

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



43 2018
ЧАСТЬ III

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 43 (229) / 2018

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ. Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*
Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*
Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, *кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)*
Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*
Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*
Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*
Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*
Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*
Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*
Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*
Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*
Искаков Руслан Маратбекович, *кандидат технических наук (Казахстан)*
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)*
Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*
Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*
Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, *доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)*
Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*
Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Кыят Эмине Лейла, *доктор экономических наук (Турция)*
Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*
Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*
Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*
Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*
Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Узаков Гулом Норбоевич, *доктор технических наук, доцент (Узбекистан)*
Федорова Мария Сергеевна, *кандидат архитектуры (Россия)*
Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*
Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*
Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*
Шуклина Зинаида Николаевна, *доктор экономических наук (Россия)*

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственный редактор: Осянина Екатерина Игоревна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 14.11.2018. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

На обложке изображен *Олег Николаевич Трубачев (1930–2002)*, советский и российский лингвист-славист, исследователь этимологии славянских языков и славянской ономастики, специалист в области сравнительно-исторического языкознания, лексикограф.

Олег Николаевич Трубачев родился в Сталинграде в семье врача. В 1942 году ему довелось пережить страшные дни бомбардировок города, откуда семья едва выбралась. Первое время они жили в Горьком, а в 1944 году, после освобождения Украины, поселились в Днепрпетровске. Здесь мальчик окончил школу и в 1947 году поступил в университет. Он рано обратил на себя внимание преподавателей и сокурсников способностями к языкам и редким среди студентов интересом к славянской этимологии. К окончанию университета молодой человек представил две дипломных работы: основную — «Общеславянская лексика в основном словарном фонде русского языка» и дополнительную — о болгарском возрождении (Христо Ботев, Иван Вазов). К выпуску из университета он знал уже более десятка языков.

Окончательно круг исследований ученого определился в аспирантуре в Институте славяноведения, куда он поступил в 1953 году (правда, уже с 1952 года, будучи сотрудником московской газетной редакции «Комсомольской правды», он числился в заочной аспирантуре.) Олег Николаевич до 1961 года работал под руководством С. Б. Бернштейна — признанного главы советской славистики и опытного педагога. Молодого ученого в этот период и все последующие годы отличали преданность науке, необыкновенная работоспособность, пунктуальность, эрудиция и знание языков. Именно с этого времени этимология стала в творчестве О. Н. Трубачева стержневой дисциплиной: целью и одновременно инструментом исследования.

Конец 1950-х — 60-е годы были чрезвычайно плодотворны для ученого — одна за другой выходили его книги по этимологии.

С 1973 года Трубачев занимался темой индоарийского лингвоэтнического компонента в Северном Причерноморье, который, по его мнению, нашел свое отражение в античной эпиграфике и топонимии региона. Трубачев не был пионером в этой смелой и, по мнению ряда ученых, спорной теории, однако сам он подчёркивал, что «Услар ограничился вскользь высказанной догадкой о пребывании индийцев на Кавказе», а Кречмер лишь стоял у истоков проблемы, которую он развил, попытавшись обосновать индоарийский характер не только синдов и меотов, но и крымских тавров и Старой Скифии Геродота, а также предложив сотни новых этимологий.

В общей сложности в арсенале Трубачева было полтора десятка славянских языков. На международных съездах славистов и научных конференциях Олег Николаевич легко и непринужденно общался со своими коллегами из Чехии, Словакии, Словении, Хорватии, Югославии, Польши, Болгарии, Македонии. Для него понятие «братья-славяне» имело вполне рабочую основу, он создал «Этимологический словарь славянских языков», за что был удостоен постановлением президиума РАН первой золотой медали имени В. И. Даля. За научные достижения в области славистики ему было присуждено почетное звание *Doctor honoris causa* Кошицкого Университета (Словакия) и вручена золотая медаль имени П. Й. Шафарика. В 2001 году стал лауреатом премии имени А. С. Пушкина РАН.

По мнению В. Н. Топорова, О. Н. Трубачев представлял собой «целую эпоху в языкознании» и особенно «в сфере гуманитарного знания второй половины XX века». Начиная с 2008 года в Волгограде проводится ежегодная научная конференция «Дни русского языка» имени О. Н. Трубачёва.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОЛОГИЯ

Диц Е. С.

Соблюдение условий охраны труда при наличии экологических проблем в проектировании 197

Мугафина Э. В., Исламова А. А.

Оценка экологического состояния реки Ай села Месягутово Дуванского района Республики Башкортостан 199

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Бычкова Н. А.

Обучение персонала как залог успеха организации 203

Волохо М. С.

Реформа в ценообразовании, её ход и возможные результаты 205

Воскресов М. В.

Стратегия организации и кадровая политика: динамика соответствия 207

Гайсин Д. Л.

Зависимость практики управления объектами государственно-частного партнёрства от регуляции межличностных взаимодействий... 209

Гайсин Д. Л.

Государственно-частное партнерство как эффективная форма управления экономикой 212

Гонин В. Н., Кайдалов П. И.

Инвестиции и теплоснабжение — выход из замкнутого круга 215

Дрягунова Д. М.

Финансовое состояние предприятия и его анализ 218

Иванова Г. О.

Оценка рисков и анализ чувствительности инвестиционного проекта 220

Кайдалов П. И., Гонин В. Н.

Анализ качества инвестиций энергокомпании 228

Калиниченко А. С., Жарикова О. А.

Сравнительные аспекты учета основных средств в разных странах 232

Касьяненко А. Р., Жарикова О. А.

Перспективы внедрения системы бережливого производства в Российской Федерации 234

Колбина М. Д.

Перспективы развития экологического туризма в Кемеровской области 237

Кузьмина Е. Р.

Этапы и процесс отбора персонала в организации 240

Марутян А. А.

Инновационная основа деятельности предприятия 242

Матвейчева И. Ф.

Проблемы ипотечного жилищного кредитования в России 243

Мелихова М. В.

Повышение эффективности взаимодействия между участниками инвестиционного процесса в строительстве 245

Меркулова Ю. К.

Возникновение и история развития криптовалют 247

Метельская М. Н.

Оценка состояния и тенденция развития цепей поставок авиационно-технических изделий авиакомпаний 251

Овчинников Е. Н., Тимиргазина А. М. Анализ затрат нефтегазодобывающего управления «Нижнесортымскнефть»	253
Перепилицын М. Ю. Комплексный подход к оценке качества при строительстве автомобильных дорог.....	255
Перепилицын М. Ю. Формирование оценочной стоимости строительства на этапах проведения тендеров, ошибки и проблемы.....	258
Пихун В. А. Автоматизация процессного управления с использованием IT-технологий.....	260
Пояскова А. Д. Совершенствование направлений организации торгово-сбытовой деятельности предприятия ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр».....	263
Сапунова Н. А. Учет доходов учреждений в свете последних изменений в классификации операций сектора государственного управления.....	266
Свинцов А. Н. Методы бережливого производства, применяемые при транспортировке материальных ресурсов на производственную линию	271
Тапаев М. Л. Основы процесса найма персонала.....	274
Татарина Д. С. Классификация рисков. Организационно- методические основы управления рисками в процессе реализации инвестиционного проекта.....	275
Тлешева Р. Н. Современное состояние малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан	277
Филиппова А. В. Совершенствование планирования финансовых результатов энергосбытовых предприятий	282

СОЦИОЛОГИЯ

Скутина Н. А. Характеристика механизмов применения государственно-частного партнерства в системе социального обслуживания населения.....	284
--	-----

ПСИХОЛОГИЯ

Жигалин А. В. Развитие уровня технического мышления на занятиях по электротехнике в сельской общеобразовательной школе	286
Сепп М. Л. Проблема интернет-зависимости у подростков во всем мире	288
Файзуллин Р. Ш. Психологические особенности аддиктивной личности.....	289

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Лютых О. Ю., Жаткина А. Ю. Экономика профессионального спорта.....	292
Толстая Е. Н. Влияние спорта на формирование личности ..	294

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

Мирханова Н. У., Хакимова Г. А. Ковроделие — искусство с многовековой историей.....	296
--	-----

ФИЛОЛОГИЯ

Бабарико К. Б. Отражение современной китайской действительности в литературе (на примере творчества Юй Хуа)	299
Садокова А. Р. Японские народные легенды о боге, который избавляет от несчастий, — покровителе детей и путников	302
Сидорова М. В. Роль глагола «to be» в английском языке	305

ЭКОЛОГИЯ

Соблюдение условий охраны труда при наличии экологических проблем в проектировании

Диц Екатерина Сергеевна, студент
Омский государственный технический университет

Реализация намечаемого вида деятельности не окажет существенного отрицательного воздействия на состояние атмосферного воздуха за пределами площадки объекта.

Сброс атмосферных осадков и талых вод с кровли здания осуществляется по системе наружных водостоков. Водоотвод на участке проектирования решается открытым способом со сбором стоков с поверхностей. Сбросы загрязненных сточных вод на рельеф местности, в поверхностные водные объекты и подземные горизонты отсутствуют.

При соблюдении правил обращения с отходами и мероприятий по их хранению и утилизации, загрязнение воздуха, почв и подземных вод не прогнозируется.

При соблюдении технологического регламента работ строящийся объект окажет весьма незначительную экологическую нагрузку, практически не представляет опасности загрязнения окружающей природной среды и угрозы для здоровья населения.

Регулирование вопросов охраны труда осуществляется в соответствии с государственными нормативными требованиями охраны труда, содержащимися в федеральных законах и иных нормативно правовых актах Российской Федерации и законах и иных нормативно правовых актах субъектов Российской Федерации об охране труда, которыми устанавливаются правила, процедуры и критерии, направленные на сохранение жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности.

На предприятии действуют следующие нормативные документы:

— Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. № 197 — ФЗ «Трудовой кодекс» в ред. от 30.06.2006 № 90 — ФЗ;

— Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан от 22 июля 1993 г. № 5487—1;

— ГОСТ Р 12.0.006—2002 «Система стандартов безопасности труда. Общие требования к системе управления охраной труда в организации»;

— ГОСТ 12.4.011—89 «Система стандартов безопасности труда. Средства защиты работающих. Общие требования и классификация»;

— Рекомендации «Гигиенические критерии оценки вредности и опасности факторов производственной среды, тяжести и напряженности трудового процесса» Р 2.2.2006—05.

— СанПин 2.2.4.548—96 «Гигиенические требования к микроклимату производственных помещений»;

— СНиП 23—05—95 «Строительные нормы и правила РФ. Естественное и искусственное освещение. Нормы проектирования с изм. № 1;

— СанПин 2.2.2./2.4.1340—03 «Гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы».

Одна из основных обязанностей администрации предприятия — обеспечить надлежащее техническое оборудование рабочих мест и создать условия, соответствующие правилам и нормам по охране труда. Должностные обязанности по охране труда возложены на первого заместителя директора.

Все принимаемые на работу лица, а также командированные в организацию работники и работники сторонних организаций, выполняющие работы на выделенном участке, проходящие в организации производственную практику, и другие лица, проходят в установленном порядке вводный инструктаж, который проводит инженер по охране труда.

О проведении вводного инструктажа и проверке знаний делается запись в журнале регистрации вводного инструктажа (личной карточке инструктажа) с подписью инструктируемого и инструктирующего.

Первичный инструктаж на рабочем месте, проводит руководитель структурного подразделения, а затем следует стажировка в течение 2—14 смен.

Повторный инструктаж проводят по программе инструктажа на рабочем месте. Его цель — проверка и повышение уровня знаний по охране труда,

Внеплановый инструктаж проводят при изменении правил по охране труда; замене или модернизации оборудования, нарушении работниками требований техники безопасности, которые могут привести к травме, взрыву,

или пожару, Внеплановый инструктаж проводится в объёме первичного инструктажа на рабочем месте.

Помещение для проведения непосредственно камеральных работ принято относить к производственным.

Нормативы, планировочные и конструктивные решения производственных помещений предусмотрены СНиП 2.09.03–85. Эти требования сводятся к обеспечению здорового и безопасного пребывания в производственных помещениях, работающих в течение всего рабочего дня, главными из которых являются защита от метеорологических условий и соблюдения норм освещения. При выполнении камеральных работ большое значение имеет освещение рабочего места, оно зависит от силы света, яркости источника света, освещаемой поверхности и от их взаиморасположения. На предприятии устроено равномерное фоновое освещение в сочетании с индивидуальными светильниками регулируемого положения. Устройство светильников безопасно для работающих и выполнено с соблюдением противопожарных требований. На предприятии не выполняются гигиенические нормативы шума, так как в одном кабинете сосредоточены все печатные и копировальные устройства предприятия — струйные и лазерные принтеры, копировальный аппарат, кроме того, весьма ощутимый шум создают восемь системных блоков компьютеров.

Оптимальные микроклиматические условия в производственных помещениях предприятия создаются с помощью современной сплит — системы кондиционирования.

На предприятии приняты меры по предупреждению пожароопасной ситуации. Всё оборудование, используемое при производственном процессе, имеет заземление. Внутренними правилами предприятия отведены места для курения. Установлена автоматическая пожарная сигнализация. На стенах развешены специальные таблички с указанием направления выхода, телефонными номерами службы спасения и пожарной службы. Предприятие оснащено необходимыми первичными средствами тушения пожара: ручные огнетушители ОП-5 расположены в каждой комнате на видном месте. Выполняемые работы на предприятии в основном камеральные, в связи с этим необходимо выполнять следующие требования безопасности.

Общие требования безопасности:

— к камеральным работам не допускаются лица моложе 18 лет;

— все работники подлежат обязательному предварительному медицинскому обследованию для установления пригодности их к работе;

— с работниками, зачисленными на работу по данной профессии впервые, проводится обучение по программе, утвержденной руководством организации;

— все отделы должны быть оснащены полным комплектом необходимого оборудования, медицинским аптечками.

Литература:

1. Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. № 197 — ФЗ «Трудовой кодекс» в ред. от 30.06.2006 № 90 — ФЗ;

Требования безопасности перед началом работ:

1. Привести в порядок рабочее место.
2. Отрегулировать освещенность рабочего места.
3. Протереть рабочую поверхность клавиатуры, очистить экран.
4. Визуально проверить правильность подключения ЭВМ к электросети.

Требования безопасности во время работы:

1. Убедиться в работоспособности ЭВМ после включения питающего напряжения электросети;
2. Не оставлять без присмотра включенный ЭВМ и другие устройства (принтер, сканер, копир и т. д.);
3. Во время регламентированных перерывов с целью снижения нервно — эмоционального напряжения, утомления зрительного анализатора, устранения влияния гиподинамии и гипокинеза, предотвращения развития нозотонического утомления целесообразно выполнять: комплексы упражнений;
4. Запрещается работать на оборудовании со снятыми кожухами и крышками;
5. Запрещается трогать кабели и провода, соединяющие блоки ЭВМ, перемещать устройства, находящиеся под напряжением;
6. Запрещается производить самостоятельно любые виды ремонта и устранения неисправностей;

В случае пожара следует обесточить ЭВМ и отдельные части устройства, позвонить по номеру пожарной службы и сообщить о чрезвычайной ситуации, принять меры по первичному тушению пожара и эвакуации из помещения людей;

В рабочее время помещение должно проветриваться не менее трех раз в течение рабочего дня, каждые два часа у работника должен быть перерыв 15–20 минут.

Меры безопасности труда по окончании работы:

1. Отключить ЭВМ от сети;
2. Привести в порядок рабочее место;
3. Проверить санитарное состояние рабочих мест;
4. Помещения подлежат тщательному проветриванию.

Таким образом, для повышения работоспособности и сохранения здоровья сотрудников на производстве при проведении камеральных работ необходимо снизить общий шумовой фон, для этого необходимо всю копировальную технику поместить в отдельный кабинет. Рассмотреть вопрос о перепланировке расположения рабочих мест с учётом расположения мониторов и естественного освещения от окон, а так же с использованием плазменных панелей в качестве компьютерных мониторов, у которых отсутствует вредное излучение. Выполнение всех требований по охране труда позволит избежать несчастных случаев, общих и профессиональных заболеваний, пожаров и взрывов при работе на ЭВМ.

2. Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан от 22 июля 1993 г. № 5487–1;
3. ГОСТ Р 12.0.006–2002 «Система стандартов безопасности труда. Общие требования к системе управления охраной труда в организации»;
4. Рекомендации «Гигиенические критерии оценки вредности и опасности факторов производственной среды, тяжести и напряженности трудового процесса» Р 2.2.2006–05.
5. Безопасность жизнедеятельности [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/1837665/>

Оценка экологического состояния реки Ай села Месягутово Дуванского района Республики Башкортостан

Мугафина Эльмира Вадимовна, студент магистратуры;
Исламова Айсылу Айратовна, кандидат биологических наук, доцент
Бирский филиал Башкирского государственного университета

Данная работа посвящена изучению экологического состояния реки Ай Дуванского района Республики Башкортостан методом биоиндикации. Индекс Майера-самая простая методика биоиндикации. Эта методика подходит для многих типов водоемов. Для изучения физико-химического состава были отобраны пробы воды из реки Ай в мае 2016 и 2017 годов. Проведена оценка биоиндикации химических элементов в органах и тканях рыб. Полученные результаты могут быть использованы для дальнейшего экологического мониторинга воды реки Ай села Месягутово Республики Башкортостан.

Ключевые слова: биоаккумуляция; река Ай; село Месягутово; гидрохимический анализ; тяжелые металлы; индекс Майера;

В настоящее время, проблема загрязнения природных вод Земли является наиболее актуальной. Загрязнение водных объектов — это значительное изменение свойств воды в процессе антропогенной деятельности. В основном эти изменения сводятся к сбросу в воду отходов бытовой и производственной деятельности человека.

Целью данного исследования стала оценка степени загрязнения реки Ай протекающей на территории села Месягутово Дуванского района Республики Башкортостан.

На территории Российской Федерации расположено около 2,5млн рек, практически все из них подвержены антропогенному влиянию. Все чаще население Республики Башкортостан вынуждено употреблять питьевую воду, не отвечающую санитарно-гигиеническим требованиям. Это касается жителей Кушнаренковского, Бураевского, Дуванского, Кармаскалинского, Краснокамского, Дюртю-

линского, Янаульского, Бирского, Мечетлинского, Белокатайского и Туймазинского районов [1].

Длина реки Ай составляет 549 км из них 271 км приходится на Челябинскую область, 278 км протекает по Республике Башкортостан. Дуванский район Республики Башкортостан расположен ниже по течению реки по отношению к Челябинской области, соответственно исключительное антропогенное влияние на качество воды оказывают города с развитой промышленностью Челябинской области [2].

Результаты исследования: Метод Майера наиболее простой способ биоиндикации и имеет большое преимущество — в ней не надо определять беспозвоночных с точностью до вида. Метод основан на том, что различные группы водных беспозвоночных относятся к водоемам с определенной степенью загрязненности. При этом организмы — индикаторы относят к одному из трех разделов [3].

Таблица 1. Группы живых организмов

Обитатели чистых вод	Обитатели водоёмов средней загрязнённости	Обитатели загрязнённых водоёмов
Личинки веснянок Личинки подёнок Личинки ручейников Личинки вислокрылок Двустворчатые моллюски	Бокоплав Речной рак Личинки стрекоз Личинки комаров-долгоножек Моллюски-катушки Моллюски-живородки	Личинки комаров-звонцов Пиявки Водяной ослик Прудовики Личинки мошки Малощетинковые черви

Для расчета индекса необходимо количество обнаруженных групп из первой графы таблицы № 1 умножить на 3, количество групп из второй — на 2, из третьей — на 1.

Таблица 2. **Определение класса качества водоема**

Результаты вычислений (баллы)	Класс качества
более 22	1 класс качества (водоем очень чистый)
17–21	2 класс качества (водоем чистый)
11–16	3 класс качества (умеренно-загрязненный водоем)
менее 11	4 класс качества (водоем грязный)

После произведения расчетов мы получили 25 баллов, что согласно таблице № 2 говорит о том, что водоем имеет I класс качества.

Загрязнение водных объектов — это значительное изменение химического состава воды в процессе антропогенной деятельности. В основном эти изменения сводятся к сбросу в воду отходов бытовой, производственной и сельскохозяйственной деятельности человека.

Для оценки экологического состояния поверхностных

Получившиеся цифры складывают. Значение суммы и характеризует степень загрязненности водоема.

вод на территории Российской Федерации существует единые критерии оценки качества поверхностных вод, которые отражены в Санитарных правилах и нормах СанПин 2.1.5.980–00 «Гигиенические требования к охране поверхностных вод». Отбор проб был произведен на территории села Месягутово согласно требованиям ГОСТ 31861–2012 «Вода. Общие требования к отбору проб». В таблице № 3 представлен гидрохимический анализ реки Ай за май 2016 года.

Таблица 3. **Гидрохимический анализ реки Ай (май 2016 г.)**

Показатели	СанПин 2.1.5.980–00 Нормативы (ПДК), не более	Фактическое значение	Погрешность измерения	Единицы измерения	НД на методы исследования
Водородный показатель	6,5–8,5	8,1	1,1	pH	ПНДФ 14.1:2:4.121–97
Нитраты (по NO ₃)	45,0	20	0,3	мг/дм ³	ПНДФ 14.1:2:4.4–95
Нитриты	3,3	7	0,008	мг/дм ³	ПНДФ 14.1:2:4.3–95
Хлориды	350,0	Менее 10,0	-	мг/дм ³	ПНДФ 14.1:2.96–97
Фториды	1,2	0,016	0,006	мг/дм ³	ГОСТ 4386–89
Марганец	0,1	0,037	0,002	мг/дм ³	ПНДФ 14.1:2.103–97
Медь	1,0	0,15	0,007	мг/дм ³	ПНДФ 14.1:2:4.140–98
Ртуть	0,0005	Менее 0,0005*	-	мг/дм ³	ГОСТ 31950–2012
Свинец	0,01	0,0038	0,003	мг/дм ³	ПНДФ 14.1:2:4.140–98
Сульфаты	500	233	15,1	мг/дм ³	ПНДФ 14.12.159–2000

Согласно результатам анализа можно сделать вывод что все значения рассмотренных показателей находятся в пределах нормы, за исключением нитрит-ионов.

Содержание последних превышает допустимые нормы почти в 2 раза.

Нитритами являются промежуточными продуктами биологического разложения азотсодержащих биологических соединений. В природных водах концентрации нитритов могут увеличиваться, если загрязняющих веществ слишком много и полезные бактерии не успевают их пе-

реработать. Однако в основном это происходит по вине человека. Использование азотистых удобрений, стоки промышленных предприятий и животноводческих ферм заметно влияют на повышение концентрации примесей в воде [5].

По результатам анализа пробы воды реки Ай за май 2017 года можно сделать вывод что нет превышения ни по одному исследуемому элементу.

Опасность тяжелых металлов как загрязнителей усугубляется тем, что они устойчивы к разрушению в течение

Таблица 4. Гидрохимический анализ реки Ай (май 2017 г.)

Показатели	СанПин 2.1.5.980–00 Нормативы (ПДК), не более	Фактическое значение	Погрешность измерения	Единицы измерения	НД на методы исследования
Водородный показатель	6,5–8,5	7,67	0,20	рН	ПНДФ 14.1:2:2:4.121–97
Нитраты (по NO ₃)	45,0	0,28	0,4	мг/дм ³	ПНДФ 14.1:2:4.4–95
Нитриты	3,3	0,015	0,008	мг/дм ³	ПНДФ 14.1:2:4.3–95
Хлориды	350,0	Менее 10,0	-	мг/дм ³	ПНДФ 14.1:2.96–97
Фториды	1,2	0,140	0,020	мг/дм ³	ГОСТ 4386–89
Марганец	0,1	0,040	0,002	мг/дм ³	ПНДФ 14.1:2.103–97
Медь	1,0	0,17	0,007	мг/дм ³	ПНДФ 14.1:2:4.140–98
Ртуть	0,0005	Менее 0,0005*	-	мг/дм ³	ГОСТ 31950–2012
Свинец	0,01	0,0036	0,003	мг/дм ³	ПНДФ 14.1:2:4.140–98
Сульфаты	500	15,4	3,1	мг/дм ³	ПНДФ 14.12.159–2000

многих лет, быстро накапливаются в гидробионтах и очень медленно выводятся из организмов. Токсическое действие большинства тяжелых металлов на рыб обусловлено их ионами [4].

Биоаккумуляция — накопление организмом химических веществ, поступающих из окружающей среды в концентрации большей, чем находится в окружающей среде. Рыбы способны аккумулировать металлы даже в случае если их содержание в водной среде не превышает пределы ПДК. Аккумуляции тяжелых металлов в организме

рыб, то есть литературные данные, в которых говорится что распределение металлов в организме рыб неравномерно, оно зависит от физико-химических свойств элементов и функциональных особенностей органов и тканей. Например, медь концентрируется в печени; свинец — в жабрах и сердце [1].

В качестве тест-объекта был выбран серебряный карась (*Carassius gibelio*), так как он широко распространен в водных объектах, в том числе и в реке Ай.

Таблица 5. Содержание свинца и меди в мышцах и печени серебряного карася (*Carassius gibelio*)

Элемент	ПДК Элемента	Ткани и органы	Виды рыб (Серебряный карась (<i>Carassius gibelio</i>))
Свинец	1,0 мг/кг	Печень	0,0062
		Мышцы	0,011
Медь	10 мг/кг	Печень	0,059
		Мышцы	0,069

Исходя из результатов исследования можно сделать вывод что содержание исследуемых элементов в тканях и органах серебряного карася (*Carassius gibelio*).

Заключение: По результатам исследования можно сделать вывод что экологическое состояние реки Ай, протекающей на территории села Месягутово Дуванского района Республики Башкортостан находится в весьма удовлетворительном состоянии. Индекс Майера говорит о том, что

водоем I класса качества. При определении гидрохимического состава реки Ай села Месягутово превышений ПДК нет ни по одному определяемому показателю за май 2017 год. Содержание таких элементов как свинец и медь, в карасе находится в пределах нормы. Несмотря на то что село Месягутово находится ниже по течению после крупных промышленных городов Челябинской области это существенно не сказалось на экологическом состоянии водоема.

Литература:

1. Балков, А. В. Водные ресурсы Башкирии — Уфа: Просвещение, 2008. — 355 с
2. Гареев, А. М. Водные ресурсы Башкирии и их состояние в будущем — Уфа: Китап, 2003. — 204 с.
3. Машкин, П. В. Биологические методы оценки состояния водных экосистем — Омск: Наука, 1996. — 34 с.
4. Микряков, В. Р. Реакция иммунной системы рыб на воздействие некоторых абиотических факторов среды — М.: 2000. — 139 с.
5. Хараева, Г. И. Экологический мониторинг — Улан-Удэ: ВСГТУ, 2004. — 77 с.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Обучение персонала как залог успеха организации

Бычкова Наталья Алексеевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации

Ключевые слова: обучение персонала, профессиональное развитие, обучение, развитие персонала, система обучения.

В современных рыночных условиях важным критерием обеспечения стабильности компании и повышения ее конкурентоспособности является профессиональное развитие и обучение персонала в соответствии с динамично меняющимися условиями внутренней и внешней среды.

Обучение персонала в организации занимает одну из ведущих ролей, так как это условие эффективного развития организации. Успех на пути к достижению целей любого предприятия во многом зависит от того, насколько персонал знает об этих целях и насколько готов к работе по их достижению. Осуществление такой стратегии требует высокого уровня знаний и профессионализма, как руководства, так и всего персонала.

