приоритетных направлений развития экономик промышленно развитых стран. Так, в

октябре 2014 г. Европейская парламентская сеть оценки технологий опубликовала доклад "Производительность в Европе и США", посвященный проблемам производительности труда и изучению опыта их решения в странах Европейского союза и США. В нем изучаются как общие для всех стран проблемы в области производительности труда (старение населения, необходимость внедрения информационных технологий в экономику и в систему управления на уровне государства), так и специфические вопросы, присущие каждой конкретной стране.

Исследования тенденций роста производительности труда в 12 развитых странах мира позволяют выявить подъемы и спады в динамике производительности и конвергенцию процессов¹. Можно выделить волнообразные линии роста и спада производительности труда, связанные с войнами, глобальными финансовыми кризисами, технологическими шоками, приводящими к снижению производительности труда в одних странах и росту в других. Результаты нашего исследования показали, что производительность труда в экономике таких развитых стран мира, как Ирландия, Финляндия, Норвегия, Германия и Дания, в исследуемый пятилетний период систематически повышалась (табл. 1), но темпы этого роста были незначительными (за исключением Ирландии).

Таблица 1

Динамика производительности труда в России и зарубежных странах в 2013-2017 гг., %*

Страна	2013	2014	2015	2016	2017	2017 (2016) г., % к 2012
Ирландия	98,4	105,9	121,7	124,7	105,9	167,4
Финляндия	101,2	100	100	102,2	101,9	105,4
Норвегия	100,8	100,5	101,4	100,4	101,5	104,7
Германия	100,9	100,7	100,8	101,2	101	104,7
Дания	100,8	101,4	100,5	100,5	101,1	104,4
Франция	101,4	100,8	100,8	101	99,8	103,8
Австрия	100,5	100,6	101,9	99,6	100,9	103,5
Люксембург	102,2	102,8	99,4	100,1	99	103,5
Великобритания	100,4	100,2	101,7	99,4	100,8	102,5
Россия	102,2	100,7	98,1	99,7	101,8	102,5
США	100,2	100,6	100,6	100,3	-	101,7
Италия	101	100	100,2	99,2	100,4	100,8
Греция	99,4	101,6	98,4	99,3	99,7	98,4

* Рассчитано по материалам официальных сайтов ОЭСР (<http://stats.oecd.org>) и Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru>).

Причины кроются в зависимости экономики некоторых стран от нефтегазовой отрасли (Норвегия), спаде в сфере производства электроники (Финляндия), проблемах в экономической и финансовой политики (Германия), высоком уровне цен и оттока рабочей силы (Дания). В США в период с 2013 по 2016 годы наблюдался стабильный рост производительности труда, но прирост составил всего 1,7%. По мнению экспертов, экономика США переходит на новый уровень: развитие и внедрение IT - технологий во все ее сферы, что благоприятно отразится на росте производительности труда и объемах производства. Но для этого необходим определенный период времени.

Неоднородность динамики производительности труда наблюдается и в ряде европейских стран (Франция, Италия, Австрия, Великобритания и Люксембург), где прирост производительности труда за рассматриваемый промежуток времени колеблется от 0,8% до 3,8%. В первую очередь это связано со снижением удельного веса производственного сектора в экономике и небольшой долей внедрения новых технологий в промышленности (Франция), сокращением финансирования научных исследований и инноваций (Австрия), неэффективным использованием ресурсов (Великобритания).

Отрицательная динамика темпов роста производительности труда наблюдается в экономике Греции. Основные причины низкой производительности труда - невысокий уровень технологического развития в большинстве секторов греческой экономики и слабая интенсивность инновационной деятельности.

Проблема низких темпов роста производительности труда (в 2016 году уровень производительности труда в России составлял 88% уровня производительности труда Греции, 43% уровня США и 34% уровня Люксембурга) находится в особой зоне внимания в России. Так, в Указе Президента от 7 мая 2012 г. "О долгосрочной государственной экономической политике" официально была поставлена непростая задача увеличения производительности труда к 2018 году в 1,5 раза относительно уровня 2011 года. В 2014 году был принят план мероприятий по обеспечению повышения производительности труда и поставлена задача Правительству по повышению производительности труда не менее 5% ежегодно. 7 мая 2015 года на заседании Комиссии по мониторингу достижения целевых показателей социально-экономического развития задача повышения производительности труда снова была выделена Президентом в качестве приоритетной. В августе 2017 г. Правительством РФ предложена Национальная программа повышения производительности труда, реализация которой должна проходить в ключевых регионах, к которым относится и Самарская область, на основе научных принципов при глубоком экономическом обосновании. В своем послании Федеральному собранию 1 марта 2018 года президент В.В. Путин отметил необходимость добиться роста производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых отраслей (промышленность, строительство, транспорт, сельское хозяйство и торговля), что позволит России к концу следующего десятилетия выйти на уровень ведущих экономик мира.

Решать проблему сокращения разрыва в уровнях производительности труда России и развитых стран отечественные экономисты рекомендуют, как правило, путем внедрения новых технологий, модернизации оборудования, замены устаревшего оборудования новым, повышения уровня механизации и автоматизации производства и т.д. Однако предлагаемые подходы предполагают вливание дополнительных инвестиций в основную капитал. Не все российские предприятия имеют финансовую возможность обновления и модернизации материально-технической базы производства. Но многие руководители забывают о том, что в их арсенале имеются низко затратные инструменты, эффект от реализации которых позволяет в короткие сроки увеличить производительность труда работников без привлечения дополнительного финансирования. К числу таких инструментов относится активизация действия социально-экономических и организационных факторов производительности труда. Действие первой группы факторов направлено на эффективное управление человеческим компонентом производства, второй - на совершенствование организации труда. Все возможности роста производительности

труда, предоставляемые НТП, являются лишь потенциальными, реализация которых зависит от человека. Таким образом, в условиях дефицита финансовых ресурсов разработка и реализация малозатратных инструментов достижения высокой производительности труда является наиболее актуальным для российских предприятий.

Внимания со стороны государства и администрации предприятий требует и показатель соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы. Он оказывает влияние на изменение себестоимости продукции. По данным статистики, в целом по стране длительное время рост заработной платы опережает рост производительности труда. Выполненные нами расчеты по Российской Федерации (табл. 2) показывают, что за рассматриваемый период при росте производительности труда в стране на 2,5% средняя начисленная номинальная заработная плата возросла почти в 1,5 раза.

Таблица 2

Динамика и соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы в экономике Российской Федерации в 2013-2017 гг.*

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017	2017г.,% к 2012
Производительность труда в экономике, %	102,2	100,7	98,1	99,7	101,8	102,5
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, %	111,9	109,1	104,7	107,9	106,6	147,0
Коэффициент опережения номинальной заработной платы, %	91,3	92,3	93,7	92,4	95,5	69,7
Коэффициент номинальной зарплатоемкости %	109,5	108,3	106,7	108,2	104,7	143,3
Коэффициент прироста средней номинальной заработной платы на каждый процент прироста производительности труда, %	-	-	-	-	-	18,8

* Рассчитано по материалам официального сайта Федеральной службы государственной статистики ([http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)).

В результате устойчиво низким является коэффициент опережения (69,7%) и высокими - коэффициенты зарплатоемкости (143,3%) и прироста средней номинальной заработной платы на каждый процент прироста производительности труда(18,8%).

С одной стороны, высокие темпы роста заработной платы являются благоприятной тенденцией, способствующей сокращению разрыва в уровне оплаты труда работников Российской Федерации и экономически развитых стран. В современных российских реалиях заработная плата не соответствует рыночной цене рабочей силы и не обеспечивает простое ее воспроизводство, т.к. ориентирована на минимальный размер оплаты труда, установленный государством². Причина низкого уровня заработной платы кроется в противоречии интересов работодателей и наемных работников относительно размеров заработной платы. Заработная плата для работодателя - это издержки производства, и он старается их минимизировать, особенно в расчете на единицу продукции (работы, услуги). Для работника заработная плата является доходом, и он заинтересован в ее максимизации, оговаривая при найме на работу достаточно высокий уровень оплаты. Достижение необходимого компромисса между интересами работодателей и наемных работников осуществляется через организацию оплаты труда, в основе которой лежит

принцип социального партнерства и механизм увязки индивидуальных интересов работников с результатами деятельности предприятий. Разработка и использование такого механизма возлагается на собственников средств производства. Появление широкого спектра новых для отечественной практики форм стимулирования коллективных результатов труда порождено стремлением работодателей более полно использовать трудовой потенциал работников, материально заинтересовать их в высоких конечных результатах работы предприятий и организаций. К ним относятся разнообразные коллективно-распределительные (бестарифные) системы оценки и оплаты труда, системы "пульсирующих" фондов оплаты и "плавающих" окладов, системы коллективного премирования, участия в прибылях, использование "компенсационных пакетов" и другие³.

Но с другой стороны, рост заработной платы не сопровождается соответствующим ростом производительности труда. При опережающих темпах роста производительности труда себестоимость продукции снижается. Это приводит к удорожанию выполняемых работ и производимой продукции, развитию инфляции, ухудшению экономического и социального климата в стране. Поэтому важнейшей стратегической задачей российской экономики является изыскание возможностей более высоких, по сравнению с существующими, темпов повышения производительности труда⁴.

¹ Bergeaud A., Cette G., Lecat R. Productivity Trends in Advanced Countries between 1890 and 2012 // Review of Income and Wealth. 2015.

² Щеколдин В.А., Богатырева И.В., Илюхина Л.А. Качество норм труда на российских предприятиях: проблемы и пути их решения // Экономические науки. 2017. № 9 (154). С. 21-28.

³ Вайсбурд В.А., Богатырева И.В. Коллективные формы оплаты и стимулирования труда: объективные предпосылки и механизм реализации // Вестник Самарской государственной экономической академии. 2004. № 2 (14). С. 110-118.

⁴ Vaisburd V.A., Simonova M.V., Bogatyreva I.V., Vanina E.G., Zheleznikova E.P. Productivity of labour and salaries in russia: problems and solutions // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Т. 6. № 5. С. 157-165.

PROBLEMS OF LABOUR PRODUCTIVITY IN RUSSIA AND FOREIGN COUNTRIES

© 2018 Bogatyreva Irina Vyacheslavovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara state University of Economics

E-mail: scorpion70@mail.ru

Keywords: labor productivity, labor productivity growth rates, the ratio of labor productivity growth rates and wages.

The article analyzes the level and dynamics of labor productivity in the economy of Russia and foreign countries, the ratio of the growth rates of labor productivity and wages in the economy of the Russian Federation, examines the reasons for the country's lagging behind in terms of labor productivity from developed countries, and justifies the adoption of appropriate laws.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2018 Буракшаева Юлия Сергеевна
студент

© 2018 Вишнякова Ангелина Борисовна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: al.chernickowa@yandex.ru

Ключевые слова: инновационное развитие, стратегия предприятия, менеджмент, управление, глобализация, финансирование инноваций, системный подход, стратегическое развитие, инновационный потенциал, управленческие решения.

Статья посвящена анализу основных проблем формирования инновационной стратегии предприятия. Авторы рассматривают причины и факторы возникновения проблем, дают общую оценку деятельности организаций, а также описывают воздействие инновационной стратегии на деятельность компаний.

Глобализация процессов мирового хозяйствования, повышение степени открытости экономики, дальнейшая либерализация хозяйственной деятельности усиливает зависимость промышленных предприятий от западных конкурентов, что требует от компаний разработки соответствующих стратегий по поддержанию и повышению собственного конкурентоспособного состояния.

Происходящие в мире изменения оказывают непосредственное влияние на деятельность руководителей промышленных предприятий. Для одних предприятий возникающие изменения представляют серьезную угрозу, другие же, наоборот, открывают для себя новые возможности. В любом случае можно говорить о том, что деятельность руководителей промышленных предприятий уже не может сводиться только к реагированию на поступающие проблемы и изменения, а все больше необходимо сознательно управлять изменениями на основе научно-обоснованной процедуры предвидения, регулирования, приспособления к изменяющимся условиям внешней среды. В основе данных процессов лежит инновационное развитие.

Переход к инновационной стратегии развития несет в себе коренные изменения в деятельности организаций. Стратегия должна быть сопряжена с достижением долгосрочных конкурентных преимуществ, определяемых на основе разработки и реализации новых разработок. Однако реализация инновационной стратегии затруднительна у большинства промышленных предприятий

Разберем несколько групп причин, которые сдерживают инновационное развитие предприятий:

1. Финансовые причины.

В условиях сложной экономической обстановки, кризиса, возможность внедрения инновационных разработок напрямую связана со степенью благосостояния предприятия. В данной ситуации возможность для развития получают только те отрасли, которые не имеют зарубежных конкурентов (например, добыча полезных ископаемых, транспортные услуги, торговля и т.д.).

Большая часть предприятий, относящихся к промышленному комплексу, находится в очень тяжелом положении и на сегодняшний момент не имеет достаточных ресурсов для осуществления инновационной деятельности.

При анализе деятельности предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, заметим, что основным источником финансирования служат собственные средства (табл. 1).

Таблица 1

Источники финансирования инновационной деятельности

Источник финансирования	Доля в общем объеме финансирования, %
Собственные средства	61
Средства бюджета	10
Кредиты банков	19
Иностранные инвестиции	3
Средства инвестиционных фондов	1
Средства заказчика	7

Естественно, привлечение дополнительных финансовых ресурсов возможно лишь при наличии хорошего финансового состояния предприятия. Предприятия, имеющие удовлетворительное или тяжелое финансовое состояние, как правило, не занимаются разработкой и реализацией инноваций, а основная их цель - сохранить свою жизнеспособность. В результате эта проблема отражается во всех бизнес-процессах, протекающих в организации.

2. Производственные причины.

Высокая степень износа основных фондов, высокий уровень издержек производства, снижение рентабельности, повышение брака выпускаемой продукции, но главная причина - отсутствие обновления основных производственных фондов вследствие их высокой стоимости.

Отсутствие новых технологий в производственных процессах приводит к отставанию наших предприятий от мировых лидеров, что не способствует инновационному развитию. Еще один фактор тормозящий экономическое развитие - наличие старой производственной базы.

3. Кадровые причины.

4. Правовые причины.

5. Управленческие причины.

На наш взгляд, являются главной причиной инновационного отставания отечественной промышленности. К ним мы относим:

- отсутствие эффективных собственников, которое приводит к тому, что основная цель функционирования предприятия сводится исключительно к получению прибыли и "выкачиванию ресурсов" из предприятия без учета стратегического развития предприятия;

- отсутствие системного подхода в управлении предприятием, вследствие чего сохраняется замкнутость отечественных предприятий на собственном потенциале с опорой на свои внутренние источники. Сфера приобретения и заимствования научно-технических достижений сводится по большей части к закупке овеച്ചественных технологий, воплощенных в годовом технологическом оборудовании, где изначально заложена добавленная стоимость, основанная на зарубежном интеллектуальном капитале;

- столкновение интересов менеджмента и собственников при определении путей и способов достижения поставленных целей в рамках стратегий;

- недостаточная квалификация управленческих кадров, что не позволяет им определить основные направления развития организации, не говоря уже об инновационном развитии и т.д.

Наличие данных проблем не способствует развитию промышленных предприятий, что в конечном итоге отрицательно влияет на конкурентоспособность предприятий и неопределенность их перспектив в будущем

Перечисленные проблемы привели к серьезной проблеме в инновационной сфере, которые проявляются в наличие противоречий между возрастающей потребностью в инновациях и существующими организационно-экономическими отношениями, что требует пересмотра текущей концепции стратегического управления предприятиями.

Современные условия хозяйствования ставят перед предприятиями новые задачи, где основную роль играют инновационные направления развития. Анализ деятельности предприятий и их проблем, показал нам текущую неэффективность инновационной политики в стране и на самих предприятиях. Сложившаяся ситуация означает, что текущая концепция стратегического развития предприятий не соответствует вызовам времени, что подталкивает к ее кардинальному пересмотру.

Принимая во внимание то, что текущий период развития экономики является одним из наиболее сложных в развитии мирового хозяйства, стратегия развития предприятий должна строиться не только на основе адаптационных моделей, но и на реализации возможностей, которые предоставляются текущей макроэкономической ситуацией.

Кризис, усиление глобализации, повышение конкуренции - это только небольшая часть изменений, происходящих в мире и оказывающих непосредственное воздействие на функционирование предприятий.

В свою очередь, преодоление этой ситуации возможно только лишь при наличии продуманной стратегии развития, которая становится одним из основных источников успеха.

Исходя из предпосылок текущего периода времени, можно сформировать следующие целевые ориентиры развития организаций:

- рост доходов организации;
- инновационное развитие организации;
- повышение конкурентоспособности предприятия.

Для реализации данных целей организации должны осуществить ряд существенных преобразований в своей деятельности. При составлении данной таблицы использовались мнения Ю.А. Маленкова и М.Фергюсон¹ (табл. 2).

Сопоставление концепций стратегического управления промышленными предприятиями в РФ

Критерии	Текущая концепция стратегического управления предприятиями в РФ	Предлагаемая концепция
Цель стратегии	Ориентация на достижение количественных показателей (получение прибыли)	Ориентация на достижение качественных показателей наряду с количественными (получение прибыли на основе реализации инноваций)
Решение проблем стратегического развития	Бессистемное развитие	Системное развитие
Продолжительность стратегий	Краткосрочное развитие	Долгосрочное развитие
Подход к управлению стратегией развития	Адаптация без стремления к изменениям	Акцент на преобразования и изменения
Приоритетный объект управления	Товар, деньги	Производство, работник
Приоритетный предмет управления	Торговля	Процессы, качество
Механизмы реализации стратегии	В основном собственное развитие	Интеграция и взаимовыгодное сотрудничество

Ориентируясь на рассмотренные концептуальные положения, сформулируем основные принципы построения стратегии и дадим их трактовку в соответствии с новыми условиями хозяйствования (табл. 3).

Содержание предлагаемой концепции формирования инновационной стратегии развития промышленных предприятий.

Содержание стратегии	Направление деятельности	Предметная область
Основа стратегии развития	Инновации	Использование новых технологий, разработка новой продукции, использование нового сырья, проведение организационных преобразований и т.д.
Подход к формированию стратегии развития на основе системного подхода	Учет интересов всех уровней принятия управленческих решений при формировании и реализации стратегии	Определение приоритетов развития и создания условий для повышения конкурентоспособности
Сфера инновационной стратегии развития	Внешняя и внутренняя среда	Реализация имеющегося инновационного потенциала или поиск интеграционных возможностей развития

Содержание стратегии	Направление деятельности	Предметная область
Усиление эффективности предприятия в рамках реализации стратегии развития	Постоянное улучшение в деятельности предприятий и использование радикальных инноваций	Целенаправленная работа по повышению конкурентоспособности по основным направлениям деятельности предприятия
Укрепление и развитие предприятия	Расширение сферы влияния	Развитие предприятия в условиях глобализации экономики должно предусматривать следующий порядок: отрасль промышленности - РФ мировой рынок

Таким образом, стратегия развития промышленных предприятий должна строиться на основе следующих принципов:

- Применение при реализации инновационной стратегии принципов системного подхода, направленного на получение эффекта синергии;
- Осуществление перехода от адаптационной модели экономического развития к инновационной, направленной на постоянные преобразования в соответствии с требованиями внешней среды;
- Использование интеграционных принципов стратегического развития предприятий при разработке и реализации инновационных проектов;

Практика функционирования промышленных предприятий показывает неэффективность одиночного развития в условиях глобализации экономики, что предполагает изменение подходов к развитию хозяйствующих субъектов.

Мировой опыт доказывает небезосновательность данного положения. Ведущие мировые предприятия, такие, как General Motors, Ford, Samsung, Electrolux, Sony, Toyota, Siemens и др., идут по пути концентрации и диверсификации производства, ориентируя свои стратегии инновационного развития на следующие принципы²:

- диверсификация выпускаемых товаров;
- постоянное совершенствование выпускаемых товаров;
- повышение качества товаров и ресурсосбережения за счет углубления НИОКР и активизации инновационной деятельности;
- повышение качества управленческих решений;
- развитие международной интеграции и кооперирования и т.д.

Таким образом, сложившаяся в экономике обстановка позволяет сделать вывод, что для того, чтобы быть успешным в современном мире, необходимо иметь диверсифицированную деятельность. Наличие различных направлений деятельности позволяет предприятиям снизить риски развития и стать более устойчивыми на рынке. Достижение такого состояния может быть реализовано только на основе поиска стратегических партнеров по бизнесу либо расширения деятельности хозяйствующих субъектов, позволяющих получить эффект синергии. Но укрупнение промышленных предприятий приведет к разработке и реализации ими различных видов стратегий по разнообразным направлениям развития.

- повышение эффективности деятельности предприятий за счет нового качества развития его основных элементов.

Оценка результативности стратегии, как правило, проводится на основе количественных показателей, таких, как:

- увеличение прибыли;
- рост доли рынка;
- увеличение объема продаж;
- снижение себестоимости и т.д.

На наш взгляд, в условиях современной экономики такой подход абсолютно не показывает инновационного развития предприятия.

Поясним на примере. Если мы возьмем предприятие, разработавшее абсолютно новую продукцию и с течением времени не внесшее в нее каких-либо серьезных изменений, то мы убедимся, что на начальных стадиях предприятие будет получать от данной продукции существенную прибыль. Однако, остановившись в стратегическом развитии, оно позволит конкурентам достаточно быстро обойти себя, так как имитация инноваций в современной экономике хозяйствующими субъектами осуществляется достаточно быстро. Достаточно вспомнить опыт Китая³.

Таким образом, под эффективностью мы будем понимать процесс, связанный с получением количественных показателей на основе нового качества роста, то есть использования новых инновационных разработок и совершенствования бизнес-процессов и продукции предприятия.

Следовательно, общая концепция построения стратегии развития должна строиться на следующей схеме (см. рисунок).

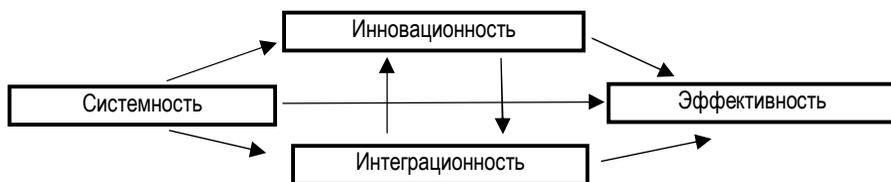


Рис.

Подводя итоги, заметим, что в основе, предложенной нами концепции лежит системный подход, основанный на качественном изменении и обновлении элементов экономической системы, повышении ее конкурентоспособности за счет реализации инновационных и интеграционных возможностей с целью достижения эффективных результатов.

Обобщая материал, отметим, что для российских предприятий до сих пор характерно развитие, основанное на старых принципах стратегического управления, которые в современных условиях не приносят ожидаемой отдачи.

Для того чтобы выжить в новом мире, промышленные предприятия должны кардинальным образом переосмыслить собственные стратегии развития. Настало время, когда необходимо перейти к новым тенденциям развития экономики и реализовать преимущества новых технологий и человеческих ресурсов. Этот подход является стержневым элементом стратегии развития предприятий на инновационной основе⁴.

¹ Ferguson M. The new paradigm: emerging for leadership and organizational change / Michael Ray and Alan Rinzler, Eds., 1993, New Consciousness Reader.

² Ефимычев Ю.И., Трофимов О.В. Концептуальные основы стратегии инновационного развития промышленных предприятий : монография. Нижний Новгород : Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2010. 273 с.

³ Татарских Б.Я. Экономические и организационно-технологические проблемы развития машиностроения в России. Самара : Самбр принт, 2017. 252 с.

⁴ См. также: Вишнякова А.Б. Управление модернизацией промышленных предприятий // Сборник статей VI Международный научно-практической конференции / МНИЦ ПГСХА. Пенза : РИО ПГСХА, 2016;

Вишнякова А.Б. Особенности модернизации машиностроительного комплекса в России // Сборник статей VII Международной научно-практической конференции / МНИЦ ПГСХА. Пенза : РИО ПГСХА, 2017.

PROBLEMS OF FORMATION OF INNOVATION ENTERPRISE STRATEGY

© 2018 Burakshaeva Yuliya Sergeevna

Student

© 2018 Vishnyakova Angelina Borisovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara state University of Economics

E-mail: al.chernickowa@yandex.ru

Keywords: innovative development, enterprise strategy, management, management, globalization, innovation financing, system approach, strategic development, innovative potential, management decisions.

The article analyzes the main problems of formation of innovative stratii the company. The authors consider the causes and factors of the problems, give an overall assessment of the organizations, as well as describe the impact of the innovation strategy on the activities of companies.

УДК 338.2

Код РИНЦ 06.00.00

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2018 Бурлеев Евгений Геннадьевич

магистрант

© 2018 Мантуленко Валентина Вячеславовна

кандидат педагогических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: mantoulenko@mail.ru

Ключевые слова: управление торговой организацией, команда, формирование команды, эффективность командной работы.

Статья посвящена анализу роли команды в условиях функционирования современных торговых компаний. Рассмотрены положительные и отрицательные стороны командной работы, некоторые аспекты процесса формирования эффективной команды с учетом специфики компаний в сфере торговли.

Роль эффективного командообразования в торговых организациях, в первую очередь, определяется следующими фактами:

- усложнение бизнес-процессов и, как следствие, расширение функционального состава как организации в целом, так и отделов продаж, требуют снижения времени принятия управленческих решений и повышения эффективности их реализации;

- высокая конкурентная среда в торговой сфере, в рамках которой происходит развитие принципов "клиентоориентированности" (ориентация на потребителей, формирование их скрытых потребностей) на основе инновационных идей, творческого подхода к деятельности, оперативном информационном обмене;

- необходимость повышения производительности труда, которая во многом зависит от того, насколько тот или иной сотрудник осознает свою принадлежность к общему делу, философии компании.

В условиях частых кризисных явлений, инновационного курса развития глобальной экономики и информационной насыщенности современных бизнес-процессов возникает все больше предпосылок для командной работы.

Общеизвестно, что такие характеристики групп, как сплоченность, сработанность, общее понимание цели и мотивация, во многом определяют результат общей работы компании и его ценность. Работа в группе может положительно влиять на конкурентоспособность организации. Наличие сработанной команды меняет отношение руководства к своим сотрудникам: люди становятся важнейшим звеном, обеспечивающий успех и эффективность деятельности организации. Командная работа позволяет решать многие проблемы более эффективно. Кроме того данная форма работы положительно сказывается не только в целом на деятельности организации, но и на каждом ее члене: мобильность и активность сотрудников активизируется благодаря осознанию своей принадлежности к единой команде.

Командой традиционно называется группа людей, которых объединяет общая цель и направленность совместной работы на достижении данной цели. Отношения между членами команды доверительные, в такой психологически благоприятной атмосфере эффективно выполняются задачи, стоящие перед организацией. В команде реализуется принцип синергии: эффективность каждого участника больше, чем их эффективность в одиночку. Мощное стимулирование индивидуальных усилий обеспечивается увеличением социального давления и социального одобрения в условиях командной работы¹.

На сегодняшний день организационные изменения являются нормой для любого бизнеса. Командная работа позволяет своевременно адаптироваться к меняющимся условиям внешней и внутренней среды, преодолевать многочисленные трудности переходного периода. Одна из отличительных черт командной работы в этом аспекте - это высокая скорость реакции на изменения: команда быстро и четко реагирует на них, предпринимая необходимые действия и процедуры, чтобы внедрить что-то новое в свою работу или, наоборот, избежать нежелательных изменений.

Для команды применимы все групповые характеристики: сходство интересов членов команды, регулярная совместная деятельность, связанная с решением актуальных задач, постоянный обмен информацией. Кроме того, команду отличает и ряд специфических черт, которые определяют степень эффективности ее деятельности:

- во-первых, это доверительные отношения между членами команды;
- во-вторых, высокая степень взаимодействия и взаимозависимости;
- в-третьих, значимость вклада каждого члена группы в командную работы;

- в-четвертых, наличие некоторых общих чувств: например, гордость за общие достижения и совместные успехи;

- в-пятых, налаженная обратная связь.

Достижение командных целей достигается не только за счет профессиональных компетенций отдельных индивидуумов, но и благодаря межличностному общению, которое характеризуется такими критериями, как благоприятный социально-психологический климат в команде, поддержка и взаимопонимание, доверие, согласие и взаимопомощь, взаимообучение.

Чаще всего, команды делят на два типа: проектные и постоянные. Проектная команда создается для реализации конкретного проекта, а по завершению запланированных работ и достижению желаемого результата такая команда распадается. Постоянные команды создаются для работы в течение продолжительного периода.

Помимо перечисленных выше, командная работа обладает и другими преимуществами. Среди них:

- разработка важных для компании решений, которые будут учитывать интересы разных сторон;

- низкий уровень риска, связанного с принятием ошибочного решения (командный стиль работы позволяет преодолеть так называемую "производственную слепоту", когда одни работники не замечают по привычке то, что очевидно для других);

- командная работа стимулирует готовность руководства к сотрудничеству и способность работников к взаимодействию вообще, как на уровне подразделений, так и в организации в целом, и способствует снижению управленческих издержек;

- команда предоставляет как отдельным своим членам, так и всему коллективу компании возможность наиболее полно раскрыть свой творческий потенциал, реализовать идеи, которые не возникли бы в рамках обычной организации труда, получить новые ценные компетенции, наиболее рационально использовать новые открывающиеся возможности, ставить и решать сложные задачи;

- командная работа позволяет всесторонне использовать способности, знания и навыки сотрудников, что особо актуально для малых и средних компаний, которые не всегда могут позволить себе привлечь дорогих специалистов по финансовым причинам, и тогда заменить их работу может именно команда².

Помимо положительного эффекта от командных форм работы в компании, существуют и некоторые отрицательные аспекты, которые необходимо учитывать, выстраивая в организации такую работу, дабы избежать возможных рисков и негативных последствий.

Работа в команде может потребовать дополнительных временных затрат, связанных, например, с начальным, адаптационным, периодом, когда члены группы привыкают друг к другу. Неизбежно возникающие в групповой работе дискуссии и споры могут также отнимать много времени, а соответственно, такая работа может привести к задержке принятия важного для конечного результата решения.

При организации командной работы необходимо принимать во внимание так называемый эффект Рингельмана (или эффект социальной лени), суть которого состоит в падении индивидуального вклада отдельных членов команды в достижении общего результата по мере увеличения количественного состава группы. В результате может воз-

никнуть анонимность результатов труда, которая в свою очередь негативно скажется на продуктивности работы.