В настоящее время образование, не столько общее, сколько профессиональное, становится определяющим элементом, формирующим качественные характеристики рабочей силы. Способность и стремление работников к обучению считается важнейшим фактором, обеспечивающим эффективное функционирование предприятия на рынке труда, товаров и услуг, так как достичь высоких результатов можно лишь в тех случаях, когда люди обладают определенными знаниями, умениями и целенаправленностью, поэтому сегодня проблема обучения и развития персонала приобретает все большую актуальность. Наряду с продуманными и отлаженными процедурами набора, отбора, приема, адаптации, стимулирования, деловой оценки персонала, одним из проверенных на практике многими ведущими зарубежными и отечественными компаниями способов, помогающих генерировать новые идеи для бизнеса, изучать новые образцы техники, создавать и внедрять передовые приемы и технологии, а также готовить высококвалифицированных, мотивированных на успех сотрудников, является создание в организации системы непрерывного профессионального развития персонала, центральное место в которой принадлежит обучению сотрудников, включающему подготовку новых сотрудников, повышение квалификации и переподготовку

постоянного персонала, а также управление деловой карьерой, работу с кадровым резервом и др.

Большие организации увеличивают инвестиции в подготовку кадров, потому что внешний рынок и структура подготовки все менее соответствует нуждам высокотехнологичных производств. Этому также способствуют уменьшающийся цикл производства и долговечности товаров, их постоянное изменение, которое требует новых квалификаций. Следовательно, большинство организации считают увеличение вложений в развитие персонала главным фактором в конкурентной борьбе.

Программа развития персонала способствует формированию рабочей силы, обладающей способностями на порядок выше и хорошей мотивацией к выполнению задач, которые стоят перед организацией. Естественно, что это ведет к увеличению производительности, а значит, и к росту ценности человеческих ресурсов организации. При этом в связи с основным положением руководящего состава в управлении производством важное место в системе развития персонала принадлежит подбору, подготовке и развитию управленческого персонала. В работе с резервом на выдвижение на должности специалистов и руководителей, самой важной составной частью является их обучение и развитие. Причем, мероприятия по обучению персонала рассматриваются как инвестиции в нематериальное достояние организации. Сказанное позволяет утверждать, что развитие персонала является одним из главных направлений деятельности руководителей и сотрудников кадровых служб по управлению персоналом и важнейшим фактором успешной производственной деятельности компании.

Организации создают специализированные подсистемы управления профессиональным развитием, подготовкой резерва руководителей, развитием карьеры. В больших организациях существуют специализированные отделы профессионального развития, которые возглавляют специалисты в этой области, имеющие богатый опыт развития человеческих ресурсов.

Важность подготовки и обучения персонала к настоящим и предстоящим изменениям может быть вызвана как изменением внешних условий (экономическая политика государства, законодательство, появление новых конкурентов и тому подобное), так и изменением внутренних условий самой организации (реструктуризация, внедрение новых технологий, появление новых рабочих мест и другое).

Система профессионального развития персоналом является обязательной частью развития любой организации, она является объективной, т. к. возникает с образованием самой организации и не зависит от чьей — бы то воли. Являясь, по сути, одной из глобальных подсистем организации, система обучения и профессионального развития предполагает успешность организации.

По мнению А. Я. Кибанова: «Обучение сотрудников необходимо как работодателю, так и самим работникам. Обе стороны получают свою выгоду: работодатель квалифицированные и мотивированные кадры, работники — перспективы к повышению в должности, зарплате» [1].

Для эффективной работы система обучения персонала должна быть построена на научно — обоснованных принципах, должна использовать оптимальные методы и технологии, которые соответствуют принципам, лежащим в ее основе, а также не противоречить общей структуре развития организации.

Компании вкладывают деньги в обучение своих сотрудников с целью получить отдачу в виде повышения производительности труда, чтобы каждый сотрудник стремился внести как можно больший вклад для достижения целей компании. Система обучения в каждой компании, несмотря на то, что имеет огромное значение и значимость для любой компании на современном рынке, должна создаваться индивидуально для отдельно взятой организации.

Система управления персоналом основывается на таких принципах, как:

- довести до сотрудников цели их труда
- организовать труд и обучение сотрудников и дать им необходимое материально — техническое обеспечение
- донести до сотрудников критерии оценки их труда и саму оценку.

Для того чтобы компания могла проанализировать уровень удовлетворенности персонала системой обучения и развития, применяется метод анкетирования, при помощи которого можно выявить проблемные стороны деятельности сотрудников. После чего возможно найти решения этих проблем и устранить их до возникновения вытекающих негативных последствий.

Любая организация должна ставить своей целью рост эффективности персонала через профессиональное и личностное развитие сотрудников.

Необходимо понять, что в решении проблем обучения персонала мероприятия на один раз эффекта не дадут и нужные результаты не будут достигнуты. Должна быть создана целая прочная система, направленная на профессиональное развитие и карьерный рост сотрудников ком-

пании. Это является важным критерием для успешной трудовой деятельности сотрудников, которые, имея возможность для своего профессионального и карьерного роста, заинтересованы в успехе компании, стремятся увеличить свой потенциал, а в конечном счете и кадровый потенциал организации. Таким образом, обучение и повышение квалификации персонала в настоящее время должны носить непрерывный характер и проводиться в течение всей трудовой деятельности работника. Руководство предприятия должно рассматривать траты на подготовку персонала как вложения в общий капитал, которые дают возможность наиболее эффективно использовать современные технологии.

Для эффективности непрерывного обучения нужно, чтобы работники проявляли инициативу и сами хотели учиться. Администрации необходимо увеличить мотивацию, а также создать климат, благоприятствующий обучению.

Методы обучения зависят от должности обучаемого, так как для специалистов и начинающих работников больше подойдет обучение по месту работы, а вот уже специалистам среднего и высшего звена управления подойдет обучение вне рабочего места, хотя в некоторых ситуациях этот вид обучения целесообразно применить и к начинающим, новым работникам организации, как, например, такой вид обучения, как обучение новым технологиям. Основную долю в обучении занимает практика при переобучении и работодателю важно предоставить работникам предприятия возможность для этого.

Обучение персонала является очень важным механизмом, с помощью которого руководство имеет возможность наращивать потенциал человеческих ресурсов и влиять на формирование организационной культуры. Без своевременного обучения персонала реализация организационных перемен очень усложняется, или становится вообще невозможным. Обучение персонала является важным средством достижения стратегических целей организации.

Использование предприятиями современного оборудования, внедрение более эффективных технологий, изменения методов руководства и проведение других организационных мероприятий могут привести к глобальному изменению содержания труда работников различных категорий. Вследствие этого возникает необходимость в дополнительных знаниях, в развитии соответствующих навыков и нестандартных подходах к работе. В этих условиях подготовка работников к выполнению новых производственных функций, занятию новых должностей, решению новых задач должна обеспечить более успешную деятельность работника, которая приведет к повышению эффективности компании в целом.

При этом важно, что инвестирование в развитие и подготовку персонала приносит организации большую прибыль, чем вложения в усовершенствование производственных мощностей, т. е. человеческий ресурс можно определить как основной фактор эффективности исполь-

зования всех прочих ресурсов, которые имеются в распоряжении организации.

Особым видом обучения является самообразование, т. е. самостоятельное обучение работников. После изучения практик систем обучения на предприятиях, этот метод обучения должен занимать основное место в развитии работника. В последнее время все чаще используется принцип 70:20:10, смысл которого заключается в том, что, развиваясь, сотрудник приобретает 70% знаний из профессиональной практики и опыта, 20% из взаимоотношений с окружающими, из общения и имеющихся связей, а 10% приобретаются посредством развивающих программ и тренингов, всевозможных курсов, лекций. 5% лекция 10% 20% 30% 50% 75% 80% чтение аудио визуализация демонстрация обсуждение в группе практика обучение.

По данным опроса, проведенного в Великобритании среди специалистов по обучению персонала и специалистов по персоналу:

- обучение на рабочем месте используют 99% компаний;
- конференции, семинары — 95%;
- курсы — 93%;
- тренинги вне работы — 90%;
- аудио — и видео обучение — 81%;
- наставничество — 72%;
- ротация — 71%;
- обучение — 54%;
- внутренние мероприятия по обмену знаниями — 52%.

Ну и, конечно, образованность и профессиональная подготовка персонала — это очень важная составляющая экономического роста в стране, следовательно, от обучения внутри организации будет в плюсе не только общество, но и государство в целом, получая более квалифицированных членов и отличную производительность общественного труда без дополнительных затрат.

Литература:

1. Мартынова, Н. А. Обучение и развитие персонала: учеб. пособие. — Нижний Новгород: Изд — во Волго-Вятской академии государственной службы, 2011. — 95 с.
2. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации: Учебник 4-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА — М, 2012. — 695 с. — (Высшее образование). 2012.
3. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами. — СПб.: Питер, 2012. — 848 с.

Реформа в ценообразовании, её ход и возможные результаты

Волохо Марина Сергеевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В данной статье рассмотрены правила мониторинга строительных ресурсов, критерии внесения юридических лиц в перечень предприятий, некоторые трудности ввода ФГИС.

Ключевые слова: мониторинг цен на строительные ресурсы, классификатор строительных ресурсов, ФГИС, перечень предприятий.

Реформа в ценообразовании началась ещё в 2015 году [1] и продолжается сейчас, в итоге планируется прийти к единой сметно-нормативной базе, которая должна будет оставаться актуальной, благодаря постоянному обновлению путем мониторинга цен на строительные ресурсы.

Так же планируется ввод системы ФГИС ЦС (Федеральная государственная информационная система ценообразования в строительстве) в основу работы которой должен лечь постоянный мониторинг рыночной стоимости строительных ресурсов на основе данных производителей продукции, а не поставщика.

Под мониторингом понимается систематический сбор и обработка информации о стоимости строительных материалов, изделий, конструкций и оборудования, используемой для принятия решений по обеспечению объективности расчетов.

На данный момент введены правила мониторинга цен на строительные ресурсы. [2] Рассмотрим план перехода на новую систему и основные сроки, перечисленные в новых правилах мониторинга цен строительных ресурсов на текущий год:

2017 год:

1. до 1 марта: формирование Классификатора строительных ресурсов; утверждение формы классификатора, порядка его ведения и формы предоставления информации (Минстрой РФ).
2. до 3 июля: предоставить информацию в Главгосэкспертизу посредством системы межведомственного электронного документооборота.
3. до 30 сентября: Главгосэкспертиза формирует перечень юридических лиц, предоставляющих информацию, необходимую для формирования сметных цен строи-

тельных ресурсов, и осуществлять ежегодную его реализацию.

4. до 25 октября: Главгосэкспертиза направляет юридическим лицам, включенным в перечень юр. Лиц, уведомление об обязанности (праве) предоставления информации.

5. До 15 ноября:

— Росстат предоставляет информацию о ценах (за январь-сентябрь 2017 г.) не позднее 25 февраля 2018 г. (за октябрь-декабрь 2017 г.), далее с 2019 года — ежегодно, не позднее 25 февраля текущего года.

— ФАС предоставляет информацию о действующих установленных тарифах на перевозку грузов железнодорожным видом транспорта.

— Федеральная служба государственной статистики предоставляет информацию о среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников по полному кругу организации по субъектам РФ (за январь — сентябрь 2017 г.)

— За III квартал, до 25 января 2018 г. за IV квартал юридические лица, включенные в перечень, предоставляют информацию путем размещения ее в информационной системе.

6. До 15 декабря:

— В информационной системе размещается информация о тарифах на перевозку грузов ж/д транспортом.

— В информационной системе размещаются сметные цены на материалы, изделия, конструкции и оборудование (определенные по результатам мониторинга цен строительных ресурсов за III квартал 2017 г.)

— Размещение в системе сметных цен на эксплуатацию машин и механизмов, а также сметные цены на затраты труда.

7. 2018 год и далее:

— Ежеквартально, не позднее 25-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом — юридические лица, включенные в перечень, предоставляют информацию, путем размещения её в информационной системе в соответствии с формами предоставления информации.

— Ежегодно, не позднее 25 февраля текущего года (за каждый месяц предшествующего года) — Федеральная служба предоставляет информацию о среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников по полному кругу организаций по субъектам РФ.

— Ежегодно, не позднее 25 февраля текущего года (по состоянию на дату предоставления информации) — ФАС предоставляет информацию о действующих установленных тарифах на перевозку грузов ж/д транспортом.

Так же стоит обратить внимание, какие юридические лица попадают в перечень, и в будущем будут «обязаны»

предоставлять информацию. Данный перечень будет формироваться на основании классификатора строительных ресурсов через системы кодирования (ОКПД2, ОКВЭД2, ТН ВЭД). Предприятия, у которых коды ОКВЭД предполагают производство строительных материалов попадут в перечень юридических лиц, которые будут обязаны отчитываться по определенным формам. Предприятия обязуют предоставлять информацию о наименовании продукции (строительного ресурса), средневзвешенная по объему цена продукции за отчетный период, а также объем реализуемой продукции за отчетный период.

На данный момент мы находимся на стадии разработки перечня юридических лиц (производителей), во всех регионах ведется работа по сбору и обработке данных о существующих организациях, связанных с производством строительной продукции и услуг. Сформированный по регионам перечень Главгосэкспертиза должна собрать воедино до конца сентября, после этого должна начать свою работу ФГИС.

Присутствуют также и некоторые сложности, самой большой проблемой является трудоемкость процесса, сбор информации идет по регионам, практически в каждой области присутствует региональный центр по ценообразованию, который занимается данными вопросами, в его обязанности на данном этапе входит отобрать из общего числа предприятий по региону те предприятия, которые имеют отношение к строительству. Предприятия, внесенные в перечень, в будущем будут размещать информацию в ФГИС по определенным формам, в это как раз заключается ещё одна сложность, далеко не в каждом предприятии есть специалист, который может ввести классификатор и кодификацию ресурсов, в форме необходимой для предоставления. Таким образом, перед региональными центрами стоит задача обучить представителей предприятий в каком виде информация должна вноситься в ФГИС.

Выводы:

1. Если система оправдывает себя, то мы получим свободный доступ к сметным нормативам, перечню юридических лиц, сметным ценам, дальнейшее развитие и дополнение системы. В случае успеха, будет представлена возможность система удешевить стройку, оптимизировать работу отрасли и сократить риск ошибок при расчетах.

2. Переход от базисно-индексного к более точным методам определения стоимости, внедрение ресурсного и комбинированных методов прогнозирования стоимости. Ресурсный метод определится как основной для расчета стоимости строительства и позволит избегать рисков удорожания стоимости объектов на стадии строительства и сократить сроки проектирования.

Литература:

1. Концепция «400 дней» реформирования системы ценообразования и сметного нормирования в строительной отрасли. (Минстрой России).
2. Постановление правительства от 23 декабря 2016г № 1452 (О мониторинге цен строительных ресурсов).

Стратегия организации и кадровая политика: динамика соответствия

Воскресов Михаил Викторович, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации

Вопрос о связи стратегии организации и кадровой политики в настоящее время является актуальным и приобретает особое значение для многих компаний. Это связано с тем, что работа в условиях рынка предъявляет высокие требования к уровню квалификации персонала, знаниям и навыкам работников: знания, навыки, умения, которые помогали персоналу успешно работать еще вчера, сегодня теряют свою действенность. Очень быстро изменяются как внешние, так и внутренние условия функционирования организации. Кроме того, происходит моральное устаревание знаний, поэтому компании необходима стратегия, направленная на развитие её кадрового потенциала. В данной статье на основе теоретических материалов будет показана связь стратегии организации и кадровой политики и то, что это означает для современной организации.

Стратеги в переводе с греческого буквально означает «искусство развёртывания войск в бою». В современном менеджменте стратегия стала общепризнанным понятием, и вошло в обиход специалистов в области управления, теорию и практику менеджмента. Чаще всего под стратегией понимается определенный набор правил, которыми руководствуется компания при принятии управленческих решений. Помимо этого под стратегией понимается общий комплексный план развития организации, обеспечивающий достижение стратегических целей организации и осуществление миссии.

Формирование стратегии происходит из стратегических целей организации, она предполагает методы их достижения таким образом, чтобы организация приобрела единое направление развития. В зависимости от внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на деятельность компании, стратегия определяет границы управленческих решений и возможных действий компании.

Руководство компании, говоря о стратегии, на практике, подразумевает деятельность, направленную на изменение положения организации на рынке, и/или изменение её целей, которым следует управленческий персонал. Однако следует отметить, что такое понимание стратегии ориентировано в первую очередь на оперативную деятельность, связанную с временным улучшением рыночной позиции компании.

Стратегия компании должна:

- содержать ясные цели, достижение которых является решающим для общего исхода дела;
- поддерживать инициативу;
- концентрировать главные усилия в нужное время в нужном месте;
- предусматривать такую гибкость поведения, чтобы использовать минимум ресурсов для достижения максимального результата;

- обозначать скоординированное руководство;
- предполагать корректное расписание действий;
- обеспечивать гарантированные ресурсы.

В рамках реализации стратегии следует уделять внимание кадровой политике. Перспективы развития организации зависят от того сколько внимания она уделяет сотрудникам. Кадровая политика должна увеличивать возможности предприятия, реагировать на изменяющиеся требования технологий и рынка в ближайшем будущем.

Кадровая политика тесно связана со всеми областями стратегии организации. С одной стороны, принятие решений в области кадровой политики происходит во всех комплексных функциональных подсистемах: управления научно-технической деятельностью, управления производством, управления экономической деятельностью, управления внешне-хозяйственной деятельностью, управления персоналом организации. С другой стороны, решения в области кадровой политики влияют на решения в этих комплексных функциональных подсистемах.

Каждый из видов деятельности компании должен способствовать реализации корпоративной стратегии. К одному из таких видов относится управление персоналом. Из главной цели кадровой политики можно выделить подцели для управления персоналом, к примеру, предоставить трудовые ресурсы определенного качества и количества, на определенные рабочие места, на установленный период, к конкретному сроку. Содержание кадровой политики в организации можно определить исходя из таких целевых установок. В современных реалиях следует учитывать, что не только компания имеет свои цели. Свои личные, индивидуальные цели имеет каждый сотрудник организации. Основной принцип кадровой политики можно сформулировать исходя из необходимости соответствия индивидуальных и организационных целей. Он состоит в том, что достижение индивидуальных и организационных целей одинаково необходимо. Это приводит к необходимости, в случае возникновения конфликта целей, искать компромиссы, а не отдавать предпочтение полностью одной стороне. Если в полной мере учитывать это обстоятельство, то можно сформировать правильное понимание кадровой политики. В последние годы, практика показывает, что такой принцип реализуется в компаниях все в большей степени. [2.]

Персонал является одним из наиболее сложных объектов управления в организации, поскольку обладает возможностью принимать решения и критически оценивать предъявляемые требования. Персонал также имеет субъективные интересы и чувствителен к управленческим воздействиям.

Система управления персоналом — это совокупность приемов, методов, технологий организации работы с персоналом.

Объектами системы управления персоналом являются:

- работники;
- рабочие группы;
- трудовой коллектив.

Субъектами системы управления персоналом являются:

- функциональный управленческий персонал;
- линейный управленческий персонал. [1.]

Таким образом, управление человеческими ресурсами является самостоятельно функционирующей системой со своими принципами, функциями и полномочиями, включающей в себя планирование трудовых ресурсов, набор и отбор персонала, определение заработной платы и разработку системы мотивации, профессиональную ориентацию и адаптацию сотрудников, обучение персонала, оценку трудовых ресурсов, подготовку руководящих кадров и управление движением по службе. [3.]

Управление человеческими ресурсами является комплексной задачей для руководства всех уровней, в том числе и службы управления персоналом. Это обусловлено общей проблематикой — им нужно не только правильно оценить поведение подчиненных, но и найти способы реализации стратегии организации. Разбираясь в соотношении корпоративных интересов с личными интересами сотрудников и в их балансе в компании, менеджер может менять это соотношение для повышения эффективности труда в компании или отдельно взятом её подразделении. Для того чтобы выработать набор инструментов для повышения показателей деятельности на всей уровнях управления, следует изучить правила и принципы управления подчиненными, что в итоге должно решить задачу повышения эффективности организации.

В первую очередь кадровая политика предусматривает формирование стратегии управления персоналом организации, которая в свою очередь учитывает стратегию деятельности организации. Стратегия управления персоналом предполагает:

— постановка целей управления персоналом, а именно во время принятия решений в сфере управления персоналом должны учитываться как экономические аспекты (такие как принята стратегия управления персоналом), так и интересы и потребности работников (удовлетворительные условия труда, достойная заработная плата, возможность реализации своих способностей, развитие).

— создание условий для обеспечения баланса между социальной и экономической эффективностью использования трудовых ресурсов в компании. Социальная эффективность достигается путем реализации системы мер направленных на удовлетворение интересов и потребностей, а также социально-экономических ожиданий сотрудников компании. В области управления персоналом обеспечение экономической эффективности подразумевает использование персонала для достижения целей коммерческой деятельности компаний (например, ограничение объемов производства) при ограниченности соответствующих организации трудовых ресурсов.

— разработку принципов и идеологии кадровой работы. Это означает, что идеология должна реализовываться в повседневной работе всем управляющим персоналом, начиная с руководителя организации и быть, отражена в виде документа. Такой документ должен содержать в себе набор этических норм, которые должны соблюдаться при работе с кадрами в компании. С течением времени, под влиянием изменяющихся внешних условий кадровой работы компании документ следует актуализировать.

Таким образом, рассмотрев теоретические аспекты таких понятий как стратегия, кадровая политика и управление персоналом можно сделать вывод, что в современной организации эти понятия неразрывно связаны. Из этого следует, что для повышения эффективности деятельности компании в современных условиях необходимо создавать такую систему управления персоналом и кадровую стратегию, которая будет направлена на решение стратегических целей и задач компании. Стоит отметить, что при разработке стратегии необходимо учитывать особенности персонала как объекта управления, следовательно, комплексный подход к реализации стратегии развития организации будет наиболее эффективен.

Литература:

1. Зайцев, Л. Г. Стратегический менеджмент: учебник. Зайцев Л. Г., Соколова М. И. 2-е издание, переработанное и дополненное. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2013—528 с.
2. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации. Учебник. Кибанов А. Я., Баткаева И. А., Ивановская Л. В. 4-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2016—695 с.
3. Соколова, М. И. Управление человеческими ресурсами. Теория и практика. Учебник Соколова М. И., Дементьева А. Г. Аспект Пресс 2015—352 с.

Зависимость практики управления объектами государственно-частного партнёрства от регуляции межличностных взаимодействий

Гайсин Дарий Львович, студент магистратуры

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

Разнообразие традиционных подходов к управлению объектами ГЧП является характерной особенностью всех этапов развития государственно-частного партнерства. Однако в управленческой практике широкого круга объектов ГЧП востребованы принципы организации управления этой формой сотрудничества, основанные на эффективной регуляции межличностных взаимодействий их участников.

Ключевые слова: инновационная деятельность, государственно-частное партнерство, межличностное взаимодействие, эффекты межличностных взаимодействий.

Изучение многолетней истории (насчитывающей несколько столетий) традиционных концепций и современных трактовок проблемы устойчивых долгосрочных отношений государства и бизнеса в области реализации совместных проектов, имеющих общественное значение, приводит к выводу, что они берут начало в организационных особенностях разнообразных структур и моделей этой формы сотрудничества в условиях бюджетных ограничений в результате чего особое значение приобретает развитие института государственно-частного партнерства (ГЧП), который позволяет обеспечить за счет использования ресурсов субъектов предпринимательской деятельности финансирование не только традиционных инфраструктурных объектов, но и проектов, реализуемых в социальной сфере.

В контексте комплексного развития национальной экономики государственно-частное партнерство трактуется как система взаимодействия государства и частного предпринимательства, обладающая особым комплексом социальных, административно-правовых, финансовых и организационно-экономических взаимосвязей и взаимоотношений, направленных на максимально эффективное использование имеющихся ресурсов и их источников в целях реализации общественно значимых проектов в широких сферах деятельности. Приоритетные сферы для применения механизмов ГЧП в России представлены довольно широко [5, с. 88–89].

Сдвиги в современных взглядах на государственно-частное сотрудничество, на силы и формы, определяющие его динамику, на способы и средства его изучения и понимания требуют рассматривать совместное сотрудничество власти и бизнеса в рамках ГЧП в плане их включенности в процессы выработки новых качественных взаимодействий между людьми. Это требование отчетливо проявляется в том, что, несмотря на последовательные и убедительные призывы политиков к переходу страны на инновационный курс развития, наша страна продолжает сильно отставать от развитых стран именно по причине деформации управления институтами власти и собственности. Следствием этого вывода является то, что разнообразные управленческие подходы, традиционно приме-

нявшиеся в сфере управления государственно-частным сотрудничеством, не могут с требуемой определенностью вскрыть искомые источники устойчивых межличностных взаимодействий. В этой связи актуальность рассмотрения проблем управления практикой деятельности объектов ГЧП через призму межличностных взаимодействий его участников соответствует современной проблемной ситуации, и, следовательно, имеет высокую актуальность.

В последние несколько десятилетий акцент в управлении государственно-частным сотрудничеством прочно обосновался на понимании эффективного партнерства как определяемых, прежде всего, внешними (государственными и рыночными) факторами на основе их интерпретации как институционального способа управления по преобразованию сфер деятельности, которые традиционно относились к ведению власти. То есть используемые при такой форме сотрудничества инструменты управления направлены на поиск «правильных» действий в тех или иных практических ситуациях, которые сосредоточены на уровне высшего управленческого звена. В основе этого концептуального сдвига лежат основные положения, устанавливающие порядок организации государственно-частного сотрудничества, которые содержат известные устойчивые схемы традиционной организации управления, которые не могут вывести сотрудничество власти и бизнеса полностью за рамки государственного регулирования.

Иначе говоря, управленческая практика объектами государственно-частного партнерства фактически «имеет дело» с рецептурно-нормативными рекомендациями осуществления управленческих технологий, которые не имеют другого обоснования, кроме практического опыта и интеллектуальной эрудиции авторов федерального закона, сумевших изложить этот опыт в систематизированном виде [1].

В рецептурно-нормативных рекомендациях управление объектами ГЧП рассматривается как воздействие, направленное на достижение экономических целей? и такое понимание до сих пор определяет убеждения и ожидания большинства людей, имеющих отношение к управ-

ленческой деятельности. Конечно, нельзя отрицать, что управление государственно-частными предприятиями являются выражением более высокого уровня интеграции управленческого знания в рамках сотрудничества коммерческих организаций и власти. Это обусловлено тем, что определяя цели с позиции общественного интереса, государство устанавливает качественные и стоимостные показатели, ведет мониторинг реализации программ, на основании договоренностей между сторонами, разделяя и предпринимательские риски. В свою очередь коммерческая структура на уровне своего высшего руководства соглашается принять на себя ответственность за оперативную деятельность на различных этапах сотрудничества: разработку, финансирование, управление, строительство, эксплуатацию, практическое предоставление услуг пользователям.

Однако сама природа такого управления всей системой действий людей в процессе государственно-частного сотрудничества предполагает, что использование известных устойчивых схем современной организации управления не может способствовать раскрытию ключевых внутренних факторов, обеспечивающих наибольшую эффективность государственно-частного сотрудничества. Для преодоления этого ограничения необходимо выявление тех оснований, которые порождают и формируют разнообразные формы связей управления результатами с управлением всей системой действий людей в процессе совместной деятельности власти и бизнеса.

Управленческая деятельность имеет общественное значение, поэтому для решения более широкого круга проблем, которые неизбежно возникают в практической деятельности объектов ГЧП одновременно на нескольких уровнях и плоскостях протекания, требует большего внимания анализу механизмов регуляции взаимодействий между ними. Фокусирования акцента управления объектов ГЧП на межличностных взаимодействиях означает не замену принципов традиционного управленческого знания, как это может показаться на первый взгляд, а «изменением сущности отношений между государством и бизнесом, как в правовом, так и в экономическом контекстах» [2, с. 33]. Более важным аспектом сотрудничества власти и бизнеса в современных условиях хозяйствования является (в связи с такой особенностью практики управления, как повторяемость ряда явлений), создание новых форм конкретных процессов и практик, которые составляют повседневную рутинную деятельность объектов ГЧП и которые связаны с результатами. Эти повседневные формы деятельности часто остаются «невидимыми» в традиционных управленческих подходах, хотя они оказывают серьезное влияние на деятельность как самих объектов ГЧП, так и на тех, кто в них работает. Современная экономическая среда формировала новый тип экономического роста, в которой акцент в управленческой деятельности переносится на качественные, прежде всего, человеческие факторы. Такой тип экономического роста,

возникший в наиболее развитых странах, «во все наибольшей степени сводится к «взаимодействию людей друг с другом» [6, с. 222].

В современных условиях государственно-частное сотрудничество нуждается в выявлении и использовании новых управленческих инструментов, основанных на эффективном применении потенциала человеческих ресурсов, т. е. эффективной деятельности людей, их действий и взаимодействий, что определяется понятием «совместная деятельность». Ведь все силы и вся деятельность, которые помогают или мешают изменениям в управлении объектами ГЧП, проистекают из действий человека. Именно в процессе повседневной совместной деятельности людей создается ценность, зачастую определяемая теми деталями рутинной деятельности, которые на первый взгляд высшего руководства кажутся мелочами организационной жизни.

Однако эти «мелочи» способны увеличить индивидуальный вклад каждого отдельного человека, повышая эффективность деятельности конкретного объекта ГЧП, поскольку одновременно это может выявить и «скрытые» связи с результативностью и предложить для практических действий управленцев среднего и низшего звена вполне конкретные инновационные инициативы [4, с. 71]. Это обстоятельство фактически придает повседневной рутинной деятельности людей в рамках ГЧП стратегическое значение и, как следствие, выработка стратегии превращается в привычную организационную жизнь объекта ГЧП. Таким образом, в стратегическое управление оказывается вовлеченным все большее количество руководителей среднего и низшего уровня управлений, которые фактически начинают участвовать и в принятии решений стратегического формата, поскольку находятся ближе всего к реальному практическому опыту.

В современных реалиях множеству людей важно, чтобы они могли влиять на систему управления, способную разрешать возникающие проблемы, могли взаимодействовать с соответствующими должностными лицами и чтобы эти установки занимали в общественном сознании подобающее место. Следовательно, любой новый инструмент управления, на котором будет основано управление объектами ГЧП, должно соответствовать существующим представлениям и восприятиям людей. Этот новый инструмент управления должен учитывать личные системы ценностей, восприятий и ожиданий, связанные у людей со способом функционирования объекта ГЧП и со своей ролью в этой структуре.

Управление результатами является актуальной проблемой практики государственно-частного партнерства, и качественная реализация ресурсов в этом процессе неизбежно зависит от участвующих в этом партнерстве людей, их способности к кооперации и создавать новые формы межличностных взаимодействий. Это означает, что место и роль конкретного работника в процессе партнерства должны оцениваться руководством в контексте его спо-

способности взаимодействовать с другими людьми. Эта задача и является, собственно говоря, задачей регуляции управленческого типа для практики осуществления государственно-частного сотрудничества. И для ее решения необходимым условием является наличие способности высшего звена управления объектами ГЧП к сознательному выявлению таких внутренних механизмов, которые способствуют эффективным межличностным взаимодействиям на уровне среднего и низшего звена управления и созданию совершенно новой структуры их ожиданий, восприятий и компетентностей.

Такое понимание сущности управления объектами ГЧП на основе регуляции межличностных взаимодействий включает в себя не только тех, кто составляет руководящий состав, но и тех, кем управляют. В этом случае управление объектами ГЧП превращается в «цивилизованный и рационально построенный способ регуляции действий и взаимодействий людей, который можно только построить с их согласия и с их участием» [7, с. 61]. К такому пониманию управления приводят широко интерпретируемые, устойчивые отношения и взаимодействия людей в рамках государственно-частного партнерства через решение ими поставленных задач.

Следовательно, именно узлы межличностных связей и взаимодействий в государственно-частном сотрудничестве становятся точками формирования адекватных решаемым проблемам правил и норм поведения общих целей и задач, и создается внутренне согласованная система. Само же понятие межличностное взаимодействие раскрывается уже через качества людей, которые являются решающим условием эффективного управления объектами государственно-частного партнерства. Такой способ управления в современной реальности управления государственно-частным сотрудничеством, к сожалению, обнаруживает множество трудностей: кадровые проблемы, связанные с нехваткой специалистов необходимого уровня; психологической неготовности среднего и низшего руководящего состава к повышению ответственности за принимаемые решения; высокой степени инертности традиционных систем управления и кардинальности, происходящих в мире изменений и др. Тем не менее, эта довольно непростая, но весьма перспективная управленческая идея поможет стимулировать дальнейшие исследования места и роли межличностных взаимодействий в эффективном управлении объектах государственно-частного партнерства.

Литература:

1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Варнавский, В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. — 2004. — № 6. — с. 33–39.
3. Горбачева, Н. В., Унтура Г.А. Оценка влияния государственной поддержки на финансовые результаты инновационного проекта государственно-частного партнерства // Российский журнал менеджмента. — 2015. — Том 13, № 4. — с. 105–134.
4. Джонсон Дж., Мелин Л, Виттингтон Р. Микростратегия и стратегирование: к деятельностной теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. — 2011. — Том 9, № 4. — с. 63–82.
5. Зайнашева, З.Г., Сабирова З.Э. Основные формы реализации государственно-частного партнерства в социальной сфере // Вестник УГАЭС (Уфимская государственная академия экономики и сервиса). Серия: Экономика. — 2013. — № 3 (5). — с. 88–92.
6. Медведев, В. А. Перед вызовами постиндустриализма. М.: Альпина Паблишер, 2003. — 440 с.
7. Тихонов, А. В. Социология управления. М.: КАНОН+, 2007. — 472 с.

Государственно-частное партнерство как эффективная форма управления экономикой

Гайсин Дарий Львович, студент магистратуры

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

Статья посвящена теоретическому осмыслению сущности государственно-частного партнерства как эффективного способа управления преобразованиями в различных сферах деятельности. Среди множества системообразующих факторов и условий развития этой формы сотрудничества одним из базовых ресурсов является управленческая составляющая, без которой сотрудничество государства и бизнеса не может быть реализовано.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, совместная деятельность, предпринимательские риски, механизмы регуляции отношений государства и бизнеса, общественный интерес, управление результатами.*

Актуальность темы статьи определяется тем, что в настоящее время надежды на возможности государственно-частного партнерства как совокупности форм средне — и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях растут, что со всей очевидностью требует применения преимуществ обоих видов собственности, их обогащения и усиления. В этой связи возникает необходимость раскрытия содержательной сущности понятия «государственно-частное партнерство», что невозможно без обращения к базовому понятию «управление», что, во-первых, соответствует современной проблемной ситуации и, во-вторых, имеет высокую актуальность.

В широком смысле термин «государственно-частное партнерство» применяется при использовании ресурсов частного сектора для решения общественно значимых задач. Несмотря на то, что единого общепризнанного определения ГЧП сегодня ни в научной литературе, ни в периодике не сформулировано, можно говорить лишь о его ключевых признаках [4, 89].

Управление взаимодействием государства и частного бизнеса в настоящее время выходит на новый уровень, поскольку оно закреплено на законодательном уровне [1]. Значимость внедрения принципов государственно-частного партнерства в управление экономикой страны «чувствуется» уже в специальном уточнении в законе известных и сложившихся понятий, применяемых в практике управленческой деятельности. Они очень похожи как формально, так и по своей сути, что подтверждает основную идею государственно-частного партнерства, как способа управления, направленного на достижение запланированных результатов на основе более тесного и рационального взаимодействия государства и частного бизнеса.

Такое значительное внимание к практике управления государственно-частным сотрудничеством, предполагает смещение фокуса внимания участников государственно-частного партнерства за рамки традиционных проблем «содержания» управленческих концепций. Иными словами, имеет место потребность рассматривать участие го-

сударства и его роль в государственно-частном партнерстве в плане его включенности в такое сотрудничество, которое ориентирует управленческую практику на выработку новых качественных взаимодействий с частным бизнесом. Общеизвестно, что частный бизнес отличается высокой мобильностью, эффективностью эксплуатации ресурсов, и, кроме этого, он склонен к внедрению инноваций. Таким образом, можно отметить, что «система партнерских отношений между государством и частным сектором (бизнесом) — это один из основополагающих элементов функционирования любого современного общества» [6, 10]. Эта ситуация требует необходимости осмысления практики управления государственно-частным сотрудничеством с «разных позиций, с разных точек зрения, с использованием разных познавательных инструментов и средств» [5, 91].

Это обнаруживает потребность познания механизма управления развитием государственно-частного партнерства как инструмента достижения запланированных результатов. Имеется в виду целостное знание об управленческих технологиях, являющихся, по сути, универсальным научно обоснованным инструментом реализации проектов, имеющих общественное значение. В условиях слабой технологичности управления государственно-частным сотрудничеством происходит хаотичность его осуществления, что приводит к отсутствию как такового эффекта управления, либо происходит столкновение разнонаправленных интересов участников альянса, что требует поиска эффективного механизма конструктивного взаимодействия.

Управление относится к сложным многофункциональным социальным явлениям, следовательно, в основе управления государственно-частным партнерством должны быть механизмы управления, обеспечивающие регулирование отношений государства и частного бизнеса в рамках этого действительно институционального способа преобразования сфер деятельности, которые традиционно всегда относились к ведению власти. Сдвиги в современных взглядах на государственно-частное пар-

тнерство, на силы и формы, определяющие его динамику в этой связи, требуют уточнения представлений о сочетании традиционного управленческого мышления с идеей формирования альянса государства и частного бизнеса для реализации общественно значимых проектов.

Потребность уточнения представлений о сочетании традиционного управленческого мышления с идеей развития института государственно-частного партнерства как способа управления, основанного на применении преимуществ государственного и частного видов собственности (или как нового *управленческого ресурса*), отчетливо характеризует исходную проблемную ситуацию в весьма разнообразных структурах и моделях государственно-частного партнерства.

Реальные проблемы государства и частного бизнеса в последние десятилетия находят все большее отражение в мировоззренческих системах, обеспечивающих нормативное регулирование взаимодействия участников альянса, целенаправленное формирование стандартных образцов поведения в правовых, организационных и социокультурных формах. Присутствие этих форм, на основе которых осуществляется регулятивное взаимодействие государства и частного бизнеса позволяет говорить о том, что государственно-частное партнерство является действительно институциональным способом управления основанный на применении преимуществ обоих видов собственности.

Это выдвигает на первый план новый методологический принцип, согласно которому следствия из теоретических утверждений, а не сами эти утверждения, должны согласовываться с управленческой практикой. Поддержка такой методологической позиции имеет большое значение для практики государственно-частного партнерства, поскольку она позволяет оценить все многообразие нормативно-правовых и социально-экономических ситуаций, складывающихся в этой сфере деятельности. Основной целью такой оценки является создание новых управленческих знаний, которые «способны работать», т. е. инструментальны, по сути.

Между тем, проблема сочетания (согласования) традиционного управленческого мышления в управленческой практике по реализации идеи государственно-частного сотрудничества, хотим мы этого или нет, существует. Конечно, государство, в лице уполномоченного им конкретного субъекта управления, может стоять на позициях неразличимости теоретического знания и практической реальности, исходя из самых благих практических соображений. Ведь в представлении любого субъекта управления управленческая практика является, прежде всего, технологией достижения конечной цели, результата, поэтому самым естественным образом он верит только своим представлениям и мировоззренческим установкам. Это, прежде всего, позиция здравого смысла, поскольку все полученные таким путем знания являются для субъекта управления наглядными и наблюдаемыми. Однако те аспекты управления, особенно при совместном сотрудничестве с

частным бизнесом, которые образуют «невидимые» его восприятию отношения участников государственно-частного сотрудничества, а значит, и его стилю управления, которые могут оказаться для него недоступными. Понятно, что такая управленческая практика в отрыве от теоретического управленческого знания, не может привести его к более полному познанию явлений управления.

Раскрыть смысл и содержание понятия «государственно-частное партнерство» невозможно без обращения к определению, приведенному в упомянутом федеральном законе. Оно определяется как юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

Однако в этом определении со всей очевидностью обнаруживается проблемная ситуация, связанная с комплексом вопросов, касающихся перераспределения правомочий. Как бы мы ни утверждали, что развитие государственно-частного партнерства способствует формированию базовых моделей финансирования, методов управления, отношений, связанных с собственностью и т. д., проблема перераспределения правомочий возникает как неизбежное следствие расширения взаимодействий коммерческих структур и власти. Другими словами, государственно-частное партнерство не является совместным сотрудничеством, предполагающим предоставление всех юридических возможностей, на которые распадается суверенное право государства, а только определенной их части. То есть речь идет, прежде всего, о праве управления, изменения капитальной стоимости материальных ценностей, переуступки некоторых правомочий частному бизнесу.

Эффективное взаимодействие между государством и частным бизнесом распространяется, прежде всего, «в инфраструктурных отраслях, где исторически сложились и потребности, и возможности такого взаимодействия при реализации крупномасштабных социально-экономических задач» [2, 186]. Поэтому достаточно обширный опыт перераспределения юридических возможностей между властью и коммерческими структурами обнаруживаются в сферах общественных услуг. В них исторически сформировались традиции передачи государством некоторых основных правомочий частному бизнесу, поскольку власть отвечает перед обществом за непрерывное поступление публичных благ, это обуславливает его стремление сохранить некоторые отрасли в государственной собственности. При этом «базовые отношения собственности чаще всего не менялись — государство передавало частному сектору только правомочия владения и пользования, оставляя за собой право распоряжения объектами» [3, 41].

Таким образом, государство при любых условиях остается участником публично-правовых отношений, и это обстоятельство выступает ключевым и для гражданских правоотношений, в которых государство при всем его желании не может являться рядовым участником сотрудничества. В связи с этим не приходится говорить об изначальном равноправии частного и государственного партнеров. Оно может случиться только в том случае, если в соглашении о взаимодействии между государством и частным бизнесом будут определены условия и специфика реализации определенных процедур, разработка определенных гарантий и ответственность за их нарушение. Это обстоятельство в управленческой практике задает определенные границы, в рамках которых обязаны действовать государство и бизнес, и должно осуществляться их регулятивное взаимодействие.

Поскольку государство является «особым» участником государственно-частного партнерства, ибо власть сама устанавливает юридические рамки, в которых должны действовать участники такой формы сотрудничества. Более того, государство сохраняет свои управленческие, распорядительные функции, даже если вступит на принципе равенства в отношения государственно-частного партнерства. Это обуславливается наличием полномочий государства выносить административные акты, которые, в свою очередь, просто игнорируют «заявленное» равенство.

Это говорит о том, что изначально предполагается вступление государства в государственно-частное партнерство не для того, чтобы удовлетворить собственные специфические интересы, а для наиболее результативной реализации своей публичной власти. Это означает, что утверждаемые в рамках государственно-частного партнерства проекты, даже имеющие общественное значение, представляют собой не просто соединение ресурсов, а являются совершенно особой совокупностью соответствующих полномочий и интересов взаимодействия между государством и частным бизнесом.

Таким образом, государство, выступая в качестве одной из сторон партнерства, во-первых, является носителем общественно-значимых целей и потребностей. Это предполагает при этом и его обязанность исполнять контрольную функцию. Во-вторых, являясь участником совместного сотрудничества в рамках государственно-частного партнерства, оно заинтересовано не только

в высоких результатах партнерства, но и в обеспечении своего коммерческого эффекта. То есть, как любой нормальный предприниматель, государство также стремится к максимизации своей прибыли. В связи с этим в сфере коммерческих интересов между государством и частным бизнесом во многих случаях возникает проблемная ситуация, связанная с разделением вероятных рисков, характере передаваемых полномочий, условиях их предоставления и использования.

Чтобы опереться в понимании общих теоретических положений на конкретный материал, обеспечивая тем самым запланированное их восприятие, нельзя оставлять без внимания также и интеграционные процессы в управленческих уровнях в структурах государственно-частного партнерства. Этот самый широкий по охвату, близкий и понятный любому человеку управленческий уровень, т. е. то место, где действуют непосредственная связь частного и государственного, индивидуального и институционального. Именно здесь теоретическое и практическое управленческое знание о государственно-частном партнерстве может развиваться в рамках движения к инновационным управленческим подходам, в которых «одновременно существуют и взаимодействуют как линейные, так и нелинейные, как стихийные, так и сознательно организованные и сконструированные системные связи» [7, 23]. Под интеграцией понимают совокупность процессов, благодаря которым происходит «сцепление» государственных интересов и интересов частного бизнеса в организованное сотрудничество.

Применительно к государственно-частному партнерству понятие интеграции отражает движение государства и частного бизнеса к определенной гармонии интересов, согласию, объединению в структуру любого масштаба на основе разделяемых ими базовых ценностей. Эта ситуация требует, чтобы все стороны государственно-частного партнерства, игнорируя идеологические расхождения, следовали принципу стратегической рациональности и стремились к согласованию своих интересов на основе объединяющей высшей цели, соответствующей общим интересам общества. Тогда это будет означать, что основное логическое содержание управленческого мышления у обеих сторон, общающихся в рамках государственно-частного партнерства, оказываются максимально согласованными в контексте необходимости решения поставленной задачи.

Литература:

1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Бабич, А. Ю., Семенов А. А. Институт государственно-частного партнерства как фактор развития социальной инфраструктуры регионов России // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Международной научной конференции — СПб.: Свое издательство, 2017. — с. 186—188.
3. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики // Мировая экономика и международные отношения. — 2011. — № 9. — С. 41—50.

4. Зайнашева, З.Г., Сабирова З.Э. Основные формы реализации государственно-частного партнерства в социальной сфере // Вестник УГАЭС (Уфимская государственная академия экономики и сервиса). Серия: Экономика. — 2013. — № 3 (5). — с. 88–92.
5. Кемеров, В.Е. Общество, социальность, полисубъектность. М.: Академический проект, 2012. 252 с.
6. Рыбасова, М.В. Государственно-частное партнерство: проблемы становления // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2011. — № 25 (118). — с. 7–10.
7. Социология управления: фундаментальное и прикладное знание М.: КАНОН+, 2014. 560 с.

Инвестиции и теплоснабжение — выход из замкнутого круга

Гонин Валерий Николаевич, кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой;

Кайдалов Павел Иванович, студент магистратуры

Забайкальский государственный университет (г. Чита)

Рассмотрены особенности инвестиционного процесса в энергетике в настоящее время. Охарактеризована существующая тарифная политика отрасли. Дана краткая характеристика ситуации в сфере теплоснабжения Забайкальского края.

Ключевые слова: Забайкальский край, тепловая энергия, высокий износ

Investments and heat supply — a way out of the vicious circle

Valery Gonin

Pavel Kaidalov

The features of the investment process in the energy sector at the present time. The existing tariff policy of the industry is characterized. A brief description of the situation in the heat supply of the TRANS-Baikal territory is given.

Key words: TRANS-Baikal territory, thermal energy, high wear

Энергетическая независимость является стратегической задачей Российской Федерации. Основная потребность электро- и теплоэнергетики — ввод новых, модернизация и техническое перевооружение эксплуатируемых мощностей.

«Энергетика — не только поставщик энергии и проводник научно-технического прогресса. Она создает стимулы для развития других отраслей экономики, представляя спрос на оборудование, возведение энергетических объектов. Она создает рабочие места и в том числе для квалифицированных работников — специалистов-энергетиков, ученых, преподавателей. Таким образом, энергетика играет огромную роль в обеспечении нормального функционирования экономики региона, поэтому состояние энергетической отрасли важно не только с узкоотраслевой позиции, но и как фундамент для развития всех остальных отраслей экономики» [1].

Тепло и электричество жизненно необходимы для предприятий и организаций независимо от форм собственности, бытовых нужд населения.

Длительные морозные зимы, короткое межсезонье, со среднегодовой отрицательной температура воздуха $-11,3$ °C на севере и $-0,5$ °C на юге Забайкалья придают

огромную социально-экономическую значимость промышленному теплоснабжению.

По данным статистического справочника «Жилищное хозяйство России» централизованным теплоснабжением для нужд отопления обеспечены 51,4% жилищного фонда Забайкальского края, при этом средний показатель по Сибирскому Федеральному округу 76%; по Российской Федерации 83,7%. В городских поселениях Забайкальского края охвачено централизованным теплоснабжением 70,5%, в сельской местности — 9,5% [2].

Существует перспектива развития теплоэнергетической отрасли в крае.

Однако кроме мер по увеличению объемов производства нужно проводить замену оборудования, выработавшего свой ресурс. Созданные в середине прошлого столетия производственные фонды исчерпали свой парковый ресурс. По информации с сайта ПАО «ТГК-14» износ генерирующего оборудования и систем транспорта тепловой энергии — составляет более 70% [3].

Ведущие эксперты в сфере теплоэнергетики единодушны в оценке проблем, не только сдерживающих развитие отрасли, но и затрудняющих её существование в настоящем времени:

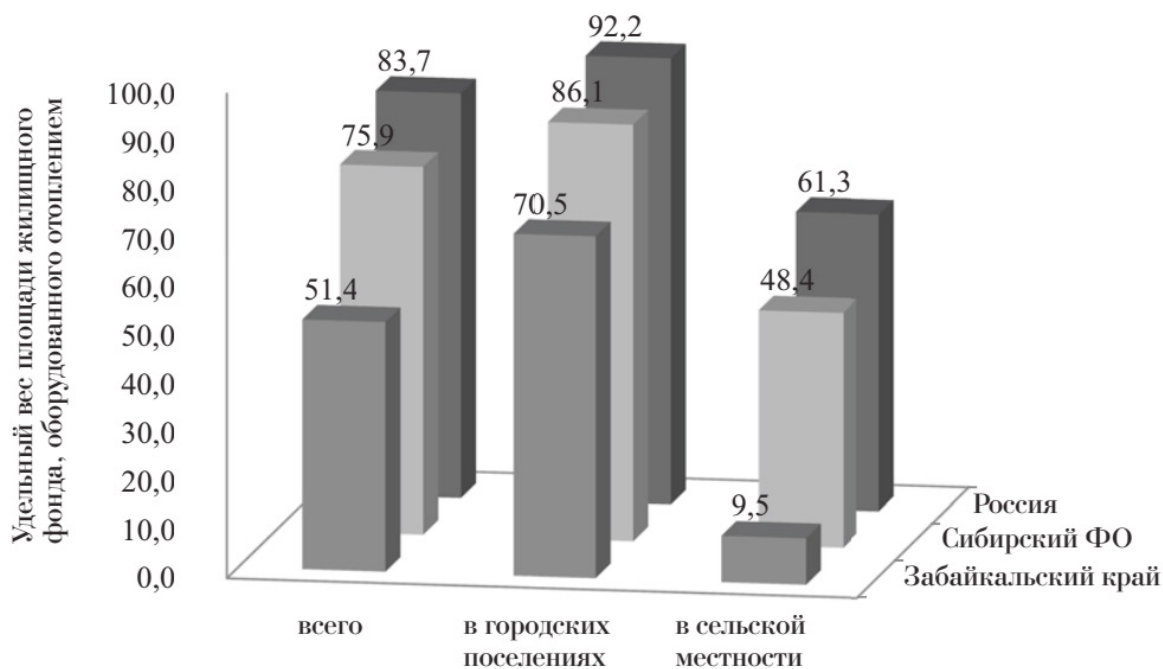


Рис. 1. Обеспеченность жилищного фонда централизованным теплоснабжением в РФ

— высокий износ основных фондов, как физический, так и моральный;

— высокая доля собственных средств в инвестиционных программах;

— низкий уровень государственной поддержки реализации отраслевых инвестиционных проектов;

— большой объем дебиторской задолженности.

«Высокая степень изношенности оборудования электростанций приводит к снижению надежности и эффективности его работы. КПД ТЭС в России составляет 36,6%, в то время как в мире от 39 до 41,5%» [4]. В связи с этим проблема инвестиционного обеспечения строительства новых электростанций и объектов энергетической инфраструктуры является актуальной.

В то же время, теплогенерирующие компании становятся заложниками существующей тарифной системы — в случае повышения энергоэффективности, согласно действующего законодательства, тариф на следующий год будет снижен; государственному регулированию подлежат тарифы любых производителей, продающих тепловую энергию. Следовательно, уменьшится прибыль и возрастет потребность в привлечении финансирования со стороны.

Проведенная реформа разделила электроэнергетическую отрасль на потенциально-конкурентные (генерация и сбыт) и естественно-монопольные (передача, распределение и диспетчеризация) виды деятельности.

Учитывая тот факт, что инвестиции в теплоэнергетику — крупномасштабные и долгосрочные капиталовложения, неудивительно, что в настоящий момент отрасль испытывает инвестиционный голод. Частные капиталы не стремятся приходить — не устраивает срок возврата и низкая рентабельность. Использование же собственных и заемных, в виде краткосрочных кредитов, ресурсов пре-

вращается в решение текущих эксплуатационных и ремонтных затрат.

В настоящее время инвестпрограммы большинства генерирующих компаний используют механизм ДПМ. Это позволяет повысить инвестиционную привлекательность проекта. Однако для модернизации существующих мощностей использование ДПМ невозможно.

Новое оборудование, включенное в ДПМ, обладает преимуществом на оптовом рынке электроэнергии, так как в первую очередь продается самая эффективная энергия с наименьшими затратами в цикле производства. При этом существующие мощности, обладая меньшей конкурентоспособностью получают меньшую загрузку. Применительно к ТЭС, чье оборудование спроектировано для работы в базовой части графика нагрузки, и обладает наивысшим КПД (и наименьшей себестоимостью единицы готовой продукции соответственно) при номинальной загрузке, снижение доли электро мощности обрывается выведенными из работы турбинами и по сути превращением ТЭС в котельную с повышением удельных затрат на производство энергии.

Создается замкнутый круг. Высокие тарифы — низкая конкурентоспособность — нехватка денег на модернизацию — высокий износ основных фондов — высокие затраты в тарифе на ремонт. Добавляют затрат и постоянно ужесточающиеся требования по защите окружающей среды, а также цены на металлопрокат.

В Забайкальском крае тепловая и электрическая мощность вырабатывается ТЭС, работающих на угле. Высокий процент износа оборудования, стоимость топлива и металла для нужд ремонтной компании изначально предполагают высокую себестоимость единицы конечной продукции.