При этом важно понимать, что на эффект социальной лени оказывает влияние не только численность группы (чем больше численность группы, тем выше социальная лень), но и другие факторы, среди которых:

- вероятность оценки личности работника и его деятельности со стороны других людей (когда боязнь оценки увеличивается, возникает социальная фасилитация, растворенность в толпе и анонимность уменьшают боязнь оценки, повышая социальную лень);
- индивидуальная ответственность за результаты своего труда (чем выше ответственность, тем ниже социальная лень);
- групповая сплоченность и дружеские отношения между участниками (дружеские отношения между членами команды могут отрицательно сказаться на результате);
- кросс-культурные различия (члены коллективистских культур проявляют меньше социальной лени, чем члены индивидуалистических культур, ориентированных на личные достижения);
- гендерные различия - женщины в меньшей степени проявляют социальную лень, чем мужчины.

Таким образом, для эффективной организации командной работы необходимо четко формулировать цели и задачи, стоящие перед командой, осуществлять правильный подбор состава команды, продумывая четкую и рациональную систему членства в команде и учитывая способность участников группы к взаимодействию.

Безусловно, командная работа не является неким универсальным решением всех возникающих в организации проблем, однако может быть рассмотрена как действенный инструмент в достижении конкурентных преимуществ. Известно, что в условиях жесткой конкуренции и появления новых технологий на рынке, невозможными для быстрого копирования являются всего две вещи: интеллектуальные ресурсы и эффективность взаимодействия между участниками бизнес-процессов³.

Создание эффективной команды необходимо для успеха любой организации. При этом процесс создания эффективной команды включает в себя помимо прочего следующие обязательные, на наш взгляд, шаги:

1) формирование команды (Прежде всего, необходимо четко понимать, для достижения каких конкретных целей, решения каких конкретных задач мы формируем команду. Очевидно, что группа людей, мыслящих в одном направлении, будет работать лучше, чем принудительно собранная команда; однако дружеские отношения между участниками могут не пойти на пользу совместной работе. Целесообразно включить в команду тех, кто способен внести вклад в развитие нового проекта: применительно к торговой организации это могут быть и совсем молодые работники, и опытные менеджеры по продажам, и ключевые специалисты организации, то есть все те, кто открыт всему новому и готов к изменениям и групповому взаимодействию. При формировании будущей команды можно и нужно опираться как на мнения коллег (руководителя отдела маркетинга, руководителя отдела продаж и др.), так и вести данную работу публично: можно разместить объявление о наборе сотрудников в команду для участия в новом проекте на корпоративном сайте. Последующие за тем оба потока предложений и заявок необходимо тщательно проанализировать потока и выбрать наиболее подходящих кандидатур. К тем специали-

стам, которые особо необходимы команде, необходимо применять индивидуальный подход, чтобы мотивировать их к участию в проекте, при этом важно использовать различные средства, а не только материальные стимулы.);

2) распределение ролевых установок (Для этого может быть использована методика "кельтского колеса", основанная на типизации сотрудников на основе их соотнесения к одной из сторон света, каждому из типов соответствует определенный набор качеств: "люди севера" больше ориентированы на управление и лидерство, "люди юга" сплачивают коллектив, устанавливают настроение в нем, "люди востока" - это своеобразные генераторы идей, но при этом они также хорошие стратеги, "люди запада" лучше других реализуют планы. Считается, что для создания эффективной команды необходимо поддерживать в создаваемой группе работников равновесие за счет комбинирования в ней представителей всех четырех типов. Таким образом, оптимальный состав для формирования эффективной команды - это два-три человека с различными функциями по "кельтскому колесу".);

3) анализ эффективности команды в ходе ее работы - это важнейшая составляющая системы управления командой, которая носит индивидуальный характер и эффективно только при персональном применении к каждому конкретному члену команды. Накопление информации для анализа должно осуществляться по формуле "событие - место - время", важно отмечать различные детали и фиксировать их. Это единственный способ получить своевременные и достоверные данные для анализа, и только на этой основе можно качественно оценить каждого отдельного члена команды в общее дело⁴.

Как уже отмечалось выше, в условиях высокой конкуренции эффективная деятельность персонала торговой организации - это одно из основных конкурентных преимуществ компании. Однако развитие торговых компаний в современных условиях характеризуется помимо прочего высокой текучестью кадров, прежде всего, среди продавцов-консультантов. Вновь набранные, как правило, работают не вполне эффективно, поскольку им необходимо время для обучения и адаптации, как следствие, компании не удается обеспечить устойчивое поддержание высокого уровня квалификации персонала и уровня обслуживания клиентов.

Продавцы - это работники, которые непосредственно контактируют с клиентами, осуществляя продажи. Выстраивая взаимодействие с клиентами, продавцы-консультанты осуществляют обслуживание по трем основным направлениям:

1) информационное: умения диагностировать потребности покупателей, проводить эффективную презентацию товара, учитывая запросы клиента, умение предоставить полную и достоверную информацию, умение рассмотреть различные варианты при удовлетворении потребности клиента;

2) эмоциональное: умение оказывать грамотное и эмоционально позитивное сопровождение клиента в процессе выбора, умение эффективно разрешать спорные и конфликтные ситуации;

3) физическое: умение создать контакт с клиентом таким образом, чтобы потенциальный покупатель ощущал поддержку и готовность помочь со стороны продавца, а не вторжение в его индивидуальное пространство, умение заботиться о физическом и психологической комфорте клиента во время покупки.

Адаптация новых работников представляет собой достаточно трудоемкий процесс включения молодого специалиста в коллектив. Важным аспектом успешной социально-

психологической адаптации работника является наличие в компании команды единомышленников.

Присутствие единой команды позволяет существенно сократить время адаптации новых сотрудников, создать, с одной стороны, среду соревнования между работниками, с другой стороны, атмосферу сплоченности и доверия. В таких условиях возможными являются продуктивная коммуникация между участниками команды и существенная экономия различных организационных ресурсов для адаптации новичков.

Как правило, основные цели команды торгового персонала, в первую очередь, завязаны от стратегических целей компании и существующей политики сбыта. В частности они могут быть ориентированы на получение стабильной прибыли и максимальное удовлетворение запросов потребителей, обеспечение конкурентоспособности продукта или создание положительного имиджа компании, выстраивание эффективных взаимоотношений с клиентами или на обеспечение стабильного и устойчивого развития бизнеса.

Одним из важнейших аспектов создания команды продаж является та задача, для совместного выполнения которой и формируется группа людей. Структура команды определяется типом сформулированной задачи, сложностью ее выполнения, планируемыми сроками реализации, степенью контроля за деятельностью команды. От перечисленных факторов зависят также организационная, ценностная и ролевая направленность команды, профессиональные и социально-психологические особенности ее членов.

Помимо размера и состава команды важное значение имеют групповые нормы. Они напрямую связаны с ценностями организации. Именно данная связь и обеспечивает тот факт, что команда является проявлением корпоративной культуры компании.

Сплоченность команды представляет собой совокупность двух составляющих: совместимости и работанности.

Совместимость достигается за счет способности членов команды к успешной совместной деятельности на основе оптимального сочетания профессиональных компетенций и социально-психологических особенностей каждого конкретного представителя команды. При этом важными условиями, обеспечивающими совместимость выступают:

- удовлетворенность своей работой всех членов команды;
- техническая или функциональная компетентность работников, входящих в состав команды;
- умения сотрудников решать проблемы и принимать решения;
- развитые навыки межличностной коммуникации.

Работанность в команде возникает в том случае, если согласованы действия работников в конкретной деятельности, и если члены команды удовлетворены налаженным межличностным взаимодействием.

Для того чтобы команда продаж была эффективной, при ее формировании необходимо распределять роли и функции между членами в соответствии с их личными особенностями и профессиональными компетенциями. Среди них, в частности, такие как:

1) системное мышление: умение собирать информацию о рыночной конъюнктуре конкурентах, клиентах и технологиях из разных источников, определять на этой основе существующие тренды развития, выявлять отличия; умение делать выводы на основе анализа данной информации, формировать принципы ценообразования и прогнозы про-

даж, оценивать возникающие и потенциальные риски и выстраивать возможные сценарии развития событий;

2) коммуникативные навыки: умение налаживать доверительные отношения с клиентами, партнерами, коллегами, понимание основных стимулов, потребностей и мотивов различных групп покупателей, умение вести конструктивно выстраивать беседу, аргументировать свои предложения и выслушивать предложения и доводы других;

3) лидерские качества: нацеленность на результат, целеустремленность, умение влиять на других, мотивировать на совместную работу, самоменеджмент, ответственность⁵.

Таким образом, при формировании команды в сфере продаж необходимо учитывать, для чего и вокруг какого лидера формируется команда. Для продуктивной работы команды все ее члены должны четко понимать, как связаны между собой цели, задачи и методы работы. При этом цели должны быть четкими, сфокусированными на конкретный результат и согласованными с задачами (как конкретными шагами по их достижению), а также методами работы, которые приведут к желаемому результату.

Важно, чтобы формулировка целей осуществлялась самими участниками команды на любом уровне: персональном, командном или на уровне всей организации. Сами цели должны являться реальной основой для задач и способов деятельности, учитывать специфику самой организации.

Командные цели являются фундаментом ее деятельности, тем не менее различные внешние изменения могут приводить к их пересмотру. Кроме того, важно понимать, что каждый член команды имеет свои личные цели и стимулы, а, следовательно, подчиняя личные цели целям команды, они могут быть согласны с ними лишь в той или иной степени. Поэтому ключевым моментом в целеполагании и важным аспектом управления командой является предупреждение возможных конфликтов, столкновений командных и персональных целей.

Работа по формированию эффективной команды может рассматриваться также как обучение работников так называемому групповому поведению, которое в свою очередь является основой организационного поведения в рамках современного понимания организации. Исследователи рассматриваемой проблематики отмечают, что любая команда по-своему уникальна, и методы, которые действуют в одной группе, могут не быть успешными в другой. В то же время считается, что для всех групп характерны три базовые потребности, от удовлетворения которых зависит эффективность групповой работы в целом. Это потребность в достижении конкретной цели, потребность в наличии гармоничных деловых и личностных отношений в группе, а также потребность учета индивидуальных интересов каждого члена группы. Если группа функционирует с учетом данных трех аспектов, она становится эффективной командой, либо же она перестает развиваться и продуктивность групповой работы падает.

Важно подчеркнуть, что наличие доброжелательной и открытой атмосферы позволяет использовать потенциал каждого сотрудника и ресурсов всей команды максимально полно. Если команда не учитывает интересы и потребности каждого составляющего ее члена, трудно ожидать от сотрудников полноценной отдачи для совместной деятельности, так как недоучет личных потребностей в группе приводит к напряженности и снижению продуктивности совместной работы. Чтобы каждый член команды смог найти свое место в данной структуре и реализовать собственный потенциал, необходимо четкое и понятное каждому члену команды распределение ролей в группе⁶.

Для снижения вероятности возникновения конфликтов и затягивания принятия важных решений, в команду следует включать людей со сходным поведением и ценностями, соблюдая при этом баланс сочетания работников разного типа, людей с разными ключевыми компетенциями и способностями. Для эффективной групповой работы состав команды должен быть в пределах 7 ± 2 человека. Социально-психологическая совместимость членов команды и их сработанность позволят добиться устойчивой эффективности продаж.

Команда в сфере торговли - это не просто группа людей, а эффективное средство достижения актуальной для компании цели, поэтому процесс формирования команды должен основываться на ценностях и целевых установках компании и сотрудников.

В заключении еще раз подчеркнем, что в время высокой конкурентной борьбы в торговой сфере командная работа - это неотъемлемый элемент клиентоориентированной организации, организации, которая оперативно реагирует на любые изменения внешней и внутренней среды и ориентирована на устойчивое эффективное развитие своей деятельности. Важнейшей характеристикой команды является единство целей ее деятельности, общность интересов и ценностей всех членов команды.

¹ Козадаева О.С., Печерская Э.П. Роль команды в эффективности деятельности организации // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки : электр. сб. ст. по материалам XXXII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 3 (32). URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/3\(32\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/3(32).pdf) (дата обращения: 01.04.2018).

² URL: <https://www.kom-dir.ru/article/63-sozдание-effektivnoy-komandy> (дата обращения: 01.04.2018).

³ Кови С.Р. 7 навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности. 2-е изд. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2012.

⁴ Томпсон Л. Создание команды. Москва : Вершина, 2011.

⁵ Сотникова Т. В бой идут одни Продавцы (Особенности формирования команд в бытовых подразделениях). URL: <https://www.itctraining.ru/biblioteka/prodazhi/komanda-prodazh> (дата обращения: 01.04.2018).

⁶ Чанько А.Д. Команды в современных организациях : учебник. Санкт-Петербург : Высш. шк. менеджмента, 2011. 408 с.

SPECIFIC FEATURES OF AN EFFICIENT TEAM FORMATION IN A TRADING ORGANIZATION

© 2018 Burleev Evgenii Gennadevich
Undergraduate

© 2018 Mantulenko Valentina Vyacheslavovna
PhD in Pedagogics, associate professor
Samara State University of Economics
E-mail: mantoulenko@mail.ru

Keywords: trade organization management, team, team building, teamwork effectiveness.

The role of a team in the organization is analyzed in this article. It is also devoted to positive and negative aspects of teamwork in the functioning conditions of modern trading companies, some aspects of the effective team formation are also considered here taking into account the specifics of trade companies.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ИНВАЛИДИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РФ

© 2018 Бутаева Светлана Владимировна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: butaevavsveta@mail.ru

Ключевые слова: статистика инвалидности, инвалидность, уровень инвалидизации.

Статья посвящена статистическому анализу уровня инвалидизации в РФ, изучению факторов, влияющих на изучаемый показатель. Автор рассматривает динамику и структуру показателей, характеризующих уровень инвалидизации.

На сегодняшний день статистику инвалидности можно назвать одним из важнейших разделов социальной статистики, который представляет информацию о состоянии здоровья населения, масштабах инвалидизации, безопасности среды обитания для здоровья человека и других важнейших аспектах, характеризующих уровень инвалидизации населения. В задачи статистики инвалидности входят: своевременное получение и разработка данных о заболеваемости, инвалидности, физическом развитии населения в целом и его отдельных групп, о размещении, состоянии, оснащении учреждений здравоохранения, клинических и лабораторных исследованиях и др.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что на современном этапе развития общества проводится активная государственная политика в сфере поддержки инвалидов. Необходимость статистического анализа для проведения эффективной политики со стороны государства очевидна, так как только при наличии достоверных статистических данных, возможно, сформировать адекватную оценку существующей проблеме и отыскать пути ее решения.

Приоритеты государственной политики в сфере поддержки инвалидов и лиц с ограниченными возможностями определены в Государственной программе Российской Федерации "Доступная среда" на 2011-2020 годы. Целью, которой выступает создание различных, способствующих интеграции инвалидов в общество и повышению уровня их жизни. Политика государства в отношении инвалидов должна быть ориентирована на обеспечение равных прав и возможностей инвалидов, основной целью, которой выступает обеспечение всестороннего и реального участия инвалидов в политической, экономической, социальной и культурной жизни всего общества.

Для проведения статистического анализа уровня инвалидизации в РФ, необходимо очертить круг понятий и показателей, которыми характеризуется объект исследования. Данный параграф посвящен рассмотрению основных понятий, касающихся инвалидности населения.

* Научный руководитель - Баканач Ольга Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент.

Например, согласно Международной классификации функционирования, инвалидность - это взаимодействие людей с нарушениями здоровья (например, с церебральным параличом, синдромом Дауна и депрессией) с личными и контекстовыми факторами (такими как негативное отношение, недоступность транспорта и общественных зданий и ограниченная социальная поддержка)¹. Для того чтобы, приступить к исследованию уровня инвалидизации в РФ, необходимо очертить систему статистических показателей.

Система статистических показателей - это совокупность взаимосвязанных показателей, имеющая многоуровневую структуру и нацеленная на решение конкретной статистической задачи².

Важным разделом, описывающим положение инвалидов в целом по РФ, является уровень инвалидизации, который выделяет Федеральная служба государственной статистики.

Уровень инвалидизации также характеризуется 3 группами показателей.

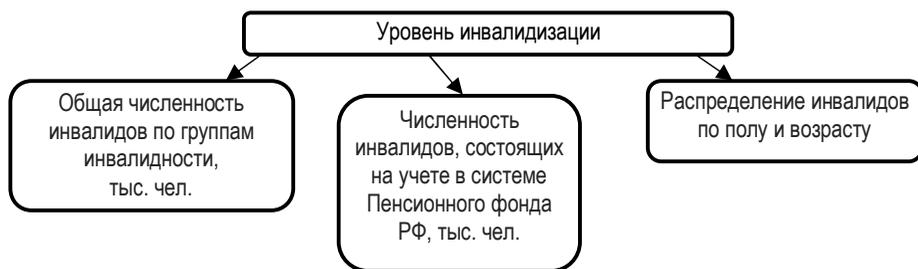


Рис. 1. Основные показатели, характеризующие уровень инвалидизации в РФ

Рассмотрим динамику основных, показателей, характеризующих уровень инвалидизации населения: общую численность инвалидов и численность инвалидов по группам инвалидности;

Ниже представим наглядно динамику численности инвалидов за период 2011-2017 гг. Также проиллюстрируем прогноз на 2018 год. Прежде чем построить прогноз, следует определить уравнения тренда и коэффициенты детерминации, для определения значимости прогнозного значения. В табл. 1 отобраны возможные варианты данных параметров.

Таблица 1

Подбор уравнения тренда

Функция	Уравнение	R ²
Линейная	$y = -138,7x + 13463$	0,832
Логарифмическая	$y = -385\ln(x) + 13378$	0,645
Полиномиальная	$y = -29,31x^2 + 95,76x + 13112$	0,943
Степенная	$y = 13386x^{0,03}$	0,636
Экспоненциальная	$y = 13477e^{-0,01x}$	0,824

Исходя из данных, представленных в табл. 1, можем сделать вывод, что наиболее точно подобранный коэффициент детерминации составляет величину, равную 0,943. Следовательно, уравнение полиномиального типа функции примет следующий вид: $y = -29,31x^2 + 95,76x + 13112$. Для проверки значимости прогноза была рассчитана ошибка аппроксимации, ее значение составило 7,8 %, что позволяет утверждать о том, что полученное уравнение тренда имеет практическую значимость.

Проиллюстрируем прогноз динамики численности инвалидов на рис. 2 и сделаем определенные выводы.

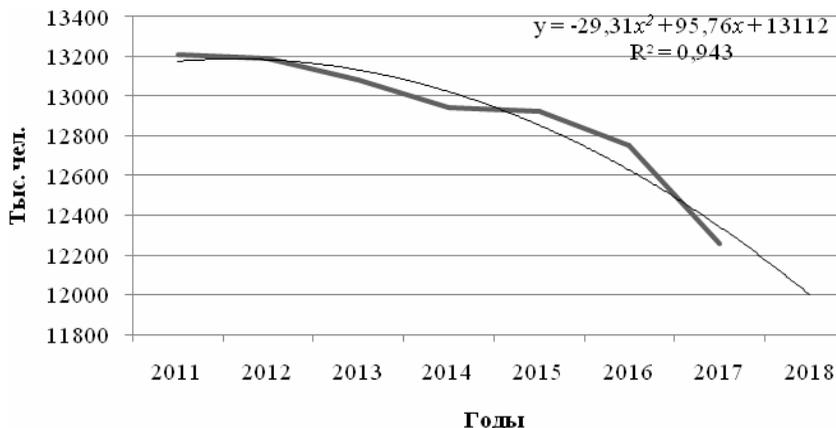


Рис. 2. Прогноз динамики численности инвалидов на 2018 г.

По данным Федеральной службы государственной статистики, на 1 января 2011 года в России зарегистрировано 13209 тыс. граждан, имеющих инвалидность. Существует положительная тенденция изменения численности инвалидов, так как, начиная с 2012 г. показатель стремительно сокращается и в 2017 году составляет 12259 тыс. чел.

График наглядно иллюстрирует ежегодное сокращение численности инвалидов, причем на прогнозный период тенденция к снижению изучаемого показателя сохраняется и составит в 2018 году 12002 тыс. чел.

Немаловажно для государства владеть информацией о том, как меняется не только численность инвалидов в целом, но и по группам инвалидности. Исходя из этого и других статистических данных, правительство осуществляет социальную политику в сфере инвалидности населения.

Рассмотрим динамику численности инвалидов по группам инвалидности за 2011-2017гг. (рис. 3.).

С 2011 года отрицательная динамика инвалидизации наблюдается лишь в первых двух группах инвалидности, тогда как численность инвалидов III группы и детей-инвалидов возрастает.

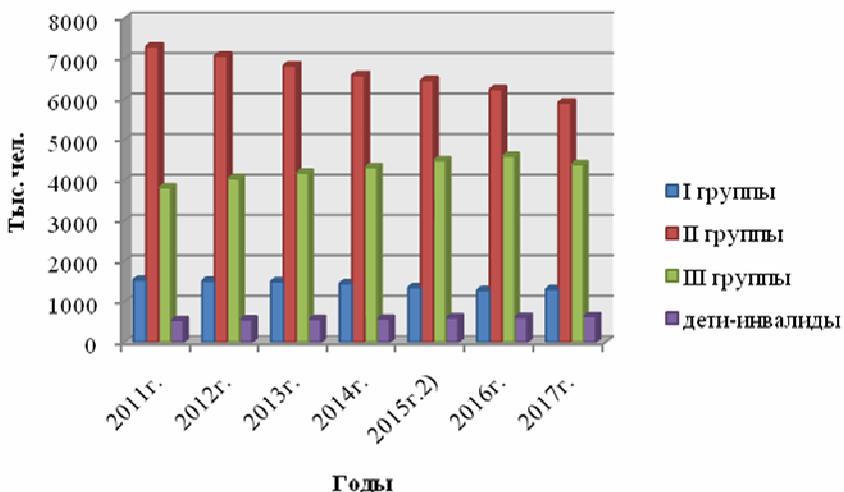


Рис. 3. Динамика численности инвалидов по группам инвалидности за 2011-2017 гг.

Для более детального анализа проанализируем структуру численности инвалидов по группам инвалидности. Статистический анализ структуры инвалидности необходим, чтобы оценить какую долю из общего числа инвалидов занимает какая-либо группа. Исходя из полученных данных, правительство реализует социальную политику, направленную на сокращение масштабов инвалидности.

Начиная с 2011 года, в России наблюдается устойчивая тенденция к сокращению численности инвалидов, что во многом связано с изменениями законодательства о порядке признания лица инвалидом. С 2010 года отрицательная динамика инвалидизации наблюдается лишь в первых двух группах инвалидности, тогда как численность инвалидов III группы и детей-инвалидов возрастает.

Данная проблема является достаточно острой, и подлежит всестороннему изучению.

Проиллюстрируем на рис. 4 структуру численности инвалидов по группам инвалидности.

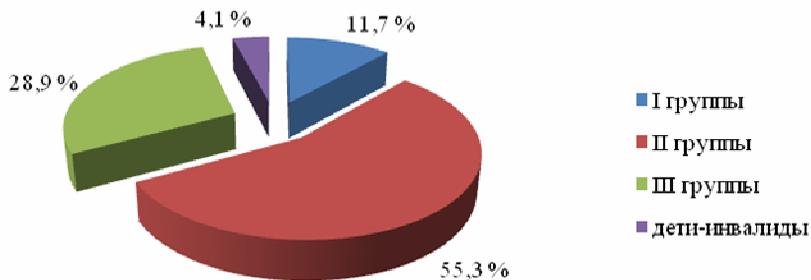


Рис. 4. Структура численности инвалидов по группам инвалидности за 2011 г.

На диаграмме показано, что в 2011 году наибольшую долю занимает инвалидность II группы, а наименьшую долю составляют дети-инвалиды. Среднее положение занимают 2 позиции инвалидности - I и III группы. Отрицательным явлением для страны является I группа инвалидности, поскольку в данном случае, человек не в силах себя обслуживать самостоятельно.

Для сравнительной характеристики рассмотрим структуру инвалидности по группам за 2017 год (рис. 5).

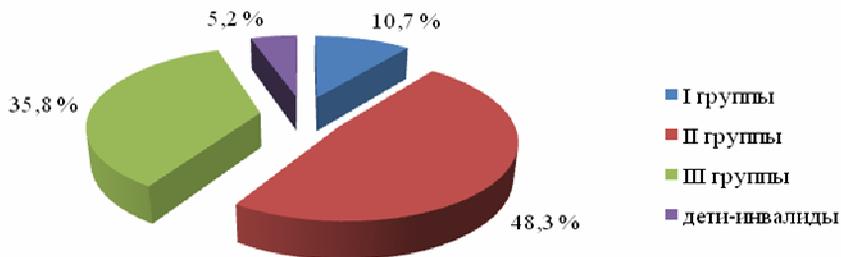


Рис. 5. Структура численности инвалидов по группам инвалидности за 2017 г.

Диаграмма наглядно показывает, что в 2017 году по сравнению с 2011 г. доля детей-инвалидов и инвалидов III группы возросла. Данный факт является негативным для РФ. Значительную часть в структуре детской инвалидности (а это более 10 тысяч детей) занимают различные формы детского церебрального паралича (ДЦП)³. Также, рост количества детей-инвалидов связан с ростом заболеваемости детей.

Для оценки структурных различий вычислим индекс Рябцева⁴, который находится по формуле:

$$I_r = \sqrt{\frac{\sum (d_i^1 - d_i^0)^2}{\sum (d_i^1 + d_i^0)^2}},$$

где - d_i^0 , d_i^1 удельный вес 1 признака для i-ого периода;

По выполненным расчетам получили следующее значение индекса:

$I_r = 0,080$. Данное вычисленное значение свидетельствует о том, что в соответствии со шкалой оценки меры существенности структурных различий по индексу Рябцева, наблюдается низкий уровень различия структур.

Необходимость статистического анализа для проведения эффективной политики со стороны государства очевидна, так как только при наличии достоверных статистических данных, возможно, сформировать адекватную оценку существующей проблеме и отыскать пути ее решения.

Изучив динамику и структуру уровня инвалидизации в целом по РФ, преступим к изучению дифференциации уровня инвалидизации населения по федеральным округам. Дифференциация инвалидности зависит от ряда факторов, некоторые из которых мы опишем в данном пункте. В процессе изучения включено в анализ 8 федеральных округов.

Для сравнения федеральных округов по уровню инвалидизации был использован метод "Паттерн" из группы непараметрических методов, с помощью которого можно дать интегральную оценку явлениям, носящим многомерный характер⁵. Для применения данного метода, используем данные за 2016 год.

Составим типологическую группировку федеральных округов по значениям интегральной оценки. При этом среди федеральных округов РФ были выделены 3 группы:

- федеральные округа с высоким уровнем факторного риска инвалидизации;
- федеральные округа со средним уровнем факторного риска инвалидизации;
- федеральные округа с низким уровнем факторного риска инвалидизации.

Обозначены наиболее значимые факторы, которые включены в модель:

Заболеваемость на 1000 чел. населения по болезням системы кровообращения;

- Выбросы загрязняющих веществ, поступающих в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников (тыс. тонн);

- Уровень бедности, (%);

- Число ДТП и пострадавших в них на 100 000 тыс. чел. населения;

- Число зарегистрированных преступлений, приносящих тяжкий вред здоровью, (тыс.).

Представим типологическую группировку федеральных округов РФ по интегральной оценке факторов формирования уровня инвалидизации за 2016 год в табл. 2.

Таблица 2

Типологическая группировка федеральных округов по интегральной оценке факторов формирования уровня инвалидизации населения за 2016 г.

Интервал значения интегральной оценки	Число федеральных округов в группе	Состав группы	Интегральная оценка	Рейтинг региона	Характеристика группы
от 0,451 до 0,581	4	Центральный ФО	0,451	8	Высокий уровень факторного риска инвалидизации
		Северо-Западный ФО	0,485	7	
		Южный ФО	0,523	6	
		Северо-кавказский ФО	0,529	5	
от 0,581 до 0,710	3	Приволжский ФО	0,584	4	Средний уровень факторного риска инвалидизации
		Уральский ФО	0,598	3	
		Сибирский ФО	0,613	2	
от 0,710 до 0,840	1	Дальневосточный ФО	0,840	1	Низкий уровень факторного риска инвалидизации

По полученным данным, можно сделать вывод, что высокий уровень факторного риска инвалидизации наблюдается в 4 федеральных округах: Центральном, Северо-западном, Южном, Северо - кавказском федеральных округах. Средний уровень факторного риска инвалидизации наблюдается также в 3 федеральных округах: Приволжском, Уральском и Сибирском. Наименьший уровень инвалидизации у Дальневосточного федерального округа.

В федеральных округах с высоким уровнем факторного риска инвалидизации, значения показателей, которые оказывают негативное влияние, завышены. Это говорит о том, что данным федеральным округам стоит более серьезно наблюдать за данной проблемой.

Например, в Южном федеральном округе из 1000 человек населения практически 42 человека имеют проблемы со здоровьем, связанные с системой кровообращения. В Северо - кавказском федеральном округе уровень бедности составляет 19,8 %, что также влияет на уровень инвалидизации.

Средний уровень факторного риска инвалидизации наблюдается в Приволжском федеральном округе и занимает 4 место в данном рейтинге, говорит о том, что данному региону следует следить за масштабами инвалидизации, дабы не перейти в состав группы с высоким уровнем данного показателя.

Низкий уровень факторного риска инвалидизации по значению интегральной оценки занимает Дальневосточный федеральный округ. В данном округе не распространена инвалидность населения I, II и III группы, но наблюдается большое количество детей - инвалидов, с врожденными аномалиями.

Исходя из проведенного статистического анализа, можем сделать вывод, что статистика инвалидности действительно является одним из важнейших разделов социальной статистики. На современном этапе развития общества данная проблема находится под надзором государства. Приоритеты государственной политики в сфере поддержки инвалидов и лиц с ограниченными возможностями определены в Государственной программе Российской Федерации "Доступная среда" на 2011-2020 годы. Из этого следует, что необходимость статистического анализа для проведения эффективной политики со стороны государства очевидна.

¹ Айшервуд М.М. Полноценная жизнь инвалида : пер. с англ. Москва : Педагогика, 1991. С. 32-33.

² Статистика : учеб. пособие / под ред. В.М. Гусарова. Москва : Юнити-Дана, 2003. С. 463.

³ Добровольская Т.А., Шабалина Н.Б. Инвалид и общество: социально-психологическая интеграция // Социум. 1991. № 5. С. 128.