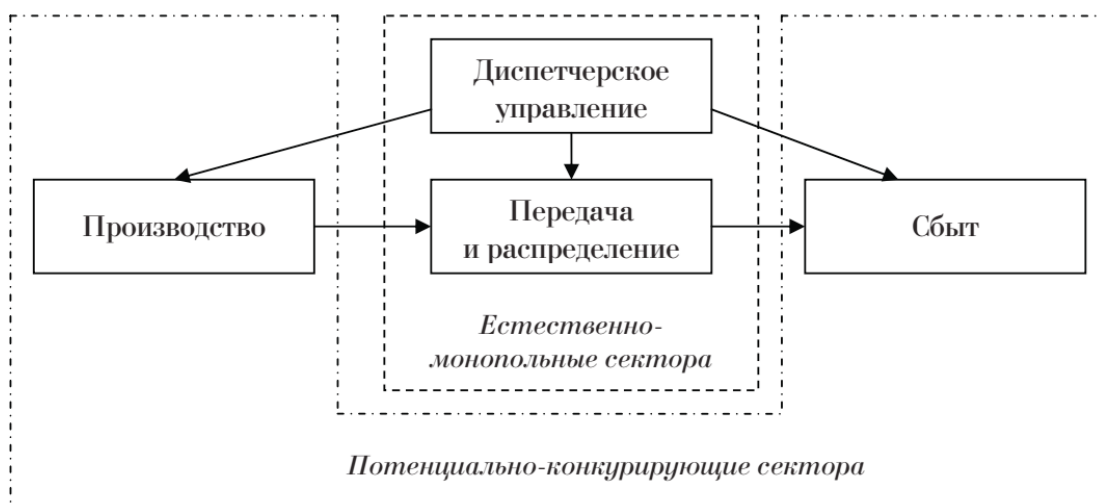


Рис. 2. Структура энергетической отрасли

Занимая монопольное положение на местном рынке тепловой энергии ПАО «ТГК-14» вынуждено конкурировать на оптовом рынке электроэнергии с более крупными производителями, такими как, например — ПАО «Интер РАО» или ПАО «Иркутскэнерго».

Результат — статус «вынужденного генератора» и низкая выработка — основная электростанция Общества, Читинская ТЭЦ 1, летом загружена на максимум на 40 %, зимой около 70 % от номинала своей электрической мощности. Следствие — низкий КПД и снижение прибыли.

Собственная прибыль компании не покрывает затрат на инвестиционные программы. В сложившихся условиях и не может быть иначе. Если перевести гигакалорию в киловатт и умножить на тариф, утвержденный Региональной службой по тарифам и ценообразованию Забайкальского края, то её стоимость будет больше в 4 раза. То есть — вырабатывая на одном оборудовании тепловую и

электрическую энергию, первую Общество вынуждено продавать в 4 раза дешевле.

«В настоящее время на электростанциях Забайкальского края используется физический метод распределения постоянных затрат. В соответствии с этим методом затраты распределяются пропорционально расходу топлива на каждый из видов энергии. Таким образом, разделение постоянных затрат зависит от участия того или иного цеха в производственном процессе. Если определенный цех участвует в производстве только одного вида энергии, то затраты по нему полностью относятся на этот вид энергии. Однако в рамках рассматриваемого региона применение этого метода имеет свои особенности: затраты котельного цеха полностью переносятся на электрическую энергию, несмотря на то, что он участвует в производстве обоих видов энергии. Следовательно, происходит искусственное занижение тарифа на тепловую энергию путем увеличения тарифа на электрическую энергию» [1].

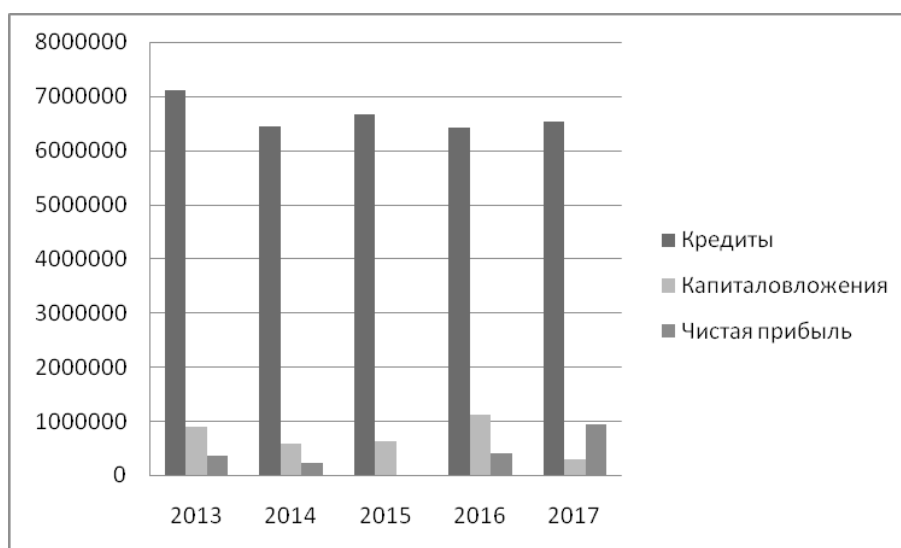


Рис. 3. Инвестиции, чистая прибыль и кредиты ПАО «ТГК-14» с 2013 по 2017 г.

В сложившихся условиях производитель вынужден привлекать заемные средства для ремонтов и модернизации своего оборудования.

«Сейчас особенно важно, чтобы государственная политика была направлена на повышение инвестиционной привлекательности российской энергетики. К числу приоритетных мер можно отнести налоговые льготы для вложений в создание новых генерирующих мощностей, предоставление государством гарантий по льготным кредитам на развитие энергетического комплекса и упорядочивание законов и нормативных актов, чтобы сделать правила игры в отрасли более прозрачными» [5].

«Выходом из ситуации может стать государствен-

но-частное партнерство, использование механизмов которого предполагается использовать для достижения необходимого энергетического потенциала, энергетической безопасности, а так же развития энергетической инфраструктуры, геологоразведки, подготовки и освоения новых месторождений; поддержания стратегических инициатив при реализации энергетических проектов и обеспечения бюджетной эффективности энергетики» [6].

Договор на предоставление мощности, механизм гарантирующих инвестиций, долгосрочный рынок мощности, метод «альтернативной котельной» — механизмы привлечения инвестиций в отрасль созданы — теперь нужно их правильно применить.

Литература:

1. Малышев, Е. А., Афанасьева А. В. Энергетическая отрасль как основа развития Забайкальского края // Вестник Забайкальского государственного университета. — № 1 (80). — Чита: ЗабГУ, 2012. — 127 с.
2. Жилищное хозяйство в России. 2013: Статистический сборник / Росстат. М., 2013. 286 с.
3. http://www.tgk-14.com/news/company/?ELEMENT_ID=17661
4. Газета «Энергетика и промышленность России» \№ 04 (216) февраль 2013 года
5. Российская Федерация. Правительство. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года (ЭС-2030): Распоряжение Правительства Рос. Федерации от 13.11.2009 г. № 1715-р. [Электронный ресурс]. URL: <http://minenergo.gov.ru/aboutminen/energostrategy>.
6. Петров, М. Б. Стратегические подходы к инновационному развитию электроэнергетики региона. Экономика региона. 2010. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-podhody-k-innovatsionnomurazvitiyu-elektroenergetiki-regiona>

Финансовое состояние предприятия и его анализ

Дрягунова Дарья Михайловна, студент;

Научный руководитель: Старкова Ольга Яковлевна, кандидат экономических наук, доцент
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

Финансовое состояние предприятия — это движение денежных средств, обуславливающих реализацию или производство продукции предприятия.

Под финансовым состоянием предприятия понимают способность компании осуществлять финансирование в свою деятельность.

Финансовое состояние предприятия показывает степень обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами, а также целесообразность инвестирования финансовых ресурсов в деятельность и эффективность их использования. По финансовому состоянию можно судить о платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости предприятия. Именно на основании этих данных разрабатывает стратегия работы предприятия, составляются оценки работы и принимаются решения о дальнейшей работе компании.

Финансовое состояние напрямую зависит от показателей эффективности деятельности предприятия. Например, рост объема производства и продаж улучшает

финансовое состояние предприятия, а замедление объемов производства и снижение продаж негативно влияет на финансовое состояние. Прямая взаимосвязь финансового состояния предприятия от его деятельности выражается в следующем: чем больше скорость роста объемов производства и объемов продаж, тем больше выручка, следовательно, больше прибыль.

Эффективность деятельности каждой компании выражается в финансовых результатах. Финансовыми результатами для компании является прибыль, полученная в результате осуществления коммерческой деятельности. Рентабельность является индикатором финансовой деятельности и эффективности работы компании, так как с помощью коэффициента показывает какое количество средств приносит компании каждый вложенный рубль, при этом рентабельность можно рассчитать для запасов, для оборотного капитала, для активов, для основных средств, для продаж, тем самым выявив резервы для повышения рентабельности. В условиях рынка каждая компания выступает как самостоя-

тельный товаропроизводитель. Предприятие выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности. В условиях конкурентного рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Реализация данной цели возможна только в том случае, если субъект хозяйствования производит услуги или продукцию, которые по своим потребительским свойствам соответствуют потребностям потенциальных клиентов [3].

Прибыль отражает положительный финансовый результат. Каждое предприятие стремится увеличить прибыль за счет роста товарооборота или снижения затрат. Это обеспечивает реализацию не только цели субъекта хозяйствования, но и цели общества — удовлетворение общественных потребностей. Прибыль свидетельствует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создавая стимул для инвестирования в эти сферы.

Эффективность деятельности предприятия оценивается сопоставлением прибыли с затратами или с используемыми ресурсами, таким образом определяется уровень рентабельности. Рентабельность наиболее значимый показатель, характеризующий доходность, прибыльность коммерческой или производственной деятельности, рентабельность отражает эффективность инвестиций.

В современных условиях, результаты финансового анализа имеют значимую роль в определении стратегии организации, именно поэтому к информационным источникам для финансового анализа предъявляются особые требования.

Информационные источники для финансового анализа можно классифицировать на 2 группы: учетные — это бухгалтерская отчетность, налоговый учет и отчетности, выборочные учетные данные, данные статистического учета; внеучетные — это материалы внутреннего и внешнего аудита, а также различные материалы проверок компании налоговыми органами, которые опубликованы в печатных изданиях.

Основными, наиболее доступными и компактными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат формы финансовой отчетности № 1,2,3, а если анализ проводят внутренние пользователи, то еще и данные текущего бухгалтерского учета [2].

Цель финансового анализа — характеристика финансового состояния предприятия, компании, организации.

Задачи финансового анализа: анализ активов; анализ источников финансирования; анализ финансовой устойчивости; анализ финансовых результатов и рентабельности; анализ деловой активности; анализ денежных потоков; анализ капитальных вложений; анализ рыночной стоимости; анализ вероятности банкротства; комплексная оценка финансового состояния, подготовка прогнозов финансового положения, подготовка выводов и рекомендаций.

В процессе финансового анализа применяется ряд специальных способов и приемов.

Способы применения финансового анализа можно условно подразделить на две группы: традиционные и математические.

К первой группе относятся: использование абсолютных, относительных и средних величин; прием сравнения, сводки и группировки, прием цепных подстановок.

Прием сравнения заключается в составлении финансовых показателей отчетного периода с их плановыми значениями и с показателями предшествующего периода.

Прием сводки и группировки заключается в объединении информационных материалов в аналитические таблицы.

Прием цепных подстановок применяется для расчетов величины влияния факторов в общем комплексе их воздействия на уровень совокупного финансового показателя [3, с. 28].

На практике применяются различные методы финансового анализа. Все они подразумевают использование данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности за текущий и прошедший периоды.

Полная классификация включает в себя следующие методы:

- вертикальный — выявление влияния каждого финансового показателя на общий результат финансовой деятельности компании;

- горизонтальный — анализ отдельных статей баланса (в динамике) по времени);

- сравнительный — проводится сравнение показателей деятельности компании с показателями дочерних фирм, с показателями конкурентов, с аналогичными показателями структурных подразделений компании;

- факторный — определяется влияние различных факторов на тот или иной показатель финансового состояния компании;

- трендовый — сравнение каждого показателя финансового состояния предприятия с аналогичными показателями в прошлом периоде;

- метод коэффициентов — расчет и анализ коэффициентов между отдельными статьями баланса, определение взаимосвязи между показателями [4, с. 67].

Первые четыре метода используются наиболее часто.

Основными финансовыми показателями работы организации являются: товарооборот; прибыль; издержки обращения; рентабельность.

Финансовый анализ предприятия включает анализ: финансовой устойчивости; ликвидности баланса; финансовых результатов; коэффициентов рентабельности и деловой активности.

Финансовая устойчивость показатель, который отражает надежность предприятия с точки зрения платежеспособности. В зависимости от обеспеченности предприятия запасами и затратами выделяют следующие типы финансовой устойчивости:

- 1) абсолютная финансовая устойчивость — запасы и затраты полностью обеспечены освоенными оборотными средствами. Наиболее редкий тип финансовой устойчивости;

- 2) нормальная финансовая устойчивость — запасы и затраты сформированы собственными средствами, краткосрочными заемными источниками;

3) неустойчивое финансовое состояние — затраты и запасы обеспечены суммой собственных оборотных средств, краткосрочными, долгосрочными заемными источниками;

4) кризисное финансовое состояние — затраты и запасы не обеспечиваются источниками формирования затрат и запасов. Предприятие находится на грани банкротства [1].

Определение типа финансовой устойчивости предприятия позволяет выявить слабые стороны компании, выявить резервы для развития и наиболее объективно построить прогноз развития компании.

Таким образом, сущность финансовой устойчивости предприятия в том, что деятельность компании должна быть обеспечена запасами и иметь возможность покрывать собственные затраты и займы.

Оценку и анализ финансовой устойчивости проводят по данным бухгалтерского баланса с помощью расчетов коэффициентов.

Литература:

1. Баканов, М. И. Теория экономического анализа/М. И. Баканов — М.: Финансы и статистика, 2015. — 416 с.
2. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Т. Б. Бердникова. — М.: Инфра-М, 2015. — 215 с.
3. Шеремет, А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организации — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 208 с.

Оценка рисков и анализ чувствительности инвестиционного проекта

Иванова Галина Олеговна, студент магистратуры
Забайкальский государственный университет (г. Чита)

В широком смысле, анализ чувствительности оценивает степень изменчивости выходного параметра к изменению одного из входных параметров при условии, что остальные входные параметры остаются неизменными. При анализе чувствительности инвестиционного проекта, как правило, оценивается воздействие изменения объема продаж, переменных затрат, постоянных затрат, ставки дисконтирования, ставки налога на прибыль и т. п. на его чистую приведенную стоимость.

Ключевые слова: точка безубыточности, финансовый результат, себестоимость, рентабельность производства, дисконтированный чистый денежный поток.

Проведем анализ чувствительности инвестиционного проекта предприятия ООО «ЭталонСтрой», предполагающего запуск новой производственной линии — газобетона автоклавного твердения.

В общем виде формулу оценки чувствительности можно записать следующим образом [1].

$$\text{Чувствительность} = \frac{\text{Процентное изменение выходного параметра}}{\text{Процентное изменение входного параметра}}$$

Такие расчеты проводятся для всех входных параметров. Это позволяет выделить факторы риска, которые представляют наибольшую уязвимость для инвестиционного проекта.

1 Этап.

Точка безубыточности — точка равновесия выгод и издержек (ВЕР) определяет границы убыточности и прибыльности инвестиционного проекта.

Точка безубыточности на графике (рис. 1) находится на пересечении линии выручки с линией валовых затрат. Рассчитаем точку безубыточности.

$$T_6 = 752100 / (3000 + 2089) = 825 \text{ м}^3$$

Данные для построения графика безубыточности представлены в таблице 1.

Таблица 1. Данные для построения графика безубыточности

Объем производства,	Постоянные затраты	Переменные затраты	Валовые затраты	Выручка
150	3000	1014	4014	950
420	3000	1791	4791	975
360	3000	2089	5089	878
690	3000	1090	4090	789
700	3000	2074	5074	905
710	3000	2059	5059	995
720	3000	2045	5045	1250
720	3000	2045	5045	1540
800	3000	2940	5940	1589
820	3000	2917	5917	3140
850	3000	3885	6885	3200

Построим график безубыточного производства (рис. 1).

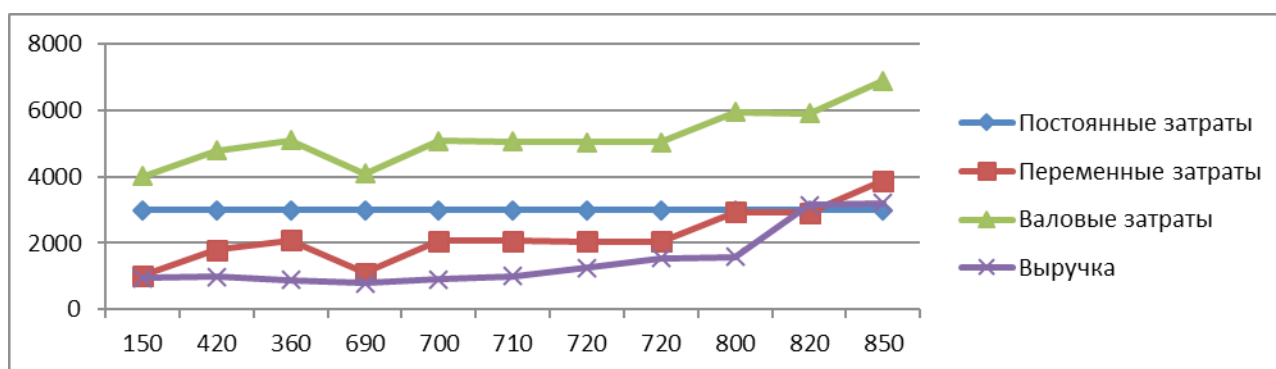


Рис. 1. График безубыточности

На рисунке 1 видно, что оптимальный объем производства (объем, при котором реальные издержки и реальные доходы равны) равен 825 м³.

По итогам работы за третий квартал и плановый период составлен бюджет доходов и расходов (табл. 2).

Таблица 2. Бюджет доходов и расходов ООО «ЭталонСтрой»

№ п/п	Наименования статей доходов и расходов	июл. 19	авг. 19	сен. 19	окт. 19	ноя. 19	дек. 19	январ. 20	февр. 20	мар. 20	апр. 20	май. 20	июн. 20	Итого
1	Доходы:	381356	908263	1416737	1553980	1579400	1604820	1730240	1730240	1730240	1730240	1710240	1710240	17785996
	Продажа готовой продукции	381356	908263	1416737	1553980	1579400	1604820	1730240	1730240	1730240	1730240	1710240	1710240	

	Оплата электроэнергетики		2064	3729	7458	2435	2435	2435	2435	2435	2435	2435	2435	2435	32730
	Начисление амортизации		7303	7303	7303	7303	7303	7303	7303	7303	7303	7303	7303	7303	80335
	Оплата воды для производственных нужд		2034	2712	5424	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	29369
	Оплата коммунальных платежей (мусор, канализация)		4237	4237	4237	4237	4237	4237	4237	4237	4237	4237	4237	4237	46609
	Налог на имущество			9420			12096		11106				9966		42589
3	Прибыль	-343706	-3834	-199	-5682	-1096	-535	109871	109871	98765	105634	85634	75667	230388	
4	Налог на прибыль (классика)								19753	21127	17127	15133	73140		
6	Чистая прибыль	-343706	-3834	-199	-5682	-1096	-535	109871	109871	79012	84507	68507	60534	157248	
6	Финансовый результат нарастающим итогом с начала хозяйственной деятельности	-343706	-347540	-347739	-353422	-354518	-355053	-245182	-135311	-56299	28208	96715	157248		

По итогам БДР получается, что предприятие выходит на положительный финансовый результат нарастающим итогом с начала хозяйственной деятельности в апреле 2019 года.

Составим отчет о финансовых результатах (табл. 3).

Таблица 3. Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	План
Выручка	17785996
Себестоимость продаж	17555608
Валовая прибыль (убыток)	230388
Коммерческие расходы	
Управленческие расходы	
Прибыль (убыток) от продаж	
Доходы от участия в других организациях	
Проценты к получению	
Проценты к уплате	
Прочие доходы	

Прочие расходы	
Прибыль (убыток) до налогообложения	230388
Текущий налог на прибыль	73140
Чистая прибыль (убыток)	157248

По итогам производственной деятельности предприятие получит 157248 руб. чистой прибыли.

Бухгалтерский баланс позволяет увидеть не только текущую финансово-экономическую ситуацию в организации, но и проанализировать ее изменение в сопоставлении. А с учетом перспективных планов развития предприятия — дает возможность составить прогноз его деятельности и, соответственно, прогнозный бухгалтерский баланс. [3]

Расчет себестоимости газобетонного блока представлен в таблице 4.

Таблица 4. Расчет себестоимости газобетонного блока, срока окупаемости, руб.

Общие расходы на оборудование и запуск производства			
Стоимость базовой технологической линии			635800,00
Примерная стоимость доставки оборудования по России			45000,00
Стоимость подготовительных и монтажных работ для запуска производства			50000,00
Примерная стоимость дополнительного оборудования, форм			300000,00
Итого:			1030800,00
Основные данные технологической линии			
Максимальная производительность блоков в сутки, м ³			30,00
Номинальная производительность блоков в смену (при нагрузке 50%), м ³			15,00
Среднее количество производственных дней в месяц			24,00
Общий номинальный объем производства блоков в месяц, м ³			360,00
Общее количество персонала, занятого на предприятии			
Генеральный директор (оклад 30000 руб.)			1,00
Главный бухгалтер (оклад 27000 руб.)			1,00
Рабочих на производстве (в 1 смены 50% нагрузки) (оклад (25000 руб.))			2,00
Технолог/мастер на производстве (оклад (25000 руб.))			1,00
Общее количество потребляемых ресурсов, в сутки			
Расход электроэнергии, кВт			60,00
Стоимость 1 кВт, руб.			5,00
Расход технической воды, м ³			4,50
Стоимость 1 м ³ воды, руб.			50,00
Общее количество необходимых компонентов на 1 метр куб. блоков плотностью D600			
Сырье для производства	Кол-во	Цена	Сумма
Цемент 42,5 СЕМ I (М500-Д0), кг	300,0	4,00	1200,00
Песок (модуль крупности <1,5), кг	260,0	0,35	91,00
Алюминиевая пудра, кг	0,5	330,00	165,00
Добавки, кг	8,0	20,00	160,00
Смазка форм, кг	0,3	30,00	9,00
Упаковка готового продукта, рулон	0,05	250,00	12,50
Общие расходы на производство блоков в месяц (при номинальной производительности)			
Стоимость потребляемых ресурсов (газ, эл. энергия, вода)			12600,00
Стоимость прочих коммунальных платежей (мусор, канализация и т. д.)			5000,00
Фонд оплаты труда			132000,00
Прочие расходы (реклама, канцелярия, питьевая вода, охрана)			13000,00
Стоимость всех необходимых компонентов			589500,00
Итого:			752100,00
Итого себестоимость одного метра кубического блоков:			2089
Цена реализации, руб./м ³			3000,00
Итого выручка, руб.			1080000,00
Итого прибыль до налогообложения в месяц, руб.			327900,00
Налоги с Фонда оплаты труда, руб.			42240,00
Налог на прибыль, руб.			57132,00

Итого прибыль после налогообложения в месяц, руб.:	228528,00
Срок окупаемости вложенных в производство средств, месяц	8

Таким образом, себестоимость одного метра кубического равна 2089 руб. При проведении всех необходимых хозяйственных операций для списания готовой продукции со склада была взята именно эта себестоимость.

Рассчитаем рентабельность производства:

$$P = (\Pi / Z) * 100 \quad (2)$$

где P — рентабельность, %;

Π — прибыль, руб.;

Z — размер используемых ресурсов или текущих затрат, руб.

$$P = 230640 / 752100 * 100 = 30 \%$$

Рассчитаем NPV для предприятия с учетом работы его производства в течение пяти лет (табл. 5).

Таблица 5. Расчет дисконтированного чистого денежного потока по годам

Год	1	2	3	4	5
Выручка	17785996	20010000	22001000	22200000	21300000
Переменные затраты	10533365	12900000	14720000	14301000	13660000
Постоянные затраты за вычетом амортизации	6982243	7000000	7100000	7200000	7250000
в т. ч. Амортизация	40000	140000	140000	140000	140000
Операционная прибыль	230388	-30000	41000	559000	250000
Налог на прибыль	73140	-6000	8200	111800	50000
Чистая прибыль	157248	-24000	32800	447200	200000
Чистый денежный поток (NCF)	197248	116000	172800	587200	340000
Дисконтированный денежный поток (DNPV)	170042	100000	148966	506207	293103

Рассчитаем чистую приведенную стоимость проекта для базового сценария.

$$NPV = -1030800 + 170042 + 100000 + 148966 + 506207 + 293103 = 187518 \text{ руб.}$$

2 Этап.

Предположим, что постоянные затраты окажутся выше на 5%. При условии неизменности остальных параметров проекта дисконтированный чистый денежный поток по годам будет выглядеть следующим образом (табл. 6).

Таблица 6. Расчет дисконтированного чистого денежного потока по годам при увеличении постоянных затрат на 5%

Год	1	2	3	4	5
Выручка	17785996	20010000	22001000	22200000	21300000
Переменные затраты	10533365	12900000	14720000	14301000	13660000
Постоянные затраты за вычетом амортизации	7331355	7350000	7455000	7560000	7612500
в т. ч. Амортизация	40000	140000	140000	140000	140000
Операционная прибыль	-118724	-380000	-314000	199000	-112500
Налог на прибыль	73140	-76000	-62800	39800	-22500
Чистая прибыль	-191864	-304000	-251200	159200	-90000
Чистый денежный поток (NCF)	-151864	-164000	-111200	299200	50000
Дисконтированный денежный поток (DNPV)	-130917	-141379	-95862	257931	43103

$$NPV = -1030800 - 130917 - 1413379 - 95862 + 257931 + 43103 = -1097924 \text{ руб.}$$

$$\text{Процентное изменение NPV} = (-1097924 - 187518) \div 187518 \times 100 \% = -6,85 \%$$

Таким образом, чувствительность NPV к изменению постоянных затрат составит -1,37.

$$\text{Чувствительность NPV} = -6,85 \% \div 5 \% = -1,37$$

Это означает, что при увеличении постоянных затрат на 1% чистая приведенная стоимость проекта будет уменьшаться на 1,37%, и наоборот, при снижении постоянных затрат на 1% чистая приведенная стоимость проекта будет увеличиваться на 1,37%.

3 Этап.

Предположим, что объем продаж по годам окажется выше на 5%, чем предполагает базовый сценарий. При условии неизменности остальных параметров проекта дисконтированный чистый денежный поток по годам будет выглядеть следующим образом (табл. 7).

Таблица 7. Расчет дисконтированного чистого денежного потока по годам при увеличении выручки на 5%

Год	1	2	3	4	5
Выручка	18675296	21010500	23101050	23310000	22365000
Переменные затраты	10533365	12900000	14720000	14301000	13660000
Постоянные затраты за вычетом амортизации	6982243	7000000	7100000	7200000	7250000
в т. ч. Амортизация	40000	140000	140000	140000	140000
Операционная прибыль	1119688	970500	1141050	1669000	1315000
Налог на прибыль	73140	194100	228210	333800	263000
Чистая прибыль	1046548	776400	912840	1335200	1052000
Чистый денежный поток (NCF)	1086548	916400	1052840	1475200	1192000
Дисконтированный денежный поток (DNPV)	936680	790000	907621	1271724	1027586

$$NPV = -1030800 + 936680 + 790000 + 907621 + 1271724 + 1027586 = 3902811 \text{ руб.}$$

$$\text{Процентное изменение NPV} = (3902811 - 187518) \div 187518 \times 100\% = 19,81\%$$

$$\text{Чувствительность NPV} = 19,81\% \div 5\% = 3,96$$

Таким образом, при росте объема продаж на 1% NPV проекта будет увеличиваться на 3,96%, и наоборот, при снижении объема продаж на 1% NPV проекта будет снижаться на 3,96%.

4 Этап.

Предположим, что цена единицы продукции по годам окажется выше на 5%, чем предполагает базовый сценарий. При условии неизменности остальных параметров проекта дисконтированный чистый денежный поток по годам будет выглядеть следующим образом (табл. 8).

Таблица 8. Расчет дисконтированного чистого денежного потока по годам при увеличении цены единицы продукции по годам на 5%

Год	1	2	3	4	5
Выручка	18675296	21010500	23101050	23310000	22365000
Переменные затраты	10031776	12285714,3	14019047,6	13620000	13009523,8
Постоянные затраты за вычетом амортизации	6982243	7000000	7100000	7200000	7250000
в т. ч. Амортизация	40000	140000	140000	140000	140000
Операционная прибыль	1621277	1584786	1842002	2350000	1965476
Налог на прибыль	73140	316957,143	368400,476	470000	393095,238
Чистая прибыль	1548137	1267829	1473602	1880000	1572381
Чистый денежный поток (NCF)	1588137	1407828,57	1613601,9	2020000	1712380,95
Дисконтированный денежный поток (DNPV)	1369084	1213645	1391036	1741379	1476190

$$NPV = -1030800 + 1369084 + 1213645 + 1391036 + 1741379 + 1476190 = 6160535$$

$$\text{Процентное изменение NPV} = (6160535 - 187518) \div 187518 \times 100\% = 31,85\%$$

$$\text{Чувствительность NPV} = 31,85\% \div 5\% = 6,37$$

При росте цены единицы продукции на 1% NPV проекта будет увеличиваться на 6,37%, и наоборот, при снижении цены единицы продукции на 1% NPV проекта будет снижаться на 6,37%.

5 Этап.

Предположим, что переменные затраты на единицу продукции по годам окажутся выше на 5%, чем предполагает базовый сценарий. При условии неизменности остальных параметров проекта дисконтированный чистый денежный поток по годам будет выглядеть следующим образом (табл. 9).

Таблица 9. Расчет дисконтированного чистого денежного потока по годам при увеличении цены единицы продукции по годам на 5%

Год	1	2	3	4	5
Выручка	18675296	21010500	23101050	22200000	21300000
Переменные затраты	11060033	13545000	15456000	15016050	14343000
Постоянные затраты за вычетом амортизации	6982243	7000000	7100000	7200000	7250000
в т. ч. Амортизация	40000	140000	140000	140000	140000
Операционная прибыль	593020	325500	405050	-156050	-433000
Налог на прибыль	73140	65100	81010	-31210	-86600
Чистая прибыль	519880	260400	324040	-124840	-346400
Чистый денежный поток (NCF)	559880	400400	464040	15160	-206400
Дисконтированный денежный поток (DNPV)	482655	345172	400034	13069	-177931

$$NPV = -1030800 + 482655 + 345172 + 400034 + 13069 - 177931 = 32200$$

$$\text{Процентное изменение NPV} = (32200 - 187518) \div 32200 \times 100\% = -82,83\%$$

$$\text{Чувствительность NPV} = -82,83\% \div 5\% = -16,57$$

При росте переменных затрат на единицу продукции на 1% NPV проекта будет уменьшаться на 16,57%, и наоборот, при снижении переменных затрат на единицу продукции на 1% NPV проекта будет увеличиваться на 16,57%.

Проведенный анализ чувствительности инвестиционного проекта показал, что его чистая приведенная стоимость наиболее чувствительна к изменению цены продукции и наименее чувствительна к изменению постоянных затрат.

Литература:

1. Оптимизация налогообложения на предприятиях в современных условиях. Гонтарь И. Ю., Тищенко Е. С. Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2016. № 3 (18). С. 72–76.
2. Тонкая грань между налоговой оптимизацией и уклонением от налогообложения. Картечева Е. В. Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. 2016. № 14. С. 115–118.
3. Инновационный метод оценки инвестиций в генерирующие активы на основе реальных опционов Малышев Е. А., Подойницын Р. Г. Вестник Забайкальского государственного университета. 2012. № 10. С. 122–129.
4. Микрофинансирование как новый инструмент на рынке финансовых услуг. Кох Ю. В., Малышев Е. А. Вестник Забайкальского государственного университета. 2012. № 8. С. 101–105.
5. Оптимизация налогообложения и особые экономические зоны Чеботарева З. В., Чикина В. О. Знание. 2016. № 4–3 (33). С. 44–46.
6. Выбор инвестиционных проектов при лимитированном объеме финансовых ресурсов. Максимов В. Р. режим доступа. [Электронный ресурс]; <https://pdnr.ru/a12719.html>
7. Особенности инвестиционной деятельности как объекта налогового регулирования. Режим доступа. [Электронный ресурс] // <http://www.eurasiafinace.ru/novosti-v-rossii/749-osobennosti-investitsionnoj-deyatelnosti-kak-ob-ekta-nalogovogo-regulirovaniya.html> (дата обращения 09.10.2018)

Анализ качества инвестиций энергокомпании

Кайдалов Павел Иванович, студент магистратуры;
Гонин Валерий Николаевич, кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой
Забайкальский государственный университет (г. Чита)

В статье рассмотрена инвестиционная программа теплоэнергетической корпорации. Выполнен структурный анализ направления вложений капитала. Объектом исследования выбрана инвестиционная программа ПАО «ТГК-14» за 2016 год.

Analysis of the quality of energy company investments

Pavel Kaidalov
Valery Gonin

The article deals with the investment program of the Corporation. The article considers the investment program of the heat power Corporation. The object of the study was the investment program of PJSC «TGC-14» for 2017.

Инвестиции — вложение капитала с целью получения прибыли. Могут быть портфельными, реальными, интеллектуальными.

К реальным инвестициям относят капиталовложения в реальный сектор экономики.

Одним из крупнейших предприятий реального сектора экономики в Забайкальском крае является ПАО «Территориальная генерирующая компания № 14» — теплогенерирующая компания, ведущий производитель и поставщик электрической и тепловой энергии на территории Забайкальского края и Республики Бурятия.

Инвестиционная деятельность компании реализуется по следующим направлениям:

— инвестиции в реконструкцию и модернизацию существующих основных фондов, направленные на обеспе-

чение надежности, повышение эффективности работы оборудования;

— инвестиции в создание новых и расширение существующих мощностей, направленные на удовлетворение потребностей региона в тепловой и электрической энергии;

— инвестиции в создание новых и расширение существующих мощностей, направленные на удовлетворение потребностей региона в тепловой и электрической энергии [1].

По данным отчета за 2016 год развитие компании инвестировано 1 124 987 тыс. руб (без НДС), из них:

— статья «Техническое перевооружение и реконструкция» — 783 021 тыс./руб;

— статья «Новое строительство» — 300 121 тыс./руб;

— статья «Прочее» — 40 389 тыс./руб.

Графические данные представлены на рисунке 1.

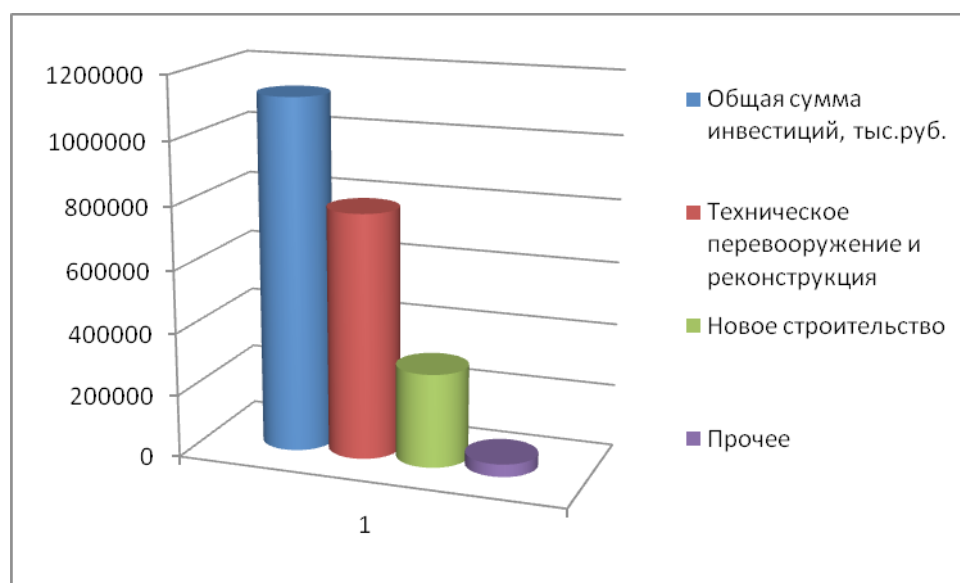


Рис. 1. Капиталовложения ПАО «ТГК-14» в 2016 году

При этом капиталовложения в генерирующее оборудование составили суммарно 294732 тыс. руб., из них:

— филиал «Читинская генерация» — 244332 тыс. руб;

— филиал «Генерация Бурятии» — 50400 тыс. руб.

Графические данные представлены на рисунке 2.

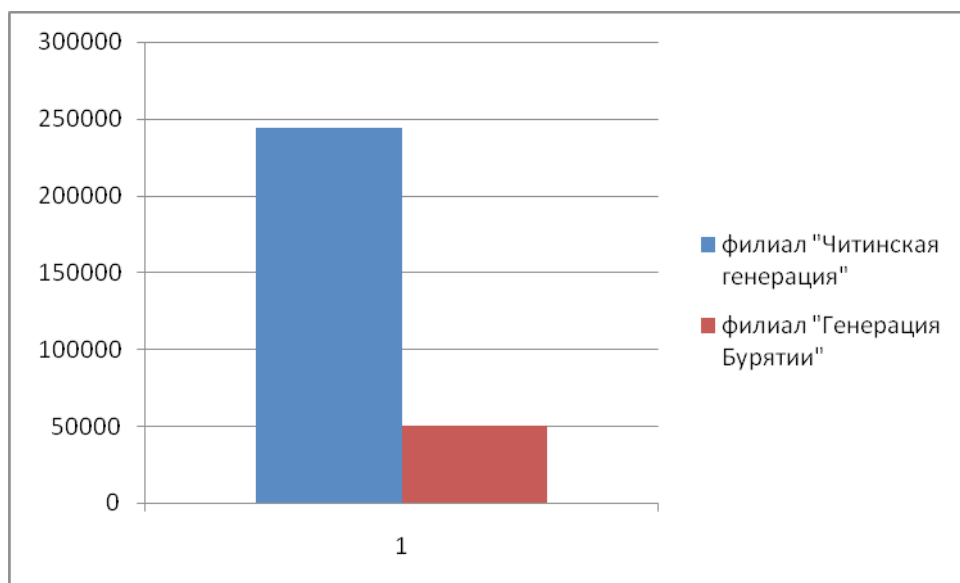


Рис. 2. Капиталовложения в генерирующее оборудование по филиалам

Вложения собственно в системы транспорта тепловой энергии составили суммарно 508912 тыс. руб.

— филиал «Читинский энергетический комплекс» — 377416 тыс. руб.;

— филиал «Улан-Удэнский энергетический комплекс» — 131496 тыс. руб.

Графические данные представлены на рисунке 3.

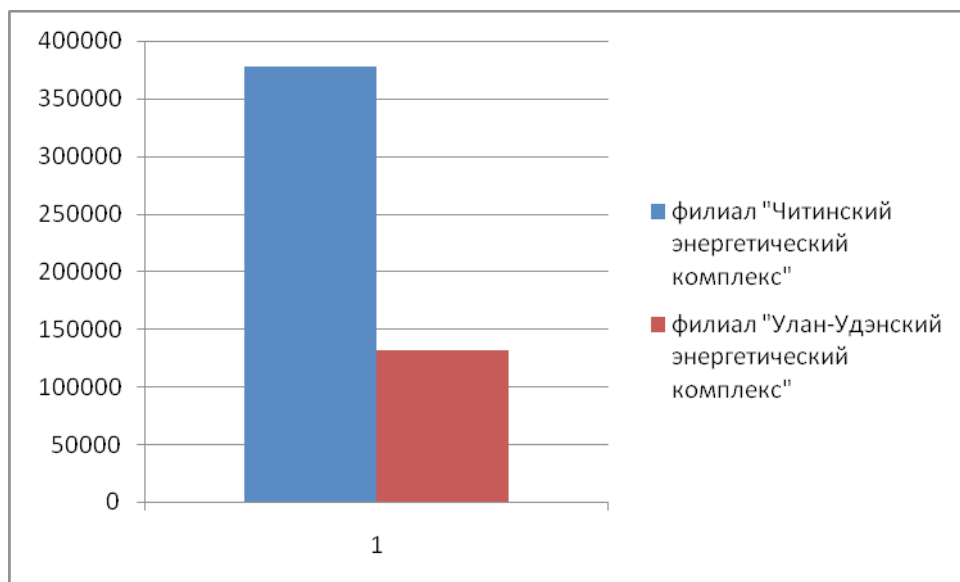


Рис. 3. Капиталовложения в системы транспорта по филиалам

Сумма инвестиций в генерирующее оборудование и системы транспорта в целом по ПАО «ТГК-14» составила 722548 тыс. руб. Вложения в прочие активы (вспомогательное оборудование и т. п.) составили 402439 тыс. руб.

Следует отметить, что в отчете приведена цифра вложений в производственные активы компании — 1123531 тыс. руб.

Графические данные представлены на рисунке 4.

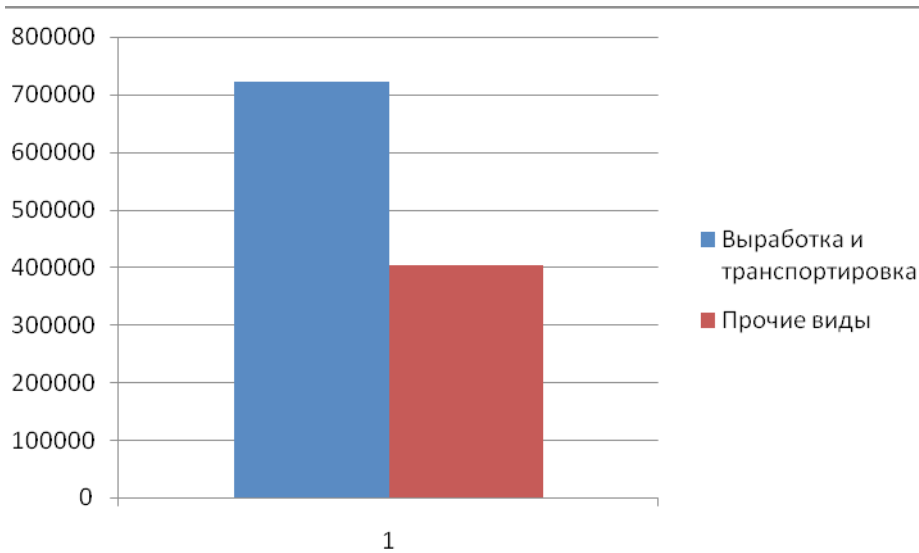


Рис. 4. Структура инвестиций по производственному признаку

Однако, рассматривая инвестпрограмму Общества с точки зрения классического определения понятия инвестирования, т. е. — как размещение капитала с целью получения прибыли, можно увидеть, что сумма вложений непосредственно влияющих на уменьшение затрат компании, значительно меньше.

Суммарная доля капиталовложений, непосредственно влияющих на уменьшение затрат составила 877700 тыс. руб., что составляет чуть больше 78% от суммы инвестиций в производство.

Например: пункты «Реконструкция котла БКЗ-220–100Ф ст. № 8 Улан-Удэнской ТЭЦ 1» и «Реконструкция котлов БКЗ-240–90 ст. № 1–13 с заменой золоуловителей», относятся к производственным капиталовложениям в генерирующее оборудование, однако только во втором случае мы можем говорить о снижении издержек производства, т. к. в годовом отчете прямо указано повы-

шение КПД оборудования (конкретно — золоуловителей, что повлечет снижение выбросов вредных веществ, и как следствие, снижение платежей за экологию). В первом случае речь идет лишь о замене оборудования, выработавшего свой парковый ресурс

На рисунке 5 представлено графическое отражение сумм капиталовложений, непосредственно влияющих на увеличение КПД оборудования и уменьшение технологических потерь при производстве и реализации конечного продукта, и инвестиций, отнесенных в отчете к производственным вложениям, однако не влияющими на издержки производства компании напрямую.

Данные отражают качественное содержание инвестиций согласно годового отчета ПАО «ТГК-14» по результатам работы за 2016год. Нетрудно заметить, что наибольший процент прямых инвестиций связан с системами транспорта.

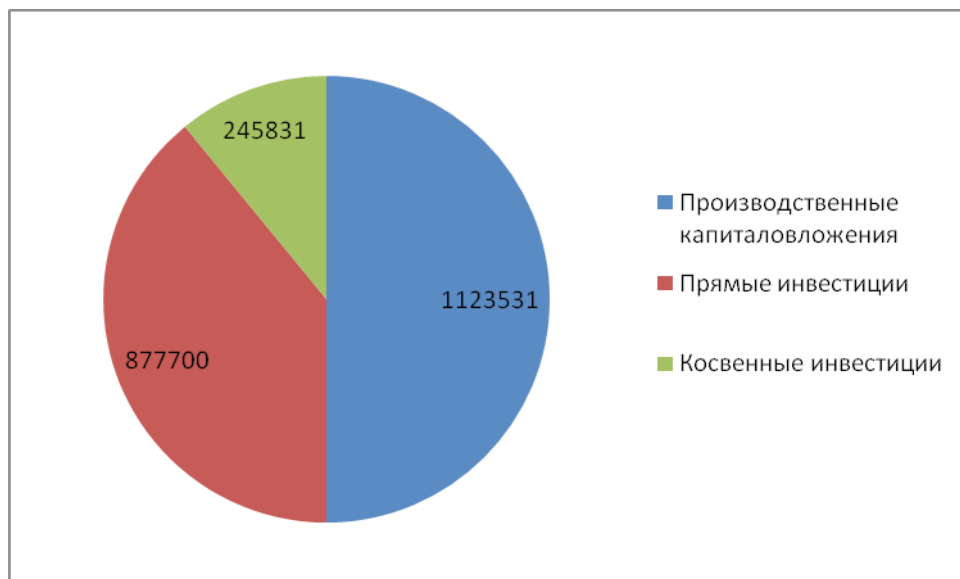


Рис. 5. Качество инвестиций

Аналогично и с системами транспорта: реконструкция узлов учета тепловой энергии и реконструкция существующих теплосетей с увеличением диаметра трубопроводов относятся к инвестициям в производство, но о увеличении КПД оборудования, и, как следствие, снижении издержек, корректно говорить лишь во втором случае.

Общая сумма капиталовложений в Читинский и Улан-Удэнский энергетические комплексы, а также в системы транспорта Приаргунской, Шерловогорской, Тимлюйской ТЭЦ и Улан-Удэнской ТЭЦ 2 составила 530195 тыс. руб. Прямые инвестиции при этом составили более 98%.



Рис. 6. Структура капиталовложений в системы транспорта

К косвенным отнесены такие пункты как:

- установка узлов коммерческого учета;
- техническое перевооружение котельных;
- получение пеностекол с использованием зол уноса и шлаковых отходов;
- техническое перевооружение магистралей.

В Забайкальском крае на период 2017–2021гг. прогнозируется средний прирост потребления тепловой энергии в размере 34,1 Гкал/час в течение каждого года [2].

Это означает, что наиболее актуальными направлениями капиталовложений, обладающими наибольшей рентабельностью, в теплоэнергетике были и останутся:

- техническое перевооружение и реконструкция тепловых сетей и технологического оборудования для постепенного снижения потерь тепла и сетевой воды, а

также уменьшения удельных расходов электроэнергии;

- инвестиции в обучение (общее и специальное обучение, формальное и неформальное, подготовку и переподготовку на рабочем месте) и развитие персонала.

Основные источники финансирования инвестиционной деятельности остаются прежние — это собственная прибыль, IPO, кредитные ресурсы, бюджетное финансирование, а также лизинг.

В условиях ограниченности роста тарифов и необходимости подтверждения выполнения инвестпрограмм улучшением показателей деятельности качество капиталовложений, или выражаясь инженерным языком, их КПД, влияя напрямую на финансовые показатели корпорации, вместе с тем будет играть решающую роль в устойчивости и развитии энергокомпаний [3].

Литература:

1. Годовой отчет Публичного акционерного общества «Территориальная генерирующая компания № 14» по результатам работы за 2016 год [http://www.tgk-14.com/upload/medialibrary/c34/ %D0%93%D0%9E %202016%2009.06%20%D0%BB %D0%B5%D0%B3%D0%BA %D0%B8%D0%B9. pdf](http://www.tgk-14.com/upload/medialibrary/c34/%D0%93%D0%9E%202016%2009.06%20%D0%BB%D0%B5%D0%B3%D0%BA%D0%B8%D0%B9.pdf)
2. Схема и программа развития электроэнергетики Забайкальского края на период 2017–2021гг. [http://минтер. забайкальский край. рф/toplivno_energeticheskiy_kompleks/shema_i_programma_razvitiya_elektroenergetiki_zabaykalskogo_kraya_.html](http://минтер.зabaykalskiy край.рф/toplivno_energeticheskiy_kompleks/shema_i_programma_razvitiya_elektroenergetiki_zabaykalskogo_kraya_.html)
3. <https://www.baikal-media.ru/news/business/80997/>

Сравнительные аспекты учета основных средств в разных странах

Калиниченко Александра Сергеевна, студент;

Жарикова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Севастопольский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В статье систематизируется опыт зарубежных стран (США, Германии) для сравнения с текущей практикой в России. Рассматривается сущность основных средств, критерии их классификация, и особенности оценки. Перечислены ключевые особенности учета основных средств по российским и зарубежным стандартам.

Ключевые слова: основные средства, учет, РПБУ, ГААР, МСФО.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что основные средства играют роль фактора производства, мощностей предприятия для получения прибыли. Важность их эффективного использования вызывает необходимость в информации о наличии, движении, состоянии и использовании основных средств. В связи с интеграцией в зарубежные экономические системы, конвергенцией, возникает интерес к опыту учета основных средства в зарубежных странах.

В настоящее время существует проблема систематизации зарубежной информации о признании основных средств в учете.

Следует отметить, что фундаментальные вопросы учета основных средств раскрывают такие российские и зарубежные ученые, как Ю. А. Иноземцева, Д. А. Шевчук, Ф. Ф. Бутынец, Л. Л. Горецкая. Так, Л. В. Шкваря акцентирует внимание на изучении международной экономической интеграция в мировом хозяйстве и подчеркнула необходимость изучения зарубежного опыта.

США относится к британо-американской системе учета и для нее характерна нежесткая регламентация учета, не государственное регулирование учета, а профессиональное (лучшие специалисты в области бухгалтерского учета объединяются в ассоциации и вырабатывают основополагающие учетные принципы, а государственные органы признают их). При этом учет ведется в интересах инвесторов и кредиторов.

В частности, в США действуют стандарты ГААР и такие учетные принципы как: принцип денежного изменения, двусторонности, непрерывности и другие.

Бухгалтерский учет не содержит информацию о том, по какой цене могли бы быть реализованы средства предприятия, если бы оно прекратило свою деятельность.

Для Германии характерна континентальная модель. В этой системе бухгалтерский учет регламентируется законодательно и отличается значительной консервативностью. Учетная практика направлена, прежде всего, на удовлетворение требований правительства, особенно в отношении налогообложения. Торговое и налоговое законодательство при ведении бухгалтерского учета предписывает соблюдать следующие принципы ведения бухгалтерского учета: полноты, правильности содержания, временных разграничений и прочие.

Основные принципы учета в Германии достаточно близки к российским. Однако есть и небольшие отличия. В Германии допустимым является использование двух методов составления отчета о прибылях и убытках: метода полных затрат (по элементам затрат) и метода функциональных затрат по статьям калькуляции.

Реформирование учета происходящее в России привело к созданию собственной модели, которая включает элементы и континентальной и англо-американской, но, поскольку она не повторяет однозначно эти модели, ее можно считать самостоятельной национальной моделью бухгалтерского учета.

Основные стандарты и требования согласно п. 6 ПБУ 1/2008 включают такие учетные принципы как: полнота, своевременность, приоритет содержания перед формой и др.

В США к основным средствам относятся материальные объекты имущества компании, приносящие экономическую пользу и используемые в производстве или при оказании услуг компании в течение срока, превышающего один год.

В Германии согласно Торговому кодексу к основным средствам должны быть отнесены все активы, которые предназначены для длительного использования на предприятии. Сюда включаются как объекты в материально-вещественной форме, так и в нематериальной и финансовые вложения. Как любой актив, объект основных средств должен приносить экономические выгоды в будущем.

В соответствии с ПБУ 6/01 в РФ основные средства определяются как активы, которые используются в течение периода более 12 месяцев в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг или для управленческих нужд и способны приносить предприятию экономические выгоды в будущем.

Очевидно, что определение основных средств в России аналогично с Германией и США. В него, в обязательном порядке, включено условие способности объекта основных средств приносить экономические выгоды в будущем. Однако критерии признания, требующие проверки наличия достаточной степени вероятности получения экономической выгоды, надежности оценки принимаемого к бухгалтерскому учету объекта основных средств требует подробного рассмотрения.

Таблица 1. Критерии и виды основных средств в Германии, России и США

Критерий классификации ОС	Виды ОС	Источники информации
Германия (МСФО)		
По предметному признаку: земля, здания, сооружения, производственное оборудование, суда, самолеты, транспортные средства, мебель и прочие принадлежности, оборудование административных учреждений и др. [2, с. 56].		
Россия (ПБУ 6/01)		
По предметному признаку: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, рабочий и продуктивный племенной скот, многолетние насаждения и др. [3, с. 58].		
США (GAAP)		
По предметному признаку: здания, оборудования, мебель и приспособление, земля, усовершенствование земельного участка, природные ресурсы и прочие. [4, с. 8].		

Критерии и виды основных средств (далее — ОС) в вышеперечисленных странах собраны в Таблицу 1.

Сравнение Германии, США и России показало, что в Российской Федерации классификация более детализирована. Это связано с традиционным ведением учета в соответствии с более разветвленным законодательством.

Оценка является одним из трех элементов признания объектов в учете после их определения и классификации. Ее виды обусловлены разными целями, которые стоят перед пользователями информации.

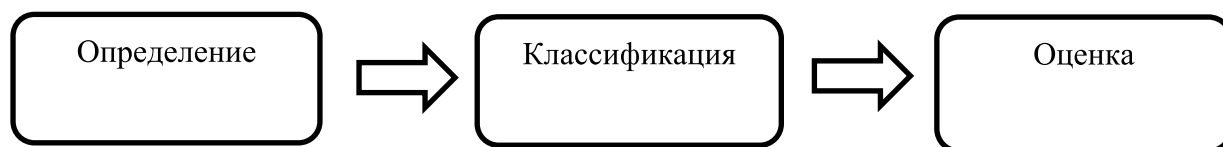


Рис. 1. Этапы признания основных средств

В таблице 2 систематизированы отдельные виды оценок в США, Германии, России.