⁴ Статистика: углубленный курс : учеб. для бакалавров / И.И. Елисеева [и др.]. Москва : Юрайт, 2011. С. 565.

⁵ Ниворожкина Л.И. Статистика : учеб. для бакалавров. Москва : Дашков и К^о : Наука-Спектр, 2011. С. 415.

STATISTICAL STUDY THE LEVEL OF DISABILITY THE POPULATION IN RUSSIA

© 2018 Butaeva Svetlana Vladimirovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: butaevasveta@mail.ru

Keywords: disability statistics, disability, disability level.

The article is devoted to the statistical analysis of the level of disability in the Russian Federation, the study of factors affecting the studied indicator. The authors consider the dynamics and structure of the indicators that describe the level of disability.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ СТАНКООБРАБОТКИ

© 2018 Василенко Анна Андреевна

студент

© 2018 Белемаева Анастасия Вячеславовна

студент

© 2018 Вишнякова Ангелина Борисовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vasilenko-anna98@mail.ru

Ключевые слова: станки, станкостроение, отрасль, промышленность, оборудование, машиностроение, развитие.

В статье рассмотрены проблемы отрасли станкостроения в России, приведено подробное описание развития отрасли начиная с 1990 г., предпринимается попытка сравнить станкостроение в России с данной отраслью в других странах, указаны перспективы развития отрасли.

Отрасли машиностроения, создающие для всех отраслей промышленности деревообрабатывающие и металлообрабатывающие станки, кузнечно-прессовое, литейное и деревообрабатывающее оборудование, автоматические и полуавтоматические линии, комплексно-автоматического производства для изготовления машин, оборудования и изделий из металла, и других конструкционных материалов - это станкостроительная и инструментальная промышленность. Станкостроение часто считают одним из основных отражений развития всего комплекса машиностроения, поэтому по состоянию этой отрасли во многом можно судить о развитии промышленного потенциала страны.

После перехода национальной экономики с планового формата на рыночный, станкостроительная отрасль начала переживать глубокие кризисные состояния. Из-за экономического шока неизбежным эффектом стало падение спроса со стороны главных потребителей продукции - машиностроительных предприятий. Параллельно с уменьшением количества заказов на предприятиях кончались деньги, производственные мощности изнашивались интенсивнее и уходили на перепродажу, рабочие отставали в повышении квалификации.

Начавшаяся стагнация в отрасли охватила достаточно большой интервал времени, не ослабевая по темпам падения и к началу нулевых годов. Главные производители закрывали убыточные проекты и терпели банкротство. Одним из таких примеров можно считать "Московский завод им. Орджоникидзе". На территории бывшего предприятия, утратившего из-за кризиса свое прежнее положение, теперь размещен бизнес-центр. В 2009 году, когда число изготовленных станков сумело достичь исторического минимума,

состояние отрасли пришло к своей нижней критической точке развития в посткризисное время¹. К этому моменту, по приблизительным оценкам, перестала функционировать примерно четверть всех российских производителей - около 40 станкостроительных предприятий. Оставшиеся в работе организации были в состоянии полного упадка.

Таблица 1

Сокращение производства станков, 1990-2009 гг.*

Оборудование	1990	1999	2009
Металлорежущие станки (шт.)	74171	7900	1800
Кузнечно-прессовое оборудование (шт.)	27302	1100	1266

* Составлено по: Российский статистический ежегодник, 2003 / Федер. служба гос. статистики. Москва, 2003.

Экономический упадок в отрасли выглядел еще более острым на фоне зарубежно-го опыта интенсивного станкостроения, где к тому времени внедрялись станки нового поколения, усложнялась техническая база механизмов, станки модернизировались в соответствии с наукоемкими технологиями.

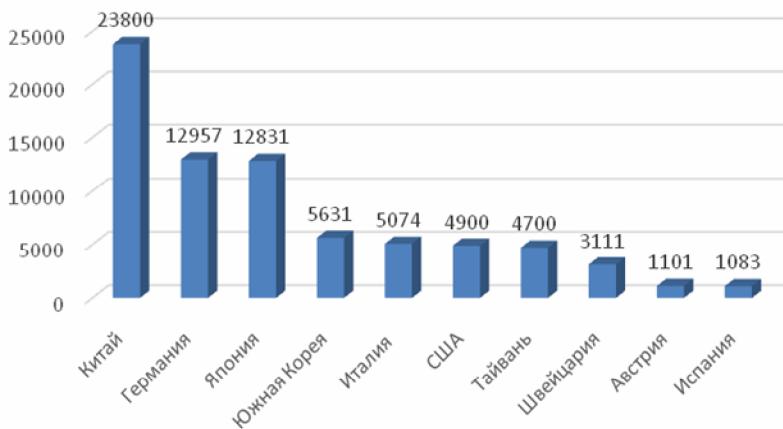


Рис. 1. Топ-10 мировых производителей станков в 2007 г., млрд долл.*

* Составлено по: The world Machine - Tool Output and Consumption Survey 2014.

Зависимость от иностранных производителей формировало научно-технический регресс, вызванный бесперспективным состоянием российской станкостроительной отрасли.

Лишь в 2007 году серьезный упадок в отрасли был замечен Правительством страны. Был разработан некий тактический план по слиянию государственных активов из отраслевых предприятий в единую корпорацию "Росстанкопром" для создания единой "точки сборки". Предполагалось, что частные производители в добровольном порядке вольются в ее состав².

В то же время рабочая группа Минпромэнерго приняла решение выделить на основе профильного университета "Станкин" Государственный инженеринговый центр. В его задачи должны были быть, в первую очередь, включены новейшие программы по проведению НИОКР. Параллельно с этим планировалось информационно-аналитическое содействие состоянию частных компаний, так или иначе заинтересованных в обновлении производственных мощностей.

Открытие центра при "Станкине" состоялось спустя год после обсуждения - в 2008 году. Первая госструктура, "РТ Машиностроение", созданная на концептуальных разработках рабочей группы Мантурова, появилась немногим позже - в 2009 году. В 2013 году "Ростех" на его основе создал "системный интегратор российской станкостроительной отрасли" - "Станкопром".

Несмотря на попытку внедрения новых реформ в отрасли, предприятия станкостроения сохранили свою ключевую проблему - низкую рентабельность, что стало самым уязвимым местом на этом участке машиностроения. Журнал "Эксперт" в 2007 году писал, что операции по ремонту и модернизации изношенного оборудования, составляли около 80% дохода предприятий, что указывает на резкую экономическую неэффективность деятельности.

Даже после свертывания плановой экономики станкостроительные заводы продолжали существовать в замкнутом цикле производства. Это означало, что большинство комплектующих для оборудования изготавливалось внутри предприятий. Дальнейшая поддержка такой модели стала чрезмерно затратной из-за технологического прорыва в 1990-х годах.

Провал реформ был обусловлен тем, что условия российской экономики не были приспособлены для качественной кооперации производства. Помимо сложностей в налаживании производства, покупателей все меньше интересовали морально устаревшие "дедовские" станки, спрос продолжал неизбежно падать. Еще один отрицательный эффект кризиса в отрасли состоял в том, что у отечественной продукции сформировалась некачественная репутация. Выбирая между местной и импортной техникой, потребители с большой долей вероятности предпочитают зарубежное оборудование. Такая ситуация, на языке экономистов называется "неблагоприятный прогноз спроса".

Отдельным вопросом в отрасли станкостроения всегда облагалась компетентность управленческого персонала, главным образом - менеджеров в сфере сбыта и маркетинга, которые зачастую не выполняли своих обязательств по поддержанию продажных усилий. Если занести сюда и проблему с притоком новых кадров, а также задержку основных средств на высокие кредиты (около 17% ставки), то можно вынести объективное мнение, что собой представляло станкостроение во второй половине нулевых годов. На тот момент частные российские компании отказывались вкладывать средства в поддержку отрасли, предпочитая более высокую рентабельность альтернативных вариантов, а для иностранцев какой-либо инвестиционный интерес тем более отсутствовал. Только у механизма государственной поддержки оставались рычаги влияния на ситуацию.

Поэтому на рубеже десятилетий Правительство активизировалось на работу с новой стратегией развития. Примером этого может служить разработка в 2011-ом году программы Минпромторга по реанимированию национального станкостроения. Осо-

бенность программы заключалась в том, что кроме создания инжинирингового центра были предприняты первые попытки к созданию целой госкорпорации в отрасли станкостроения. Она получила название "Развитие отечественного станкостроения и инструментальной промышленности на 2011-2016 годы", взносы в ее реализацию составили около 26 млрд. рублей. Главной задачей программы стало создание условий для серийного производства оборудования, поднятие его конкурентоспособности, организации новых производственных участков для их выпуска. Особым пунктом в этой программе стал активный поиск интеграторов - субъектов для удобной поставки готовой продукции с условием детального изучения запросов потребителей в доступной станочной номенклатуре.

Ответственность курировать первый интеграционный опыт под названием "Станкопром", взяла на себя госкорпорация "Ростех". С 2017 года в структуру "Станкопрома" вошли инжиниринговые структуры, научные центры, и компания, отвечающая за выпуск производственных мощностей. Интегратору, кроме этого, принадлежат производственные площади и оборудование, которые холдинг сдает в аренду станкостроителям, в частности, "Савеловскому машиностроительному заводу".

Параллельной мерой государственного воздействия на станкостроительную отрасль стало введение протекционистских методов по развитию. В этом смысле речь идет, главным образом, о принятом еще в феврале 2011 года постановлении Правительства по запрету закупок иностранного оборудования предприятиям оборонно-промышленного комплекса при условии, если имеются отечественные аналоги. Все это было поддержано в условиях завышенного импорта в отрасли, который по данным Минпромторга к тому времени достигал около 90%.



Рис. 2. Объем импорта на российском рынке станков*

* BusinessStat "Анализ отрасли станкостроения в России".

Однако импортозамещение на фоне научно-технического отставания от передовых стран и неспособности перенять их конструкторский опыт, сделало политику протекционизма спорным решением со своими недостатками. В связи с этим государству пришлось инвестировать около 10 млрд. рублей из госпрограммы в НИОКР для исправления данной ситуации.



Рис. 3. Финансирование подпрограммы "Развитие отечественного станкостроения и инструментальной промышленности на 2011-2016 годы", млн руб.

* Рассчитано по данным Росстата.

Через прямые закупки технологий, настраивание связей по кооперации с зарубежными производителями и локализации иностранного производства в России в программу было включено дополнительное освоение импортных станкостроительных ноу-хау. С целью реализации этой идеи были подобраны проекты новых станкостроительных кластеров: в Санкт-Петербурге, Татарстане, на Урале, а также в Ростовской и Липецкой областях³.

Работа с локализацией довольно быстро принесла намеченную пользу. В Екатеринбурге совместное предприятие с российской компанией "Пумори" открыла японская компания Okuma. Их соотечественники Takisawa запустили сборочное производство в Коврове, в Азов пришли чехи Kovosvit, в Пермский край - Ace Manufacturing systems.

В сентябре 2016 года иностранному немецко-японскому предприятию DMG-MORI из Ульяновска Минпромторг присвоил статус российского производителя: для их станков отечественными поставщиками выпускаются 70% компонентов.

Примером удачной кооперации можно считать объединение двух производственных предприятий Челябинской области, Санкт-Петербургского политехнического университета и инжиниринговой "Балтийской промышленной компании", произошедшее в 2013 году в рамках проекта "Станкостроение". В результате совместной работы был создан российский станочный бренд под названием F.O.R.T. с собственной номенклатурной линейкой. Крупным отраслевым влиянием на сегодняшний день так же стал обладать холдинг "Стан", созданный на базе Стерлитамакского станкостроительного завода, вокруг которого консолидировались крупные производители из Москвы, Иваново, Коломны и Рязани.

Таблица 2

Производство станков, 2009-2016 гг.*

Оборудование	2009	2016
Металлорежущие станки (шт.)	1800	3200 (январь-октябрь)
Кузнечно-прессовое оборудование (шт.)	1266	1800 (январь-август)

* Рассчитано по данным Росстата.

В настоящее время продолжает реализовываться тенденция к увеличению ежегодного финансирования в отрасль со стороны Правительства. Так, в 2015 дополнительные отчисления из бюджета составили 1,5 млрд. рублей, в 2016 году -инвестиции повысились уже до 2,7 млрд. Минпромторг рассчитывает, что в конечном итоге объем импорта зарубежных станков в 2020 году сократится до 58% (в 2013 году этот показатель равнялся 88%)⁴.

Таблица 3

Финансовое положение производителей станков на 2015 г.*

Предприятие	Сальдо за отчетный период	Чистые активы
Липецкое станкостроительное предприятие	Прибыль 13 млн руб.	32,2 млн руб.
Астраханский станкостроительный завод	Прибыль 1 тыс. руб.	60,6 млн руб.
НПО "Станкостроение" (Стерлитамак)	Прибыль 21 млн руб.	373 млн руб.
Ивановский завод тяжелого станкостроения	Прибыль 66 млн руб.	312 млн руб.
Владимирский станкостроительный завод "Техника"	Прибыль 955 тыс. руб.	53 млн руб.
Ковровский электромеханический завод	Прибыль 546 млн руб.	2,8 млрд руб.
Ирлен-Инжиниринг	Прибыль 41 млн руб.	156 млн руб.

* По данным информационно-аналитического сервиса "Коммерсантъ Картотека".

В будущем планируется и дальше расширять кооперативную работу с иностранными предприятиями. Так, в Московской области планируется создать больше российско-китайских (основное стратегическое партнерство) предприятий по выпуску высокоточных металлообрабатывающих станков. В проект по выпуску высокоточных станков и обрабатывающих центров ЧПУ был направлен большой объем инвестиций в 2016-2017 годах, который превысил 110 млн. евро⁵.

Продолжают внедряться новые проекты по совершенствованию качества и технических характеристик станков, совершенствованию инженерного и конструкторского потенциала предприятий. Так, благодаря объединению усилий Ульяновского станкостроительного завода и немецко-японского концерна "ДМГ МОРИ СЕЙКИ" был запущен проект по выпуску широкой линейки фрезерных и токарных обрабатывающих центров мощностью свыше 1000 станков в год, а также созданию инжинирингового центра по обучению и повышению квалификации персонала. Похожая кооперация проводится и на Ковровском электромеханическом заводе, совместно с японским производителем TAKISAWA.

Не менее ста станкостроительных предприятий в настоящее время насчитывается в этой отрасли национальной экономики. В состав действующих предприятий включается большой спектр производственных специализаций, включая заводы по выпуску металлорежущих станков, режущего, слесарно-монтажного и измерительного инструмента, заводов по изготовлению кузнечно-прессового оборудования и т.д. Помимо этого, идет восполнение количества научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро, численность которых в посткризисное время находилась в остром дефиците.

Создание высокотехнологичной наукоемкой продукции, к которым относятся современные высокоточные станки пятого поколения(пятикоординатные обрабатывающие центры, прецизионные станки, системы ЧПУ и т. д) также поможет России вернуть утра-

ченные конкурентные позиции. Несмотря на сохраняющиеся в промышленности проблемы, вышеперечисленные факты позволяют говорить о вхождении отрасли в продуктивную фазу восстановления. При сохранении сегодняшних тенденций к развитию - увеличение объемов финансирования, целенаправленная работа с НИОКР, развитие кооперации, внедрение новых проектов, работа над квалификацией производственного и управленческого персонала - российское станкостроение по прогнозам уже к 2022 году повысит конкурентоспособность и нарастит объем выпускаемой продукции по усовершенствованным стандартам качества.

¹ Собрать по частям: как возрождают станкостроение в России. URL: <https://xn--b1aga5aadd.xn--p1ai/2017/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B01> (дата обращения: 10.03.2018).

² Якобсон М.О. Технология станкостроения. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Машиностроение, 1966. 476 с.

³ Волкодавова Е.В., Горбунова В.С. Конкурентоспособность российских предприятий станкостроения: состояние и перспективы // Науковедение. 2015. Т. 7. № 4. С. 10.

⁴ Хасаев Г.Р., Жичкин Ю.В., Волкодавова Е.В. Оценка готовности менеджеров предприятий машиностроения самарской области к работе в условиях ВТО // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 12 (122). С. 41-45.

⁵ Горбунова В.С., Волкодавова Е.В. Инструменты механизма повышения конкурентоспособности предприятий станкостроения РФ в современных условиях хозяйствования // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-4 (52-4). С. 703-706.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MACHINE-BUILDING INDUSTRY ON THE EXAMPLE OF MACHINE-BUILDING

© 2018 Vasilenko Anna Andreevna

Student

© 2018 Belemaeva Anastasia Vyacheslavovna

Student

© 2018 Vishnyakova Angelina Borisovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: vasilenko-anna98@mail.ru

Keywords: machine tools, machine tool building, industry, industry, equipment, engineering, development.

The article discusses the problems of the machine tool industry in Russia, gives a detailed description of the development of the industry, since 1990, an attempt has been made to compare machine tool construction in Russia with this industry in other countries, and outlines the prospects for the development of this sector.

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

© 2018 Вишневер Вадим Яковлевич
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ab3535@mail.ru

Ключевые слова: банковская конкурентная стратегия, рынок ценных бумаг, банковский рынок, банковская конкуренция, Сбербанк.

В статье осуществлен анализ конкурентных стратегий коммерческих банков на российском рынке ценных бумаг, дана классификация банковских конкурентных стратегий, выявлены особенности конкурентной стратегии Сбербанка на российском рынке ценных бумаг.

Определение стратегии - объективная необходимость для успешной работы коммерческого банка. Конкурентная стратегия - это совокупность правил, необходимых для достижения и долгосрочного поддержания конкурентоспособности, обеспечения лучших возможностей реализации банковских продуктов и услуг и получения наибольшей прибыли. Таким образом, конкурентная стратегия коммерческого банка на рынке ценных бумаг - это система правил и действий по достижению конкурентных преимуществ конкретного банка на рынке ценных бумаг.

Конкуренцию на рынке ценных бумаг традиционно рассматривают в двух аспектах - внутреннем и внешнем. При внутреннем конкурируют различные виды ценных бумаг. Здесь в качестве факторов, влияющих на конкуренцию, выступают: количество и разнообразие эмитентов, количество аналогичных ценных бумаг, знание цен конкурентов¹. Внешний аспект представляет собой конкуренцию между различными видами инвестиционных рынков, которые противостоят и в то же время взаимодополняют друг друга. Для успешной разработки конкурентной стратегии коммерческие банки должны учитывать обе эти стороны.

Конкурентные стратегии коммерческих банков на рынке ценных бумаг определяются как общими принципами, заложенными в основу их функционирования, так и частными принципами деятельности на конкретном рынке². Они представляют собой результат фундаментального и технического анализов, а также интуиции специалистов фондового рынка.

Также при составлении конкурентных стратегий на рынке ценных бумаг коммерческие банки России должны учитывать такие факторы как: неразрывная взаимосвязь конкуренции и монополизации, уровень риска, социальная ориентация³.

Деятельность банков на фондовом рынке осуществляется на основании лицензий Банка России на проведение профессиональных операций с ценными бумагами, регулируется ЦБ РФ и регламентируется ФЗ N 395-1 от 02.12.1990 (ред. от 26.07.2017) "О банках и банковской деятельности". На сегодняшний день защиту конкуренции между коммерческими банками на рынке ценных бумаг реализует в основном государственная конкурентная

политика в данной сфере. Конкурентная политика государства включает в себя антимонопольные меры, меры поддержки и стимулирования конкуренции, меры по пресечению недобросовестной конкуренции. Это проявляется через принятие законов и иных нормативных актов, направленных на защиту конкуренции, через применение мер, направленных на пресечение и недопущение противоправных действий участников рынка⁴.

Анализ структуры активов российских позволяет сделать вывод, что объем ценных бумаг за последние 3 года возрастал, однако начал незначительно снижаться с 2017 г. Так доля ценных бумаг в январе 2017 г. по сравнению с январем 2015 г. увеличилась с 12,52% до 14,30%, то есть на 1,78%. Однако по месяцам 2017 г. наблюдается снижение на 0,02%. Снижение процентных ставок, инфляции, курса доллара и общая относительная стабилизация сделала кредитование и иные виды инвестиций более привлекательными, чем ранее, и они стали замещать фондовые активы. Причем можно отметить, что это снижение было бы еще активнее, если бы не интенсивные вложения банков в ОФЗ. В сложившейся ситуации коммерческим банкам необходимо разрабатывать грамотную конкурентную стратегию для завоевания такого вида рынка, как рынок ценных бумаг.

Среди стратегий различных коммерческих банков на рынке ценных бумаг можно выделить активный и пассивный виды (типы) стратегий. Стратегия роста в рамках активной стратегии предполагает развитие новых направлений деятельности банка, а в пассивной - расширение масштабов деятельности банка в рамках существующих направлений. Стратегия стабильности в рамках активной стратегии включает в себе инновации в рамках существующих направлений деятельности, а в пассивной - сохранение масштабов.

В стратегии ограничений в рамках активного типа предполагаются дивестиции, т.е. отказ от направления действия, а в рамках пассивного - ограничение масштабов в рамках существующих направлений деятельности. Сочетая данные стратегии, коммерческий банк может минимизировать рыночные риски. При постановке задачи экспансии на рынке ценных бумаг, банк должен придерживаться активному типу стратегии. При утверждении решений о расширении, сохранении или ограничении масштабов существующих направлений деятельности банк проводит пассивную стратегию.

Также можно выделить следующие классификации банковских конкурентных стратегий на рынке ценных бумаг:

1. В зависимости от этапа жизненного цикла банка:
 - стратегия развития - активная инновационная деятельность, нацеленная на результат в перспективе;
 - стратегия устойчивого состояния - совершенствование существующего бизнеса;
 - стратегия "сбор урожая" - постепенный уход с рынка ценных бумаг.
2. В зависимости от темпов и масштабов преобразований:
 - инновационная - внедрение на новые сегменты рынка ценных бумаг;
 - эволюционная - изменения на освоенных сегментах рынка ценных бумаг.
3. По звеньям стоимостной цепочки:
 - непрерывное освоение новых инструментов рынка ценных бумаг;
 - ориентация на нужды клиентов;
 - стратегия операционного совершенствования - улучшение качества предоставляемых услуг на рынке ценных бумаг, экономия времени и сокращение издержек.
4. По способам достижения конкурентного преимущества:

- абсолютное лидерство в издержках - использование существующих ресурсов;
- стратегия дифференциации - участие на различных сегментах рынка ценных бумаг;
- стратегия фокусирования - ориентация на отдельные сегменты рынка ценных бумаг.

На сегодняшний день развитие банковской системы протекает в условиях кризиса на финансовом рынке и возрастающей конкуренции коммерческих банков⁵. В данный момент банковские инновации являются одним из факторов развития конкурентоспособности банков. Тенденции на российском банковском рынке такие, что происходит сокращение числа филиалов банков, которое связано не только с ликвидацией головных офисов, а также с внедрением в практику электронной коммерции, позволяющей круглосуточно и удаленно обслуживать клиентов. Выделяемыми видами банковской коммерции в России являются использование систем интернет-банкинга и мобильного банкинга.

Сбербанк сегодня активно развивает и продвигает системы интернет-банкинга и мобильного банкинга, которые являются элементом его конкурентной стратегии. На сегодняшний день с помощью интернет-банкинга можно осуществлять практически все платежи с помощью своего мобильного устройства, в том числе есть возможность подключить такую услугу как "Автоплатеж", которая будет списывать денежные средства автоматически, что помогает не забыть о необходимом платеже и избежать штрафов и пеней по нему. Также среди приоритетных направлений - программа лояльности "Спасибо от Сбербанка", позволяющая получать бонусы держателям карт Сбербанка при расчетах и использовать их в дальнейшем на собственные нужды. В мобильном банке сейчас возможно купить драгоценные металлы и валюту. Внедрение в практику мобильного банкинга продажу и покупку ценных бумаг значительно повысит конкурентные способности Сбербанка в данном секторе.

Сбербанк работает над ростом доходности на акцию, обеспечивая рост стоимости бизнеса для акционеров и инвесторов. Привлекательность Сбербанка основывается также на высоких стандартах корпоративного управления, обеспечивающих открытость и прозрачность, что повышает его конкурентоспособность на рынке ценных бумаг⁶. На сегодняшний день данный банк имеет 8 баллов из 10 по шкале Национального рейтинга корпоративного управления.

В 2016 г. было успешно реализовано направление улучшения кибербезопасности банка для защиты клиентов, активов банка и акционеров. Так было предотвращено более 1 млн подозрительных операций на сумму около 17 млрд рублей. Данная политика позволяет расположить к себе клиента в современных условиях повышенного риска кибермошенничества.

Вес акций / АДР Сбербанка в индексах*

Индекс	Тип бумаги	Вес, %
MICEX/RTS	Обыкновенные и привилегированные акции	15,46
FTSE Russia IOB	АДР	23,60
DAXGlobalRussia	АДР	10,23
MSCI Russia	Обыкновенные акции	17,39
MSCI Russia 10/40	Обыкновенные акции	9,30
MSCI RussiaADR/GDR	АДР	20,24

* Годовой отчет ПАО "Сбербанк России" с 1 января по 31 декабря 2017 года. URL: www.sberbank.com.

Еще одним наглядным примером успешной реализации конкурентной стратегии Сбербанка на рынке ценных бумаг является высокий удельный вес акций. АДР Сбербанка - это депозитарные расписки на акции банка, с помощью которых иностранцы могут приобретать его ценные бумаги, обращающиеся на Лондонской бирже. Рост индекса означает и рост акций. В таблице представлены достаточно высокие показатели веса акций.

¹ Вишневер В.Я., Васильчиков А.В. Особенности конкуренции на российском рынке ценных бумаг // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. Спец. вып. "Актуальные проблемы экономики и права". 2005. Дек. С. 5-14.

² Якунин С.В. Типы стратегий банка на рынке ценных бумаг // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 19 (322). С. 31-44.

³ Вишневер В.Я., Соколов А.А. Управление кредитным риском как инструмент борьбы с возникновением проблемных активов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 3 (101). С. 20-24.

⁴ Вишневер В.Я., Чирков М.А. Развитие теоретических взглядов на сущность и роль конкуренции в рыночной экономике // Наука XXI века: актуальные направления развития : сб. науч. ст. III Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 25 апр. 2016 г. Вып. 1. В 2 ч. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. Ч. 1. С. 600-604.

⁵ Вишневер В.Я., Петрова А.А. Особенности проявления конкуренции на банковском рынке России на современном этапе // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. Вып. 2. С. 29-36.

⁶ Вишневер В.Я. Конкурентоспособность коммерческого банка на рынке ценных бумаг // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Межд. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 86-91.

Вишневер В.Я. Некоторые особенности конкуренции на российском фондовом рынке // Вестник Самарского государственного экономического университета., 2016. № 6 (140). С. 13-16.

COMPETITIVE STRATEGIES OF COMMERCIAL BANKS ON SECURITIES MARKET

© 2018 Vishnever Vadim Yakovlevich

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: ab3535@mail.ru

Keywords: bank competitive strategy, securities market, banking market, bank competition, Sberbank.

In article the analysis of competitive strategy of commercial banks on the Russian securities market is carried out, classification of bank competitive strategy is given, features of competitive strategy of Sberbank on the Russian securities market are revealed.

ЗАВИСИМОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕГ В ОБРАЩЕНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ УРАВНЕНИЯ И. ФИШЕРА

© 2018 Гайнуллина Динара Сабиржановна
студент

© 2018 Нуйкина Елена Юрьевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ermolaevigor91@mail.ru

Ключевые слова: количественная теория денег, уравнение обмена, денежная масса, уровень цен, эффект Фишера.

В статье описывается работа математика Ирвинга Фишера, в которой выведена формула, способная математически обосновать и проиллюстрировать количественную теорию денег. Решена задача, в которой, используя уравнение обмена И. Фишера, определена зависимость изменения объема наличных денег в стране от отдельных экономических показателей.

Координация экономических процессов осуществляется обычно государством или специализированными органами. Многие важные экономические показатели, такие как процентная ставка, уровень цен зависят от объема денег, используемых в обращении. Эта связь была четко сформулирована в рамках количественной теории денег.

Количественная теория денег рассматривается в экономической теории уже более трехсот лет. В 1911 году вышла работа американского экономиста-математика Ирвинга Фишера, в которой он вывел формулу, способную математически обосновать и иллюстрировать количественную теорию.

Сущность состоит в том, что количество денег в экономике определяет величину товарных цен. Количественная теория и формула Фишера являются идейной основой монетаризма, которая применяется во всех современных учебниках по экономической теории. При помощи формулы Фишера обосновывается воздействие количества денег на увеличение или понижение цен. Чтобы показать это, достаточно записать уравнение обмена так:

$$P = \frac{MV}{Q}.$$

Если допустить, что V и Q величины неизменны, то при повышении количества денег M увеличится соответственно и P (средний уровень цен). Сжатие денежной массы ведет к падению цен. Отправным материалом для этой формулы была формула, показывающая закон денежного обращения, открытый Карлом Марксом: "Если предположить, что V и Q величины неизменны, то при повышении количества денег M увеличится соответственно и P (средний уровень цен)"¹:

$$M = \frac{\sum P_i Q_i}{V}.$$

В правой части уравнения и его элементах принято записывать аргументы, а в левой части - функция, таким образом, уровень цен и объем товаров в экономике устанавливают количество денег, нужных для обращения товаров, а не наоборот, как говорится в количественной теории. Основной идеей и основным доводом, подающим причины для критики формулы Фишера, является часть формулы, отмеченная как PQ в "формуле обмена" $MV = PQ$. Это дает возможность математически отделить P от Q и записать формулу как:

$$P = \frac{MV}{Q}.$$

Но выражения PQ на макроуровне быть не может. Дело в том, что P - это знак, замещающий слово "цена", ведь цена - это денежное выражение стоимости единицы товара или количество денег, по которому приобретается и продается одна единица товара. На рынке "цены вообще" не бывает, там всегда имеется цена абсолютно определенного товара. Для записи цены отдельного товара рядом с символом P применяется буква или цифра, например i (P_i - цена определенного товара). Также и с Q: нет выражения "объем вообще", бывает количество определенного продукта, которое записывается как Q_i, при этом i - вид продукта, а Q - количество определенного продукта, показанного в его наименовании (штуки, метры, литры и т.д.)².