Таблица 2. Виды оценок в США, Германии, России

Вид оценки	Особенности использования	Источник информации
Россия		
Первоначальная, восстановительная, справедливая стоимость	Первоначальная стоимость — это фактическая стоимость создания основных средств. Справедливая стоимость — стоимость актива в сделке между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами. Требуется совершенствование отечественных стандартов оценки, в частности по справедливой стоимости.	Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01
Германия		
Первоначальная (стоимость приобретения) и восстановительная стоимость	Стоимость приобретения — используемые в системе бухгалтерского учета цены, уплаченные за активы в период их первоначального приобретения или строительства, использует цены, основанные на реальных рыночных сделках. Восстановительная стоимость ОС сумма затрат в виде амортизационных отчислений, необходимых для полного восстановления изношенных объектов основных средств в текущих условиях производства.	[5, с. 20].
США		
По исторической (первоначальной) стоимости	Первоначальная, или историческая стоимость основных средств — это фактическая стоимость их приобретения или фактические затраты на создание данных средств. В первоначальную стоимость основного средства включаются цена его приобретения или оплаты за выполнение строительно-монтажных работ и др.	[2, с. 31].

В Германии оценка основных средств ведется по первоначальной и восстановительной стоимости, в то время как в России, согласно ПБУ 6/01, предусмотрены оценка основных средств по возмещаемой стоимости.

Сегодня между российскими и международными стандартами учета основных средств имеются значительные отличия. Это отличие, прежде всего, связано со справедливой оценкой стоимости основных средств, при переходе РФ на систему МСФО. Две группы стандартов имеют различные концепции стоимости и переход на МСФО ведет не просто к корректировке сумм одной из основных статей баланса, он меняет ее сущность.

В учете основных средств согласно международным и американским стандартам можно выделить два основных отличия, связанных с оценкой основных средств и вклю-

чением в их стоимость процентов по займам на их приобретение.

GAAP США предполагает оценку основных средств по исторической стоимости. В отчетности основные средства отражаются по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков по обесценению основных средств.

Таким образом, проведенное исследование процедуры признания основных средств в России и зарубежных странах, свидетельствует о том, что различия в вопросах оценки обуславливаются несовершенной, традиционной для России, нормативной базой, разработанной до перехода к международным стандартам бухгалтерского учета и финансовой отчетности и отличающимися требованиями стандартов МСФО в Германии и GAAP в США.

Литература:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» // Консультант Плюс 2018. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193590/
2. Ульянова М. В. Особенности учета основных средств в соответствии с российскими и международными стандартами // Молодой ученый, 2014. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/80/14503/>
3. Ю. А. Иноземцева. Международный учет основных средств, 2015. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://glavkniga.ru/elver/2015/3/1750-mezhdunarodnij_uchet_osnovnixh_sredstv.html
4. Шевчук, Д. А. Международный учет (МСФО), 2017 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://kartaslov.ru/книги/Шевчук_Д_А_Международный_учет_\(МСФО\)/2](https://kartaslov.ru/книги/Шевчук_Д_А_Международный_учет_(МСФО)/2)
5. Бутынец, Ф. Ф., Горецкая Л. Л. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб. пособие. — Житомир: ЧП «Рута», 2002. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.muiiv.ru/vestnik/pdf/eu/eu_2014_3_84-91.pdf
6. Генералова, Н. В. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие / Генералова Н. В.; под ред. Генераловой Н. В., ТК Велби, Изд-во Проспект — Москва, 2010. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://search.rsl.ru/ru/record/01003180943>
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств». — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/71350ef35fca8434a702b24b27e57b60e1162f1e/
- 8.

Перспективы внедрения системы бережливого производства в Российской Федерации

Касьяненко Ангелина Романовна, студент;

Жарикова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Севастопольский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Данная статья посвящена вопросам исследования и применения системы «бережливого производства» и ее инструментам. В статье исследуется зарубежный и отечественный опыт использования данной системы, систематизируются ее инструменты, предлагаются возможности внедрения системы «бережливого производства» на крупных, средних и малых предприятиях в Российской Федерации.

Ключевые слова: бережливое производство, эффективность производства, инструменты бережливого производства.

Тема статьи является актуальной, поскольку внедрение системы «бережливого производства» всё чаще при-

меняется предприятиями в условиях рыночной экономики и позволяет добиться эффективности производства.

Целью деятельности любого коммерческого предприятия является получение прибыли. Для получения максимальной прибыли предприятиям необходимо минимизировать издержки и устранить все виды потерь во время производства и реализации товаров, работ, услуг.

Многие зарубежные предприятия в процессе своей деятельности руководствуются принципами системы «бережливого производства» (Lean Manufacturing).

Бережливое производство — это система организации и управления разработкой продукции, операциями, взаимоотношениями с поставщиками и клиентами, при которой продукция изготавливается в точном соответствии с запросами потребителей и с меньшим числом дефектов по сравнению с продукцией, сделанной по технологии массового производства [3, с. 21].

Данную систему изучали такие зарубежные и отечественные ученые как Д. Вумек, Д. Джонс, Д. Лайкер, Ч. Марчвински, Д. Шук, Ю. Ф. Большаков.

Основателем системы «бережливого производства» считается японский инженер и предприниматель Тайити Оно, который в 1950-е годы разрабатывал производ-

ственную систему компании «Toyota Motor Corporation». Именно при производстве автомобилей «Toyota» были впервые реализованы принципы «бережливого производства» [1, с. 31].

В трудные годы для японского автопрома, когда компания «Nissan», стала контролироваться французской корпорацией «Renault», «Mazda» вошла в состав американской компании «Ford», «Suzuki» и «Isuzu» стали тесно связаны с «General Motors», а рыночная доля «Mitsubishi» резко сократилась, именно система «бережливого производства» помогла «Toyota» сохранить свою независимость и уверенно держать позиции на рынке [2, с. 17].

Система бережливого производства основана на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь, минимизации издержек, вовлечение в процесс каждого сотрудника и предполагает максимальную ориентацию на потребителя [3, с. 22].

Существуют следующие основные инструменты, позволяющие реализовывать «Lean Manufacturing» на предприятиях: «Andon», «Kaizen», «SMED», «5S», «VisualFactory», «Kanban», «Just in time» [Таблица 1].

Таблица 1. Основные инструменты системы «Бережливого производства»

Название инструмента	Описание	Источник информации
«Andon»	Является особой системой информирования о проблеме на одном из участков производства. Система разработана с целью предотвращения массового возникновения дефектов из-за сбоя в работе на одном участке работы.	[3, с. 19]
«Kaizen»	Система совместных усилий всех сотрудников компании по достижению поставленных целей. Совместные усилия всех сотрудников помогают найти практически неограниченные возможности для уменьшения издержек и уменьшения потерь.	[4, с. 73]
«SMED»	Является совокупностью методов, которые позволяют сократить время на операции наладки и переналадки оборудования. Данная система позволяет ускорить процесс работы и увеличить полезное время работы оборудования. В результате внедрения системы SMED смена любого инструмента и переналадка могут быть произведены всего за несколько минут или даже секунд.	[5, с. 4]
«5S»	Представляет собой философию организации рабочего пространства. Позволяет выявить и визуализировать проблемы и потенциальные опасности, не только для качества выполняемых работ, но и для здоровья сотрудников.	[4, с. 75]
«VisualFactory»	Система простых и понятных индикаторов для всех работников, используемых в процессе производства для обмена информацией. Позволяет любому сотруднику понять текущую ситуацию на производстве.	[4, с. 73]
«Kanban»	Средство информирования, с помощью которого дается разрешение или указание на производство или изъятие (передачу) изделий. Применение этого метода позволяет уменьшить потери, излишние складские запасы и устраняет риск перепроизводства.	[3, с. 47]
«Just in time»	Система управления материалами в производстве, при которой компоненты с предыдущей операции (или от внешнего поставщика) доставляются именно в тот момент, когда они требуются, но не раньше. Данная система ведет к резкому сокращению объема незавершенного производства, материалов и готовой продукции на складах.	[5, с. 107]

Принципам концепции «бережливого производства», помимо «Toyota», в современных условиях следуют такие компании как «Ford», «General Electric», «Caterpillar», «Bridgestone», «Xerox», «Scania», «Alcoa», «Boeing», «Bank of New York», «National Australia Bank», «Capital Finance» и др. [5, с. 2]. Эти компании успешно ведут деятельность и являются крупнейшими в своих отраслях.

Способствуют распространению идей «Lean Manufacturing» не только успех компаний, которые применяют данную систему, но и регулярные международные и региональные конференции и форумы. Во многих странах распространение идей бережливого производства получает государственную поддержку [5, с. 1].

В Российской Федерации уже сотни предприятий внедряют принципы бережливого производства. Среди них «Русал», Группа «ГАЗ», «АвтоВАЗ», «КамАЗ», «УАЗ», «Северсталь», «СИБУР — Русские шины», «ВСМ-ПО-АВИСМА», «Росатом», «НПК Иркут», «Сбербанк».

Особое внимание стоит уделить опыту применения «Lean Manufacturing» ПАО «КамАЗ». В 2006 году была разработана производственная система «КамАЗ» (PSK), которая включает в себя совокупность бизнес-процессов, поставщиков, товаропроводящей и сервисной сети, организованных на основе нового мировоззрения персонала на принципах и инструментах бережливого производства, направленных на безопасность персонала и удовлетворение запросов потребителя [5, с. 2].

Использование системы бережливого производства на «КамАЗе» дало результаты уже в течение последующих 5 лет. Компания достигла снижения уровня брака на 50%, увеличения скорости выпуска продукции на 30%, сокращения используемых площадей на 360 тыс. м², достигла экономического эффекта в 19 млрд. рублей [6, с. 97].

Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», ПАО «КамАЗ» удерживает лидерство в РФ на

рынке грузовых автомобилей, на долю которого по итогам января — июня 2018 г. пришлось 31,7% от общего объема реализованных грузовых автомобилей в стране. В количественном выражении это соответствует 12 тыс. реализованных экземпляров — на 7,3% выше результата 2017 г. [7].

Таким образом, можно говорить о том, что в Российской Федерации происходит активное внедрение системы «Lean Manufacturing» на крупных предприятиях и в транснациональных корпорациях. Этому способствует не только иностранный опыт, а так же и отечественный успешный опыт внедрения данной системы на ПАО «КамАЗ».

Однако, в РФ средний и малый бизнес не практикует внедрение системы «бережливого производства» в своей деятельности. Причинами является: малая степень информированности о системе, незначительный опыт применения отечественными компаниями, малая степень изучения системы российскими учеными, отсутствие достаточного количества специалистов по контролю и внедрению системы «бережливого производства», необходимость в постоянном контроле деятельности предприятия.

По нашему мнению, внедрение такой системы для среднего и малого бизнеса позволит выявить неограниченные возможности для уменьшения издержек и потерь, предотвратить массовое возникновение дефектов, поможет выявить и визуализировать производственные риски компании, позволит сократить объем складских запасов и незавершенного производства, предотвратит перепроизводство.

Можно сделать вывод, что внедрение системы «бережливого производства» на предприятиях с различными объемами деятельности в РФ поможет достичь более высоких финансовых результатов и положительно повлияет на экономическое положение страны в целом.

Литература:

1. Лайкер, Д. К. Лидерство на всех уровнях бережливого производства: Практическое руководство / Д. К. Лайкер. — М.: Альпина Паблишер, 2018. — 336 с.
2. Вумек, Д. П. Продажа товаров и услуг по методу бережливого производства / Д. П. Вумек, Д. Джонс — М.: Альпина Пабли., 2016. — 262 с.
3. Марчвински, Ч. Иллюстрированный глоссарий по бережливому производству / Ч. Марчвински, Д. Шука; пер. с англ. [Ю. Сундстрем]. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 121 с.
4. Бельш, К. В. Классификация основных методов и инструментов бережливого производства / К. В. Бельш // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика — 2016. — № 1. — с. 70–77.
5. Хомякова, Е. В. Использование lean management в качестве способа повышения конкурентоспособности отечественных предприятий / Е. В. Хомякова // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО — 2014. — № 5. — с. 104–108.
6. Тер-Израелян, А. М. Бережливое производство в России: реалии и перспективы / А. М. Тер-Израелян // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки» — 2015. — № 4. — с. 96–99.
7. Аналитическое агентство «Автостат» / Российский рынок новых грузовых автомобилей в 1 полугодии 2018 года — URL: <https://www.autostat.ru/press-releases/35210/> (дата обращения: 14.10.2018).

Перспективы развития экологического туризма в Кемеровской области

Колбина Мария Дмитриевна, студент
Кемеровский государственный университет

В статье рассматриваются актуальные проблемы развития экологического туризма в Кемеровской области. Доказывается, что экологический туризм предлагает уникальное решение, которое обеспечит рабочие места и стабильно высокие доходы населения и сохранит в неприкосновенности дикую природу Кузбасса. Кроме того, освещаются перспективы развития экологического туризма на территории Кемеровской области.

Ключевые слова: Кемеровская область, туризм, экология, экологический туризм, рекреация, спортивный туризм.

Современный концептуальный подход экологического туризма, который является одним из главных инструментов сфер устойчивого формирования зон, возник сравнительно недавно. Такая терминологическая дефиниция, как «экологический туризм», была предложена в 1983 г. мексиканским экономистом-экологом Г. Цембаллос-Ласкурейном. По соображению Г. Цембаллос-Ласкурейна, экологический туризм является тесным симбиозом путешествия с экологически чуткой связью с природой, что позволяет связать гедонизм путешественника и изучение флоры и фауны, включая возможность содействовать защите окружающей среды. В Российской Федерации эта терминологическая дефиниция появилась в середине 80-х годов в Бюро международного молодежного туризма «Спутник» Иркутского обкома ВЛКСМ во время разработки серии маршрутов по Байкалу, которые официально получили статус экологических [5, с. 73].

Как отмечает Н. А. Зайцева, «впоследствии дефиниция этого понятия была предложена различными авторами и организациями, в том числе: Всемирной туристской организацией, Международным союзом охраны окружающей среды, Международным обществом экологического туризма» [2, с. 59].

Экологический туризм является таким туризмом, который включает походы в местности, обладающие сравнительно первозданной природой, чтобы иметь впечатление о экологической и культурно-этнографической специфике данной территории, но не нарушая при этом единства экосистем и создавая экономические обстоятельства, где охрана окружающей среды и экологических возможностей делается выгодной для регионального народонаселения.

Более узкая (классическая) трактовка этого понятия, которую используют в государствах, владеющих значительными природными территориями, и отвечающая «австралийской» модели экологический туризма, характеризует Приведенную выше дефиницию. Широкое толкование этого понятия используют в западноевропейских государствах, обладающих незначительной площадью деструктивных экологических зон. В свете сказанного стоит сделать вывод, что здесь определилась «западноевропейская» система экологического туризма, основанная на применении развитого ландшафта и делающая упор на принципы высокоустойчивого формирования туристиче-

ского кластера, на хранение тех экологических возможностей, которые еще в Европе не уничтожены.

Такая методология репрезентует определения, предложенные Е. А. Джанджугазовой, С. Н. Первуниним (экологический туризм является устойчивым и природноориентированным туризмом и рекреацией) и Всемирным фондом дикой окружающей среды (экологический туризм является природным туризмом, который способствует охране окружающей среды). Квебекская декларация по экологическому туризму, принятая на Всемирном экотуристском саммите, подчеркивает, что терминологическая дефиниция «экологический туризм» может быть применима только к тем разновидностям туризма, которые устремлены в политическую и финансовую помощь по защите окружающей среды, в признание и почтение прав региональных и коренных сообществ, в культурное и природоохранное просвещение туристов [1, с. 55].

В середине 80-х гг. специалистами Бюро международного молодежного туризма (БММТ) «Спутник» Иркутского обкома ВЛКСМ были разработаны и внедрены маршрутные туристические пути «Экологический по Кругобайкальской железной дороге», «Экологический тур по долине реки Голоустной» и др., и это впервые в стране было официально названо «маршрутами экологического туризма», потому что именно под таким названием вошли в каталоги БММТ «Спутник» ЦК ВЛКСМ. Это положило начало тому, что в России появился термин «экологический туризм». Тогда это словосочетание («экологический туризм») подразумевало маршруты с минимальным воздействием присутствия туристов на природную среду, а сами туристы как отдохали, так и знакомились с экологическими проблемами Байкала, более того, по возможности участвовали в их решении. В свете сказанного стоит сделать вывод, что терминологическая дефиниция «экологический туризм» в то время воспринималась ближе к моральной категории, нежели к экономической, потому что в координации своих маршрутов БММТ «Спутник» имел близкое взаимодействие с байкальским экологическим обществом, активным студенческим союзом им. Улдиса Кнакиса факультета охотоведения Иркутского сельскохозяйственного института [9, с. 22].

В целом выделяется два основных подхода к определению экологического сектора туризма. В первом случае

экологическим туризмом называют туризм, главным объектом которого имеет место быть «дикая» природа. Экологический туризм как направление туристической деятельности сформировался в Соединенных Штатах Америки в 80-е гг. прошлого века в русле формирования туризма для натуралистов в границах в большей мере отдаленных и уязвимых регионов мира. В большей мере часто цитируемой дефиницией имеет место быть следующая: «Экологический туризм — это туризм в границах зон, фактически не затронутых существованием человечества. Он должен оказывать содействие сохранению окружающей среды и благополучию регионального народонаселения» (Н. Н. Малахова) [9, с. 17–29].

По нашему соображению, эта методология не до конца оправдана, потому что для рекреационного ресурса природной среды, экологического просвещения и воспитания, осуществления природоохранных кампаний, поддержки благосостояния регионального народонаселения исключительно «дикая» природа не имеет место быть неперемным обстоятельством. Более того, круг туристов, способных осуществить путешествие в такие уголки планеты, существенно сужается в силу наличия специальной подготовки, что не способствует формированию данного вида туризма.

Другие ученые (например, М. А. Изотова) отождествляют понятия «экологический туризм» и «устойчивый» или «экологизированный туризм», характеризующийся природопользованием, которое не может привести к упадку потенциалов, потому что часть доходов от прибыли используется с целью охраны и восстановления природных зон [4, с. 12].

Однако, по нашему соображению, такие терминологические дефиниции не могут быть синонимичными и приравниваться друг к другу в силу некоторых причин: концептуальная основа высокоустойчивого туризма определяет единство туристической индустрии и включает не только сельскохозяйственные и урбанизированные местности, но и природные ландшафты, содержащие теорию культурного и архитектурного наследия, и требует изменения в поведении как в границах своей страны, так и в государстве, которое посещают туристы.

Всемирная туристская организация (ВТО) определила три основных требования к формированию высокоустойчивого туризма: 1) природные ресурсы туристических зон подлежат обязательной охране и защите; 2) местные жители должны получать определенную выгоду от реализации туристского продукта; 3) посетители подлежат обязательному обеспечению качественным обслуживанием и полноценным туристическим продуктом. Исходя из этих положений, можно утверждать, что термин «устойчивый туризм» существенно шире и объемнее, чем термин «экологический туризм» [2, с. 22].

Кемеровская область является одной из немногих субъектов Российской Федерации, где обязательно на законодательном уровне подлежит ведение Красной книги. Красная книга Кемеровской области включает в себя наименование 124 видов животных и 152 видов растений [6, с. 156].

Административные территории Кемеровской области по уровню техногенной нагрузки разделяют на три категориальных уровня: территории интенсивного техногенеза (Беловский, Ленинск-Кузнецкий, Гурьевский, Новокузнецкий, Прокопьевский, Кемеровский, Яйский территории); территории трансграничного влияния техногенеза (Яшкинский, Ижморский, Топкинский, Крапивинский, Промышленновский, Междуреченский); «эталонные» территории, вне зоны влияния техногенеза (Мариинский, Тяжинский, Тисульский, Юргинский, Чебулинский, Таштагольский) [8, с. 35].

Кузбасс имеет 15% общей площади особо охраняемых зон Кемеровской области, что является одним из самых значительных показателей по Сибири. На востоке Кемеровской области в высокой части хребта Алатау расположен Государственный природный заповедник «Кузнецкий Алатау», находящийся в границах Тисульского, Новокузнецкого и Междуреченского административных районов. Салаирский рекреационный район расположен в западной части Беловского административного района, Гурьевский муниципальный район размещен на восточных склонах центральной части Салаирского кряжа от истоков реки Кара-Чумыш. Территория района имеет такие охраняемые природные комплексы, как зоологические государственные заказники Горсинский и Салаирский, важнейшей функцией которых имеет место быть сохранность боровой дичи, косули и лося. Геологические памятники окружающей среды (в большей мере известна «Барзасская рогожка») расположены в Яшкинском районе, а также здесь находятся уникальные кедровые боры, которые отличаются целебным воздухом и экологически чистой водой. Шорский национальный парк и Таштагольский заказник являются охраняемыми природными территориальными кластерами в Таштагольском районе [3, с. 34].

Кроме того, музей-заповедник «Томская писаница», экомuseum «Тазгол», Кузбасский ботанический сад, 14 государственных экологических заказников, зоны массового отдыха, спорта и туризма, зеленые зоны городов, зоны поселений, местности с природными лечебными факторами (Борисово, Терсинка), зоны охраны памятников истории и культуры относятся к особо охраняемым природным территориальным кластерам Кемеровской области.

В свете сказанного стоит сделать вывод, что Кемеровская область, которая обладает сформированной сетью особо охраняемых зон природного кластера, обладает значительным потенциалом с целью формирования экологического туризма.

Экологическое образование есть главный принцип экологического туризма имеющий место быть в регионе. Люди, которые с большим удовольствием приобщаются к экологическому туризму, как путешествуют по девственным урбанистической цивилизацией местностям, так и вкушают красоты и особенности природного кластера, понимают надобность бережного влияния на имеющиеся природные богатства. Высокое позитивное воздействие на формирование экологической культуры общества

оказывает экологический туризм, побуждающий общество иначе посмотреть на окружающую нас природу и осмыслить, как немаловажно сохранить то, что мы имеем.

Экологический туризм не может развиваться без экологического просвещения и формирования у общества желания сохранить нетронутые уголки области. Только общими усилиями Администрации области и ее жителями, можно сделать экологический туризм перспективным и востребованным направлением туризма. С этой целью возможна разработка региональной программы по вовлечению в экологический туризм прежде всего жителей области. Надлежит координирование системы экологического просвещения, охватывающей детские сады и школы. Именно поэтому люди, заинтересованные в экологическом туризме и желающие предотвратить экологические проблемы области делают все возможное, чтобы экологический туризм, как перспективное направление Кемеровской области, развивался и процветал.

Для формирования экологического туризма на местности Кемеровской области надлежит проведение мероприятий по следующим направлениям:

— образовательная работа, которая состоит в координации рекламной кампании включая информирование потребителей через средства массовой информации, выпуск буклетов, использование средств очевидной пропаганды с девизами запроса («Кемеровчанин, люби свой край не засоряй, озеленяй!», «Сохраним реки для будущих поколений»), тематические информационные листовки, говорящие о преимуществе и важности экологического туризма и рекомендуемые для производства и распределения среди различных категорий населения, установка баннеров, выпуск короткометражных фильмов и рекламы, развития специализированного веб-сайта;

— маркетинговые действия, которые является заключением коллективных договоров с предприятиями, высшими учебными заведениями, школами, детскими садами, туроператорами и туристическими агентами, которые интересуются развитием экологического туризма.

В свете сказанного стоит сделать вывод, что направление подразумевает работу с базой существующих или потенциальных потребителей, в т. ч. исследование требований эготуристов к качеству и ассортименту предлагаемых им услуг через исследование претензий, проведение опросов потребителей, выдаче индивидуальных рекомендаций. Также маркетинговые мероприятия предполагают координирование и организацию какой-либо новой услуги, использующиеся в экологическом туризме, ее рекламы, исследование спроса и идентификация объемов и зон ее реализации:

— развитие связи с общественными организациями, а именно с различными волонтерскими движениями, общественными экологическими объединениями;

— специальные мероприятия, включающие в себя разработку и внедрение экологических маршрутов.

В свете сказанного стоит сделать вывод, что экологический туризм имеет место быть одним из путей решения

экологических проблем в регионе. Увеличение доходов от экологического туризма будет способствовать решению природоохранных задач. Но надлежит соблюдать равновесие экономических, природоохранных, экологических, социальных интересов. Рациональное использование потенциала природоохранных зон области имеет место быть одним из факторов успешного формирования региона.

Обладея уникальными ресурсами рекреационного потенциала и развитой инфраструктурой ранее перечисленные местности способны стать районами экологического туризма и отдыха всероссийского и мирового уровня.

Для преодоления существующих недостатков, оптимизации существующей структуры муниципального управления туристской отраслью Кемеровской области соответствия ее требованиям современности, по нашему соображению, надлежит:

— координирование Совета по вопросам туризма с участием представителей региональных администраций по формированию, приоритетов и мер для развития туристической сферы на федеральных и региональных уровнях. Это также должно служить местом обсуждения и координацией совместных инициатив различных регионов в сфере туризма;

— организация постоянного государственного органа, которому будет подчинена организация дополнительного образования для занятых в туристических сферах людей (Центр дополнительного образования в сфере туризма).

— дифференцировать функциональные обязательства Федерального агентства по туризму и Отдела туристической деятельности и международного сотрудничества. В то же время Отдел должен предпринять абсолютно функциональные обязательства для формирования стратегии формирования туристической сферы в стране, законодательно обеспечивать ее формирование, создания условий с этой целью, и т. д.;

— координирование туристических возможностей Кемеровской области на внутреннем и внешнем рынке туризма.

В свете сказанного стоит сделать вывод, что весь комплекс названных мер описан в структурных схемах, которые отражают не только структуру органов государственной власти в вертикальной и горизонтальной проекции, но и общую модель регулирования туристской сферы в Кемеровской области с учетом разработанных мер и предложений.

В результате комплекс предлагаемых мер позволит устранить недостатки в структуре органов государственной власти Кемеровской области, имеющих отношение к формированию туристской сферы, а также будет способствовать координации системного подхода к регулированию и формированию этой сферы.

Также будет создана саморегулирующая система, которая будет мобильно реагировать на любые изменения внешней среды, что позволит дать новый импульс формированию внутреннего и въездного туризма.

В свете сказанного стоит сделать вывод, что экологический туризм предложит незаурядное решение, обеспечивающее рабочие места и стабильно высокие доходы на-

родонаселения, и сохранит в неприкосновенности дикую природу Кузбасса.

Литература:

1. Джанджугазова, Е. А., Первунин, С. Н. Российский туризм: анатомия кризиса // Российские регионы: взгляд в будущее. 2015. Выпуск № 1 (2). с. 55–65.
2. Зайцева, Н. А. Менеджмент в социокультурном сервисе и туризме. М.: Издательский центр «Академия», 2003. 224 с.
3. Закамская, Л. Л. Оценка развития экологического туризма в Кемеровской области // Мир науки, культуры, образования. 2012. № 2 (33). с. 34–45.
4. Изотова, М. А. Инновации в социокультурном сервисе и туризме. М.: Советский спорт, 2006. 107 с.
5. Квартальнов, В. А. Теория и практика туризма: учебник. М.: Финансы и статистика, 2003. 672 с.
6. Кемерово: энциклопедия / сост. С. Н. Левин. Кемерово: Каменный пояс, 2001. 1112 с.
7. Кемеровская область: общегеограф. регион. атлас / ред. В. Я. Северный. М.: ЦЭВКФ, 2001. 121 с.
8. Левит, А. И. Кемеровская область: география. Кемерово: Энциклопедия, 2007. 240 с.
9. Малахова, Н. Н. Инновации в туризме и сервисе. М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д.: Издательский центр «МарТ», 2008. 224 с.
10. Новиков, В. С. Инновации в туризме: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: Издательский центр «Академия», 2007. 208 с.

Этапы и процесс отбора персонала в организации

Кузьмина Екатерина Романовна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации

Процесс отбора включает в себя знакомство с кандидатами, сбор и обработку информации о претендентах, оценку качеств и составление достоверных «портретов», происходит сопоставление фактических качеств с требованиями вакантной должности. В процесс отбора сотрудников входят определенные этапы. Ключевые этапы отбора персонала рассмотрены на рисунке 1.

Предварительный этап отбора предназначен выявить претендентов, которые смогут выполнить требуемые функции. Круг кандидатов сужается и формируется резерв. Далее анализирую анкеты, резюме, характеристики и рекомендации претендентов данного резерва. Главный недостаток этого этапа — это получение ограниченной информации о претендентах при помощи оценки документов.

Начальным этапом процесса отбора персонала считают предварительную беседу. Ключевой целью этой беседы является оценивание уровня подготовки кандидата, его коммуникационные навыки, личностные качества. Лицам, которые проводят эту беседу, необходимо уметь формулировать вопросы в соответствии с целями беседы, правильно их задавать, слушать собеседника и предоставлять возможность показать себя, быть представительным. Эти лица должны знать организацию, условия и характер вакантной работы и давать полные, четко сформулированные ответы на вопросы кандидата. Оценка претендентов осуществляется по заранее выбранным критериям. Недо-

статок этого этапа — это ограниченность оцениваемых качеств, необходимость предварительной подготовки, опыта, высокой объективности лиц, проводящих интервью.

Далее претендент проходит на следующий этап отбора, где необходимо заполнить бланки заявления и анкеты. Этот этап называется анкетирование, и он необходим для отсева менее подходящих претендентов. А также необходимо определить круг факторов, которые нуждаются в детальном изучении и источники, из которых можно получить нужную информацию. При анализе данных сопоставляется информация, предоставленная претендентом и должностные требования. Степень детализации анкеты и конкретная форма могут быть разными. В одном случае кадровые службы и руководители организаций полагаются в большей мере на анкету, в другой уточняют нужные сведения в процессе собеседования. В анкете должно быть минимальное количество пунктов, и информация должна показывать производительность будущей работы претендента (информация о прошлой работе, складе ума, ситуации, с которыми претендент сталкивался на предыдущей работе и т. д.). Это необходимо для проведения оценки претендента. Вопросы в анкете нейтральные и предполагают любые ответы, не исключая возможности отказа ответа. А пункты вытекают один из другого.

Следующим этапом является интервью. Этот этап проводит непосредственно кадровый работник. Во время ин-



Рис. 1. Этапы отбора персонала

тервью необходимо получить подробную информацию о кандидате и предоставить возможность претенденту больше узнать о должностных обязанностях вакантной должности и о корпоративной культуре организации. На этом этапе необходимо не допустить ошибку, то есть нельзя придавать значение личной симпатии к претенденту. Необходимо провести полное тестирование потенциального кандидата, и если он не соответствует установленным должностным требованиям, то смело отказать ему в трудоустройстве.

Четвертый этап — это профессиональное тестирование. Этот метод используют, чтобы облегчить принятие решения по отбору. К разработке тестов на предмет оценки наличия способностей и склада ума, которые необходимы для того, чтобы эффективно выполнять работу на новом месте, прибегают психологи и специалисты по подбору персонала. Анализ анкет, биографий и резюме — это довольно надежный источник информации о претенденте, ориентирующийся на прошлое, но он считается достаточно приблизительным. Анализ тестов — это надежный способ проверки претендентов, отбора лучших кандидатов и отсева слабых. Использование этого метода позволяет оценить скорость и точность выполнения работы, устойчивость внимания, аккуратность, умение быстро ориентироваться и так далее. Формы тестов могут быть различны, как устные, так и письменные. Тест должны обеспечивать сходные результаты при повторном тестировании. А также целесообразно тестировать несколько раз в разные дни, так как это дает возможность сравнивать результаты.

Важная особенность профессионального тестирования — отслеживание актуальности и соответствие норм законодательства вопросов этого тестирования.

Следующий этап — это проверка рекомендаций и послужного списка. На этом этапе целесообразно обращение на места предыдущих работ, если превышает срок увольнения одного года. Однако возможно обращение к людям, с которыми претендент взаимодействовал по деловым вопросам. Сотрудникам по персоналу следует ознакомиться с рекомендациями, характеристиками, поощрениями и другими пунктами послужного списка.

Шестым этапом является медицинский осмотр. На данном этапе кандидаты проходят медицинский контроль и аппаратные исследования. Параметры этого осмотра разработаны для определенных профессий.

Заключительным этапом процесса отбора персонала является принятие решения. На основании анализа происходит выбор наиболее подходящего претендента, принятие окончательного решения о найме и оформление необходимых документов.

К основным правилам окончательного отбора относят выбор наиболее пригодного претендента, обеспечение превышения ожидаемого эффекта над затратами; сохранение стабильности персонала и одновременно приток новых людей; улучшение морально-психологического климата; удовлетворение ожиданий привлеченных сотрудников.

Результатом отбора является назначение и утверждение кандидатов на должности, заключение с ними трудовых договоров.

Литература:

1. Бабосов, Е. М. Управление персоналом: учебное пособие для вузов / Е. М. Бабосов, Э. Г. Вайнилович, Е. С. Бабосова. — Минск: ТетраСистемс, 2012. — 288 с.
2. Дейнека, А. В. Управление персоналом организации: Учебник для бакалавров. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2017. — 288 с.
3. Рогожин, М. Ю. Организация управления персоналом предприятия: учебно-практическое пособие / М. Ю. Рогожин. — М-Берлин: Директ-Медиа, 2014. — 223 с.

Инновационная основа деятельности предприятия

Марутян Анжелика Александровна, студент
г. Ессентуки

В современных условиях инновационная деятельность в той или иной степени присуща любому производственному предприятию.

Рыночные условия развития экономики в настоящее время постоянно выдвигают требования как количественных, так и качественных преобразований. Эти преобразования можно осуществить, используя самую передовую технику, технологию, непрерывно развивая научно-исследовательскую базу.

Термин «инновация» используется в следующих смыслах:

Во-первых, для описания первого использования нового продукта, процесса или системы.

Во-вторых, для описания процесса, включая такие виды деятельности, как проектирование, исследования и разработку, и организацию производства нового продукта, процесса или системы.

Инновация — это новшество, нововведение, новация. К инновациям относятся все изменения (новшества), которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую и социальную пользу.

Инновации являются результатом творческой предпринимательской деятельности, в которой участвуют многие подразделения фирмы и на которую оказывают все большее воздействие и внешние факторы (государственное влияние, экологические требования, кооперация с другими институтами и пр.). Новшества имеют свой жизненный цикл, начинающийся с возникновения новой идеи и завершающийся внедрением и утверждением нового продукта на рынке.

Инновационная деятельность — это практическое использование инновационно-научного и интеллектуального потенциала в массовом производстве с целью получения нового продукта, который удовлетворяет потребительский спрос в конкурентоспособных товарах и услугах. Результатом инновационной деятельности являются инновации.

Инновационная деятельность предприятия направлена на использование результатов НИОКР (Научно-исследо-

вательские и опытно-конструкторские работы) для получения прибыли на основе расширения и обновления номенклатуры выпускаемой продукции (товаров, услуг) и улучшения ее качества, совершенствования технологии их изготовления и организации их производства.

В инновационной деятельности можно выделить несколько подходов:

— Предпринимательский подход, для которого характерно включение в инновационный процесс собственно коммерческой деятельности, связанной с реализацией продукции потребителям. [4, с. 135].

— Креативно-функциональный подход, где инновационную деятельность рассматривают как один из видов продуктивной творческой деятельности, под которой они, в свою очередь, понимают деятельность, связанную с выработкой новых целей и соответствующих им средств или с достижением известных целей с помощью новых средств. [7, с864].

— Философский подход, в соответствии с которым под инновационной деятельностью понимается «процесс, объединяющий науку, экономику, технику, управление и предпринимательство» [3, с58].

При осуществлении инновационной деятельности различаются ее объекты и субъекты.

Субъектами инновационной деятельности являются: инновационные предприятия различных форм собственности и их инвесторы, владельцы интеллектуальной собственности, посредники инновационного процесса, государственные органы и органы местного самоуправления, различные общественные организации. Инноватор — автор инновации (открытия, изобретения, полезной модели, проектного решения и др.).

Объектами инновационной деятельности являются разработки техники и технологии предприятиями, находящимися независимо от организационно-правовой формы и формы собственности на территории страны.

Управление предприятием является довольно-таки сложным процессом, который состоит из: планирования, организации, мотивации, координации и контроля. Но, в

связи с тем, что современное производство усложняется, происходит выделение еще двух немаловажных управленческих функций: маркетинговая и инновационная. Необходимо отметить, что чтобы принести предприятию долговременные преимущества, новый метод в управлении должен удовлетворять хотя бы одному из следующих условий:

- быть системным, то есть охватывать целый ряд процедур и методов;
- основываться на новаторском принципе;
- быть этапом непрерывного процесса поиска новых решений, за счет которого и происходит развитие предприятия.

Организации добиваются конкурентного преимущества благодаря нововведениям, к которым относят:

- новые технологии, способы маркетинга, производства и улучшения соответствующих услуг;
- новые или изменившиеся запросы покупателей;
- появление нового сегмента отрасли;
- изменение стоимости или появление новых компонентов производства и др.

Литература:

1. Авшаров, А. Г. Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Государственное и муниципальное управление», «Юриспруденция» / Авшаров, А. Г. и др. — М.: Москва, 2015.
2. Кулагин, А. С. Немного о термине «инновация» // Инновации. — 2004. — № 7. — с. 58.
3. Курнышева, И. Р. Макроэкономическое развитие. Тенденции и перспективы / И. Р. Курнышева. — М.: Наука, 2005. — 135 с.
4. Теория и практика инноватики: учеб. пособие / Н. И. Лапин. — М.: Университетская книга; Логос 2008. — 328 с.
5. Пригожин, А. И. Методы развития организаций / А. И. Пригожин. М.: МЦФЭР, 2003. — 864 с.

Проблемы ипотечного жилищного кредитования в России

Матвейчева Ирина Федоровна, преподаватель специальных дисциплин
Колледж современного управления г. Москвы

«Жилищные кредиты (ЖК) — кредиты, предоставленные кредитной организацией физическим лицам-резидентам на приобретение и обустройство земли под предстоящее жилищное строительство, для финансирования строительных работ и для приобретения жилья.

Ипотечные жилищные кредиты (ИЖК) — жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам под залог недвижимости в порядке, установленном Федеральным законом от 16 июля 1998 года № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [1].

Ипотечное кредитование — социально — значимое явление, развитие которого является одной из приоритетных государственных задач.

Рынок ипотечного жилищного кредитования в нашей стране — относительно новый и молодой. К настоящему времени, в основном, уже сформирована норматив-

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инновация — это превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Инновационная деятельность же — это деятельность, направленная на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования, результатом которой являются новые или дополнительные товары и услуги с новыми качествами.

Организация управления инновациями как элемент инновационной системы, обеспечивает возможности гибко реагировать на постоянно происходящие изменения, повышать эффективность научных разработок, ускорять их внедрение в производство и выход на рынок.

но-правовая база, регулирующая вопросы, связанные с жилищным строительством, жилищно-коммунальным хозяйством, обеспечением прав собственности в жилищной сфере.

Увеличение объемов ипотечного кредитования является одним из факторов развития жилищного рынка.

Однако в настоящее время ипотечные отношения в нашей стране не приобрели того размаха и той зрелости, какими им надлежит быть, поэтому в данной связи особенно актуален анализ причин, оказывающих сдерживающее воздействие на их становление и развитие.

В настоящее время на рынке жилья можно выделить три группы основных проблем:

- проблемы экономического порядка;
- проблемы юридически-правового поля;
- организационные проблемы.

К экономическим проблемам относятся:

- во-первых, макроэкономическая нестабильность российской экономики, влияющая на уровень банковского процента и размер реальных доходов населения;
- во-вторых, отсутствие рынка ипотечных закладных бумаг;
- в-третьих, отсутствие долгосрочных кредитных ресурсов у банков;
- в-четвертых, высокие расходы на оформление жилья в кредит [3].

Основные юридические проблемы, которые препятствуют развитию ипотечного кредитования, следующие:

- неразработанность основ законодательства для совершения залоговых операций с земельными участками, которая ограничивает хозяйственный оборот этого вида недвижимого имущества;
- проблемы, связанные с выселением жильцов из квартир, домов, которые были заложены по ипотечным кредитам и подлежат реализации согласно закону в определенных случаях, а также проблема упорядочения трактовки прав пользования жилым помещением в отдельных федеральных законах и кодексах;
- отсутствие нормативно-правовой базы для функционирования рынка эмиссионных ипотечных ценных бумаг и привлечения на этот рынок потенциальных инвесторов.

К организационным проблемам специалисты относят следующие [2, с. 36]:

- неразвитая инфраструктура рынка ИЖК;
- недостаточное развитие механизма взаимодействия потенциальных заемщиков с участниками рынка ипотеки, а также противоречия во взаимоотношениях между самими участниками рынка и др.

Разрешение вышеуказанных противоречий может быть осуществлено путем реализации интересов субъектов ИЖК, который состоит из:

1. Концепции, которая включает создание систем ипотечного кредитования (ИК) по типу расширенной открытой и сбалансированной автономной модели ИК.

2. Целей, которые заключаются в создании условий для развития инфраструктуры в сфере ИЖК во всех регионах РФ, формировании государственной социальной политики в области обеспечения жильем социально незащищенных слоев населения.

3. Методов, а именно:

- правовых, заключающихся в совершенствовании юридической базы по институтам, которые участвуют в процессах предоставления и рефинансирования ИЖК, по ипотечным ценным бумагам, что используются с целью привлечения инвесторов, по процессам реализации заложенного жилья;
- административных, к которым относятся меры по формированию нормативной базы для функционирования государственных и негосударственных институтов ипотеки и контроля за их деятельностью;
- налоговых, включающих льготы для кредиторов, предоставляющих ИЖК, и инвесторов;
- ценовых, включающих субсидирование процентных ставок, предоставление средств для первоначального взноса социально незащищенным слоям населения, компенсацию роста процентной ставки в период высокой инфляции.

4. Инструментов, которые включают:

- создание государством сети ипотечных агентств, занимающихся рефинансированием ипотечных кредитов, во всех регионах России и стандартизация их деятельности путем формирования и выпуска ими эмиссионных ценных бумаг, обеспеченных закладными;
- стимулирование создания специальных институтов, которые предоставляют ипотечные кредиты, посредством налоговых льгот и субсидирования процентных ставок;
- создание специального жилого фонда «временного проживания» для возможности отселения жильцов из квартир, подлежащих реализации;
- государственное субсидирование социально не обеспеченных слоев населения с целью вовлечения их в систему ипотечного кредитования [2, с. 37].

Литература:

1. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ (в ред. от 31.12.2017 № 486-ФЗ)//СПС «Гарант», 2018.
2. Яншина, О. В. Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования / О. В. Яншина // Социально-экономические явления и процессы. — 2017. — № 5. — с. 35–39.
3. О состоянии рынка ИЖК в 1 полугодии 2017 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=ipoteka>

Повышение эффективности взаимодействия между участниками инвестиционного процесса в строительстве

Мелихова Милана Вячеславовна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Ключевые слова: инвестиционный процесс, эффективность взаимодействия, инвестор, заказчик, подрядчик, проектировщик.

Государственные компании действуют в огромном мире, где интересы должностных лиц и подрядных организаций стоят выше возможных коммерческих решений. Десять лет назад ПАО «Газпром» был одной из самых перспективных компаний в мире, а на сегодняшний день утрачивает покупателей и вынужден принимать к исполнению неприбыльные проекты с избыточным политическим влиянием. В настоящее время российское государство напрямую контролирует окружение банковских услуг и добычу полезных ископаемых. Время не стоит на месте, экономические показатели меняются — наивысшая добавленная стоимость теперь производится в других экономических отраслях, всё чаще происходят противоречия во внешней политике, разворачиваются столкновения в информационном пространстве. Для того чтобы вернуть лидирующую позицию Обществу ПАО «Газпром», следует пересмотреть этапы взаимодействия участников инвестиционного процесса, а именно — усовершенствовать данную систему взаимоотношений, посредством увеличения эффективности сотрудничества основных партнеров [1].

Строительный комплекс является одной из перво-степенных областей, и тем самым оказывает решающее влияние на регулирование социально-экономических и

технических задач развития экономики России. Основополагающей ролью строительной отрасли считается достижение стратегических целей развития общества, все итоговые результаты достигаются с помощью осуществления инвестиционных программ на федеральном и региональном уровнях.

Актуальность проблемы по осуществлению эффективного сотрудничества между участниками инвестиционного процесса в сфере строительства сохраняется в современных условиях развития строительной отрасли России. Ведь перспектива дальнейшего развития строительства будет возможна исключительно, если объекты строительства будут создаваться при сниженных затратах труда, материалах и энергоресурсах, с применением современных технологий, первоклассных материалов.

Описание основных участников, их взаимоотношения в инвестиционном процессе и эффективность данного взаимодействия в строительстве, методические подходы к повышению эффективности инвестиционных процессов в строительстве с использованием технологий выставочной деятельности, — из этих элементов складывается научная новизна представленного исследования.

Для наибольшей наглядности исследования, представим основные функции участников в виде схемы.

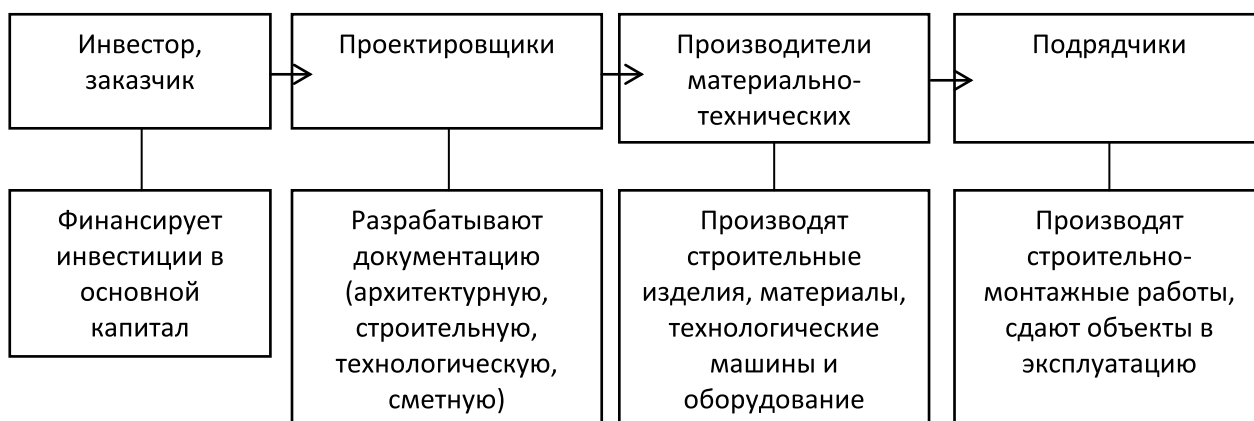


Рис. 1. Основные участники инвестиционного процесса в строительстве и их функции

Для того чтобы взаимодействие участников инвестиционных процессов было эффективным, каждый из них должен выполнить определенные цели в своей деятельности отдельно друг от друга, что в последствии позволит достигнуть глобальной цели в функционировании строи-

тельного комплекса. Чем выше степень достижения цели каждого участника, тем результативнее конечная общая цель.

Продвигая свою продукцию и поддерживая деловое общение, большинство российских строительных органи-

заций проводят выставочную деятельность, именно этот элемент является действенным для инвестиционного процесса. Применяя выставочные площадки в строительной деятельности, появляется возможность сформировать конкурентоспособную конструкцию перераспределения инвестиций между эффективными строительными предприятиями, наладить надежные партнерские отношения между отраслями, именно за счет этих этапов активизируется и повышается эффективность процессов в строительстве [2].

Прибыльная деятельность организации — это та, ситуация, когда вложенные инвестиции окупились, и произошло создание инвестиционного цикла, для этого обязательным условием является создание допустимых условий для обмена исходными сведениями и инвестиционными средствами между партнерами инвестиционных процессов. Данными партнерами являются — органы государственной власти, организации по кредитованию, строительные учреждения, пользователи объектов инвестиционной деятельности, выставочные организации. Эффективность во взаимоотношениях между участниками инвестиционного процесса будет расти вместе с ростом и распространением экспозиционных площадей для продажи, увеличением функции выставок в экономической деятельности региона. Для всех участников инвестиционной деятельности стоит важная цель — реализация успешных инвестиционных проектов.

Основные факторы, влияющие на эффективность деятельности строительной организации — это внешняя среда, трудновыполнимые задачи, которые стоят перед участниками инвестиционных процессов, большое число партнеров, технология взаимодействия [5].

Немаловажным механизмом, регулирующим отношения между участниками инвестиционных процессов в строительстве, выступает конкурсная, тендерная система, финансирование, которой выделяется муниципальным или федеральным бюджетом.

Усовершенствовав тендерную систему, ситуация в организации улучшится, так как подрядные торги влияют на сдерживание инфляционных процессов в стране и способствуют стабилизации цен в строительстве. Но, этого недостаточно, потому что большая часть инвестиций распределяется путем использования элементов теневой экономики и, как следствие, участники инвестиционных процессов получают неэффективность распределения финансовых потоков, отсюда — увеличение стоимости и сроков строительства, ухудшение качества строительной продукции [3].

Современный этап развития рыночных отношений в России обуславливается важным звеном, в качестве которого предстает инвестиционный процесс, обеспечивающий цепную связь между всеми хозяйствующими субъектами, исходя из этого, ему отводится особое назначения роль в активизировании экономического роста. Такого рода взаимодействие становится эффективным, во многом из-за способности субъектов равноценно реагировать на изменения рыночной среды и эффективно взаимодействовать с ней. Таким образом, формирование ин-

вестиционной политики предприятий происходит с учетом воздействия большого количества факторов внешней и внутренней среды.

По итогам рассмотрения основных этапов взаимодействия участников в строительстве, можно сделать несколько выводов. Во-первых, теоретические аспекты в отношении основных понятий, применяемых в данной статье, уточнены и систематизированы [4]. Категория основных партнеров инвестиционных процессов расширена с учетом анализа взаимоотношений участников инвестиционного процесса в строительном комплексе, все принимающие участие члены инвестиционной цепочки дополняют основную теорию регулирования инвестициями в условиях современного рынка.

Во-вторых, в работе были проявлены незадействованные запасы по усилению взаимодействия между субъектами инвестиционных процессов, а также подтверждена необходимость использования данных запасов и аргументирована потребность добавления в инвестиционные процессы современных маркетинговых механизмов, например таких, как, выставочной деятельности.

В-третьих, повышение эффективности взаимодействия участников инвестиционного процесса в строительстве обуславливается предпосылками, а именно, устремленностью трансформации к развитию постиндустриального этапа, усовершенствованием структуры экономики в сторону сектора сферы услуг, сбережением исторических традиций, а также развитием рыночных отношений. Выставочная деятельность обуславливается следующими немаловажными факторами, влияющими на инвестиционный процесс: экономическими, социокультурными и факторами, направленными на увеличение научно-технического прогресса.

В-четвертых, влияние выставочной деятельности на эффективность инвестиционных процессов и взаимоотношения между участниками инвестиционных процессов очевидно, так как за счет этого происходит формирование конкурентной среды и конкурентной системы перераспределения инвестиций между наиболее эффективными строительными организациями и наиболее важными инвестиционными программами.

По итогам предложенных в данном исследовании мероприятий по улучшению взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса, порядок управления инвестиционного проекта строительства будет находиться на уровень выше предыдущего.

Для реализации проекта с повышенной эффективностью взаимодействия участников инвестиционного процесса в строительной деятельности стоит запланировать процесс мероприятий для достижения поставленной цели. Определить основных участников процесса, осуществить строгий подход к выбору подрядчика, а также к оптимизации инвестиционных ресурсов с изменением ресурсной базы, осуществить требуемые мероприятия по повышению эффективности взаимодействия основных членов инвестиционной деятельности в строительстве.

Литература:

1. Иванов, И. А. «Иду в IT», Новая газета, 2018, 14, с. 3–4
2. Шабалин, А. Н. Инвестиционный анализ. — М.: МФПА, 2004. — 78 с.
3. Шабалин, А. Н. Инвестиционное проектирование. — М.: МФПА, 2004. — 139
4. Текфорд Дж. Управление рисками — М.: ООО «Вершина», 2004.
5. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/Под ред. Е. С. Стояновой. 5-е изд. — М.: Изд-во «Перспектива», 2004.
6. Карич, Д. Предпринимательский маркетинг. — М.: Издат. группа «Прогресс» — «Культура», 2010. — 216 с.

Возникновение и история развития криптовалют

Меркулова Юлия Константиновна, студент магистратуры
 Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина

В статье описываются предпосылки создания криптовалюты, процесс формирования идеи независимого децентрализованного распределенного реестра, а также последующее развитие криптовалюты Биткоин и появление иных криптовалют. В хронологическом порядке представлены основные шаги в направлении популяризации криптовалют и их использования.

Ключевые слова: криптовалюта, создание, возникновение, развитие, Сатоши Накомото, биткоин, Шифропанки, платежная система, блокчейн.

Изначально идея независимой анонимной валюты возникла в среде Шифропанков [1], неформального объединения интересующихся криптографией людей, заинтересованных в сохранении полной анонимности и независимости от любого управления и контроля извне (как со стороны государственных органов, так и со стороны иных лиц). Считается, что Дэвид Чом (David Chaum) был первопроходцем в данной отрасли. В 1982 году он выпустил революционную, по меркам того времени, статью [2], в которой обращает внимание на то, что, используя информацию о платежах за купленные товары или оказанные услуги (например, из отелей, за горячее, еду, музеи, театры, медикаменты, алкоголь и др.), лицо, обладающее доступом к подобной информации, может полноценно следить за жизнью интересующего его человека. С другой стороны, «неперсонифицированные» средства платежа, такие как монеты и банкноты, не подлежат какому-либо серьезному контролю и могут быть просто украдены. Учитывая эти обстоятельства, он предложил новую систему проведения платежей, в которой отсутствуют недостатки, присущие существующим способам осуществления расчетов. Данная система была основана на разработанной им технологии «слепой подписи» [3]. В 1989 году Дэвид Чом основывает корпорацию DigiCash, которая обеспечивает работу первой анонимной централизованной платежной системы. Компания просуществовала на рынке почти десять лет, однако в 1998 году была признана банкротом. Как объяснил в интервью создатель компании, его система не смогла показать устойчивый рост и развитие, так как на много лет опередила появление электронной торговли. [4]

В 1997 году американский криптограф, шифропанк Адам Бак (Adam Back) описывает технологию Hash-Cash. [5] Данная технология призвана справляться с рассылкой спама и противодействовать DoS-атакам, далее, будучи усовершенствованной другим шифропанком Хэлом Финни (Hal Finney), HashCash обзавелась цепочками хеш-блоков [6] и более совершенным алгоритмом подтверждения транзакций. Позднее работа сети блокчейн была построена на аналогичных принципах.

В 1998 году параллельно, однако независимо друг от друга, Ник Сабо и Вэй Дэй (Wei Dai) высказывают похожие идеи.