Сумму различных по названию товаров в их натуральном выражении не рассчитывать, потому приходится применять косвенный метод, но только тогда, когда эти продукты являются товарами, то есть обладают рыночной ценой. При этом приходится выражать сумму товаров через сумму их цен. К такому приему прибегают, в частности, на микроуровне при расчете величин издержек (расходов фирм на производство при большом разнообразии примененных при производстве ресурсов) как суммы расходов денег (стоимости). В макроэкономике так рассчитывается величина ВВП:

$$PQ = \sum i,$$

где i - наименования всех видов товаров в их натуральном выражении от первого до последнего.

То есть ВВП - это стоимость (сумма цен) всех конечных товаров, изготовленных за определенное количество времени. Об этом знал Фишер, когда он, в частности, ликвидировал недостатки индексов цен по типу Ласпейреса и Пааше и предложил свой индекс, названный позже его именем³.

Рассмотрим задачу, в которой, используя уравнение обмена И. Фишера, определяется зависимость изменения объема наличных денег в стране от отдельных экономических показателей.

Предложение денег в стране на 75% обеспечивалась наличными (металлическими и бумажными) деньгами. Через год доля наличных в денежной массе упала до 5/8, а объем остальных составляющих предложения денег вырос на 49 млн. у.е. Объем про-

даже вырос на 20%. Цены увеличились в среднем на 10%, но скорость обращения денег осталась прежней. Как и на сколько поменялся объем наличных денег в стране?

Составляем систему уравнений и устанавливаем, во сколько раз возрастет денежная масса.

$$\begin{cases} M1 \cdot V = Q1 \cdot P1 \\ x \cdot M1 \cdot V = 1,2 \cdot Q \cdot 1,1 \cdot P1 \end{cases}$$

$$x = \frac{M1 \cdot V \cdot 1,2 \cdot Q1 \cdot 1,1 \cdot P1}{M1 \cdot V \cdot Q1 \cdot P1} = 1,2 \cdot 1,1 = 1,32$$

Денежная масса возросла в 1,32 раза или на 32% $M1$ - количество наличных и безналичных, которое было. $M2$ - количество наличных и безналичных, которое стало. $\frac{1}{4} M1$ - количество безналичных денег, которое было. $\frac{1}{4} M1 + 49$ - количество безналичных денег, которое стало. Оно стало составлять:

$$\left(1 - \frac{5}{8}\right) \cdot M2 =$$

$M2$ можно выразить через коэффициент увеличения денежной массы и $M1 \cdot M2 = 1,32 \cdot M1$ Составляем систему уравнений: $M2$ можно выразить через коэффициент увеличения денежной массы и $M1 \cdot M2 = 1,32 \cdot M1$ Составляем систему уравнений:

$$M2 = 1,32 \cdot M1$$

$$49 = \frac{3,96}{8} \cdot M1 - \frac{1}{4} \cdot M1$$

$$49 = \frac{1,96 \cdot M1}{8}$$

$$M1 = \frac{49 \cdot 8}{1,96} = \frac{800}{4} = 200 \text{ млн. у.е.}$$

(масса наличных и безналичных денег, которая была).

$$M2 = 200 \cdot 1,32 = 264 \text{ (млн. у.е.)}$$

$$264 \cdot \frac{5}{8} = 165 \text{ млн. у.е.}$$

(это количество наличных денег, которое стало в общей массе).

$$M_{н1} = 200 \cdot \frac{3}{4} = 150 \text{ млн. у.е.}$$

(количество наличных денег, которое было).

$$165 - 150 = 15 \text{ (млн. у.е.)}$$

(прирост наличных денег в денежной массе).

Ответ: прирост наличных денег в денежной массе составил 15 млн. у.е.

Опираясь на выведенное Фишером уравнение, позднее сформировался "эффект Фишера", сущность которого состоит в следующем: при условии, что общая денежная масса повышается, процентная ставка понижается, спрос на деньги убывает. В обратном случае, когда цены возрастают, спрос на деньги и процентные ставки снова увеличивается.

В дальнейшие годы формула не раз видоизменялась и в конце концов уравнение Фишера стало выглядеть так⁴:

$$V = kPY,$$

где k - обратная скорости обращения денежной единицы величина ($k=1/V$). При всем этом средняя скорость оборота денежных средств - величина постоянная. На практике формула Фишера несколько упрощает взаимосвязи, но она не пригодна под обстоятельства высокой инфляции и изменения скорости денежного оборота⁵.

¹ Бункина М.К., Семенов А.М., Семенов В.А. Макроэкономика. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Дело и Сервис, 2010. 512 с.

² Дмитриева О., Ушаков Д. Инфляция спроса и инфляция издержек: причины формирования формы распространения // Вопросы экономики. 2014. № 3. С. 40-52.

³ Математические модели финансовых операций : учеб.пособие / под ред. С.И. Макарова. Самара, 2005. С. 47-48.

⁵ Экономико-математические методы и модели : учеб.пособие / под ред. С.И. Макарова. Москва : КноРус, 2007. С. 82.

⁶ Литвинцев Д.О. Структура рынка ценных бумаг, обеспеченных нематериальными активами // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 7 (141). С. 17-20.

DEPENDENCE OF CHANGES OF CASH IN CIRCULATION USING THE EQUATION I. FISHER

© 2018 Gainullina Dinara Sabirganovna

Student

© 2018 Nyikina Elena Yurjevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: ermolaevigor91@mail.ru

Keywords: quantity theory of money, equation of exchange, the money supply, the price level, the Fisher effect.

The article describes the work of mathematician Irving Fisher, in which a formula is derived that can mathematically justify and illustrate the quantitative theory of money. The problem is solved, in which, using the I. Fisher exchange equation, the dependence of the change in the volume of cash in the country on individual economic indicators is determined.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

© 2018 Гаранин Сергей Андреевич
магистрант

© 2018 Гурбанов Давид Абилович
магистрант

© 2018 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sergeygaranin63@yandex.ru, david-gurbanov@mail.ru, oiler79@mail.ru

Ключевые слова: производительность труда, фактор, эффективность труда, мотивация, трудоемкость, выработка.

Рассмотрены виды производительности труда, их классификация и критерии оценки эффективности труда. Проанализированы факторы и пути повышения производительности труда на предприятии.

Одним из важнейших показателей экономической эффективности компании является производительность труда. Производительностью труда следует называть зависимость количества проделанной работы от времени, затраченного на ее выполнение¹. Рассмотрим экономическое значение производительности труда и пути повышения этого показателя.

Рационально оценить эффективность работы сотрудников предприятия возможно через показатели производительности труда². Следует уточнить такое понятие, как эффективность труда, которая трактуется более широко и емко, чем сам показатель производительности труда. Дело в том, что показатель эффективности труда аккумулирует в себе не только экономический аспект (производительность труда), но и также психофизиологический и социальный аспекты. Психофизиологическая эффективность труда оценивается через воздействие трудового процесса на биологическое состояние, самочувствие, здоровье сотрудника компании. В этом случае, эффективным признается только такой труд, который вместе с достижением экономических показателей эффективности способен обеспечить следующие условия и факторы:

1. безвредные условия труда, благоприятные комфортные санитарно-гигиенические условия и безопасность;

2. безопасность сотрудников, их защиту от внешних условий и факторов техногенного и иного характера;

3. условия разделения труда и их выполнение согласно нормативным и законодательным актам и внутренним распоряжениям (приказы, должностные инструкции, трудовые договоры и др.);

4. возможности личностного развития сотрудников компании, обеспечение условий здорового образа жизни, участия трудового коллектива в творческих, культурных, спортивных мероприятиях, проводимых под эгидой компании;

5. не оказывает отрицательного воздействия производственного процесса на сотрудника предприятия.

В связи с этим, следует упомянуть о традиционном понимании сущности социальной эффективности труда, которая включает

- требования всестороннего личностного развития сотрудника компании, в том числе креативного, творческого, инновационного подхода к исполнению трудовых обязанностей;

- программы по повышению квалификации персонала, рост профессиональных возможностей и карьерного роста;

- формирование благоприятного внутреннего климата на предприятии и в организации;

- рост социальной активности (спортивной, творческой, досуговой), умение отстаивать интересы трудового коллектива, предлагать меры по совершенствованию трудового процесса на местах, следование здоровому и позитивному образу жизни в целом.

Если условия труда не способствуют росту эффективности трудовой деятельности, трудовые требования не выполняются согласно должностным инструкциям и трудовым коллективным договорам, то естественно уменьшаются и темпы роста производительности труда.

Общеизвестно, что вредные для здоровья условия труда не способствуют высокому росту производительности труда. Приходится учитывать время простоев, вынужденных отпусков, связанных с профессиональной заболеваемостью на таких вредных производствах, с сокращением общего стажа трудовой деятельности на вредных производствах в связи с досрочным выходом на пенсию работников, либо инвалидностью. Если говорить о так называемом "дробном" разделении труда, то возникают факторы, ограничивающие возможности профессионального роста и профессионального совершенствования квалификации работника предприятия. Негативно могут сказаться на эффективности трудовой деятельности и различные внутренние факторы производства, например, сложные взаимоотношения в трудовых коллективах, дистанцированность руководства компании от персонала и т.д.

Очевидно, эффективность трудовой деятельности взаимосвязана с показателями производительности труда, что необходимо постоянно учитывать при определении факторов и резервов роста производительности труда³.

Рост производительности труда на предприятиях играет важнейшую роль, поэтому анализ и оценка эффективности трудовой деятельности и производительности труда на предприятиях и в организациях становятся необходимыми инструментами в анализе эффективности экономической и хозяйственной деятельности. Следует изучить различные факторы, влияющие на уровень производительности труда, а также выявить возможные потенциальные резервы роста эффективности труда⁴.

Производительность труда классифицируется по следующим видам оценки:

- фактическая;
- наличная;
- потенциально возможная.

Фактическую производительность труда следует трактовать как результативность по отношению к объему произведенной продукции и или оказанных услуг предприятием или организацией.

Наличная производительность способна продемонстрировать показатели деятельности предприятия, если в полном мере устранить возможные издержки и причины простоя оборудования. На практике возможность использования такого вида производительности весьма затруднительна в силу невозможности ее достижения, однако ее можно взять за некий эталон, своеобразный ориентир. В частности, с ней можно сравнивать фактическую производительность труда в целях получения ее реальной оценки.

Потенциально возможная производительность близка по своему значению к наличной, однако она подразумевает более глобальный подход. Данный показатель демонстрирует возможный объем продукции, который можно выпустить на данном уровне развития научно-технического прогресса при условии, что издержки производства, простои оборудования, как и в случае с наличной производительностью, будут нивелированы.

В целях определения достоверной величины показателя эффективности труда сотрудников, необходимо использовать на практике ключевые критерии оценки производительности труда. Следует руководствоваться следующими основными критериями оценки эффективности труда на предприятии⁵:

1. оперативность принятия управленческих решений;
2. экономичность и ресурсосбережение, бережливость производства;
3. эффективность производственно-хозяйственной деятельности как соотношение между ожидаемыми и фактическими результатами деятельности предприятия;
4. финансовые показатели: прибыль, рентабельность, ликвидность активов, финансовая устойчивость и др.
5. производительность труда, эффективность трудовой деятельности, мотивация персонала и стимулирование труда
6. трудовые условия: качество и комфорт рабочего места, эргономичность, ритмичность рабочего процесса, условия отдыха и др.
7. инновационный потенциал предприятия, позволяющий оценить внедрение нововведений в организацию производственного и трудового процесса⁶.

По мнению экспертов, анализируя возможные направления повышения производительности труда, следует иметь ввиду следующие основные факторы, способствующие повышению эффективности труда на предприятии или в организации⁷:

1. Квалификация сотрудников. Нередко компания стремится взять к себе уже подготовленного, высококвалифицированного специалиста, чем готовить такого специалиста самостоятельно, затрачивая немало средств на его профессиональную подготовку и соответствующую квалификацию.
2. Эффективная система управления временем, или тайм-менеджмент. Необходимо уметь планировать свое рабочее время, грамотно распределять усилия в рабочем процессе, выделяя приоритеты и менее значимые аспекты в трудовой деятельности.
3. Система мотивации. Система мотивации должна учитывать интересы всего трудового коллектива, обеспечивать постоянное стремление работника к самосовершенствованию, повышению квалификации, росту профессионализма через материальные и нематериальные механизмы стимулирования.

Рассмотрим более подробно действующую систему мотивации труда в российских компаниях на современном этапе развития.

Следует отметить, что мотивация сотрудников на предприятиях испытывает определенные трудности, что негативно сказывается на повышении эффективности труда и росте производительности⁸. Нередко приходится сталкиваться с определенным производом со стороны руководства предприятия по отношению к своим работникам, когда в качестве аргументов идут угрозы увольнения или перевода на другую, менее оплачиваемую должность. Здесь более эффективными являются материальные методы стимулирования труда персонала, когда работник получает дополнительное денежное вознаграждение за более качественную, ответственную и эффективную работу.

Если говорить о различных штрафных санкциях, депрессировании работников, их "наказании" в финансовом плане, то такие методы менее эффективны и порой даже не работают, так как часто материальное стимулирование действует именно на тех работников, которые стремятся получить более высокую должность, более высокую зарплату, повысить свой профессиональный уровень, а не наоборот. Вместе с тем, существует и такая категория работников, которые не столь амбициозны, не стремятся улучшить свои профессиональные качества, тем самым не думая о карьерном росте и перспективе занять более высокооплачиваемую должность. Таким образом, к этой категории персонала более применимы методы материального дестимулирования, вплоть до перспективы их возможного увольнения со службы. Работодатель должен грамотно владеть всеми методами стимулирования труда, выбирая те или иные возможные варианты, чтобы в итоге найти правильный подход к каждому сотруднику, мотивировать его на более эффективную работу в целях достижения общего успеха предприятия или организации.

Говоря о повышении производительности труда на предприятии, следует руководствоваться двумя основными, ключевыми показателями, характеризующими производительность труда:

- трудоемкость рабочего процесса;
- объем выработки.

Данные показатели обратно пропорциональны по отношению друг к другу. Выработка характеризуется как соотношение между затратами и объемом произведенной продукции, в качестве которой используются такие показатели, как стоимостное количество произведенной или же отгруженной продукции, валовые товары и прочие подобные показатели. Могут учитываться также объемы продукции, которые были произведены за отчетный период на смежных предприятиях, и показатели, полученные без учета затраченной энергии, сырья и амортизационной стоимости оборудования. Говоря о производительности труда, затраты следует рассматривать как трудозатраты, так и полные затраты. Наиболее полно это отражает такой показатель, как трудоемкость. Очевидно, что с повышением производительности труда трудоемкость снижается, и наоборот - чем выше трудоемкость, тем меньше объем выпускаемой продукции.

Специфика и особенности профессиональной деятельности предприятия определяют тот или иной выбор развития компании, и соответственно, пути повышения эффективности труда и хозяйственной деятельности компании в конечном итоге⁹.

Рассматривают следующие направления повышения производительности труда.

1. Совершенствование материально-технической базы. Работа у сотрудников становится более добросовестной и ответственной, если они обеспечены необходимыми материально-техническими ресурсами.

2. Применение современных методов управления и повышение ответственности за принятие управленческих решений в организации. Нередко сотрудники компании получают премии и другие материальные поощрения в выполнении ими своих обязанностей, хотя прямого отношения к успеху организации они могут и не иметь вовсе. При этом в случае принятия ими неэффективных для компании нововведений, сотрудники уходят от ответственности, что способствует снижению мотивации квалифицированных специалистов в организации.

3. Системный анализ производительности с помощью графических стендов. Стенд, отражающий схематично управление производительностью на предприятии, может стать превосходным инструментом для роста ее эффективности. На стенде наглядно можно продемонстрировать с помощью различных схем, графиков и диаграмм эффективность работы на каждом участке предприятия и выявить ошибки и нарушения. Важно, чтобы на стенде были проанализированы графики корреляций, способные повлиять на повышение производительности труда.

4. Графический анализ с отражением трудозатрат и потребляемых ресурсов на предприятии. Такой подход позволяет решить ряд проблем и выявить резервы роста производительности труда на предприятии. Также графический анализ позволяет выявить информацию о наиболее эффективных работниках с высокой производительностью труда. Такой метод способствует повышению мотивации персонала и стимулированию труда на предприятии.

5. Внедрение и использование должностных инструкций для работников предприятия, благодаря чему каждый работник трудового коллектива будет знать свои обязанности и четко их исполнять. Кроме того, правильно составленная должностная инструкция позволяет нивелировать риски в неэффективности производственной и хозяйственной деятельности предприятия или организации в случае выявления чужой зоны ответственности.

6. Совершенствование социальных условий для персонала в компании. Необходимо обеспечить комфортные условия труда и отдыха сотрудников, их социальную защиту, предоставлять так называемый "социальный пакет" для сотрудников и дополнительно поощрять в этом направлении, если сотрудник работает с полной отдачей и высокой эффективностью на благо компании.

7. Повышение мотивации труда персонала на предприятии. Каждый из работников должен понимать, что его эффективная работа, инициативность, стремление достичь вершин профессионального мастерства в целях повышения эффективности производственной и хозяйственной деятельности предприятия не останутся незамеченными руководством и будут обязательно отмечены и материально и нематериально стимулированы.

8. Анализ и оценка всех показателей эффективности труда. Каждый из сотрудников должен быть информирован, как эффективно работает компания и как улучшить финансовые и экономические показатели производственно-коммерческой или иной деятельности предприятия или организации. Это, в свою очередь, будет стимулировать персонал на повышение их трудовых показателей, рост производительности труда и др.

Выявленные и проанализированные факторы и направления повышения производительности труда в целом универсальны, но руководители организаций нередко пренебрегают ими. В свою очередь, если не применять данные методы на практике или недостаточно уделять им внимания, то это безусловно скажется на эффективности деятельности компании в сторону ее снижения. Вместе с тем, анализируя возможные направления повышения производительности труда, следует учитывать специфику профессиональной деятельности и возможности своего бизнеса.

¹ Алиев И.М. Экономика труда : учеб. для бакалавриата и магистратуры. 2-е изд., пер. и доп. Люберцы : Юрайт, 2016. 478 с.

² Заступов А.В. Стратегические конкурентные преимущества в управлении активами нефтяных компаний // Нефть. Газ. Новации. 2011. № 3 (146). С. 80-82.

³ Окунева И.С. О резервах повышения производительности труда. Москва : Книга по Требованию, 2012. 153 с.

⁴ Заступов А.В. Резервы повышения эффективности нефтеперерабатывающего комплекса на примере предприятий ОАО "НК "Роснефть" Самарской области // Нефть. Газ. Новации. 2012. № 11 (166). С. 90-94.

⁵ Новоятлев М.А. Методические подходы к количественной оценке производительности труда совокупности предприятий // Белгородский экономический вестник. 2013. № 2 (70). С. 36-39.

⁶ Заступов А.В. Кластерная модель развития промышленных отраслей экономики региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 3 (149). С. 13-18.

⁷ Максимова О.Н. Факторы, влияющие на эффективность управления производительностью труда персонала // Актуальные проблемы современной науки. 2011. № 1. С. 22-24.

⁸ Пряжников Н.С. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учеб. и практикум для акад. бакалавриата / Фин. ун-т при Правительстве РФ. Москва : Юрайт, 2016. 366 с.

⁹ Заступов А.В. Тенденции состояния и перспективы развития российского нефтегазового сервиса в современных рыночных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 2 (100). С. 41-47.

EVALUATION CRITERIA AND FACTORS OF INCREASE IN EFFICIENCY OF WORK AT THE ENTERPRISE

© 2018 Garanin Sergey Andreevich

Undergraduate

© 2018 Gurbanov David Abilovich

Undergraduate

© 2018 Zastupov Andrey Vladimirovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: sergeygaranin63@yandex.ru, david-gurbanov@mail.ru, oiler79@mail.ru

Keywords: labor productivity, factor, efficiency of work, motivation, labor input, development/

In this article types of labor productivity, their classification and criteria for evaluation of efficiency of work are considered. Factors and ways of increase in labor productivity at the enterprise are analysed.

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

© 2018 Гильманова Динара Рахимжановна
студент

© 2018 Бунтова Елена Вячеславовна
кандидат педагогических наук, доцент

© 2018 Уфимцева Людмила Ивановна
кандидат физико-математических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: gilmanovadinara@yandex.ru

Ключевые слова: теоретико-игровые модели, оптимальное решение, игра с "природой", дерево решений, критерий оптимальности, риск.

В статье рассматривается нахождение оптимального решения о выпуске автомобилей в условиях неопределенности. Показано практическое применение теории игр при выборе наилучшей стратегии производства, а также различные критерии его оптимальности. Обоснована актуальность использования методов принятия управленческих решений о производстве продукции на основе экономико-математического моделирования.

Предприятиям часто приходится принимать решения в условиях неопределенности и риска, практическое применение которых связано с ущербом, потерей или упущенной возможностью¹. Для принятия оптимального решения в условиях неопределенности используются игры с "природой", исход которых зависит от лица, принимающего решение (ЛПР). В случае неопределенности, обусловленной отсутствием информации о вероятностных состояниях среды для определения наилучших решений используются различные критерии².

В работе рассматривается принятие оптимальных решений на основании критерия Вальда, Сэвиджа, критерий риска оценка равновероятностных условий и другие

Рассмотрим их применение на практике при решении задачи производства автомобилей для различных социальных слоев населения. Производитель может начать производство автомобилей трех различных классов в России: "В"-класс - маленькие, практичные и недорогие автомобили; "С"-класс - автомобили среднего класса; "Е"-класс - автомобили "бизнес-класса". Размер прибыли, который компания может получить, зависит от благоприятного и неблагоприятного состояния рынка. Требуется спланировать производство таким образом, чтобы компания получила максимальную прибыль.

Составим матрицу выигрышей (табл. 1).

Таблица 1

Класс автомобиля	Прибыль при состоянии рынка	
	Благоприятном	Неблагоприятном
"В"-класс	190	-50
"С"-класс	230	-80
"Е"-класс	150	-120

Согласно критерию максимакса наилучшим решением является производить автомобили "С"-класса: $M = \max \{190; 230; 150\} = 230$. По критерию Вальда - автомобили "В"-класса: $M = \max \{-50; -80; -120\} = -50$. При использовании критерия пессимизма выяснилось, что целесообразно производить автомобили "С"-класса: $M = 0,5 (230 - 80) = 75$ (по сравнению с "В"-классом: $M = 0,5 (190 - 50) = 70$ и "Е"-классом: $M = 0,5 (150 - 120) = 15$)³.

Выбор наилучшего решения по критерию минимаксного риска Сэвиджа аналогичен выбору стратегии по принципу Вальда с тем отличием, что игрок руководствуется не матрицей выигрышей, а матрицей рисков $R = \{r_{ij}\}$. Учитывая этот критерий, следует производить автомобили "С"-класса: $M = \min \{\max r_{ij}\} = 30$.

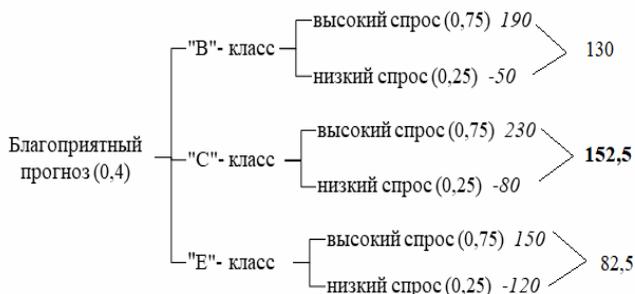
Таким образом, используя все четыре критерия, приходим к выводу, что оптимальной стратегией является производство автомобилей "С"-класса, данное решение повторяется в трех случаях из четырех. Однако, в случае отсутствия информации о вероятностном состоянии рынка применение данных критериев не дает однозначного ответа. Единственный разумный выход в таких случаях - попытаться получить дополнительную информацию и провести дополнительное обследование конъюнктуры рынка⁴.

Часто на практике требуется анализ последовательности решений и состояний среды (рынка). Для этого используют метод дерева решений. Предположим, перед тем, как принять решение о производстве автомобилей трех классов, компания заказывает дополнительное исследование потребительского спроса на данные типы машин. Известно, что фирма, которой заказали прогноз, может уточнить значения вероятностей благоприятного и неблагоприятного исхода (табл. 2).

Таблица 2

Прогноз фирмы	Фактически	
	Высокий спрос	Низкий спрос
Высокий спрос	0,75	0,25
Низкий спрос	0,32	0,68

Предположим, что фирма, которой заказали прогноз состояния потребительского спроса, утверждает: ситуация будет благоприятной с вероятностью 0,4 и неблагоприятной с вероятностью 0,6. Если проводить исследование, можно построить дерево решений на основании дополнительных данных.





Ожидаемая прибыль составит: $152,5 \cdot 0,4 + 26,8 \cdot 0,6 = 77,08$ млн. руб.

Если не проводить дополнительного обследования потребительского спроса, то компании следует заниматься производством автомобилей "С"-класса, и ожидаемая прибыль составит 75 млн. руб. Однако, дополнительное исследование конъюнктуры рынка позволит существенно уточнить принимаемое решение. Если фирма прогнозирует благоприятное состояние на рынке, то целесообразно производить автомобили "С"-класса, при этом ожидаемая максимальная прибыль составит 152,5 млн. руб. Если прогноз неблагоприятный - автомобили "В"-класса, и ожидаемая максимальная прибыль 26,8 млн. руб.

Таким образом, построение дерева решения позволяет предпринимателю максимально избежать рискованных решений и, соответственно, потерь. Для того, чтобы существенно уточнить принимаемое решение, необходимо проводить дополнительное исследование конъюнктуры рынка. Это обусловлено тем, что процесс принятия наилучшего решения и выбора оптимальной стратегии при отсутствии информации о вероятностях состояний среды связан со сложной аналитической работой, которая требует широкого использования аппарата математического моделирования⁵.

¹ Макаров С.И., Севастьянова С.А. Формирование профессиональной математической компетенции экономистов с использованием электронных образовательных ресурсов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 12. С. 70-78.

² Перстенева Н.П., Игнаткина П.Л. Эталонные структуры в экономике. Сущность и статистическое изучение // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 12 (110). С. 124-128.

³ Бунтова Е.В., Рогова Н.В. Моделирование финансовых потоков и расчет показателей эффективности в схеме внедрения инновационных научно-технических разработок в производство // Аграрный вестник верхневолжья. 2016. № 2 (14). С. 86-93.

⁴ Бунтова Е.В. Математические модели в экономике // Наука XXI века: актуальные направления развития: материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. 2015. С. 989-992.

⁵ См. также: Уфимцева Л.И. Нахождение оптимального выпуска продукции с помощью статистических данных // Проблемы совершенствования и управления промышленными предприятиями: межвуз. сб. науч. трудов. Самара, 2014. Вып. 1. С. 207-210;

Пупко Д.А., Уфимцева Л.И. Моделирование производства продукции в условиях риска // Наука XXI века: актуальные направления развития: материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Самара, 2015. С. 588-591.

ACCEPTING THE OPTIMAL SOLUTION IN THE RISK CONDITIONS WITH THE TREE OF DECISIONS

© 2018 Gilmanova Dinara Rahimjanovna

Student

© 2018 Buntova Elena Vyacheslavovna

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor

© 2018 Ufimtseva Liudmila Ivanovna

Candidate of physical and mathematical Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: gilmanovadinara@yandex.ru

Keywords: game-theoretic models, optimal solution, game with nature, decision tree, optimality criterion, risk.

The article considers the determination of the optimal solution for the production of products under risk conditions. The practical application of the theory of games in choosing the best strategy is shown, as well as various criteria for its optimality. The urgency of using decision-making methods based on economic and mathematical modeling is substantiated.

УДК 338

Код РИНЦ 06.00.00

ОПТИМИЗАЦИЯ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ

© 2018 Гладнюк Злата Витальевна

студент

© 2018 Прибавченко Алена Эдуардовна

студент

© 2018 Рахматуллина Альбина Рустамовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: olka-13@inbox.ru

Ключевые слова: склад, оптимизация склада.

Данная статья раскрывает актуальную для логистической деятельности проблему, связанную с оптимизацией площади хранения на складах, путем рационализации управленческих решений, а также последующих рекомендаций в организации работы склада и повышении его эффективности.

Оптимизация склада необходима для его эффективного функционирования. Проблема переполненных распределительных центров актуальна по сей день, как и 25 лет назад. Существуют несколько вариантов увеличения складского пространства, выбор которых зависит от конкретной ситуации. Они способствуют освобождению существующего пространства на складе, не прибегая к переезду в большее помещение, что естественно будет более затратным.

Итак, рассмотрим следующие решения задачи:

1. Избавление от продуктов, не имеющих спрос. Они могут быть проданы со скидкой. Стоимость таких запасов приходится уменьшать, но потери могут быть оправданы, учитывая реальные затраты на хранение и перемещение устаревших запасов. Кроме того, возможность потери прибыли из-за нехватки места.

2. Перемещение избыточной и внесезонной продукции в другие места хранения. Для этого возможно использование для хранения арендованных внескладских помещений, либо же закрытые площадки, вагоны, палатки.

3. Регулярное очищение зоны, в которой располагают возвращенные товары.

4. Уменьшение количества наименований, с помощью различных классификаций продуктов и их эффективной группировки.

5. Доставка от поставщика напрямую к клиенту, с целью сохранить свободное пространство и уменьшить количество операций на складе.

6. Кросс-докинг на складе. Кросс-докинг - это новейшая система доставки грузов, прием и отгрузка осуществляются непосредственно через склад. Это весьма удобная операция, так как нет нужды задействовать дополнительные склады. Кросс-докинг выгоден тем, что способствует экономии на аренде помещения под долгосрочное хранение товара.

После избавления от возвращенного и избыточного продукта необходимо решить задачу наилучшего хранения каждой единицы ассортимента продукции на существующем складе. Выделяют следующие решения наилучшего хранения продукции на складе:

1. Использование drive-in стеллажей.

Предусматривает использование жесткой каркасной конструкции из рам с поддонами, что увеличивает место хранения почти на 20%. Другое применение "пространства над головой" заключается в том, чтобы использовать стойку для хранения основного продукта над слотом для хранения дополнительного инвентаря для продукции. Когда понадобится пополнение, то все, что необходимо, это спустить продукт сверху.

2. Введение узкопроходных стеллажей.

Предусматривает введение системы классических фронтальных стеллажей с узкими проходами для работы специализированных штабелеров. В данном случае, важное значение имеет качество пола, боковые рельсовые направления для движения штабелера и анализ расстояния между стеллажами на целесообразность вводимого решения, что потребует дополнительных затрат.

3. Использование стеллажей двойной глубины.

Самое наиболее дорогостоящее решение. Стеллажи двойной глубины представляют собой классические фронтальные стеллажи со сдвоенными рядами. Процент используемого пространства для хранения увеличивается в среднем на 25%. Если продукт плохо складывается, рекомендуется использовать портативные или съемные слоты хранения, по крайней мере, на более низких уровнях. Слоты это такие крепления, с помощью которых фиксируются балки на стойках. Портативные или ,как

еще их называют, переносные слоты очень удобны, так как они не большие по размеру, а так же в любой момент их можно будет снять.

4. Устранение пустого пространства в отдельных слотах.

Использование различных поддонов и грамотный подбор размеров слотов позволит правильно определить размер для каждого отдельного элемента на основе размера упаковки и движения по складу.

5. Стандартное укладывание поддонов друг на друга.

Каждая стойка требует люфт над полом или понижение уровня размещения продукта. При наличии меньшего количества уровней, вы также увеличите площадь недостающего пространства, т.к. оно будет необходимо для размещения самих поддонов. Размещение каждого дополнительного слота вне стеллажа может стоить до 0,42 потерянных кубических метров.

6. Увеличение движения продукта в одной отведенной области.

Данное решение предусматривает заполнение специально отведенного участка склада таким количеством поддонов, какое сможет там храниться. Лучше всего это работает для хранения продукта, который не должен быть повернут в сторону прохода номером лота или датой. Этот способ также может быть использован для хранения межсезонных продуктов.

В рамках настоящей статьи нельзя осветить все возможные решения, подходы, знания и опыт, необходимые для оптимизации складских площадей. Как правило, все сотрудники организации с головой погружены в решение текущей задачи и ситуации, чтобы оптимизировать логистические процессы склада. Кроме того, хотелось бы отметить, что особые стеллажи и изменения в складской технологии требуются в случаях, когда возникает вопрос об увеличении используемой площади склада без проведения глобальной реконструкции.

-
1. URL: http://studbooks.net/824895/marketing/logisticheskaya_strategiya (дата обращения 12.02.2018).
 2. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок. Москва, 2012. С. 636.
 3. Чернова Д.В., Кибкало С.С. Сущность и значение стратегического планирования логистики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 3 (101).
 4. Гвинн Р. Управление современным складом. Полное руководство по повышению эффективности и снижению затрат на современном складе. 2017.
 5. Носов А.Л. Логистика : учеб. пособие. 2018.
 6. Аникин Б.А., Родкина Т.А. Основы логистики. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. 2017.
 7. Гаджинский А.М. Логистика : учебник. 20-е изд. Москва : Дашков и К°, 2012.
 8. Рахматуллина А.Р. Проблемы развития городского общественного транспорта // Управление экономическими системами. 2013. № 12 (60). С. 70.
 9. Лебедева А.В., Рахматуллина А.Р. Актуальные задачи по оперативному управлению закупками // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. Т. 1. С. 355.
 10. Проблемы внедрения инновационной организационно-образовательной концепции в высшей школе (на примере вектора развития казацкой культурно-образовательной парадигмы) // Методологические основы и экономическое стимулирование инновационной деятельности промышленного предприятия : монография / под ред. Т.Н. Шаталовой. Saint-Louis-Missouri, 2016. С. 163-199.
 11. Подготовка кадров для инновационных промышленных предприятий в высшей школе // Методологические основы и экономическое стимулирование инновационной деятельности промышленного предприятия : монография / под ред. Т.Н. Шаталовой. Saint-Louis-Missouri, 2016. С. 133-199.

OPTIMIZATION OF WAREHOUSE SPACE

© 2018 Gladniuk Zlata Vitalevna

Student

© 2018 Pribavchenko Alena Eduardovna

Student

© 2018 Rahmatullina Albina Rustamovna

PhD in Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: olka-13@inbox.ru

Keywords: warehouse, warehouse optimization.

This article reveals the actual problem of logistics activities related to the optimization of storage space in warehouses, by rationalizing management decisions, as well as subsequent recommendations in the organization of the warehouse and improve its efficiency.

УДК 339.13:664.6

Код РИНЦ 06.00.00

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ХЛЕБА

© 2018 Градылева Яна Андреевна

студент

© 2018 Сабирова Галия Талгатовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sabgaltal@mail.ru

Ключевые слова: конкуренция, рынок хлеба, хлебопечение, частные пекарни, индустриальное хлебопечение, монополистическая конкуренция, неценовые методы конкуренции, ключевые факторы успеха.

В статье рассматриваются особенности конкуренции среди производителей хлеба и выпечки на примере кулинарий "БИКО" и "Хлебница".

С течением времени питание граждан нашей страны становится все более разнообразным, но хлеб все также остается на лидирующей позиции в составе потребительской корзины, являясь востребованным продуктом повседневного спроса. Хлебопечение является довольно устойчивой отраслью производства и подобного рода бизнес привлекает предпринимателей уже сравнительно долго. Хлеб устойчив к кризисным условиям

экономики. С этим связан ежегодный рост количества как мелких, так и крупных субъектов, стремящихся обеспечить предложение хлебобулочной продукции, на которую спрос является более-менее стабильным. Хлебопекарная промышленность России - одна из ведущих пищевых отраслей АПК, она включает в себя около 1500 заводов и более 5000 мини-пекарен. Эти производители вынуждены конкурировать между собой за сбыт именно своей продукции конечному потребителю в наилучших условиях хозяйствования с целью получения наибольшей прибыли. Особенностью рынка хлеба на данный момент является конкуренция крупных производителей (хлебозаводов) с малыми предприятиями (частными пекарнями). Чтобы быть конкурентоспособными наряду с частными пекарнями крупные хлебозаводы вынуждены изготавливать новые сорта продукции, расширять ассортимент.

Почему в данной отрасли за относительно небольшой период времени появилось так много конкурентных предприятий. Значит ли это, что отсутствуют какие-либо барьеры входа в эту отрасль? Эти препятствия существуют: повышение цен на электроэнергию, услуги ЖКХ, сырье, необходимое для выпечки хлеба и хлебобулочных изделий (сахар, мука, растительное масло, дрожжи); уже сложившуюся приверженность покупателей одной торговой марке; высокую арендную плату за производственные помещения, износ оборудования, участвующего в процессе производства; растущие транспортные расходы. Все это может помешать потенциальному владельцу производства организовать свое предприятие, однако, эти барьеры можно найти и в других отраслях, причем в большем количестве. Таким образом, хлебопечение особо не имеет существенных барьеров на пути вхождения в эту отрасль.

Хлебопекарные предприятия делают упор на использование виолентной (силовой) конкурентной стратегии. А именно:

- производят товары массового потребления - хлеб;
- сравнительно низкая цена товара;
- невысокий уровень применения инноваций.

В условиях возрастающего значения использования неценовых методов конкуренции необходимым становится развитие маркетинговых стратегий, включающих исследование потребительского спроса, реализацию хлебобулочных изделий потребителю в зависимости от его сформировавшихся предпочтений и запросов. При рациональном задействовании маркетинга существенно повышается эффективность бизнеса.

Рынок хлеба совмещает в себе черты монополий и совершенной конкуренции, то есть является монополистически конкурентным. Он обладает следующими признаками:

Наличие большого количества продавцов и покупателей.

1. Невысокие, но ощутимые барьеры вступления в отрасль (могут возникать трудности с регистрациями, патентами и лицензиями, сопровождающимися неоднократными проверками тестирования продукции, закупка оборудования, здания, что может повлечь крупные затраты).

1. Дифференцированная предлагаемая продукция (форма изделий, их упаковка, название).

2. Влияние на уровень цен (хлеб - товар, на который установлены пределы цен, так как он является продуктом первой необходимости).

Конкуренция производителей хлеба полезна для потребителей тем, что более качественная продукция становится доступной по меньшей цене, а также появление новых предприятий обеспечивает дополнительные рабочие места, увеличивает доходы населения.

Однако конкуренция производителей хлеба не всегда оказывает положительное влияние. Для удержания потребительского спроса, производитель должен снижать цену, попутно уменьшая издержки, используя при этом такие методы, которые уменьшают качество производимой продукции. Это подтверждает исследование Роспотребнадзора, датированное 2017 годом, по результатам которого из-за ненадлежащего качества продукции были изъяты 955 партий хлебобулочных изделий совокупным объемом более шести тонн, по причине наличия в хлебе токсичных элементов, нарушений консистенции и кислотности мякиша. Всего же было исследовано 75 тыс. проб, из которых 1, 33 тыс. было признано продукцией несоответствующего качества¹. После этого появилась тенденция ухода потребителей с рынка хлебобулочных изделий в пользу самостоятельного их выпекания при использовании собственной хлебопечки и натуральных ингредиентов, во избежание приобретения некачественной продукции. Хлеб, не имеющий в своем составе искусственных добавок, приготовленный в соответствии со стандартами, не может выдержать конкуренции в силу слишком большой себестоимости, а значит более высокой цены по сравнению с другой продукцией.

Согласно данным нескольких месяцев 2018 года, наблюдается снижение потребительских расходов населения на хлебобулочную продукцию, но общие расходы на приобретение продовольственных товаров возросли. Снижение спроса можно связать с тем, что в ходе конкурентной борьбы производители допускает ухудшение качества хлеба, что никак не стимулирует потребителя на увеличение расходов на продукцию. Таким образом, соперничество хлебопроизводителей косвенным образом может оказывать влияние на потребительский спрос, причем в сторону уменьшения. Особенностью потребительского спроса на хлеб является его обратная зависимость от экономической ситуации в стране: в период кризиса хлебобулочную продукцию потребляют в большей степени по причине снижения совокупных доходов, на пике, подъеме экономики, когда доходы граждан начинают подниматься, они сокращают свой спрос на хлеб, тратя средства не только на продукты первой необходимости.

Согласно словам главы Минпромторга Д.В. Мантурова потребление хлеба жителями РФ снизилось почти на четверть за последние 10 лет, а именно с 66 кг на человека на год до 49 кг². С точки зрения дохода производителей, получаемой ими выручки, отрасль хлебопечения в настоящее время не испытывает никакого кризиса, так как производство хлеба в ценовом выражении стабильно увеличивается, поэтому небольшое сокращение производства в натуральном выражении (в тоннах), а именно на величину, не превышающую 2%, не будет особенным образом оказывать воздействие на всю отрасль. Однако количественные данные, предоставленные Росстатом, могут не давать полного представления о хлебопечении, так как учтены не все экономические субъекты-производители, особенно те, которые не предоставляют отчетность. Тем не менее, вице-президент Российской гильдии пекарей и кондитеров Б.Л. Беньковский, утверждает, что если учесть "частных предпринимателей, которые не предоставляют официальные формы отчетности, а также рестораны, кафе и другие пункты малоформатной торговли,

то можно уверенно сказать: хлебопечение по-прежнему остается довольно устойчивым и привлекательным бизнесом³."

По состоянию на 2017 год в России насчитывалось около 13 тысяч субъектов хлебопечения, из них 94 процента приходится на микро-, малый и средний бизнес⁴. На десять тысяч жителей России приходится менее одного хлебопекарного предприятия, это значение составляет всего 0,91⁵, согласно мировому стандарту оно должно быть не менее чем 3 или 4. Это значит, что в данной области конкуренция все еще не развита в достаточной степени, что может быть связано с трудностями организации подобного рода бизнеса, в числе которых могут быть высокие налоговые платежи, поэтому для улучшения ситуации можно ввести налоговые каникулы для только что открывшихся хлебобулочных предприятий. Препятствовать появлению новых игроков может нехватка инвестиций. Эта отрасль наименее привлекательна для капиталовложений по причине низких показателей индустриального сектора хлебопечения (натуральных и денежных) и их дальнейшего снижения, и политики сдерживания цен на массовые сорта хлеба.

До 2017 года для рынка хлеба серьезной проблемой был возврат торговыми сетями непроданной хлебобулочной продукции обратно крупным производителям. Однако в предыдущем году, был принят запрет на данный возврат, предложенный И. А. Яровой, заместителем председателя Государственной думы, по причине того, что страна теряет около 3 миллионов ржи и пшеницы высокого качества, совокупные же потери в денежном выражении для экономики составляли 50-60 млрд руб. (по данным РБК). При возврате хлеба производители теряли ту выручку, которую могли бы получить, однако вынуждены были отдавать продукцию на корм для скота или же на производство панировочных сухарей, получая в несколько раз меньше запланированного. Данный запрет оказал прямое воздействие на ритейлеров: теперь в случае остатка непроданной хлебобулочной продукции они должны ее утилизировать, не имея никакой возможности вернуть ее производителю. Пример изменений, вызванных этим законопроектом, можно рассмотреть на сети магазинов "Магнит": на хлеб и прочую свежевыпеченную продукцию они установили скидки, действующие в вечернее время суток, то есть в то время, когда шансы реализовать продукцию недлительного хранения сводятся к минимуму.

На территории Самарской области производством хлеба и хлебобулочных изделий занимаются 105 предприятий. Одной из современных особенностей хлебопекарной отрасли является концентрация производственных мощностей на крупных предприятиях, вырабатывающих более 70% всех хлебобулочных изделий, и одновременно наличие большого количества малых предприятий различных форм собственности, вырабатывающих менее 20% всех хлебобулочных изделий. Отрасль хлебопечения представлена как частными пекарнями, так и бывшими государственными хлебозаводами, которые стали акционерными после приватизации. Основными игроками в отрасли являются 10 хлебозаводов, вырабатывающие 70 % всей продукции⁶. ЗАО "Самарский булочно-кондитерский комбинат" имеет в ассортименте более 200 наименований продукции, расширяя и обновляя его по мере производства. Самарский БКК обладает устойчивой репутацией за счет выпуска продукции, обладающее высоким качеством. Ресурс СПАРК-ИНТЕРФАКС дает рентабельности БКК оценку в 2,6 из 5, помещая на 303 место по получению выручки в Самарской области из 158 254 экономических субъектов.

АО "Тольяттихлеб" в настоящее время предлагает 79 наименований своей продукции. Предприятие своевременно проходит модернизацию: заменяется устаревшее оборудование, разрабатывается новая продукция. Рентабельность (СПАРК-ИНТЕРФАКС) равна 4,5 из 5, по количеству выручки АО располагается на 178 месте из 158 254 в области.

ОАО "Самарский хлебозавод № 5" лидирует по объему производимой продукции, его ассортимент достиг 96 единиц продукции. За последние годы проведена модернизация и реконструкция старого оборудования, замена его на современное импортное. СПАРК-ИНТЕРФАКС оценил его рентабельность в 1,0 при 605 месте и 158 254 по количеству выручки.

АО "Хлеб" является одним из крупнейших предприятий города Сызрань. Ежедневно предприятие поставляет в торговую сеть более 20 тонн хлебобулочных изделий. Кроме хлебного цеха предприятие имеет крепкое кондитерское производство, которое способно вырабатывать в сутки около 500 кг⁷. СПАРК-ИНТЕРФАКС поставил рентабельности "Хлеба" 2,9 из 5, поместив на 1165 место по получению выручки в Самарской области из 158 254 экономических субъектов.

ОАО ПКФ "Новокуйбышевскхлеб" ассортимент хлебобулочных изделий составляет 61 наименование. Чтобы не потерять лидирующие позиции на региональном рынке предприятие производит и диетическую продукцию, востребованную сейчас среди потребителей. Рентабельность - 2,0, место по выручке - 2954 по области (СПАРК-ИНТЕРФАКС).

ООО "Агропродукт", осуществляющий деятельность в с. Георгиевка Кинельского района имеет в ассортименте более 20 наименований. Выпускает пшеничный хлеб под своей торговой маркой, который пользуется популярностью и большим спросом со стороны областных потребителей. Несмотря на устойчивую репутацию, рентабельность предприятия оценена ИНТЕРФАКСом всего на 0,5 из 5.

За последние несколько лет в самарской области обанкротились три крупных производителя хлебобулочной продукции. Одним из этих производителей стал "Тидбит". Эта компания стала первой в Самарской области, начавшей работать с замороженным хлебом, технология которого предполагает 95%-ю выпечку, дальнейшую заморозку и доставку к реализатору, где его размораживают и допекают. Нерентабельным производство стало по причине повышения стоимости муки на 60%.

Самарский хлебозавод №9 прекратил свою деятельность по причине финансовых трудностей, начавшихся с 2013 года. Произошло снижение объемов производимой продукции, вместо 60 единиц ассортимента производились всего 30, после чего у предприятия образовались внутренние долги (невыплаченные зарплаты) и внешние (долги за сырье и коммунальные услуги). Итог: полное сокращение персонала и дальнейшая ликвидация предприятия.

Самарский хлебозавод №4 начал испытывать трудности после процесса его приватизации и реорганизации в акционерное общество, после чего потенциальных покупателей акций практически не было. В 2010 году его признали банкротом, затем последовала неудачная реанимация предприятия и его ликвидация, возможной причиной чего стало вступление России в ВТО (Всемирная Торговая Организация) и рост цен на закупки зерна. Хлебозавод обанкротился, сумма, требуемая кредиторами, составляла 51,3 млн рублей при собственном размере активов в 21,7 млн рублей. Трудности для хлебозаводов, препятствующие стабильному нахождению в отрасли, начались с 2012 года по причине резкого повышения цен на муку (в пределах от 50 до 70%), обязательный компонент для хлебопекарного производства.

Удорожание сырья привело к росту себестоимости продукции, но производители не смогли увеличить цену на свой товар в том же самом процентном соотношении, иначе их хлеб отказались бы реализовывать торговые сети. Это и стало причиной падения доходов предприятий. Уже с 2013 года даже крупные хлебопекарные заводы сообщили, что их рентабельность идет на снижение и существует риск банкротства.

На рынке хлеба в настоящий момент наблюдается вытеснение крупных хлебопроизводителей за счет ускоренного роста численности мини-пекарен. Исходя из того, что деятельность частных мини-пекарен дает их владельцам высокий доход при относительно небольших издержках, можно прогнозировать прогрессивный рост количества таких заведений. Возникает вопрос: как предприятия будут удерживать своих потребителей при появлении нового конкурента, особенно в том случае, если он имеет продукцию не только такого же качества, но даже более высокого. В этом случае можно говорить о том, что производителю остается только совершенствовать свою технологию, качество продукции, рационально использовать неценовые методы соперничества, попутно пытаясь уменьшить издержки производства.

Проблема крупных хлебозаводов, в частности в Самарской области, состоит в том, что торговые центры торгуют чаще всего не их продукцией, а тем хлебом, который они сами производят, или же хлебом длительного хранения (до двух недель), в составе которого могут присутствовать определенные химические добавки. Вытеснение крупных игроков подтверждает статистика (табл. 1).

Таблица 1

Сегментация отрасли

Показатели	Крупные заводы	Средние пекарни	Малые пекарни	Всего
2014 год				
Количество	738	4568	6908	12215
%	6,04	37,4	56,6	100
Производство, тыс. т	6738	2930	1959	11627
%	58,0	25,2	16,8	100
Продажи, млрд руб.	267,5	187,8	113,8	569,1
%	47	33	20	100
2015 год				
Количество	712	4747	7121	12580
%	5,7	37,7	56,6	100
Производство, тыс. т	6621	3002	2002	11625
%	57	26	17	100
Продажи, млрд руб.	285,5	227,1	136,2	648,8
%	44	35	21	100
2016 год				
Количество	704	4712	7216	12632
%	5,6	37,3	57,1	100
Производство, тыс. т	6469	3005	2002	11476
%	57	26	17	100
Продажи, млрд руб.	287,9	246,7	150,8	685,4
%	42	36	22	100

На рынке хлеба в целом наблюдается увеличение количества производителей. В 2014 году их количество составило 12215, в 2015 возросло до 12580 субъектов и в 2016 увеличилось до 12632 предприятий. Сектор индустриального хлебопечения на протяжении этого периода имел тенденцию к снижению: в 2014 году их насчитывалось 738 (6,04% от общего количества), в 2015 - 712 (5,7% от общего количества субъектов), в 2016 году - 704 (5,6% от общего количества). Несмотря на снижение количества крупных игроков на рынке, большая доля произведенной хлебобулочной продукции была сконцентрирована именно на таких предприятиях. В 2014 году 58% (6738 тыс. тонн) совокупного производства приходилось на индустриальное хлебопечение, в 2015 году 57% (6621 тыс. тонн) произвели крупные заводы, в 2016 году процентное соотношение осталось на том же уровне, но в натуральном выражении индустриальный сектор произвел уже 6469 тыс. тонн. Одновременно с процентным увеличением доли индустриального хлебопечения в общем объеме производства происходит его снижение в натуральном выражении. Обратная ситуация сложилась для заводов по отношению к продажам продукции в денежном выражении. В процентном соотношении выручки индустриального производства к выручке всей наблюдается тренд снижения с 2014-2016 год (47%, 44% и 42% соответственно). В денежном выражении продажи увеличиваются: 267,5 млрд рублей в 2014 году, 285,5 млрд рублей в 2015 году, 287,9 млрд рублей в 2016 году.

У пекарен средних размеров нельзя отследить определенные тенденции к снижению или к увеличению. В 2014 году 4568 пекарен (37,4% от общего количества) произвели 2930 тыс. тонн продукции (25,2% от совокупного производства) и получили с их продаж 187,8 млрд рублей. В 2015 году 4747 пекарен (37,7% от общего количества) произвели 3002 тыс. тонн продукции (26,0% от совокупного производства) и получили с их продаж 227,1 млрд рублей. В 2016 году уже 4712 пекарен, составивших 37,3% от общего количества, произвели большее количество продукции (3005 тыс. тонн продукции, 26,0% от общего объема производства) и их доход составил 246,7 млрд рублей.

В среде малого бизнеса, мини-пекарен идет тенденция на увеличение их количества, производства и продаж. В 2014 году количество мини-пекарен составило 6908, в 2015 году увеличилось до 7121 и 2016 году дошло до 7216 субъектов. Их количество в процентном соотношении составляло за три года 56,6%, 56,6% и 57,1% соответственно. Их совокупное производство в 2014 году составило 1959 тыс. тонн хлеба (16,8%), в 2015 году дошло до 2002 тыс. тонн (17,0%) и в 2016 году осталось на том же уровне с такими же показателями. Суммарные продажи этого сектора в 2014 году равнялись 113,8 млрд рублей, в 2015 - 136,2 млрд рублей, 2016 - 150,8 млрд рублей, сохраняя тренд повышения.

Среди мини-пекарен наиболее популярны два типа заведений: пекарня, изготавливающая только "на вынос" и такие, которые представляют собой небольшое кафе. Есть несколько возможных причин их стремительного успеха. К ним можно отнести большое количество различных наименований продукции, то есть потребителю доступен довольно широкий ассортимент товара. Они могут более гибко реагировать на изменение спроса, в течение короткого периода добавлять новый тип продукции, в зависимости от вкусов потребителей, и прекращать производство того товара, в котором покупатели уже долгое время не заинтересованы. Преимущество мини-пекарен над крупными заводами, по большому счету, связано с возможностью менять объемы своего производства. Крупные комбинаты, оснащенные конвейером способны выпускать большие объемы хлеба, которые могут храниться дольше, однако, такие предприятия не будут менять производство ради предпочтений нескольких групп потребителей, в отличие от частных мини-

пекарен, которые в зависимости от изменений вкуса своих покупателей, в том числе постоянных, могут изменять и темпы, и объемы производства.

Следующее мнение высказывает глава Российской гильдии пекарей и кондитеров Юрий Кацнельсон: "Людям нравятся названия: "хлеб на натуральной закваске" или "багет ручной работы". Именно поэтому они скорее предпочтут хлеб из пекарни заводскому батону. Главное, чтобы на волне своей популярности частные производители не теряли в качестве, поскольку надзорным органам сложнее проконтролировать большое количество мелких предприятий, нежели несколько крупных хлебозаводов.". Особенностью таких предприятий как микропекарен является уход от налогообложения за счет использования наличных расчетов. В значительной степени это искажает реальные результаты производственно-коммерческой деятельности, что не всегда учитывается при анализе экономической эффективности таких предприятий.

Привлекательность хлебопекарного бизнеса для предпринимателей подтверждается растущим количеством мини-пекарен за сравнительно небольшой промежуток времени. В городе Сызрань (Самарская область) за период с осени 2017 года по настоящее время открылись три пекарни в радиусе 170 метров. Первая пекарня открылась в сентябре-октябре 2017 года, вторая в ноябре-декабре 2017 года и третья в марте 2018. Внутреннее оформление пекарен, система их дисконтов и ассортимент почти идентичны. Предприятия открывались при условии, что в этом же радиусе, уже находилась торговая точка со свежеспеченным хлебом и сдобой, а также магазин продукции от ОАО "ХЛЕБ", которые уже обладали устойчивой и незапятнанной репутацией. В рассмотренном случае в радиусе, не превышающем 200 метров сконцентрированы 5 точек, предоставляющих хлебобулочную продукцию.

В Самаре в 2016 году уже насчитывалась 361 пекарня. На данный момент в Самаре наиболее известными пекарнями при сетевом ритейле являются "Бико" и "Хлебница". Они являются конкурентами между собой, так как производят один и тот же тип продукции, схожий дизайн некоторых из единиц этой продукции и продают свой товар в условиях схожего ценового диапазона. Среди второстепенных факторов можно выделить интерьер данных заведений, каждое из которых оформлено в европейском стиле с зоной кофейных столиков. Рассмотрим, какие же методы применяют данные фирмы для успешного ведения конкурентной борьбы, для чего применим сравнительный анализ.

Сам генеральный директор "Хлебницы" Андрей Гайко считает, что одними из наиболее действенных факторов успеха его предприятия является как технология выпечки, так и оформление заведения и работа персонала: "На рынке общественного питания существует высокая конкуренция, но наша пекарня - это формат "у дома", предлагающий свежий хлеб, горячие пироги и вкусную выпечку из натуральных продуктов по доступным ценам. Шаговая доступность позволяет предлагать только свежее и качественное. Поэтому, спрос будет всегда, и при правильном размещении точки препятствий к росту не будет, так как хлеб будут покупать всегда⁸."

В условиях конкурентной борьбы решающая роль отведена именно предпочтениям потребителей. Поэтому будет уместно рассмотреть их относительно двух ведущих сетей пекарен в Самаре для того, чтобы выяснить какая из них применяет методы соперничества наиболее эффективно при задействовании в своей деятельности определенных ключевых факторов успеха - общих для всех предприятий отрасли управляемых переменных, реализация которых дает возможность улучшить конкурентные позиции предприятия в отрасли.

Ключевые факторы успеха могут зависеть от используемой технологии, относиться к производству, к реализации товара, к маркетинговому продвижению продукции, к профессиональным навыкам нанятых сотрудников на предприятии, к организационным возможностям экономического субъекта. Таким образом, производителям открыт широкий спектр тех сфер, где в ходе конкурентной борьбы они смогут быть лидерами. В пищевой отрасли, в частности в хлебопечении, чаще всего происходят манипуляции с имиджем фирмы, качеством товара, простотой технологии, эффектом масштаба и сбытовой сетью.

В ходе опроса 250 потребителей хлебобулочной продукции, приобретавших ее как в пекарне "Бико", так и в "Хлебнице", были получены следующие данные (табл. 2):

Таблица 2

Сравнительный анализ пекарен

Критерий	"БИКО"	"Хлебница"
Сбытовая сеть (количество точек)	16	51
Система дисконтов	30% после 19.30	30% после 19.30
Ассортимент	Хлеб из ржаной/пшеничной муки, батоны, плетеные изделия, булки, сдобные булочные изделия, кондитерские изделия	Хлеб из ржаной/пшеничной муки, батоны, плетеные изделия, булки, сдобные булочные изделия
Расположение торговых точек	Располагаются, как правило, на первых этажах жилых домов, в районах массового скопления людей, например, вокзалы, студенческие городки	
Работа персонала(субъективная оценка по 5-балльной шкале)	5,0	5,0
Соотношение цена-качество(субъективная оценка по 5-балльной шкале)	4,2	4,8
Контроль за качеством продукции (субъективная оценка по 5-балльной шкале)	4,4	4,9

Обе пекарни используют выгодное местоположение в качестве одного из основных конкурентных преимуществ, выбирая места массового скопления людей и жилые кварталы, где охват людей может составлять десятки тысяч человек. Средние чеки варьируются от 100 до 200 рублей, а учитывая возможную проходимость более 100 человек за день, можно сделать вывод о прибыльности подобных заведений. Согласно данным с официального сайта "Хлебницы", ежемесячный оборот данной сети составляет 1,1 млн. рублей

Недостаточное развитие конкуренции в отрасли производства хлебобулочной продукции, о чем и свидетельствует отстающий от мирового стандарта показатель количества фирм на душу населения, является сигналом к применению прямых и косвенных методов регулирования бизнеса подобного рода. Во-первых, в силу недостаточных капиталовложений в производство необходимо осуществить меры по привлечению инвестиций в хлебопечение. Во-вторых, несовершенная система налогообложения представляет собой преграду вхождения новых предприятий в отрасль, что порождает нужду в предоставлении "новичкам" налоговых каникул. Государство должно обеспечить равноправные возможности игроков для соперничества, то есть обеспечить справедливое распределе-

ние налогового бремени среди производителей хлеба как крупных, так и мелких, и средних. На данный момент патентная система налогообложения доступна только индивидуальным предпринимателям, хотя при предоставлении доступа к ней индустриальному хлебопечению может повыситься заинтересованность в организации новых пекарен. Необходимым является регулирование использования методов недобросовестной конкуренции, а именно контроль качества производимой хлебобулочной продукции.

Хлебопечение в течение длительного времени является прибыльным бизнесом, что стало причиной появления многочисленных экономических единиц, поставляющих хлебобулочную продукцию. Однако показатели современной конкурентной среды отстают от общепринятых мировых стандартов более чем в три раза, что может быть связано со сложностями вхождения в данную отрасль, к которым относится и отсутствие налоговых льгот для новых предприятий. На рынке хлеба сформирована монополистическая конкуренция: большое количество производителей поставляют на рынок дифференцированную продукцию при возможности влияния на цену хлебобулочных изделий (установление предельной цены на хлеб как товар необходимый для потребления).

В настоящее время в области хлебопечения можно проследить тренд роста количества пекарен при сетевом ритейле. Члены Российской гильдии пекарей и кондитеров уверены в том, что наибольшей стратегической эффективностью обладает именно малый и средний бизнес, в частности мини-пекарни, по причине того, что их взаимодействие с конечным потребителем наименее опосредовано. Прогнозирование успеха частных пекарен обусловлено снижением рентабельности крупных заводов и их разорением. На сегодняшний день производством хлебобулочных изделий России занимаются более 10 000 предприятий, половина которых являются мелкими, а вторую половину составляют средние и крупные предприятия. Если бы крупные хлебозаводы задействовали всю возможную мощность производства, то смогли бы полностью удовлетворять потребности людей в хлебе. Большинство крупных хлебозаводов слабо адаптированы к современным требованиям функционирования на рынке, особенно в связи с появлением на рынке частных пекарен.

Таким образом, отрасль хлебопроизводства нуждается в новых предприятиях, способных обеспечить предложение изделий приемлемого качества по соответствующей цене при использовании исключительно добросовестных методов конкуренции. Для этого необходимо ввести налоговые льготы для предприятий, только что вошедших в отрасль, либо дать им возможность использования патентной системы налогообложения, справедливо распределить налоговое бремя, регулярно контролировать качество производимой продукции, совершать действия по привлечение дополнительных капиталовложений и осуществлять контроль за использованием недобросовестных методов конкуренции, среди которых и замены натуральных ингредиентов на искусственные⁹.

¹ URL: <https://rg.ru/2017/08/22/v-hlebe-nashli-kartofelnuiui-bolezn.html>.

² URL: <https://www.rbc.ru/business/19/06/2017/5947cbcb9a79474b1c9daf85>.

³ Российская газета - Экономика Сибири. № 7390 (224).

⁴ URL: http://www.altsmb.ru/index.php/2013-01-31-07-20-51/novosti/item/1817-13102017_5.

⁵ URL: http://www.altsmb.ru/index.php/2013-01-31-07-20-51/novosti/item/1817-131020_175.

⁶ URL: <http://mcx.samregion.ru/apk/promyshlennost>.

⁷ URL: <http://mcx.samregion.ru/apk/promyshlennost>.

⁸ URL: <http://franchisinginfo.ru/statya/773/novaya-set-pekaren-hlebnica>.

⁹ См. также: СанПиН 2.3.4.545-96 "Производство хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. Санитарные правила и нормы";

Ковалев В.С. Стратегия повышения эффективности управления предприятиями пищевой промышленности : учеб.пособие. Москва : Агро НИИТЭИПП, 2013. 27 с.;

Краус С.В. Современное состояние хлебопекарной отрасли России. URL: <http://www.khlebprod.ru/186-zhumaly-2016/1-16/2036-sovremennoe-sostoyanie-khlebopekarnoj-otrasli-rossii>.

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF COMPETITION IN THE BREAD MARKET

© 2018 Gradyleva Yana Andreevna

Student

© 2018 Sabirova Galiya Talgatovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: sabgalt@mail.ru

Keywords: competition, bread market, bakery, private bakeries, industrial bakery, monopolistic competition, non-price competition methods, key success factors/

In the article features of a competition among manufacturers of bread and a batch on an example of cookery "ВКО" and "Hlebnitsa" are considered.

УДК 311; 314.1

Код РИНЦ 06.00.00

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕПРОДУКТИВНОГО ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ В РФ

© 2018 Гурьянова Дарья Олеговна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dashabar97@gmail.com

Ключевые слова: репродуктивное здоровье, демография, население, воспроизводство, рождаемость, материнская и младенческая смертность.

Статья посвящена анализу репродуктивного здоровья населения, в том числе факторов, на него влияющих. Автор рассматривает данные показатели как по отдельности, так и в совокупности, используя при этом методы многомерного анализа, а также выявляет закономерность изучаемого явления.

* Научный руководитель - **Баканач Ольга Вячеславовна**, кандидат экономических наук, доцент.

В настоящее время проблема воспроизводства населения стоит довольно остро. Показатели репродуктивного здоровья, как одного из важных факторов, влияющих на воспроизводство, начали изучаться лишь в последние несколько лет. Репродуктивное поведение населения имеет высокую социальную значимость в нынешнем экономическом и политическом положении России. Статистический анализ показателей здоровья матери и ребенка, заболеваний репродуктивной системы и влияющих на них факторов имеет высокую важность, так как от этих показателей зависит общая демографическая обстановка в стране¹.

Сложность изучения репродуктивного здоровья заключается в том, что, во-первых, не существует единой системы показателей, во-вторых, не осуществляется сбор информации, как по субъектам, так и по РФ на регулярной основе. В рамках выборочных обследований рассматривается много информативных показателей, которые бы могли быть основой для разработки программ и концепций, направленных на демографическое развитие. Т.к. они собираются в основном единожды, нет возможности проследить их динамику и сопоставить вводимые государством меры с реальной ситуацией в стране².

По определению ВОЗ репродуктивное здоровье населения - это состояние полного физического, умственного и социального благополучия, а не просто отсутствие болезней или недугов, во всех вопросах, касающихся репродуктивной системы, ее функций и процессов³.

Исходя из определения, можно утверждать, что изучение репродуктивного здоровья подразумевает не только анализ заболеваемости болезнями репродуктивной системы, но и исследование различных факторов, в той или иной мере влияющих на репродуктивное здоровье, а также изучение состояния благополучия, при котором гарантируется физическая (наличие условий) и экономическая доступность (уровень доходов независимо от социального статуса и места жительства) условий по сохранению репродуктивного здоровья для каждого гражданина.

В последние годы значения суммарного коэффициента рождаемости не превышает 1,8, что означает суженный тип воспроизводства в РФ. В 2016 году по отношению к 2005 данный показатель вырос на 36,2% (с 1,294 до 1,762). Несмотря на довольно большой рост коэффициента, демографическая ситуация в стране, далека от идеальной.

Для анализа были отобраны несколько наиболее важных показателей, которые отражают состояние репродуктивного здоровья населения - численность женщин, закончивших беременность, материнская и младенческая смертность и зарегистрировано больных с ЗППП.

На графике ниже (рис. 1) представлена динамика численности женщин, закончивших беременность (всего и в том числе родами в срок).

Данный показатель имел тенденцию к росту вплоть до 2014 года, а затем наблюдался небольшой спад значений, как в целом, так и родов в срок. Это можно объяснить начавшейся демографической ямой в 1985-2000 годах - попросту не хватает людей, которые в 2014-2020 могут стать родителями, а также кризисными явлениями в стране в 2014-2015 годах. По прогнозу видно, что имеет место дальнейшее уменьшение данного показателя в последующие несколько лет.

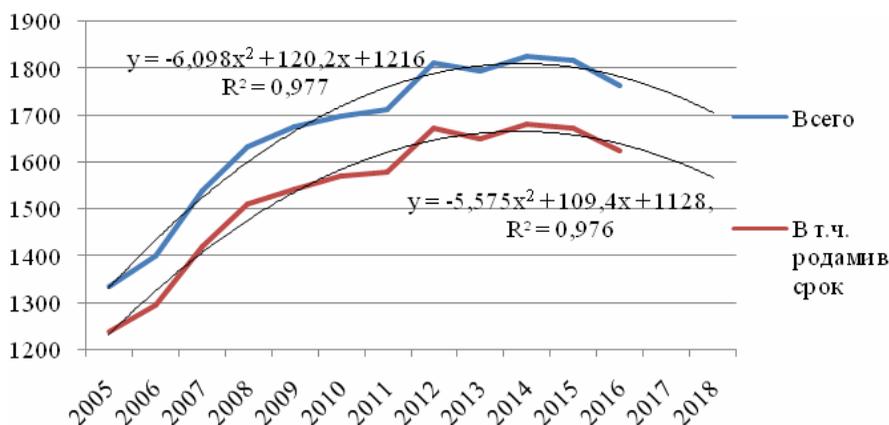


Рис. 1. Динамика численности женщин, закончивших беременность, по РФ в 2005-2016 гг. , тыс. человек

Ниже представлен график изменения беременностей, закончившихся преждевременными родами и абортми (рис. 2).

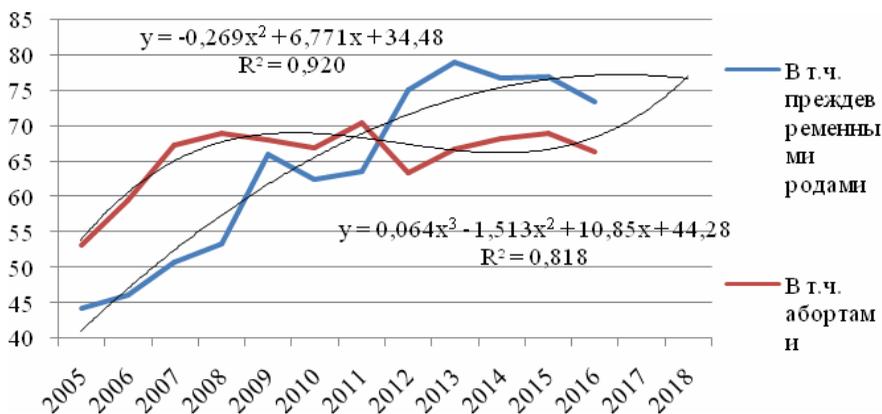


Рис.2. Динамика численности женщин, закончивших беременность преждевременными родами и абортми, по РФ в 2005-2016 гг. , тыс. человек

Данные показатели также имеют тенденцию к снижению с 2014 года, но прогноз по количеству абортми говорит о том, что этот показатель будет увеличиваться в последующие годы.

В 2009 году наблюдался резкий скачок показателя преждевременных родов. Это можно связать с нестабильной экономической ситуацией в 2008-2009 годах: вследствие нервного

напряжения у беременных случились преждевременные роды. Показатель количества аборт-ов резко вырос в 2007 году, а затем имел примерно одинаковые значения.

Структурный анализ за 2005 и 2016 годы (рис 3, 4). показал, что большая часть женщин заканчивает беременность родами в срок, что оказывает положительное влияние на общую динамику рождаемости и демографической ситуации в целом. Несмотря на низкую долю аборт-ов, согласно данным ВОЗ Россия находится в начале рейтинга стран по их количеству, уступая лишь Китаю и США. А по результатам проведенного в 2015 году исследования Eurostat Россия возглавила список Европейских стран по данному показателю⁴.

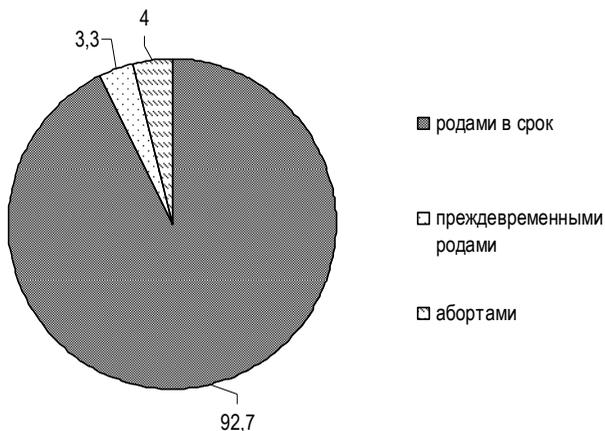


Рис. 3. Структура численности женщин, закончивших беременность в 2005 г. в РФ



Рис. 4. Структура численности женщин, закончивших беременность в 2016 г. в РФ

По структуре за 2 года мы видим, что она практически не изменилась. Незначительно уменьшилась доля аборт (на 6% или 0,2 п.п.), но, в то же время, увеличилась доля преждевременных родов (на 26% или 0,9 п.п.). В целом структура в 2016 году мало отличается от нее в 2005 году, о чем свидетельствует значение индекса Рябцева, равное 0,01, т.е. структуры тождественны.

Показатель младенческой смертности в целом за период имеет примерно одинаковые значения, медленно снижаясь (рис.5). Ожидается дальнейший спад смертности. Материнская смертность также имеет тенденцию к снижению при небольшом скачке в 2009. Выявленные тенденции данных показателей можно связать с повышением уровня медицинского обслуживания, а также внедрением инновационных медицинских технологий, которые позволяют определить пороки развития на этапе беременности и предотвратить их дальнейшее развитие⁵.

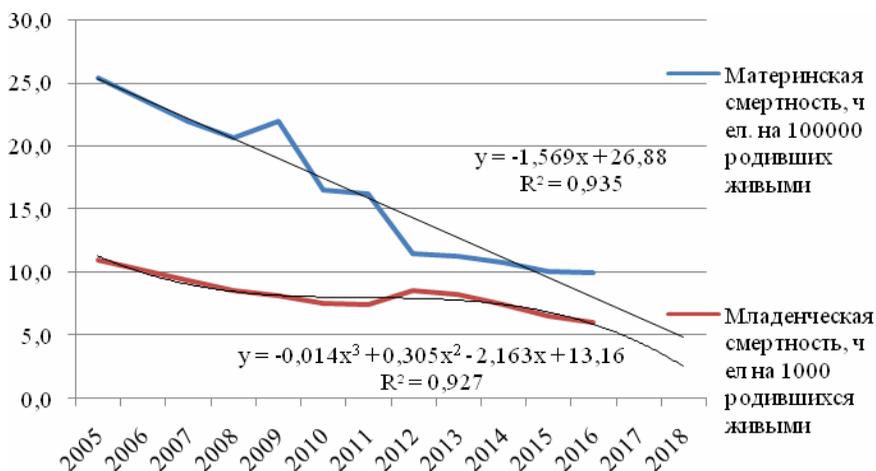


Рис. 5. Динамика материнской и младенческой смертности за 2005-2016 гг. по РФ

При сравнении с другими странами в России данные показатели имеют одни из наименьших значений и находятся на уровне Европейских стран, Канады, США, Австралии, Японии, ОАЭ и Великобритании.

На рис. 6 представлена динамика показателя численности зарегистрированных больных с заболеваниями, передающимися преимущественно половым путем.

В целом за исследуемый период показатель постоянно снижается и имеет такую тенденцию в дальнейшем. Это можно связать с повышением информированности населения о данной категории заболеваний, а также совершенствование методов контрацепции, предотвращающих заражение инфекциями.

Проведя структурно-динамический анализ, можно утверждать, что ситуация улучшается с каждым годом, но необходимо и дальше вести работу с населением по увеличению уровня грамотности в области сохранения репродуктивного здоровья.

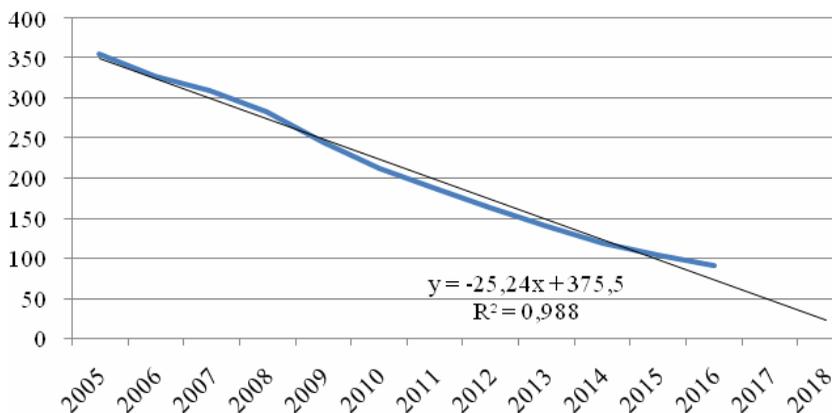


Рис. 6. Динамика численности больных с ЗПП за 2005-2016 гг. по РФ, чел. на 100000 чел. населения

Для установления особенностей межрегиональной ифференциации репродуктивных установок и рождаемости населения РФ был применен метод Паттерн.

В качестве факторов для анализа были отобраны следующие:

- коэффициенты младенческой смертности;
- количество абортон на 100 родов;
- заболеваемость врожденными аномалиями (пороками развития), деформациями и хромосомными нарушениями;
- число зарегистрированных преступлений (изнасилование и покушение на изнасилование);
- выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух.

В анализ включены 76 субъектов, за исключением Республики Крым и г. Севастополь (отсутствие данных); Республики Ингушетия, Чечня, г. Москва, г. Санкт-Петербург, Ненецкий и Чукотский автономные округа, Еврейская автономная область по результатам робастного оценивания. Для сравнения взято распределение оценок по субъектам за 2000 и 2016 годы.

По результатам проведенного анализа было получено, что в 2016 году резко выросла доля субъектов с очень низким уровнем репродуктивного здоровья (на 162,5% или 17 п.п.) (см. таблицу). Доля субъектов со средним, высоким и очень высоким уровнем репродуктивного здоровья снизилась (на 24%, 45,5% и 16,7% соответственно или 7,9 п.п., 6,6 п.п., 2,6 п.п. соответственно). Количество субъектов с низкой оценкой осталось на прежнем уровне. Данные изменения свидетельствуют о том, что в целом по стране ухудшились показатели репродуктивного здоровья. Среднее значение оценки репродуктивного здоровья в 2005 году составило 0,31, а в 2016 - 0,29. Общее снижение показателя составило 8,3%.

Группировка субъектов РФ по факторам формирования уровня репродуктивного здоровья

Уровень репродуктивного здоровья		Количество субъектов		Доля субъектов	
		2005	2016	2005	2016
Очень низкий	до 0,23	8	21	0,11	0,28
Низкий	0,23-0,28	20	20	0,26	0,26
Средний	0,28-0,33	25	19	0,33	0,25
Высокий	0,33-0,38	11	6	0,14	0,08
Очень высокий	свыше 0,38	12	10	0,16	0,13

Для оценки структурных различий вычислим индекс Гатева, Салаи и Рябцева по формулам⁶:

$$Kd = \sqrt{\frac{\sum (d_i^1 - d_i^0)^2}{\sum d_i^1{}^2 + \sum d_i^0{}^2}}$$

$$Ic = \sqrt{\frac{\sum \left(\frac{d_i^1 - d_i^0}{d_i^1 + d_i^0}\right)^2}{n}}$$

$$Ir = \sqrt{\frac{\sum (d_i^1 - d_i^0)^2}{\sum (d_i^1 + d_i^0)^2}}$$

где d_i^0, d_i^1 удельный вес 1 признака для i-ого периода;

По выполненным расчетам получили следующие значения индексов: $Kd = 0,24$, $Ic = 0,25$, $Ir = 0,21$. Достоверность расчетов подтверждается выполнением неравенства, выработанного В.М. Рябцевым: $Ir < Kd < Ic$. Таким образом, наши расчеты верны, и можно утверждать, что структура субъектов по репродуктивному здоровью за 2005 и 2016 годы имеет существенный уровень различий.

Критическая ситуация наблюдается в Сибирском и Дальневосточном ФО - в них практически нет субъектов с уровнем репродуктивного здоровья выше среднего. В Сибири сильно развит сектор производства. Количество выбросов в атмосферу в этом федеральном округе на порядок больше, чем в других регионах, и они составляют более 45% всех выбросов по РФ, что не лучшим образом сказывается на здоровье населения. На Дальнем Востоке наблюдается большое количество аборт, а также высокий уровень врожденных аномалий и хромосомных нарушений. Так как Дальневосточный ФО граничит с Японией по воде, это может быть связано с аварией на АЭС Фукусима в Японии в 2011 году.

В Северо-Кавказском и Южном ФО наблюдается наиболее благоприятная ситуация. Во многих субъектах данных федеральных округов исповедуется Ислам, который не позволяет женщине сделать аборт, а также традиционно в семьях воспитывается много

детей. Более того, в этих регионах мало каких-либо производств, которые бы выпускали в атмосферу загрязняющие вещества.

Исходя из материалов проведенного исследования и полученных результатов, мы можем сделать вывод о том, что репродуктивное здоровье население находится на довольно низком уровне, как по субъектам, так и в целом по РФ. На данный показатель влияет большое количество факторов экономической и социальной жизни. Без грамотной демографической политики стимулирования рождаемости, а также всеобщей осведомленности о значении репродуктивного здоровья, как для нации, так и для отдельного домохозяйства и последствиях, которые могут быть вызваны теми или иными факторами, нельзя говорить о высоких показателях рождаемости и улучшении демографической ситуации в стране в целом.

¹ Указ Президента РФ от 09.10.2007 N 1351 (ред. от 01.07.2014) "Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года".

² Шелехов И.Л., Берестнева О.Г., Ясюкевич Ю.В. Анализ факторов, определяющих демографическую ситуацию в Сибирском федеральном округе // Бюллетень Восточно-Сибирского научного центра СО РАМН. 2013. № 3-1 (91). С. 131-135.

³ Всемирная организация здравоохранения. URL: <http://www.who.int/ru>.

⁴ Статистическая служба Европейского Союза (Евростат). URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

⁵ Гладкая В.С. Современное состояние репродуктивного здоровья и репродуктивного поведения девушек, проживающих в Республике Хакасия // Мать и дитя в Кузбассе. 2014. № 3. С. 57-60.

⁶ Карелина М.Г. Исследование структурных сдвигов российского рынка слияния и поглощения // Молодой ученый. 2010. № 3. С. 127-129.

STATISTICAL ANALYSIS OF REPRODUCTIVE HEALTH IN RUSSIA

© 2018 Gurianova Daria Olegovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: dashabar97@gmail.com

Keywords: reproductive health, demography, population, reproduction, fertility, maternal and infant mortality.

The article analyzes the reproductive health of the population, including the factors that influence it. The authors consider these indicators, both individually and in aggregate, using methods of multidimensional analysis, as well as identify the mechanisms of the studying subject.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

© 2018 Егорова Алена Александровна

студент

© 2018 Мухаметова Айгуль Данияровна

ассистент кафедры

Башкирский государственный университет, г. Уфа

E-mail: alyona.egorova.1996@mail.ru

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экономический рост, регион, экономика.

Статья посвящена внешнеэкономической деятельности региона. На сегодняшний день ни одна экономика страны не может развиваться без сотрудничества с другими странами. В данной связи деятельность организаций и предприятий практически не обходится без выхода на мировой рынок. Поэтому внешнеэкономическую деятельность региона необходимо рассматривать как неотъемлемую часть развития международных связей в целом.

Для того чтобы определить область развития региона и его перспективы во внешнеэкономической деятельности требуется правильно оценивать нынешнее состояние субъекта, выявлять все возникающие вопросы внешнеэкономической деятельности региона и тенденции развития. При анализе внешнеэкономической деятельности субъекта возникают два вопроса: 1) Как оценить внешнеэкономическую деятельность региона; 2) Какой индикатор в полной мере оценит международную экономическую деятельность региона.

Анализируя исследования различных авторов по этим вопросам, можно сделать вывод, что многие авторы оценивают международную экономическую деятельность региона лишь через потоки импорта региона, оценивая, таким способом, экономическую стабильность региона. Другие авторы напротив, оценивают лишь экспортный потенциал субъекта. Третьи используют для оценки внешнеэкономической деятельности субъекта, международную торговлю. Эту позицию может обосновать мнение В.В. Покровской, которая говорит, что "в российской практике внешнеэкономическая деятельность реализуется через внешнеторговую деятельность"¹.

Рассматривая количественные индикаторы, которые в жизни используют российские экономисты для оценки внешнеэкономической деятельности, их можно разбить на три группы:

- группа относительных и абсолютных показателей;
- группа показателей, которые характеризуют "степень вовлеченности региона в международные связи";

- группа, в которую входят индексы, такие как индекс Баласса, индекс брутто-условий торговли и так далее.

Можно также выделить работу С.Н. Блудовой, которая в своей работе попыталась сгруппировать показатели внешнеэкономической деятельности региона, на четыре блока

- показатели оценки платежеспособности региона;
- показатели, которые, в общем, оценивают внешнеэкономическую деятельность субъекта;

- показатели, оценивающие конкурентоспособность субъекта;
- показатели, оценивающие специализацию региона².

Плюсом анализа внешнеэкономической деятельности субъекта, таким образом, заключается в том, что автор пытался совокупно оценивать внешнеэкономическую деятельность субъекта, а не только оценивал внешнюю торговлю. В данной работе также были использованы показатели, которые характеризуют уровень "открытости" региональной экономики.

Существует множество мнений по поводу того, как оценивать внешнеэкономическую деятельность субъекта и какие показатели лучше применять. Мы считаем, что основными направлениями для оценки внешнеэкономической деятельности субъекта нужно выбирать:

- внешнюю торговлю субъекта;
- сделки региона в финансовых сферах;
- движение производственных факторов между странами.

Эти направления необходимы не только из-за глобализации, но также из-за внешнеэкономической деятельности субъекта, которая проходит через различные формы интеграции. Также необходимо заметить, что в условиях глобализации происходит сильная зависимость между торговыми, финансовыми и инвестиционными потоками.

Так как внешнеэкономическую деятельность субъектов России в большинстве случаев рассматривают как внешнюю торговлю, то необходимо этому уделить небольшое внимание. Для того чтобы комплексно и подробно проанализировать состояние торговли региона необходимо использовать показатели, которые характеризуют межрегиональную торговлю.

Показатели, которые характеризуют межрегиональные экономические отношения, можно разбить на группы:

- показатели межрегиональной торговли;
- показатели миграции населения;
- показатели межтерриториального перемещения инвестиций и капиталов.

Для того чтобы оценить экономическую составляющую межрегиональной торговой деятельности, вместо статистического подхода, можно использовать такие методы как:

- балансовый метод;
- метод систематизации;
- экономико-математического моделирования;
- индексный метод и другие.

На данный момент стратегические документы по внешнеторговой деятельности субъекта разрабатываются и реализуются слабо. Ведь они прописаны только в документах и практически не используются на практике. Это можно объяснить тем, что:

- региональные власти слабо представляют, как реализовать внедрение экономики субъекта в международную практику;

- проводится слабый анализ внешнеэкономической деятельности субъекта.

Одним из решения данных проблем, может быть формирование отдельных специальных органов по внешнеэкономической деятельности субъекта. Целью данных органов будет проводить контроль и оценка внешнеэкономической деятельности субъекта, выявление потенциал развития внешнеэкономической деятельности субъекта.

Создание отдельных органов по внешнеэкономической деятельности даст возможность:

- измерить реальные возможности внешнеэкономической деятельности субъекта и насколько эффективно используется потенциал субъекта;

- определять цели внешнеэкономической деятельности на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный период;

- осуществлять координацию всех предприятий субъекта в международных отношениях.

Итак, анализируя межрегиональную торговлю и проводя контроль внешнеэкономической деятельности субъекта можно оценивать перспективы и проблемы развития внешнеэкономической деятельности, вдобавок рассматривать все потенциальные области сотрудничества региона с другими странами.

¹ Блудова С.Н. К вопросам о методике оценки региональной внешнеэкономической деятельности // Вопросы статистики. 2002. № 11. С. 65-66.

² Смолина Е.С. Особенности оценки показателей ликвидности и платежеспособности на предприятиях сферы услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 11 (109).

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE REGION AS A BASIS OF ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY

© 2018 Egorova Alena Aleksandrovna
Student

© 2018 Muhametova Aigul Daniyarova
Associate Professor
Bashkir State University, Ufa
E-mail: alyona.egorova.1996@mail.ru

Keywords: foreign economic activity, economic growth, region, economy.

The article is devoted to the foreign economic activity of the region. To date, no economy can develop without cooperation with other countries. In this regard, the activities of any organizations and enterprises is almost complete without entering the world market. Therefore, the development, control and monitoring of foreign economic activity of the region should be developed as an integral part of the development of international relations as a whole.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ - ЗАДАЧА СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ

© 2018 Ермолаев Константин Николаевич
доктор экономических наук, заведующий кафедрой
институциональной экономики и экономической истории
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ermolaevkn@yandex.ru

Ключевые слова: цифровая экономика, bigdata, экономика платформ, государственный цифровой монополизм.

В статье рассматриваются основные направления развития цифровой экономики в России, показаны ключевые ориентиры внедрения технологий цифровизации в различные сектора экономики. Предложены практические рекомендации по регулированию данного процесса.

Проблематика цифровизации экономики является одной из самых обсуждаемых в современной экономической литературе. Резюмируя основное содержание большинства публикаций по данной проблеме можно утверждать, что большинство исследователей едины в понимании того, что цифровизация является сущностным, атрибутивным качеством постиндустриальной креативной финансовой экономики, коренным образом меняющая сами основы ее функционирования, детерминирующая принципиально новые возможности ее развития и обуславливающая целый ряд вызовов, требующих адекватных ответов в теории и практике. Вполне логичным является сосредоточение внимания ученых на исследовании генезиса, сущности, основных направлений, социально-экономических последствий и перспектив данного феномена, обусловленного развитием финансовых технологий глобализированной экономики начала XXI века, которая может быть охарактеризована как принципиально новый тип экономики. Цифровизация является проявлением и содержанием четвертой промышленной революции, которая стирает грани между физической, биологической и цифровой реальностью для решения принципиально новых задач¹; и одновременной сущностной чертой нового цикла Кондратьева², открывает, по мнению автора, возможность преодолеть финансовую турбулентность современной глобальной финансовой экономики.

Цифровая экономика - это такой уклад, в котором данные представляют собой самостоятельную сущность. Это "экономика данных", в которой важнейшее значение приобретает использование современных цифровых технологий для создания, передачи, хранения, защиты данных при их анализе и использовании для принятия решений. Это не отдельная отрасль, а уклад жизни, новая основа для экономического развития всех сторон жизни общества и отдельного человека.

Итак, цифровая экономика - одна из характеристик информационного общества, она показывает, насколько объем информационных услуг сравним с объемом обычных, аналоговых услуг на рынке. Цифровизация экономики означает широкое проникновение информационно-коммуникационных технологий на деятельность бизнеса и государства через их автоматизацию, появление новых возможностей предоставления услуг населению посредством сети интернет, широкое развитие мобильных средств коммуникаций и обычных технологий. Это экономика нового технологического поколения.

Явление цифровизации экономики характеризуется как основное проявление индустрии 4.0, отражающей стратегию развития современного бизнеса³. Это четвертая индустриальная революция, объединившей успехи цифровой экономики и роботизации, которая характеризуется в первую очередь распространением цифровизации, искусственного интеллекта (ИИ), больших данных (bigdata).

Широта и глубина технологических изменений радикально меняют общество, его привычные уклады и всю систему производства, управления и процесса принятия решений практически во всех отраслях экономики. Технологическая революция отменяет иерархию: место пирамиды-наглядной социальной матрицы со времен фараонов-занимает сеть. На фоне развития машин и алгоритмов растет цена креативных идей и ценность их авторов.

Важно понимать, что главное заключается не только и не столько в цифровизации существующих процессов, а прежде всего в постановке принципиальных новых задач, решение которых невозможно без новейших технологий сбора, хранения, обработки и передачи больших объемов неструктурированных данных и выработки эффективных решений в режиме реального времени.

В этих условиях необходимо адресно имплементировать инструменты, с помощью которых концепция цифровой экономики может быть реализована. Это такие технологии, как система информационного моделирования (BIM), киберфизические системы (CPS), умный город (smartcity), технологий сбора и анализа bigdata, технология blockchain, интернет вещей (IoT) и другие, составляющие собой к настоящему времени понятие Интеллектуальной системы (smartsystem)⁴. Еще один важный момент - это пересмотр роли государства в управлении экономикой - оно может и должно создавать задел на будущее. Также успех процесса реализации идей цифровой экономики зависит от адаптации законодательства и деятельности регулирующих органов. Ключевая роль у формирования механизмов регулирования и определения правил доступа к данным, в том числе и личным, а также предъявление регламентированных требований к машинам, оборудованию и процессам.

Процессы цифровизации коренным образом меняют глубинные основы функционирования рынка. Происходит постепенная оцифровка инфраструктуры рынка через запуск спутников, охватывающий связью весь мир. В первую очередь это касается функционирования ритейла и особенно рынка потребительских товаров а также медиарынка⁵. Растет доля цифровых продаж обычных товаров⁶, появляются цифровые банки (Тиньков-банк, Альфа-банк и в определенной степени Сбербанк). Благодаря цифровизации все более быстро идет процесс превращения реальных рынков - сырьевых и товарных - в

финансовые. Самоцифровизация отдельных рынков приводит к снижению затрат, росту конкурентоспособности. Цифровизация создает возможности для трансформации части теневого рынка в цивилизованный. Например, она позволяет осуществлять оплату налогов по сотовому телефону для так называемых фрилансеров через он-лайн офис, т.е. в приложении, которое будет взаимодействовать с ФНС по расчету налогов и автоматической оплате через привязку карты к номеру телефона.

Открывая новые возможности для функционирования рынка цифровизация создает ряд новых проблем. Одна из них - поиск источников финансирования программ цифровизации. Кроме того, это проблема хакеров и участвовавших кибератак на целые сектора экономики, проявившихся в атаках на банковские системы целого ряда развитых стран. На фоне цифровизации происходит усугубление и без того опасного уровня неравенства в обществе, что подрывает экономики стран и усиливает социальную нестабильность. Постоянное присутствие молодежи в сетях привело к появлению так называемого "цифрового слабоумия" - неспособность людей сосредотачиваться на какой-то теме, неспособности самостоятельно мыслить, анализировать ситуацию и делать самостоятельные практические выводы.

Одним из таких негативных вызовов стало появление нового типа монополизма - монополизма на информацию. Это связано с совершенно новым явлением - возникла "экономика платформ", в которой доминируют фирмы-хабы, которые присваивают себе все большую долю ценности в цепочке создания стоимости товара. Они не только подминают под себя отдельные рынки, но и монополизуют доступ поставщиков к потребителям. Экономика платформ является долгосрочным трендом, в рамках которого встает экономическая и этическая проблема сохранения жизнеспособности традиционного (нецифрового) бизнеса, на что указывают Марко Янсита и Карим Лакхани в статье "Экономика платформа"⁷. В России идет бюрократизация цифровой экономики, государство стерилизует цифровую экономику, искажает стимулы и оттягивает ресурсы. Т.е. такой цифровой монополизм в России может быть еще и государственным.

Все эти процессы детерминируют глубокую трансформацию маркетингового инструментария, адекватного современному этапу развития цифровых финансовых технологий.

Важнейшим инструментом современной практической маркетинговой призван стать опережающий индикатор экономической активности, рассчитанный на базе ежедневного анализа новостных сайтов, позволяющий оперативно оценивать ситуацию в экономике до публикации официальной статистики⁸. В развитии данной темы департамент исследований и прогнозирования ЦБ РФ хочет создать "целую линейку" индексов на основе bigdata (больших данных, формируемых на основе анализа интернет-активности граждан), в том числе опережающий показатель по рынку труда и индекс ценового давления, которые способны оценить экономические ожидания субъектов, их предпочтения, наиболее вероятные модели экономического поведения и в первую очередь объемы и структуру спроса. Это позволяет оптимизировать ассортиментную политику производителей и технологии продаж торгующих организаций. Существует также индекс экономической неопределенности разработанной Скоттом Бейкером,

Николасом Блумом и Стивеном Дэвисом из Национального бюро экономических исследований США. Эти индексы позволяют понять, ждет ли бизнес изменения правил игры, поскольку новостные СМИ отражают запаздывающие ожидания, не отражающие реальное положение дел на данный момент времени. ЦБ РФ в ближайшей перспективе будет развлекать такое направление в регулировании финансовых информационных, которое получило название "регтех". Развитие данного направления в ближайшие 5 лет города-миллионники должны быть покрыты сетями 5G.

Подписанная президентом РФ "Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030гг" (создание в России общества знаний, права граждан на доступ к информации, свобода выбора средств получения знаний), является логическим продолжением прежнего варианта 2008 года, в котором ставились задачи обеспечить интернетом 75% населения, довести долю государственных электронных услуг до 100%, долю электронного документооборота между органами власти до 70%, входные России в топ 20 международных рейтингов развития информационного общества. Все это позволяет коренным образом усовершенствовать процедуры и инструментарий маркетинговых исследований и оптимизировать процессы управления рынком.

¹ Шваб К. Четвертая промышленная революция. Москва : Э, 2018. 208 с.

² Фюкс Р. Зеленая революция: Экономический рост без ущерба для экологии : пер. с нем. Москва : Альпина нон-фикшн, 2016. 330 с.

³ Славин Б. Цифровыкспиннеры // Ведомости. 2017. 11 сент. С. 6.

⁴ Вексельберг В. Цифровые вызовы // Ведомости. 2017. 16 сент. С. 7.

⁵ Холяк А., Кантышев П. Заботы искусственного интеллекта // Ведомости. 2017. 23 нояб. С. 17.

⁶ Кодачигов В. Цифровая экономика летит в космос // Ведомости. 2017. 23 нояб. С. 17.

⁷ Рувинский В. Цифровая монополия // Ведомости. 2017. 23 окт. С. 6.

⁸ Ланская Т., Базанова Е., Папченкова М., Болецкая К. Экономика станет новостной // Ведомости. 2017. 23 нояб. С. 17.

THE DIGITALIZATION OF THE ECONOMY - THE CHALLENGE OF THE DAY

© 2018 Ermolaev Konstantin Nikolayevich
Doctor of Economic Sciences, Head of Department
of Institutional of Economics and Economic History
Samara State University of Economics
E-mail: ermolaevkn@yandex.ru

Keywords: digitalization, digital economy, big data, Economics of platforms, government digital monopoly.

The article discusses the main directions of development of the digital economy in Russia, and describes the key milestones of introduction of technologies of digitalization in different sectors of the y. Practical recommendations for the regulation of this process.

СОВРЕМЕННОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О СУЩНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА

© 2018 Железникова Елена Петровна
старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: e_zhel@mail.ru

Ключевые слова: социальное государство, социальная функция, общество, власть, современное государство.

Представлены аспекты современного социального государства, отражена его сущность. Выделена главная задача современного социального государства. Проведено сравнение подходов к трактовке сущности социального государства зарубежных исследователей, рассмотрена общая практика социальных государств.

Сущность - главное, основное в понятии или явлении. Раскрыть сущность государства - значит определить то главное, что объясняет его объективную необходимость в обществе, выяснить, почему общество не может существовать без государства и, конечно же, развиваться. Сущность государства - то главное в этом явлении, что определяет его содержание, цели, функции.

В настоящее время, современная наука до сих пор не выработала единого понимания социального государства. Не решен вопрос, обладает ли понятие "социальное государство" относительной самостоятельностью или оно выражает конституционно закрепленную функциональную зависимость между сущностью, содержанием и формой государства.

Современное социальное государство - это этап развития государства, следующий за патерналистским социальным государством. Социальное государство - это вовсе не этап развития правового государства, а этап развития государственно-организованного общества в целом. Можно согласиться с мнением ряда авторов, которые считают, что социальное и правовое государство как атрибуты государства приобретают ясный смысл только в альтернативном, а не кумулятивном режиме употребления, и толкуют о фундаментальных противоречиях между правовым и социальным началом его бытия.

Такой атрибут государства, как социальная функция, является имманентным атрибутом любого типа государства, развивающегося в рамках индустриального или постиндустриального общества. Не только государство, т.е публичная власть и ее структуры, обязаны осуществлять социальную функцию, это обязанность всего современного государственно-организованного общества. Причем основным фактором осуществления социальной функции в современном государстве в зависимости от множества факторов могут быть либо публичная власть, либо структуры гражданского общества.

Значительный научный интерес представляют подходы к трактовке сущности социального государства зарубежных исследователей. Для немецких ученых характерно прежде всего увязывание деятельности такого государства по социальной защите

граждан и рыночной экономики, покоящейся на частной инициативе и приносящей средства для социальных программ.

По мнению Х. Байера, "современное социальное государство - это централизованно управляемая забота об обеспечении всех граждан во всех жизненных положениях, которая раскрывается как первейшее проявление современной демократии, при том, что социальная справедливость основывается на экономическом либерализме"¹.

Более сложные научные схемы выстраивают испанские специалисты по теории социального государства. Так, например, М.А. Гарсия Эррера рассматривает его в контексте отношений между экономикой и политикой, политической властью и рынком, когда капиталистическое развитие экономики сочетается с внедрением публичной власти в рынок и распределение богатств. При этом фундаментом, лежащим в основании социального государства, является пакт между политическими классовыми организациями с противоречивыми интересами, после заключения которого согласовываются основные документы, радикальным образом затрагивающие форму государства, экономическую структуру и условия жизни граждан. Само социальное государство, базирующееся на социальных преобразованиях и достижении материального равенства, существует только тогда, когда материализуются характеризующие его социальные идеи².

Другой испанский исследователь М. Арагон ,подчеркивает отсутствие четкого определения того, что можно было бы назвать социальным государством и невозможность точной его идентификации как конкретной политической формы, обращает внимание на такую, безусловно, присущую, по его мнению, социальному государству черту, как его "открытый характер, когда все подлежит обсуждению и нет места никакому абсолютизму - ни абсолютизму свободы, ни абсолютизму равенства. Оно ведет себя как государство, которое претендует на поддержание равновесия между свободой и равенством, причем равновесие находится в постоянном напряжении и потому является динамическим, а не статическим, восприимчивым к постоянным усовершенствованиям и интерпретациям, как это и присуще политической форме, основанной на демократическом плюрализме". Далее М. Арагон отмечает, что "конституционный принцип социального государства сам по себе не требует особых изменений состава и функционирования государственных органов и действует только как принцип, направляющий деятельность государства на уменьшение социальной несправедливости"³.

Практика социальных государств показывает, что все они в процессе своей деятельности опираются на ряд принципов, включая:

- доверие регулирующей роли рынка через спрос, предложение, ценообразование, конкуренцию, одновременно и ответственность государства за игру рыночных сил и создание условий для упорядочения течения экономической и социальной жизни, направленной на обеспечение благополучия своих граждан;
- социальную справедливость и солидарность общества, в том числе обеспечение путем налогового перераспределения доходов от богатых к бедным и загрузки трудоспособных, чтобы помочь уже нетрудоспособным;
- участие работников в управлении производством и распределением, в общественной и государственной жизни, развитие при этом различных форм экономической демократии.

Главная задача социального государства - достижение такого общественного развития, которое основывается на закрепленных правом принципах социальной справедливости, всеобщей солидарности и взаимной ответственности. Социальное государство

призвано помогать слабым, влиять на распределение экономических благ исходя из принципа справедливости, чтобы обеспечить каждому достойное существование⁴.

Российская Федерация провозгласила себя социальным государством, опираясь на свой опыт социализации экономической и социальной жизни, а также учитывая менталитет ее общества.

Существует проблема построения социального государства для Российской Федерации, которая в последнее время является одним из главных направлений развития национальной государственности⁵. В нашей стране стремительно осуществляется реформирование системы социальной защиты населения, меняется модель социальной политики, в результате чего требуется обращение к конституционным основам социального государства.

Условия и предпосылки для реализации целей и задач социального государства складываются по мере укрепления экономики. Это необходимо в связи с востребованностью со стороны граждан РФ, выступающих за проведение активной и социальной политики, которая должна отвечать:

Политическим установкам по вопросам обеспечения достойной жизни граждан РФ и преодолению бедности на основе Концепции социального государства РФ;

Принципам социального государства;

Комплексной программе государственных мер.

Эта потребность вызвана необходимостью сближения законодательства и социальной политики со странами СНГ, Союзного государства, ЕврАзЭС, европейскими странами, которые подписали социальную хартию.

Актуальность изучений социального государства устанавливают не только следующие из них важные политические результаты, однако, их значимость с целью теории и практики. Создание модели социального государства в Российской Федерации, определенной государственной социальной политики, элементов защиты и социальной поддержки - все это обязано гарантироваться объективными научными познаниями.

Согласно пп. 1,2 ст. 7 Конституции РФ, политика социального государства в первую очередь должна иметь направление в сторону создания условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

Ввиду общественной важности, положение о социальном государстве, находит свое отражение и в других конституционных нормах. К ним нужно отнести ряд социальных прав, которые гарантированы в гл. 2 Конституции РФ, конкретизируют и развивают положения ст. 2 и 7 о человеке, его правах и свободах как высшей ценности: право на защиту материнства, детства и семьи; право на жилище; право на образование; право на экологическую безопасность; право на отдых; равенство прав и свобод; право на охрану здоровья и медицинскую помощь; право на социальное обеспечение; право на участие и доступ к культурной жизни; право на жизнь; право на труд и его оплату.

Вышесказанные права и свободы в Конституции РФ в целом соответствуют мировым стандартам.

Нужно отметить, что в РФ труд и здоровье людей охраняется, устанавливается МРОТ (минимальный размер оплаты труда), осуществляется государственная поддержка семьи, детства, отцовства, инвалидов, материнства, пожилых граждан. Происходит развитие системы социальных служб, выплачиваются государственные пенсии и пособия.

Важно знать, что должным образом теория и практика социального государства в СССР не изучались. В ст. 7 Конституции РФ, Россия провозглашалась уже состоявшимся социальным государством, но, однако таким не являлось. В Национальном докладе к Всемирной Встрече в интересах социального развития Правительство РФ уточнило, что социальное государство мы только строим.

Позже были приняты в России законы, которые составляют сегодня государственную систему защиты населения: принят ФЗ "Об основах обязательного социального страхования", принят Трудовой кодекс РФ. Тем не менее, государственная система создана, прежде всего, для защиты населения.

Отметим, что основной принцип социального государства, который заключается в создании условий для равенства возможностей пока не обеспечивается. Это не соответствует заявленным обязательствам государства в социальной области и реальным усилий по созданию высокоэффективной, социально нацеленной экономики, а так же созданию достойных условий жизни для всех граждан страны, а не отдельных групп, по внедрению элементов социальной справедливости и солидарности.

В нынешней России отсутствуют атрибуты базовых принципов любого социального государства. То есть Россия сегодня является слабой, с малоэффективной экономикой, с массовой нищетой, неуважением властью гражданина, следовательно, недоверия россиян к власти, с избирательным применением законов. Эти факторы не могут быть совместимы со статусом социального государства.

В настоящее время в России система социальной защиты развивается по следующим направлениям: предоставление социальных гарантий, введение социальных льгот, социальная помощь, социальное страхование.

В комментарии к Конституции РФ обозначено, что государство ответственно за достойный уровень жизни граждан.

Достойная жизнь - достойная материальная обеспеченность государства на уровне стандартов развитого общества, а также совершенствование умственного, физического, нравственного развития человека. Нужно отметить, что в России этого пока нет. Порог бедности не снижен, размер пенсии и пособий по безработице некоторых категорий граждан несопоставим с зарплатами.

Социальным государством можно назвать механизм единства свободы, социальной ответственности и социальной справедливости на правовой основе, согласование интересов различных уровней и субъектов общественных отношений.

Главные акценты в концепции социального государства сделаны на то, что Российская Федерация, все ее ветви и уровни власти должны способствовать процветанию граждан. Главные сферы жизнедеятельности, которые обеспечивают безопасность жизни и здоровья граждан РФ, обеспечивающие их потенциал, такие как образование, здравоохранение, культура, правопорядок, забота о детях и молодежи, наука, социальная защита стариков и инвалидов - на деле должны стать приоритетными направлениями в государственной социальной политике.

Одним из первостепенных принципов социального государства является социальная справедливость Российской Федерации направлены на достижение равенства людей:

- право на жизнь и свободу;
- возможность реализации способности людей к достижению достойного положения в обществе;
- достойная оплата труда.

В РФ важно обеспечить равные минимальные социальные гарантии каждой семье, которые не должны зависеть от всех других условий.

В настоящее время в СМИ все чаще можем услышать о тех или иных программах, создаваемых государством для своих граждан (например, социальная программа "Доступная среда" или программа "Материнский капитал", программы Пенсионного фонда РФ). Эти попытки вовлечения и просвещения общества делают действия властей, в том числе и расход бюджетных средств, более прозрачными и понятными для граждан, что в свою очередь влияет на уровень доверия к государственным институтам власти.

Стоит отметить, что для обеспечения государственных целевых программ используется программно-целевой принцип распределения бюджета. Его суть заключается в группировке бюджетных средств таким образом, чтобы каждая программа имела свою закрепленную статью расходов. Благодаря такому планированию бюджета обеспечивается прозрачность расхода государственных средств, показывая то, на что конкретно они идут.

Граждане РФ должны являться хозяевами в нашей стране, свободно и всесторонне развиваться и иметь право на получение национального богатства.

Следовательно, значение концепции социального государства в РФ для российского общества заключается в том, что государство обязано правовыми мерами обеспечить каждому человеку реализацию его права на достойную жизнь, социальное равенство, солидарность и взаимную ответственность членов общества, материальную независимость.

Таким образом, в России должна осуществляться эффективная и гибкая система социального обеспечения граждан, которая должна включать оказание помощи малоимущим, многодетным и неполным семьям, жертвам стихийных бедствий; поощрительную и вспомогательную подсистему, социальное страхование; качественное бесплатное для граждан медицинское обслуживание по основным видам медицинской помощи.

Нужно отметить, что в социальном государстве должен существовать высокоэффективный бизнес, как малый, так и крупный. Социальная солидарность бизнес-сообществ и социальная ответственность должны быть выражены в достойной оплате труда и в обязательном, добровольном социальном страховании работников, в недопущении высоких экономических и социальных неравенств в доходах и уровне жизни⁶.

¹ Bair H. Ehrlichkeit im Sozialstaat. Zurich, 1988. S. 9.

² Социальное государство: мировой опыт и реалии России / под общ. ред. Г.А. Николаева. Москва : АТИСО, 2012. С. 20.

³ Королев С.В. Конституционно-правовое регулирование бюджетного федерализма : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Москва, 2005. С. 26.

⁴ Современные представления о социальном государстве. URL: <http://poznayka.org/s27934t1.html>.

⁵ Увачев В.А. Социально-правовое государство и гражданское общество постиндустриальной эпохи: правовые основы функционирования и взаимодействия (на примере стран Западной Европы и США) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2006. С. 10.

⁶ См. также: Аберкромби Н.А., Хилл С., Тернер Б.С. Социологический словарь. Москва : Экономика, 2007;

Гриценко Н.Н., Шарков Ф.И. Основы социального государства. Москва : Социальные отношения, 2006;

Мамут Л.С. Социальное государство с точки зрения права // Государство и право. 2011. № 7;

Милецкий В.П. Социальное государство: эволюция идей, сущность и перспективы становления в современной России. Политические процессы в России в сравнительном измерении. Санкт-Петербург : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2007;

Смирнова Е.Э., Курлов В.Ф., Матюшкина М.Д. Социальная норма и возможности ее измерения // Социологические исследования. 2009. № 1;

Храмцов А.Ф. Социальное государство. Практики формирования и функционирования в Европе и России // Социологические исследования. 2007. № 2.

THE PRESENT PRESENT ON THE ESSENCE OF THE SOCIAL STATE

© 2018 Zheleznikova Elena Petrovna

Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: e_zhel@mail.ru

Keywords: social state, social function, society, power, modern state.

In this article, the aspects of the modern social state are considered, its essence is reflected. The main task of the modern social state is singled out. In this article, approaches to the treatment of the essence of the social state of foreign researchers, as well as the general practice of social states, are compared and compared.

УДК 334.7

Код РИНЦ 06.00.00

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ: ДИНАМИКА И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ

© 2018 Жукова Дарья Владимировна

студент

© 2018 Сабирова Галия Талгатовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dar.hol.fan@gmail.com

Ключевые слова: предпринимательство, оборот, программы развития предпринимательства, законодательство, налоги, арендная плата.

Статья посвящена анализу развития предпринимательства Самарской области в период 1991-2018 гг. с изучением работы губернаторов региона и проводимой ими экономической политики в отношении предпринимательства. Авторы рассматривают региональные программы развития малого и среднего предпринимательства, конкретные результаты их реализации, оценивают рост или сокращение количества субъектов малого и среднего предпринимательства, динамику оборота и объема товаров и услуг собственного производства, а также выделяют проблемные вопросы предпринимательства, актуальные для Самарской области, и предлагают пути их решения.

В современном мире все большее место в экономике передовых стран занимает предпринимательство различных видов, поскольку инициативные, заинтересованные в развитии своего дела предприниматели прикладывают максимум усилий для достижения успеха.

В сравнении с развитыми странами и их союзами Россия явно не обладает преимуществом в сфере предпринимательства. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП ЕС составляет 67%, в ВВП США - 52%, а в ВВП РФ - всего 21%. Доля занятых в малом бизнесе в России равна 26%, тогда как в ЕС этот показатель составляет 60-70% и 50% в США. На 1000 человек населения в ЕС приходится 40 предприятий МП, в России - 14,6, а в США - 50¹. Из статистики видно, что существует огромный разрыв в деятельности предпринимателей в России и наиболее развитых странах.

В регионах России ситуация с организацией и осуществлением предпринимательской деятельности сложилась еще более непростая. Инициативные граждане, желающие открыть свое дело, сталкиваются с рядом трудностей: бумажная волокита, сложности с кредитованием, долгие сроки регистрации, высокий уровень налогообложения, коррупция. Каковы же причины существующего застоя в предпринимательской деятельности в Самарской области? Политика государства в отношении предпринимательства неоднозначная. В частности параллельно с введением различных льгот и принятием программ поддержки и развития малого и среднего бизнеса наблюдается сокращение общего финансирования этих программ с 18,5 млрд.руб. в 2015 году до 7,5 млрд.руб. в 2017 году². Учитывая то, что в РФ есть области, где предпринимательство достаточно развито (г. Москва и Московская область, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край, Челябинская область и др.), можно сделать вывод о зависимости степени развитости предпринимательства в области от экономической политики не только федерального уровня, но и регионального. В связи с этим целесообразно рассматривать развития предпринимательства Самарской области по временным промежуткам нахождения у власти конкретных губернаторов. В 1991-2007 годы губернатором Самарской области являлся К.А. Титов. Его деятельность в области поддержки предпринимательства ограничилась в основном проведением встреч правительства региона с представителями малого бизнеса РФ. Под руководством Г.С. Лиманского была разработана программа, в которой были обозначены некоторые меры по поддержке местного производителя: существовала система муниципального заказа, предприятия освобождались от непроизводственных расходов по содержанию жилья, инженерных коммуникаций, объектов соцкультбыта. В эти годы впервые была принята программа поддержки малого бизнеса на федеральном уровне, ориентированная на создание в регионах бизнес-инкубаторов, поддержку экспортно-ориентированных предприятий малого бизнеса, на создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере. Региональная власть недооценивала необходимость развития предпринимательства в области. В 2007 году на программы по поддержке малого и среднего бизнеса Самарской области было направлено 32 млн. рублей³. По данным на 1 октября 2007 года в Самарской области насчитывалось 87,9 тыс. субъектов малого предпринимательства: 29,5 тыс. малых предприятий - юридических лиц, 58,4 тыс. - предприниматели без образования юридического лица. При этом количество малых предприятий сократилось на 1,2%, а количество ИП возросло на 13,1% по сравнению с аналогичным периодом 2006 года. Доля малых

предприятий в обороте организаций области по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилась и составила 34,9% против 32,8% (304,2 млрд. руб.) за 9 месяцев 2006 г. Наибольший оборот малых предприятий в январе-сентябре 2007 года был отмечен на предприятиях оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования - 80,5% (304 007,0 млн. руб.). В обороте организаций доля отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг занимала 19,2%. На 1000 жителей приходилось 27,1 малых предприятий. Снижение числа малых предприятий МЭРИТ Самарской области связало с завершением процесса перерегистрации юридических лиц в соответствии с законом "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей", интенсификацией предпринимательской деятельности и переключением бизнеса на ресурсосберегающий режим функционирования, а также внедрением и применением научно-технических разработок. Губернатором в период 2007-2012 годов был В.В. Артяков. Придя к власти, В.В. Артяков отметил, что "бизнес строился на политических интригах", а управляли им различные группы влияния, "тянущие воз в разные стороны"⁴. По словам губернатора, с этой проблемой удалось справиться, разделив сферы бизнеса и государства. Наибольшее внимание губернатор уделял проблемам "АвтоВАЗа", утверждая, что это предприятие является системообразующим в регионе, и проблемы данной отрасли неотделимы от проблемы области. В период нахождения В.В. Артякова на должности губернатора были привлечены инвесторы непосредственно на предприятие "АвтоВАЗ" (Pirelli) и в сельское хозяйство ("Черкизово" инвестировал около 5 млрд руб., "Напко", "Продикмекс"). Также губернатор обратил внимание на налоги, отметив, что в области присутствуют предприятия с крупным оборотом, отчисляющие в бюджет несопоставимые с доходом суммы. По мнению В.В. Артякова, это вредит бизнесу, поэтому с данной ситуацией предполагалось бороться. Для сельского хозяйства губернатор ввел систему субсидирования стимулирующего характера, побуждающую фермеров производить как можно больше продуктов сельского хозяйства. Также В.В. Артяков планировал провести реструктуризацию задолженности предприятий, изменить кадастровую стоимость земельных участков под заводами для достижения снижения арендной платы за землю. Поддерживалась система государственных заказов для местных производителей. Количество субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства увеличилось до 15 субъектов.

В 2009 году была принята первая региональная программа развития малого и среднего предпринимательства на 2009-2015 годы⁵. Целью данной программы являлось развитие действенной нормативно-правовой базы в сфере малого и среднего предпринимательства; развитие форм имущественной поддержки МСП; создание новых форм финансовой поддержки; развитие системы консалтинговой поддержки МСП; подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров для субъектов МСП и организаций инфраструктуры; развитие и поддержка предпринимательской инициативы. Финансирование данной программы осуществлялось в размере 4503,5510 млн. рублей за счет средств областного бюджета.

На федеральном уровне также была разработана программа поддержки МСП на 2007-2010 годы⁶. Результаты в сфере предпринимательства, которых добилась область в этот период, можно считать итогом совместного действия двух программ. Итогом рабо-

ты представленных программ в период 2007-2012 гг. были серьезные достижения: в 2012 году Самарская область заняла второе место в Приволжском федеральном округе (ПФО) по обороту услуг малых предприятий, а в Национальном рейтинге поддержки малого предпринимательства Самарская область заняла первое место среди 21 выбранного пилотными регионов страны. Численность занятых в сфере малого и среднего бизнеса выросла почти на четверть. По версии рейтингового агентства "Эксперт", по инвестиционному потенциалу Самарская область занимала 8 место в России. Агентством Standard&Poor's было отмечено, что в течение 5 лет рассматриваемого периода кредитный рейтинг региона был повышен трижды⁷.

Однако, в это время произошло введение новых категорий субъектов предпринимательства и новой градации на средние предприятия, малые предприятия и микропредприятия. Поскольку по микропредприятиям отсутствуют данные, делается невозможным проведение сравнительного анализа с аналогичным периодом прошедшего года из-за отсутствия сопоставимых показателей.

По имеющимся данным на 1 января 2010 года в Самарской области было зарегистрировано 120 144 субъекта малого и среднего предпринимательства, среди которых 5118 малых предприятий (без микропредприятий), 41302 микропредприятия, 473 средних предприятий, зарегистрированных как юридические лица, и 73251 человек индивидуальных предпринимателей³. Дальнейшая динамика развития предпринимательства принимает скачкообразный характер (рис. 1) и к 2012 году количество субъектов малого и среднего предпринимательства закрепляется на отметке 121,6 тыс. единиц³.

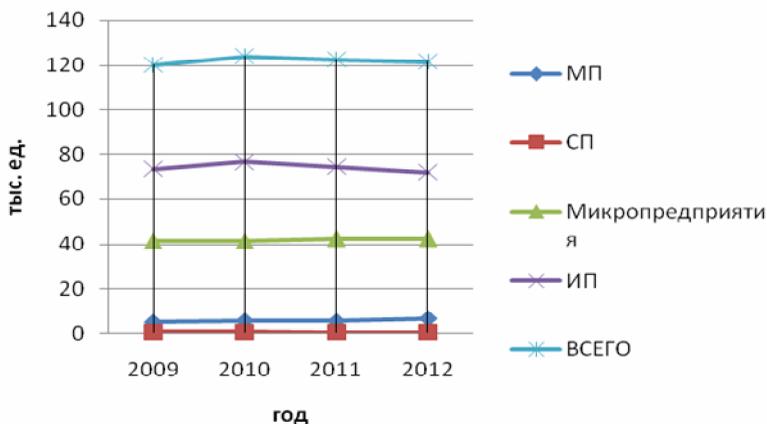


Рис. 1

Следует отметить, что наиболее распространенные виды экономической деятельности для малых и средних предприятий сохраняют свои позиции на протяжении всего рассматриваемого промежутка времени. В сфере малого предпринимательства к таким видам деятельности можно отнести: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и изделий личного пользования (34,1%); операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (21%); обработки

вающие производства (13,1%) (по данным на 2012 год). В сфере среднего предпринимательства распространенными видами экономической деятельности являются: обрабатывающие производства (29,5%); оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (21,9%); строительство (12,5%)³.

Стоит отметить, что объем финансирования СМСП из средств федерального бюджета значительно сократился в 2012 году, а некоторые статьи финансирования из выше названного источника прекратились вовсе.

Следующим губернатором на период 2012-2017 годов стал Н.И. Меркушкин. Деятельность Н.И. Меркушкина в области экономики и предпринимательства в связывают с делением местного рынка между своими приближенными. Отмечается, что продукция местного производителя исчезла с рынка и была заменена продукцией производства Мордовской республики, которой ранее руководил Н.И. Меркушкин. По этой причине были закрыты многие птицефабрики, хотя, например, Обшаровская, Рождественская и Тольяттинская птицефабрики были ключевыми местными предприятиями. Помимо птицефабрик были закрыты и несколько свинокомплексов. В Тольятти закрылось дочернее предприятие "АвтоВАЗа" - "АвтоВАЗагрегат", в Жигулевске было закрыто единственное крупное местное предприятие - "Жигулевские стройматериалы". В феврале 2017 года госдолг региона составил 67,4 млрд. рублей, что не смутило Н.И. Меркушкина, поскольку он заявил, что регион будет продолжать привлекать заемные средства. В 2015 году количество барьеров для предпринимателей увеличилось, поскольку в действие был введен закон о запрете торговли в стационарных помещениях на территории города площадью менее 50 квадратных метров. Также был введен запрет на торговлю алкоголем в помещениях описанного типа.

В указанный период была принята государственная программа "Создание благоприятных условий для инвестиционной и инновационной деятельности в Самарской области" на 2014-2030 годы. В рамках данной Программы была принята подпрограмма "Развитие малого и среднего предпринимательства в Самарской области" на 2014-2030 годы⁸. Ее задачами стали: развитие системы информационной и консультационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства по вопросам эффективного управления, направленного на повышение конкурентоспособности продукции (работ, услуг) и ее продвижение на внутренние и внешние рынки; совершенствование форм финансовой поддержки, расширение доступа к кредитным, трудовым и иным ресурсам, оказание финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства; подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров для субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций инфраструктуры, развитие и поддержка предпринимательской инициативы, пропаганда предпринимательства; развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Финансирование программы составляет 874,969 млн. рублей. Данная программа идентична программе развития малого и среднего предпринимательства на 2009-2015 годы. Это указывает на отсутствие решения существующих проблем предыдущей программой.

Помимо общих задач в принятой Подпрограмме были выделены основные проблемы предпринимательства в регионе. К ним отнесли:

1. Недостаточное развитие нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность субъектов малого и, в особенности, среднего предпринимательства, а также защищающей права предпринимателей в Самарской области;

2. Отсутствие развитого и эффективного взаимодействия субъектов малого и среднего предпринимательства с крупными промышленными предприятиями региона, что тормозит повышение уровня конкурентоспособности продукции, произведенной в Самарской области;

3. Существование дисбаланса в развитии предпринимательства Самарской области между развитыми городскими округами и муниципальными образованиями с низким уровнем бюджетной обеспеченности;

4. Существование искусственных барьеров для развития деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере жилищно-коммунального хозяйства;

5. Трудности в доступе субъектов малого предпринимательства, в особенности начинающих, к финансово-кредитным ресурсам, что проявляется наиболее остро в муниципальных образованиях с низкой бюджетной обеспеченностью;

6. Высокий уровень налоговой нагрузки на предпринимателей, увеличившийся в 2012-2013 годах.

Проблемы предпринимательства в Самарской области достаточно разносторонние. Решение невозможно свести к принятию какой-либо одной меры, необходимо разработать комплексный подход.

Имеются отчеты об осуществлении целей данной Подпрограммы до 2016 года. Согласно этим данным целевые показатели оборота достигнуты ни в один из представленных годов не были. Следует отметить, что при этом процент выполнения планов по оказанию информационной и консалтинговой помощи предпринимателям выполнялся в объеме в 1,5 раза большем запланированного. В 2015 году наблюдалось увеличение потока налоговых поступлений в бюджет региона, а в 2016 году - рост инвестиционной деятельности и поддержки стартапов областью. Была сформирована база 51 инвестиционного проекта, заключены 3 инвестиционных меморандума, запущены 3 новых производства, подписаны 4 соглашения о сотрудничестве.

В 2013 году количество субъектов малого и среднего предпринимательства сократилось на 5,3 тыс. единиц, и составило 116,3 тыс. единиц. Из них малых предприятий - 6,3 тыс. единиц, микропредприятий - 47 тыс. единиц, средних предприятий - 0,4 тыс. единиц, индивидуальных предпринимателей - 62,6 тыс. человек. До 2017 года динамика количества зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства имела скачкообразный характер, выражавшийся в попеременном росте и сокращении количества данных субъектов. Самый высокий показатель был достигнут в 2016 году - количество субъектов малого и среднего предпринимательства достигло отметки 124,2 тыс. единиц, что является рекордным показателем за весь рассматриваемый период развития предпринимательства в Самарской области. Однако к 2017 году количество зарегистрированных СМСП вновь сократилось и закрепилось на отметке 122,1 тыс. единиц, среди которых 50,3% составляют микропредприятия, 44,6% - ИП, 4,7% - малые предприятия и 0,4% - средние (рис. 2)³. Конкретные данные с 2016 года представлены не были, что затрудняет построение графика и вынуждает графически отобразить динамику количества субъектов малого и среднего предпринимательства лишь до 2015 года в целях сохранения корректности подсчетов.

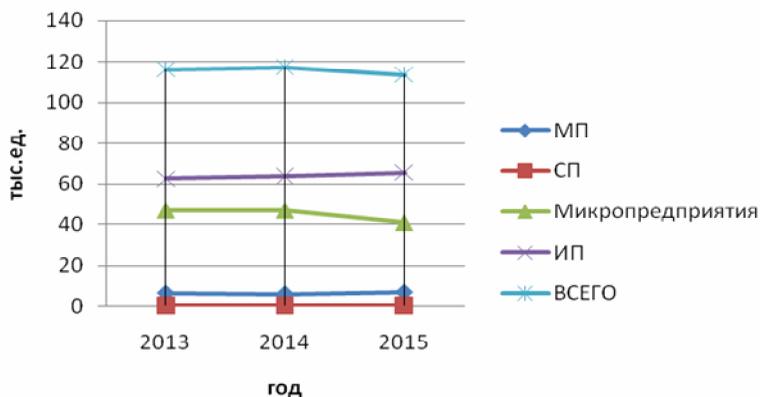


Рис. 2

Следует отметить, что наиболее распространенные виды экономической деятельности остались прежними для субъектов малого и среднего предпринимательства. Ими являются оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; строительство; обрабатывающие производства. В индивидуальном предпринимательстве распространены видами экономической деятельности помимо перечисленных оказались сфера предоставления различных услуг и сфера связи и транспорта. Можно сделать вывод, что некоторое развитие отдельных сфер деятельности существует, однако подавляющая их часть сохраняется с момента начала развития предпринимательства в Самарской области.

Ситуация с предпринимательством в регионе на данный момент сложилась неоднозначная. В рамках периода 2009-2017 годов количество субъектов малого и среднего предпринимательства увеличилось всего на 1997 единиц, что свидетельствует о невысоких темпах развития предпринимательства в Самарской области (рис. 3).

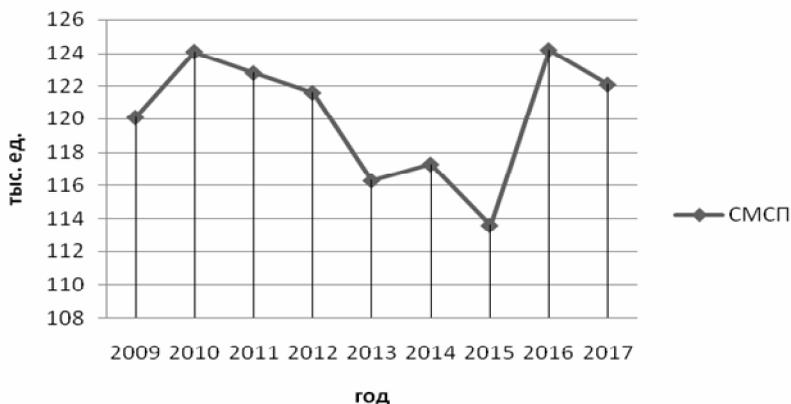


Рис. 3

С другой стороны, можно выделить увеличение оборота субъектов малого и среднего предпринимательства более, чем в 2 раза (табл. 1)⁹. Этот стремительный рост можно объяснить инфляцией в 2017 году по сравнению с 2006 годом на уровне 165,9%, что не характеризует какую-либо положительную динамику в предпринимательстве Самарской области. Однако положительную динамику в увеличении оборота можно отметить, обратив внимание на увеличение объема отгруженных товаров, выполненных услуг и работ собственными силами, что говорит о развитии производства в области (табл. 2)⁹. Таким образом, отмечаем, положительная динамика в области предпринимательства существует, обнадеживает, что есть мотивы к дальнейшему более динамичному и результативному развитию предпринимательской деятельности в Самарской области.

Таблица 1

Оборот организаций в период 2006-2016 гг.(в действующих ценах), млрд руб.*

	2006	2008	2010	2012	2014	2016
Всего	1281,4	1711,3	1673,6	2207,0	2576,1	2693,2

* Самарский статистический ежегодник, 2017. URL: <https://goo.gl/HJ7Vkc>.

Таблица 2

Стоимость отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг в период 2006-2016 гг. (в действующих ценах), млрд руб.*

	2006	2008	2010	2012	2014	2016
Всего	735,3	1003,7	1004,6	1424,9	1657,6	1731,6

* Самарский статистический ежегодник, 2017. URL: <https://goo.gl/HJ7Vkc>.

Выросло также количество СМСП на 1000 жителей в сравнении с 2008 годом с 24,3 до 34,5 единиц, при этом к 2017 году выросло и число жителей области на 25000 человек.

Сами предприниматели продолжают говорить о существующих проблемах и невозможности открытия собственного дела и его поддержки в дальнейшем. На фоне введения налоговых льгот предприниматели говорят о невыносимо тяжелом налоговом бремени. Решение данной проблемы должно быть комплексным, помимо налоговых послаблений стоит также рассмотреть возможность снижения неналоговых платежей. Решение проблем в сфере предпринимательства возможно не применением карательных мер, а налаживанием отношений власти с бизнесом.

Также в последние 5 лет наблюдалось уничтожение всевозможных торговых павильонов и киосков под предлогом наведения порядка в городе, их несоответствию требованиям внешнего вида. Это можно сделать за счет средств областного бюджета или за счет средств самих предпринимателей, которых, будет достаточно для реконструкции, при снижении огромных налоговых и неналоговых платежей, "съедающих" всю прибыль. Возможно сконцентрировать данные павильоны и киоски в одном специально оборудованном для этого месте.

В 2015 году региональной рабочей группой "Честная и эффективная экономика" был опубликован отчет, в котором было заявлено о рекордных темпах сворачивания малого и среднего в Самарской области в 2012-2015 годах⁷. Особенно отмечалось резкое, стремительное сокращение числа малого и индивидуального предпринимательства в 2014 и 2015

годах. Сами предприниматели заявили, что не получили от области финансовую помощь в размере 125 млн. рублей, которая была обещана им местными властями.

Проблемами малого предпринимательства в Самарской области за последние пять лет стали сверхвысокая арендная плата, высокие коммунальные платежи, развитие федеральных торговых сетей, подготовка к Мундиалу и нежелание местных властей выстраивать диалог с мелкими бизнесменами. Одной из важнейших проблем предпринимателей в Самарской области является наличие большого количества крупных федеральных сетей - ритейлеров. Эти магазины не только отнимают большую часть выручки у местного предпринимательства, но и зачастую не позволяют им выйти на рынок. Также предприниматели среди проблем отмечают высокую арендную плату, стоимость которой сопоставима с арендой платой в Москве и московской области. Правительство Самарской области объяснило невозможность снижения арендной платы подготовкой региона к чемпионату мира по футболу и дефицитом бюджета.

Перед проведением Мундиаля от предпринимателей нередко требуют переноса своих точек с трасс и гостевых маршрутов, однако не подготавливают площадки взамен, несмотря на свои обещания. Иными словами, предпринимателей просто выгоняют с рынка. Большую нагрузку на бизнес оказывают и платежи за коммунальные услуги.

К проблемам, возникшим у предпринимателей из-за проведения ЧМ-2018 по футболу, можно отнести требование мэрии города согласовывать расположение стационарных и временных точек торговли, общественного питания и услуг в радиусе 2 км от стадиона с FIFA¹².

Предприниматели жалуются на трудности регистрации, бесконечную бумажную волокиту, огромное число необходимых для получения документов и длительность процесса оформления статуса СМСП.

В 2018 году врио Губернатора Д.И.Азаров обратил внимание на еще одну проблему: коррупцию¹⁰. Он подчеркнул: коррупция является препятствием развития предпринимательства и экономики в целом. Во многом из-за коррупционных нарушений в последние годы объем инвестиций в Самарской области был снижен на 35%. Также стали звучать идеи и развития инвестиционной инфраструктуры, необходимость которой подчеркнул В.В. Путин на итоговом заседании Госсовета. Предприниматели отмечают, что самой коррумпированной стадией организации собственного дела является регистрация земельных участков.

Необходимо отметить большую зависимость предпринимателей области от крупных поставщиков. Так называемые перекупщики поддерживают крупных производителей, вместо мелких, поддерживая тем самым монополизацию рынка.

Существующие проблемы приводят к тому, что часть предпринимателей уходит с рынка, а часть переходит в область теневой экономики. По оценке экспертов, масштаб теневой экономики в регионе велик - до 28% трудоспособного населения занято в теневом секторе¹¹. В ряде секторов малого бизнеса доля теневой экономики доходит до 30-40%. По этой причине консолидированный бюджет региона ежегодно недополучает 23 млрд. рублей. Об этом в октябре 2017 года говорил врио Губернатора Самарской области Д.И. Азаров. Он видит проблему в том, что различные проверки в регионе направлены на тех предпринимателей, которые действуют в рамках закона, имеют удобные производственные помещения и офисы, а не на тех, кто закон игнорирует. Д.И. Азаров обратил внимание присутствующих на необходимость поддержки инициатив тех предприятий, которые работают в правовом поле. Глава региона обратил внимание, что это, прежде

всего, касается строительной отрасли, и констатировал: за последние годы время на выдачу разрешений на строительство, подключение к сетям не сократилось, а увеличилось. Он также заявил о возможном расширении форм областной поддержки развития предпринимательской инициативы, но только если они будут эффективны, а бизнес будет подходить к ведению своей деятельности социально ответственно.

Предприниматели считают, что причина всех проблем кроется в неготовности власти выстраивать конструктивный диалог с малым и средним бизнесом. Правительство Самарской области игнорирует предложения предпринимателей по улучшению экономической ситуации в регионе.

Начало решения существующих проблем должно лежать в предоставлении допуска представителем предпринимательства Самарской области в аппарат управления и законодательную власть региона на правах советников по делам развития предпринимательства. Необходимо обеспечить строгую отчетность о рассмотрении и выполнении правительством предложений и требований предпринимателей, чтобы их идеи не оставались неучтенными. Решить проблему неразвитости предпринимательства в Самарской области достаточно трудно, поскольку начало этому процессу должно быть положено в сфере законодательства и регионального управления. Власть должна сотрудничать с предпринимательством, прислушиваться к предложениям бизнесменов, учитывать их просьбы и требования. Коррупция и развитое предпринимательство не должны и не могут существовать одновременно.

Возможно, снижение размера налогов пойдет на пользу не только предпринимателям, но и самому региону, поскольку на данный момент из-за непосильных налогов предприниматели просто закрывают производство и уходят с рынка.

Процедуру регистрации бизнеса следует упростить. Эта мера не только облегчит и ускорит открытие собственного дела предпринимателями, но и уменьшит коррупционную составляющую. Сильно развитый бюрократический аппарат - проблема не Самарской области, а России в целом. Процедура регистрации бизнеса может длиться год вместо положенных 3-5 дней. Необходимо создать действенную законодательную базу, защищающую права предпринимателей. Только в этом случае предпринимательская деятельность будет справедливой, а самих предпринимателей не смогут вытеснить с рынка насильно. В данном законодательстве должны содержаться заранее определенные требования и нормы к месту расположения объектов СМСП и их внешнему виду, чтобы впоследствии не возникало ситуаций, которые сопровождают предпринимателей на протяжении подготовки к ЧМ-2018.

¹ Мастер-класс Борисова С.Р. "Малое и среднее предпринимательство в Российской Федерации: текущее состояние и перспективы". URL: <https://goo.gl/gMLkG1> (дата обращения: 01.03.2018).

² Госпрограммы поддержки малого бизнеса - 2017. URL: <https://kontur.ru/articles/4710> (дата обращение 3.03.2018).

³ Итоги предпринимательской деятельности. Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области. URL: <http://economy.samregion.ru/activity/predprinim/itogi> (дата обращения: 18.03.2018).

⁴ Программы В.В. Артякова по развитию сельского хозяйства. URL: <http://goo.gl/4msT59> (дата обращения: 18.03.2018.)

⁵ Электронной версия программы развития предпринимательства в Самарской области на 2009-2015 гг. Консорциум кодекс // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/945013966> (дата обращения: 18.03.2018).

⁶ Государственная программа развития предпринимательства на 2007-2010 гг. URL: <https://rg.ru/2007/07/31/biznes-dos> (дата обращения: 03.03.2018).

⁷ Интервью самарских предпринимателей. URL: <https://zasekin.ru/edition/ekonomika/24236> (дата обращения: 05.03.2018).

⁸ Постановление об утверждении государственной программы Самарской области "Развитие предпринимательства, торговли и туризма в Самарской области на 2014-2030 годы". URL: http://economy.samregion.ru/upload/iblock/050/ppso699_red824 (дата обращения: 04.03.2018).

⁹ Самарский статистический ежегодник, 2017 / Самарастат. URL: <https://goo.gl/HJ7Vkc> (дата обращения: 04.03.2018).

¹⁰ Данные о масштабах коррупции в 2017 году. URL: <https://goo.gl/3muVP5> (дата обращения: 05.03.2018).

¹¹ Данные о масштабах теневой экономики в 2017 году. URL: <https://goo.gl/tCxwhX> (дата обращения: 05.03.2018).

¹² Требования ФИФА к предпринимателям. URL: <http://goo.gl/yJ77Tq> (дата обращения: 06.03.2018).

Басарева В.Г. Малый бизнес: региональные аспекты механизмов государственного регулирования // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 11 (146). С. 55-62.

Каширина М.В. Развитие и государственное регулирование малого предпринимательства в Самарской области // Вестник Самарского муниципального института управления. 2016. № 1. С. 32-38.

Менский А.В. Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса в Самарской области // Журнал NovalInfo.Ru. 2014. № 28. С. 112-115.

Протыкин Е.С. Потенциал инновационного развития малого предпринимательства в Самарской области // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия "Экономика и экологический менеджмент". 2015. № 2. С. 85-91.

ENTREPRENEURSHIP IN THE SAMARA REGION: DYNAMICS AND DEVELOPMENT OPPORTUNITIES.

© 2018 Zhukova Darya Vladimirovna
Student

© 2018 Sabirova Galiya Talgatovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: dar.hol.fan@gmail.com

Keywords: entrepreneurship, turnover, business development programs, legislation, taxes, rent.

The article analyzes the development of entrepreneurship in the Samara region in the period 1991-2018 with a study of the work of the governors of the region and their economic policy in relation to entrepreneurship. The authors consider regional programs for the development of small and medium-sized enterprises, the specific results of their implementation assess the growth or decline in the number of small and medium-sized businesses, the dynamics of turnover and volume of goods and services of its own production, as well as highlight the problematic issues of entrepreneurship relevant to the Samara region and offer solutions.

СОДЕРЖАНИЕ

Информационные технологии в образовании, экономике и менеджменте

Бирюкова В.А., Демиденко А.И. Обеспечение информационной безопасности как условие инновационного развития предприятия.....	3
Давидович А.С., Саямова Я.Г. Инновации и маркетинг в современном высшем образовании	11
Демиденко А.И., Кваша Е.П. Управление рисками информационной безопасности предприятий	18
Игнатъева Т.А. Инновационные методы обучения как элемент профессионального развития персонала.....	22
Ильенко И.Ю., Демиденко А.И. Состояние и перспективы развития рынка информационной безопасности в цифровой экономике России.....	30
Казулин А.Л., Демиденко А.И. Развитие взаимоотношений с клиентами при помощи автоматизированных информационных систем класса CRM	34
Логутенко М.В., Демиденко А.И. Использование ITIL/ITSM в условиях развития современной экономики	38

История

Голева Е.Д. Наказы депутатам в Уложенную комиссию Екатерины II от крестьян Поволжья о платежах, налогах и повинностях.....	43
Евдокимова В.В. Проблемы социально-экономического развития советской деревни в 1945-1953 годах (по материалам РСФСР)	48
Елисеев В.А. Экономическое чудо Японии 1950-1970-х гг. сквозь призму экономического роста	53
Жердева Ю.А., Сумбурова Е.И. Реконструкция "семейного архива" дворянского рода Буторовых: постановка проблемы	59
Новиков В.А. Финансирование российских народных училищ в конце XVIII - начале XIX в.....	63
Оганян А.А. АСЕАН - Россия: достижения и новые возможности для сотрудничества.....	68
Росляков А.А., Калашникова Е.Б. Анализ социального и экономического развития России в годы гражданской войны	71
Солдатов М.А. Рынок ценных бумаг Российской империи	75

Соленцова Е.А., Капитонов А.А. Экономический рост в СССР и Западной Европе (1950-1980-е гг.): общие тренды и различия.....	80
Федурайкина К.Г., Калашникова Е.Б. Анализ этапов постреволюционного развития России. Становление государственности. Зарождение и развитие управленческого аппарата новой власти.....	85

Математика

Барабошкина Е.А. Роль математических методов в экономике. Применение матричного метода для решения экономических задач.....	89
Валихметова Л.И. Философия математики.....	93
Кочетова М.В. Философская тайна чисел.....	96
Солдатов М.А. Моделирование прибыли по запасам продукции.....	102

Менеджмент

Беленожко Е.С., Кочеткова Н.В. Внешний и внутренний консалтинг: преимущества и недостатки.....	106
Белякова А.А. Опыт организации систем дистанционного обучения персонала на примере российских компаний.....	109
Власова К.Х., Исаева Ю.С, Кочеткова Н.В. Роль информационной системы "Менеджмент Мастер-Класс" в подготовке креативных решений.....	120
Динукова О.А. Использование логистического подхода в процессе рециклинга.....	123
Зорева Д.С., Шведова И.А. Роль интернет-технологий в продвижении банковских услуг.....	127
Зотова Д.А., Вишнякова А.Б. Развитие системы интернет-маркетинга как фактор повышения эффективности деятельности предприятия.....	131
Кальшешко В.Н., Сталькина У.М. Потребительский маркетинг на рынке жилой недвижимости.....	136
Кандрашина Е.А. Управление активами как новое функциональное направление стратегического менеджмента.....	141
Криворучко Ю.А. Организационные изменения компании и роль обучения персонала в их проведении.....	144
Кудрина Н.Г., Мантуленко В.В. Оценка деятельности испытательной пожарной лаборатории на основе анализа сильных и слабых сторон организации.....	153
Кутуев А.В., Ломанова Е.С., Трошина Е.П. Способы воздействия на стейкхолдеров краудфандинговой кампании на различных ее этапах.....	162
Лукьянов И.Н., Зотова А.С. Современные тренды в управлении финансовой деятельностью организации.....	169
Максимова А.В., Кривцов А.И. Проблемы современных российских организаций в процессе подбора персонала.....	173
Поплевина А.И., Вишнякова А.Б. Порядок организации мониторинга финансового состояния предприятия.....	177
Соловов А.С., Коржова Г.А. Система отслеживания грузов в процессе транспортировки.....	184
Старкова Д.О., Степанова М.А., Вишнякова А.Б. Оценка эффективности экономического обоснования управленческих решений в деятельности предприятия.....	189
Тойменцева И.А., Малышева А.С. Интернет как источник маркетинговой информации.....	193
Цыбулина А.О. Роль корпоративной культуры в развитии персонала компании.....	196

Шевченко Н.Л., Демиденко А.И. Управленческая значимость категорийного менеджмента в современных условиях	200
Шмырина А.Р., Тихонов В.В. Почему важно удерживать перспективных работников	206
Ямбушева С.А., Храмова Е.Р. Конкурентные преимущества развития сетевого ресторанного бизнеса.....	209
Яшина П.П., Соловьёв Д.П. Тенденции развития систем вознаграждения персонала.....	215

Педагогика и психология

Громова Т.В. Основные требования к уровню освоения содержания курса "Преподаватель дистанционного обучения"	225
Громова Т.В., Глухов Г.В. Вопросы деятельности преподавателя дистанционного обучения	228
Милютина Е.А., Шихатова Е.Е., Перцевой А.Ю. О создании презентаций на иностранном языке	231

Социология и политология

Алексеева Я.В., Чеджемов Г.А. Формирование образа внешнего врага в общественном сознании.....	235
Лебедева Л.Г. Образование молодежи как фактор формирования актуального человеческого капитала	238
Мурхабинова Н.Х., Чеджемов Г.А. Влияние детской литературы на формирование личности ребенка	243
Рахимова А.Р. Сострадание как социально-нравственный феномен.....	247

Филология и языкознание

Белякова О.В. Коммуникативные единицы языкового обеспечения лингвокультурных сценариев сферы обслуживания	252
Ефремова Ю.И., Петрянина О.В. Субконцепт "дистанция" в лирике И.Р. Бехера.....	259
Черкасова Е.В., Макарова М.Е. Идиотизм речи в английских фразеологизмах.....	263

Философия

Маховиков А.Е. О трансформации рационального знания в контексте современной системы цивилизационных ценностей	267
Небайкин С.Ю. "Экономический человек" в прошлом и настоящем	271

Физическая культура и здоровый образ жизни

Гайдаренко Т.А., Савельева О.В. Продвижение спорта и физической культуры в России как фактор роста человеческого капитала.....	275
---	-----

Евдокимова И.Ю., Николаева И.В. Питание студентов, активно занимающихся физическими упражнениями	280
Зотова А.А., Королев А.Г. Основы здорового образа жизни студента. Физическая культура в обеспечении здоровья	283
Крамарь А.В., Сякина Г.Е. Сахар: влияние на организм	292
Кузьмина Я.О., Савельева О.В. Роль физической культуры и спорта в жизни современного человека	296
Логинов В.С., Смолева Ю.А., Шиховцова Л.Г. Влияние современного олимпийского движения на развитие общества и человека	300
Минасян Д.С., Иванова Л.А. Финансирование физической культуры и спорта в России	304
Мирзаева У.Э., Николаева И.В. Роль утренней гигиенической гимнастики в формировании адаптационного потенциала организма	307
Немова А.В., Алексина А.О. Аэробика как средство улучшения показателей ОФП для студентов	312
Первова Л.И., Савельева О.В. Спортивный бизнес как вид предпринимательской деятельности	317
Пискайкина М.Н. Актуальные вопросы внедрения физической культуры и формирования здорового образа жизни детей и молодежи	323
Пискайкина М.Н. Проблема мотивации в спорте	327
Пискайкина М.Н. Спорт как фактор социализации и адаптации людей с ограниченными возможностями здоровья	330
Рязанова Е.А. Актуальность внедрения студенческих спортивных клубов в вузах	333
Семенова Е.В., Алексина А.О. Популяризация спорта среди молодежи в г. Самаре	337
Смирнова У.В., Пискайкина М.Н. Формирование мотивации студентов вуза посещать занятия физической культурой	341
Суркова Д.Р., Пискайкина М.Н. Актуальные задачи по внедрению физической культуры и формированию здорового образа жизни детей и молодежи	345
Сычева А.П., Савельева О.В. Влияние режима сна на физическое состояние студента	349

Экономика

Абрамичева К.Д., Заступов А.В. Вопросы организации и налогового регулирования оценочной деятельности	354
Айдарханов М.Х., Кушуков Г.С. О модернизации технологии изучения экономической теории как базовой экономической науки	359
Алексин А.Ю. Роль моральной ответственности в профессиональной деятельности специалиста в области экономики	365
Алешкова Д.В. Вузы как поставщики инноваций в Самарской области	368
Ахметова З.А., Исахова Э.И. Методы и инструменты управления инновационным развитием на предприятии	372
Ашмарина С.И., Измайлов А.М. Проблемы соответствия выпускников вузов требованиям рынка труда	377
Белоусова Д.А. Статистическая классификация факторов территориальной дифференциации уровня преступности	380
Бетанели Ф.Т., Никитина Н.В. Анализ новых тенденций в развитии аэрокосмического кластера Самарской области	386

Блинова С.В., Гафурова Д.А. Статистическое исследование валового внутреннего продукта по субъектам РФ	391
Богатырева И.В. Проблемы производительности труда в России и зарубежных странах	397
Буракшаева Ю.С., Вишнякова А.Б. Проблемы формирования инновационной стратегии предприятия	402
Бурлеев Е.Г., Мантуленко В.В. Особенности формирования эффективной команды в торговой организации	408
Бутаева С.В. Статистическое исследование уровня инвалидизации населения в РФ	416
Василенко А.А., Белемаева А.В., Вишнякова А.Б. Проблемы и перспективы развития отрасли машиностроения на примере станкостроения	423
Вишневер В.Я. Конкурентные стратегии коммерческих банков на рынке ценных бумаг	430
Гайнуллина Д.С., Нуйкина Е.Ю. Зависимость изменения наличных денег в обращении с использованием уравнения И. Фишера	434
Гаранин С.А., Гурбанов Д.А., Заступов А.В. Критерии оценки и факторы повышения эффективности труда на предприятии	438
Гильманова Д.Р., Бунтова Е.В., Уфимцева Л.И. Оптимальный выпуск продукции в условиях неопределенности	444
Гладнюк З.В., Прибавченко А.Э., Рахматуллина А.Р. Оптимизация складских помещений	447
Градылева Я.А., Сабирова Г.Т. Особенности развития конкуренции на рынке хлеба	450
Гурьянова Д.О. Статистический анализ репродуктивного здоровья населения в РФ	460
Егорова А.А., Мухаметова А.Д. Внешнеэкономическая деятельность региона как основа экономического роста страны	468
Ермолаев К.Н. Цифровизация экономики - задача сегодняшнего дня	471
Железникова Е.П. Современное представление о сущности социального государства	475
Жукова Д.В., Сабирова Г.Т. Предпринимательство в Самарской области: динамика и возможности развития	480

Научное издание

**РОССИЙСКАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
И РАЗРАБОТКИ**

**Сборник научных статей
V Всероссийской
научно-практической конференции**

13 апреля 2018 года

Часть 1

Информационные технологии в образовании, экономике и менеджменте.
История. Математика. Менеджмент. Педагогика и психология.
Социология и политология. Филология и языкознание.
Философия. Физическая культура и здоровый образ жизни.
Экономика (А-Ж)

*Материалы представлены
в авторской редакции*

Усл. печ. л. 28,83 (31,0). Уч.-изд. л. 45,34.
Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.