Вэй Дэй представляет идею собственной криптовалюты под названием «b-money». [7] Изначально целью создания данного алгоритма были взаимные расчеты между шифропанками, которые, действуя анонимно, не желали озвучивать свои персональные данные и вступали в общение под псевдонимами. Потребность в системе прямых расчетов также была вызвана необходимостью скрыть местоположение контрагентов, так как при использовании традиционных платежных систем, обладая информацией о проведенной транзакции, не составляет труда определить локацию получения или отправки платежа. Представляя свою идею, Вэй также поясняет, что разочарован в государственном регулировании общественной жизни и считает, что существующие правительственные органы и организации, финансируемые правительством, не способны эффективно работать на благо всего сообщества. Озабочившись проблемой прямых, анонимных и быстрых расчетов, он придумал систему, позволяющую справиться с этой задачей. Среди прочих достоинств его криптовалюты

следует отметить децентрализованный реестр, способ проставления подписи на транзакции, а также концепцию Proof-of-work. Позднее данные идеи легли в основу биткоина.

Ник Сабо (Nick Szabo) публикует статью [8], в которой описывает преимущества и недостатки существующей платежной системы безналичных платежей, при этом критикуя совершенно необоснованную и бессмысленную зависимость от третьей доверенной стороны, которая проводит транзакцию (например, банк). Ник также размышляет, что расчеты драгоценными металлами позволяют избежать вмешательства третьего лица, но подобные расчеты крайне неудобны в повседневной жизни и совершенно невозможны при электронной коммерции. Резюмируя сказанное, Ник представляет собственный платежный алгоритм — криптовалюту, которой дает название «bit-gold». [9] Следует отметить, что данная идея так и не была воплощена в жизнь. Несмотря на это, Ник сделал несколько очень важных и практически значимых шагов, описав алгоритм анонимного, децентрализованного реестра, который был совершенно открытым. Публичность реестра обеспечивала повышенный уровень доверия к данной системе и позволяла проверить состояние любой транзакции, при этом не обеспечивая доступа к персональным данным владельцев кошельков. Также, описанная им система являлась решением давней «проблемы Византийских генералов» [10], ситуации взаимодействия нескольких удаленных абонентов, которые не могут доверять друг другу. Ответ крылся в одноранговой сети абонентов без единого центра принятия решений, которые путем консолидации вычислительных мощностей их устройств формируют цепь связанных друг с другом информационных блоков о подтвержденных транзакциях.

Предыстория создания Биткоина позволяет нам понять, что сообщество криптографов еще с прошлого века предпринимает попытки к созданию собственного независимого алгоритма расчетов. Безусловно, до создания Биткоина высказывались не только вышеописанные, но и другие полезные идеи (например, bitTorrent [11]), однако, консолидация предыдущих разработок и сама рабочая система, которая оказалась способна выполнять возложенные на нее задачи, сделали именно Биткоин революционным прорывом в области осуществления платежей. Стоит упомянуть и о том, что сама технология децентрализованного распределенного реестра оказалась крайне полезной не только для сферы проведения расчетных операций, но также для хранения и доступа к данным, проведения открытых и независимых голосований, составления общедоступных реестров и многих других сфер общественной жизни.

Создателем биткоина считается некто Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto). В Интернете идут споры о том, что на русский язык, согласно правилам чтения, имя Satoshi переводится как СатоСИ, однако общеупотребляемым вариантом перевода имени Satoshi является — Са-

тоши. Данный персонаж породил бесконечное множество легенд, так как общался исключительно посредством письменных сообщений, избегая личных контактов. Журналисты неоднократно анонсировали сенсационные разоблачающие статьи о раскрытии тайны создателя биткоина, но с течением времени данные предположения показывали себя несостоятельными.

По словам самого Сатоши, идея создания Биткоина пришла к нему в 2007 году. Анонс созданного алгоритма состоялся 31 октября 2008 года, когда с помощью e-mail рассылки Сатоши опубликовал «белую книгу» биткоина [12], направив ее всем адресатам, которые содержались в адресной книге шифропанков. В пояснении к письму он указал, что разработал одноранговую электронную денежную систему, при помощи которой операции анонимно совершаются непосредственно между участниками системы без привлечения третьей стороны. Далее на девяти страницах был изложен алгоритм работы системы. Сам Сатоши называл Биткоин «e-cash» или «electronic cash». Позднее, в 2011 году, в журнале Forbes вышла статья под названием Crypto currency [13], посвященная Биткоину, после этого термин «криптовалюта» стал общеупотребимым для описания подобных систем.

После рассылки, Сатоши и присоединившиеся к нему криптографы начали работу над созданием «клиента» (программы для функционирования системы). В январе 2009 года начала работу версия Биткоин 0.1. Компьютер Сатоши стал первой «нодой» (любой компьютер, подключенный к сети блокчейн, называется нода (от лат. nodus — узел), в зависимости от объема работы, который выполняет устройство для поддержания функционирования сети выделяются облегченные ноды, полные ноды и др.), вторым к сети Блокчейн подключился Хэл Финни. Также в январе был сгенерирован первый блок монет, и проведена первая транзакция. Сатоши отправил Хэлу 10 биткоинов.

В сентябре 2009 года был совершен первый обмен биткоинов на реальные деньги. Пользователь Марти Малми (Marti Malmi) получил от пользователя NewLibertyStandard через PayPal 5,02 доллара за 5050 биткоинов. Фактически данная сделка являлась куплей-продажей.

В октябре был определен обменный курс биткоина. Цена была сформирована с учетом средней мощности компьютера, задействованной на получение одного биткоина, умноженной на стоимость электричества в США. Таким образом, за 1 доллар можно было купить 1309 биткоинов.

В ноябре 2009 года на сайте bitcoin.org был создан форум, на котором энтузиасты биткоина могли общаться между собой. В дальнейшем форум был переименован в Bitcointalk. Организация прямого и открытого общения между представителями биткоин-сообщества вызвала рост популярности криптовалюты. Раньше все обсуждения проходили исключительно в узком кругу крипто-

графов. Теперь любой желающий мог принять участие в беседе.

С ростом числа нод возросла сложность майнинга, что в свою очередь заставило искать новые способы добычи монет. Вместо майнинга с использованием центрального процессора, Пользователи стали использовать графические процессоры видеокарт для повышения эффективности работы их устройств. В этот же период пользователь ArtForz создает первую майнинговую ферму, которая представляла собой объединение нескольких видеокарт, постоянно занятых процессом добычи монет.

17 июля 2010 года была создана первая биржа цифровых валют — MtGox.

Растущая популярность биткоина стала привлекать злоумышленников, и 6 августа 2010 года в системе был обнаружен недостаток, воспользовавшись которым, неизвестные лица создали одновременно 184 миллиарда биткоинов и отправили их на два счета. Мошенническая транзакция была обнаружена спустя несколько часов. Проблема была устранена, запись о транзакции исключили из блокчейна, а систему перевели на новый протокол. На данный момент это единственная из мошеннических операций, которая использовала внутреннюю уязвимость непосредственно самой цепи блокчейн.

27 ноября 2010 года был создан первый майнинг пул — Bitcoin Pooled Mining (также известный под названием Slush's Pool). В рамках пула пользователи объединяют ресурсы своих устройств для повышения эффективности майнинга, в дальнейшем монеты распределяются между участниками соответственно внесенному ресурсному вкладу.

Декабрь 2010 года принес новость о том, что появилось программное обеспечение для осуществления транзакций с помощью мобильных телефонов. В этом же месяце был проведен первый перевод биткоинов с помощью телефона Nokia N900.

9 февраля 2011 года биткоин впервые сравнялся в цене с долларом.

23 апреля 2011 года биткоин сравнялся в цене с евро и фунтом стерлингов.

В мае 2013 года в Сан-Диего, штат Калифорния, открылся первый биткоин-банкомат.

В апреле также появилась первая альтернатива Биткоину — NameCoin.

В целом, используя открытый и общедоступный программный код сети Блокчейн, изменив некоторые параметры, возможно выпустить собственную криптовалюту. Позднее все криптовалюты, чей исходный код был основан на идеях сети Блокчейн, стали называть Альткоинами (от англ. — alternative coins). Альткоины различались целым рядом параметров: скорость обработки транзакций, способ распределения монет между участниками, алгоритм хеширования, алгоритм майнинга и другие. На сегодняшний день насчитывается свыше двух тысяч Альткоинов. К сожалению, большинство из них запускается лишь с целью обогащения их создателей и

не имеет продолжительного жизненного цикла, однако Альткоины, созданные с целью удовлетворения общественных потребностей, вполне жизнеспособны и уже долгое время показывают позитивную динамику капитализации. Кроме того, именно платежные алгоритмы некоторых альткоинов наилучшим образом подходят как для создания национальных криптовалютных систем, так и для внедрения данных платежных систем в банковскую деятельность. К примеру, в январе 2014 года немецкий банк Fidor стал первым банком, внедрившим протокол Альткоина Ripple в систему обмена средств и денежных переводов.

В 2016 году было обнаружено еще одно из неоспоримых преимуществ криптовалюты по сравнению с традиционными деньгами, а именно возможность выпускать и развивать собственные активы как на основе базового протокола, так и вне его пределов. Это открытие привело к появлению множества инвестиционных проектов, получивших название ICO («initial coin offering» — первичное размещение монет, при названии используется аналогия с IPO — Initial Public Offering — первая публичная продажа акций акционерного общества). Механизм привлечения средств простой. Вначале описывается идея проекта, для запуска которого собираются средства, затем Компания выпускает своеобразный аналог «акций» в форме «токенов», «жетонов», «цветных монет» и т. д., представляющих собой единицы криптовалюты. Инвестор вкладывает средства, получая взамен данную криптовалюту, которую при успешной реализации проекта возможно продать на бирже гораздо дороже первоначальной цены. Данный инструмент оказался крайне выгодным и популярным. Последний рекорд привлечения средств принадлежит стартапу Filecoin, который привлекал деньги на создание широкодоступного и низкочастотного хранилища данных. При проведении ICO удалось привлечь 257 миллионов долларов.

Значимой датой для рынка криптовалют стало 11 декабря 2017 года, когда чикагская биржа опционов CBOE Global Markets Inc начала торги фьючерсами на биткоин. С небольшим отставанием торги открыла Чикагская товарная биржа (CME Group). После этих событий, цена за биткоин вначале превысила 20 тысяч долларов, а потом в течение нескольких недель начала стремительно снижаться и в итоге опустилась ниже 10 тысяч.

С течением времени описанные направления совершенствовались как интенсивно, так и экстенсивно. Проложив новые пути, шифропанки и другие программисты не остановились в своем стремлении развивать технологии в данной отрасли. Стали появляться более совершенные приложения для электронных устройств и программное обеспечение для компьютеров, усложнились схема организации майнинговых пулов, производители видеокарт стали выпускать продукты, направленные исключительно на удовлетворение потребности в высокоскоростном майнинге, в результате чего майнинговые

фермы стали гораздо более совершенными и мощными. Все больший рост популярности криптовалют обеспечил рост числа сделок, расчеты по которым были совершены с использованием данных платежных систем. Появился целый сектор экономики, в рамках которого функционирует огромное количество криптовалютных бирж, пунктов обмена криптовалют, существуют даже криптовалютные банкоматы. Несмотря на существующий обширный спектр проблем, связанных с использованием криптовалют, они все же пользуются спросом и популярностью. Игнорировать существование криптовалют законодателю сложнее с каждым днем, люди хранят активы в криптовалютах, привлекают с их помощью средства, рассматриваются ими.

На данный момент основной аудиторией криптовалют являются люди, стремящиеся заработать на резких сменах курса данных активов. Наверняка, каждый кто интересовался криптовалютами, сталкивался с термином «волатильность», это показатель, характеризующий изменчи-

вость цены. У криптовалют волатильность высокая, так как наблюдаются резкие спады и возрастания в цене. Волатильность — это одновременно и друг, и враг криптовалют. С одной стороны, именно она привлекла огромное количество людей, стремящихся заработать на разнице курсов, и помогла криптовалютам обрести популярность по всему миру. С другой стороны, именно волатильность мешает криптовалютам стать полноценным средством платежа, ведь если стоимость твоего актива завтра, возможно, вырастет в пять раз, ты не захочешь его тратить сегодня. В этой связи примечательна история о двух пиццах, которые купил Лазло (Laszlo Hanyecz), пользователь BitcoinTalk. В 2010 году эти пиццы обошлись ему в 10000 биткоинов, по тем меркам, сумма вполне адекватная, около 40 долларов. На сегодняшний день, ценовой рекорд биткоина составляет 20000 долларов за один биткоин. Несложно посчитать, что если бы Лазло сохранил криптовалюту и продал ее на бирже 17 декабря 2017 года, он бы получил двести миллионов долларов.

Литература:

1. Шнайер, Б. 25.12. Шифропанки // Прикладная криптография. Протоколы, алгоритмы, исходные тексты на языке Си = Applied Cryptography. Protocols, Algorithms and Source Code in C. — М.: Триумф, 2002. — с. 674. — 816 с. — 3000 экз. — ISBN 5–89392–055–4
2. «Blind Signatures for Untraceable Payments,» D. Chaum, Advances in Cryptology Proceedings of Crypto 82, D. Chaum, R. L. Rivest, & A. T. Sherman (Eds.), Plenum, pp. 199–203
3. Chaum, D., A. Fiat, & M. Naor, «Offline Electronic Cash», Proceedings of Crypto «88.
4. Brodesser, Jens-Ingo. «First Monday Interviews: David Chaum». First Monday [Online], 4.7 (1999): n. pag. Web. 8 Jun. 2016
5. Adam Back. Hashcash, May 1997
6. URL: <http://www.cypherspace.org/hashcash/>. (Дата обращения 20.10.208 г.)
7. URL: <http://nakamotoinstitute.org/finney/grow/slides/slide006.html> (Дата обращения 20.10.208 г.)
8. URL: <http://www.weidai.com/bmoney.txt> (Дата обращения 20.10.208 г.)
9. URL: <http://nakamotoinstitute.org/secure-property-titles/> (Дата обращения 20.10.208 г.)
10. URL: <https://unenumerated.blogspot.ru/2005/12/bit-gold.html> (Дата обращения 20.10.208 г.)
11. URL: ru.wikipedia.org/wiki/Задача_византийских_генералов#Алгоритмы_решения (Дата обращения 20.10.208 г.)
12. URL: <https://btcmanager.com/the-history-of-bitcoin-part-4-bittorrent/> (Дата обращения 20.10.208 г.)
13. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (Дата обращения 20.10.208 г.)
14. Forbes: «Crypto Currency», 20/04/2011

Оценка состояния и тенденция развития цепей поставок авиационно-технических изделий авиакомпаний

Метельская Маргарита Николаевна, студент магистратуры
Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнёва (г. Красноярск)

Сложившаяся ситуация в экономике России и актуальность реализации решений Президента страны по направлению реформирования авиационной отрасли страны требуют применения инновационных логистических решений, одним из направлений которых является развитие механизмов поставок авиационно-технических изделий для авиакомпаний.

Ключевые слова: логистика, цепь поставок, поставщики, логистическая информационная система.

Evaluation of the condition and tendency of development of the chains of supply of aviation and technical products of airlines

M. N. Metelskaya
Reshetnev Siberian State University of a Science and Technologies

The current situation in the Russian economy and the relevance of implementing the decisions of the President in reforming the country's aviation industry require the use of innovative logistics solutions, one of the areas of which is the development of supply mechanisms for aviation technical products for airlines.

Keywords: logistics, supply chain, suppliers, logistics information system.

В условиях современной мировой и отечественной экономической систем использование логистических механизмов является одним из приоритетных направлений повышения эффективности управления предприятиями авиационной промышленности.

Следует отметить, что использование механизмов логистики получило в настоящее время широкое распространение, и объем рынка логистических услуг в России ежегодно растет, согласно прогнозам, до конца 2018 года он достигнет 220 млрд. руб.

Цепь поставок представляет собой ряд различных видов деятельности и экономических субъектов, проходя через которые материальный поток авиационно-технических изделий перемещается от первоначальных поставщиков до конечных потребителей.

Взаимоотношения в цепи поставок зачастую настолько сложны, что иногда возникает вопрос, возможно ли отказаться от использования цепей поставок. В отдельных случаях это является возможным, к осуществляется перемещение авиационно-технических изделий непосредственно от производителя к авиакомпании [4, с. 36].

Тем не менее, существует ряд объективных причин, объясняющих необходимость наличия более длинной цепи поставок. Рассмотрим ситуацию, когда авиакомпания принимает решение приобретать авиационно-технические изделия напрямую у их производителей. Действительно, в таком случае цепь поставок будет минимальной, но в то же время возникает необходимость регулярного посещения представителями авиакомпании каждого произво-

дителя, если не находится на заводе постоянно. Таким образом, представляется более рациональным вариант, при котором выбранная транспортная компания возьмет на себя функцию доставки авиационно-технических изделий в авиационную компанию.

Однако, если транспортная компания принимает на себя функции обеспечения потребности в авиационно-технических изделиях одной авиационной компании, она может взять на себя функции обеспечения и других авиакомпаний и аэропортов. Результатом этого является удлинение цепи поставок, но то этим и растет количество выгод, получаемых потребителями [1, с. 26].

Формирование интегрированных логистических цепочек, включенных в одну сетевую структуру, включает в себя весь процесс, начиная проектированием авиационно-технических изделий и заканчивая их поставкой авиакомпании.

Основной формой организации логистических процессов при этом становится сетевая логистическая структура, ориентированная на информационные логистические технологии.

В последние годы в основной тенденции развития цепей поставок авиационно-технических изделий в России является внедрение CALS-технологий, которые выступают инструментом организации и информационной поддержки всех участников создания, производства и использования авиационно-технических изделий на всех стадиях жизненного цикла продукции. Эффективное применение этого инструментария возможно на базе интегрированной ло-

гистической поддержки, являющейся «ядром» концепции CALS-технологий.

Флагманские предприятия авиационной промышленности, связанные с производством авиационной техники, в большинстве случаев берут на себя обязательство осуществлять ее сервисное обслуживание, включая поставку запчастей. Основу построения системы гибких поставок составляет логистический подход, который позволяет решать весь комплекс работ и сервисных услуг, связанных с производством, транспортировкой и продажей запчастей.

Особое место в системе принадлежит электронной базе данных по каталогизации заказчиков и продукции отрасли в рамках Федеральной системы каталогизации продукции.

Федеральная система каталогизации продукции ориентирована на достижение следующих целей:

— формирование оптимальной номенклатуры продукции, повышение ее технического уровня и качества;

— переход к автоматизированным системам управления запасами и формирование заявок на основании технологий штрихового кодирования;

— внедрение CALS-технологий при формировании логистической поддержки процесса проектирования, производства и эксплуатации сложных комплексов и образцов техники (запчастей), повышение конкурентоспособности этой техники на мировом рынке.

В настоящее время в Российской Федерации осуществляется программа, обеспечивающая межотраслевую координацию по поставке авиационно-технических изделий, в том числе запчастей, из авиационной промышленности к авиакомпаниям [3, с. 127].

В целях создания системы интегрированной логистической поддержки цепей поставок авиационно-технических изделий необходимо разработать комплекс нормативных документов, организационных мер и информационной поддержки за процессами производства, поставки, эксплуатации и утилизации авиационно-технических изделий, в первую очередь запасных частей. В настоящее время предлагаются для внедрения логистические информационные технологии, способные решать указанные задачи.

Правильность выбранной тенденции развития цепей поставок подтверждает успешная реализация одного из логистических проектов — «FORLOG», в рамках которого российская компания «ИнтегПрог-Сервис» успешно внедрила логистическую информационную систему, позволившую осуществлять контроль и управление поставок оборудования в реальном круглосуточном режиме времени. Информационная система предусматривает возможность одновременной работы нескольких пользователей в городах Омск, Хабаровск, Саратов, Чита, Москва, Санкт-Петербург, Калининград, Петропавловск-Камчатский.

При реализации указанного проекта выполнены следующие требования:

— наличие передовой информационной логистической системы, позволяющей контролировать всю цепочку поставки авиационно-технических изделий;

— контроль должен осуществляться автоматически в реальном режиме времени;

— все стадии документооборота должны быть учтены и контролируемы;

— на основе оперативных запросов должны выдаваться отчеты любой формы и любой степени сложности.

По нашему мнению, развитие цепей поставок авиационно-технических изделий посредством применения систем интегрированной логистической поддержки, созданных на платформе современных технологий с возможностью интернет-доступа, позволит [6, с. 211]:

— усилить государственное регулирование рынка авиационно-технического имущества, включая увеличение налогооблагаемой базы;

— вытеснить с рынка незарегистрированную и несертифицированную продукцию;

— снизить затраты авиакомпаний на поддержание летной годности, поставку запчастей и, как следствие, — снижение затрат на техническое обслуживание и ремонт;

— повысить безопасность полетов и контроль за критическими параметрами авиационных ресурсов и всех участников авиационного рынка.

Литература:

1. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2015. — 640 с.
2. Бочкарев, А. А. Планирование и моделирование цепи поставок Издательство: «Альфа-Пресс», 2008—192 с.
3. Дональд Уотерс Логистика. Управление цепью поставок Издательство «Юнити-Дана», 2016. — 503 с.
4. Кеннет Лайсонс, Майкл Джиллингем Управление закупочной деятельностью и цепью поставок. Издательство «Инфра-М», 2016—798 с.
5. Логистика интегрированных цепочек поставок: Учебник / Миротин Л. Б., Некрасов А. Г. — М.: Издательство «Экзамен», 2014. — 256с.
6. Логистические цепи сложно-технологических производств. Миротин Л. Б., Корчагин В. А., Ляпин С. А., Некрасов А. Г. Издательство «Экзамен», 2015—288 с.
7. Некрасов, А. Г., Мельников, Д. А. М64 Безопасность цепей поставок в авиаиндустрии: Монография. — М.: Издательство ГУП МТС ГА «Авиатехснаб», 2016. — 320с.
8. Саркисов, С. В. Управление логистическими цепями поставок. Издательство: «Дело» 2016 г. — 368 с.

Анализ затрат нефтегазодобывающего управления «Нижнесортнымскнефть»

Овчинников Евгений Николаевич, кандидат экономических наук, доцент;
Тимиргазина Альбина Муратовна, студент магистратуры
Челябинский государственный университет

Статья посвящена вопросам анализа затрат предприятия в условиях современной экономики. Проанализированы основные суммы затрат, структура затрат Нефтегазодобывающего управления «Нижнесортнымскнефть», выделены прямые и косвенные затраты, выявлен перерасход по наименее важным статьям затрат предприятия.

Ключевые слова: прямые и косвенные затраты, материальные затраты, затраты на оплату труда, амортизация, прочие затраты.

Нефтегазодобывающее управление «Нижнесортнымскнефть» (НГДУ «НСН») является структурным подразделением ОАО «Сургутнефтегаз», численностью более 5000 человек, с ограниченными юридическими и административными правами, образовано в декабре 1988 года и действует в современных условиях в соответствии с Положением о Нефтедобывающем управлении, приказ ОАО «Сургутнефть» от 26.02.2001 № 200.

НГДУ «НСН» находится по адресу: п. Нижнесортный, ул. Энтузиастов, д. 12.

Описание компании, согласно кодам ОКВЭД:

— буровые вышки (монтаж, ремонт и демонтаж);

— бурение при добыче нефти, газа и газового конденсата (услуги);

— нефть и газ природный (добыча);

— нефть и газ (доразведка месторождений на особых экономических условиях) и др.

В таблице представлена структура затрат НГДУ «НСН» по обычным видам деятельности.

Из сведений, представленных в таблице и на рисунке по НГДУ «НСН», хорошо можно увидеть, что из пяти представленных элементов затрат высокая доля относится на материальные затраты. Их доля в сумме полной себестоимости в 2017 г. составил 56,82% против 75,01% в 2016 г. и 71,85% в 2015 году, за 2017 год они уменьшились на 18,2%.

Таблица 1. Структура затрат НГДУ «НСН» по обычным видам деятельности за 2015–2017 годы

Элемент затрат	Значение, тыс. руб.			Структура затрат, %			Изменение в структуре, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016/2015	2017/2016
Материальные затраты	817740	1124640	612282	71,85	75,01	56,82	3,16	-18,20
Затраты на оплату труда	231198	266849	319847	20,31	17,80	29,68	-2,52	11,88
Отчисления на социальные нужды	50325	60247	91509	4,42	4,02	8,49	-0,40	4,47
Амортизация основных средств	12529	25938	53801	1,10	1,73	4,99	0,63	3,26
Прочие расходы	26301	21626	220	2,31	1,44	0,02	-0,87	-1,42
Всего по элементам затрат	1138093	1499300	1077659	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Общая сумма материальных затрат за 2017 г. составляет 556620 тыс. руб., что меньше показателя 2016 года на 465780 тыс. руб., а в 2015 году рост материальных затрат составил 279000 тыс. руб. Данный показатель вырос в связи с увеличением объема деятельности.

По НГДУ «НСН» удельный вес заработной платы в структуре составляет 29,68% в 2017 году, что выше показателя 2016 года на 11,88% (а в 2016 году уменьшился на 2,52%). Рост заработной платы по предприятию зависит только от увеличения заработной платы работников, потому что все работники имеют смешанную форму оплаты труда, которая в некоторой степени только зависит от результатов выполненной работы. Рост этого показателя в 2017 году по сравнению с 2016 годом в сумме составил 48180 тыс. руб.

При этом можно отметить, что отчисления на социальные нужды в 2017 году увеличились на 28420 тыс. руб.

На протяжении рассматриваемого периода удельный вес амортизации основных средств увеличивается: в 2016 году на 0,63%, в 2017 году — 3,26%. Это связано с увеличением стоимости основных средств по причине их приобретения.

Прочие расходы уменьшаются на протяжении рассматриваемого периода с 23910 тыс. руб. в 2015 году до 200 тыс. руб. в 2017 году. Прочие расходы занимают последнее место в структуре себестоимости после материальных затрат. В 2015 г. их доля была 2,31%, а в 2017 году — уже 0,02%. Уменьшение прочих расходов положительно характеризует результаты деятельности предприятия, так

как эти расходы не зависят от производственной деятельности [1, с. 68].

В итоге под влиянием роста всех элементов затрат НГДУ «НСН» повысилась и себестоимость продукции (работ, услуг) за 2016 год на 328370 тыс. руб., а в 2016 году она снизилась на 383310 тыс. руб. Это связано с

уменьшением объема услуг, работ. Этот фактор был причиной снижения по всем элементам затрат, связанным с производством услуг предприятия, и, прежде всего, материальных затрат.

В таблице 2 представлены прямые и косвенные расходы НГДУ «НСН».

Таблица 2. Прямые и косвенные расходы НГДУ «НСН» за 2015–2017 годы

Виды расходов	Сумма, тыс. руб.			Структура затрат, %		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Прямые затраты — всего, в т. ч.:	1004542	1320990	897919	88,27	88,11	83,32
— сырье и материалы	608014	889922	404338	53,42	59,36	37,52
— расходы на оплату труда (с отчислениями)	211167	242055	312675	18,55	16,14	29,01
— топливо и энергия	168465	175395	180774	14,80	11,70	16,77
— прочие	16896	13618	132	1,48	0,91	0,01
Косвенные затраты — всего, в т. ч.:	133551	178310	179740	11,73	11,89	16,68
— сырье, материалы, топливо, энергия на общехозяйственные нужды	41261	59323	27170	3,63	3,96	2,52
— расходы на оплату труда (с отчислениями на социальные нужды)	70356	85041	98681	6,18	5,67	9,16
— амортизация основных средств	12529	25938	53801	1,10	1,73	4,99
— прочие расходы	9405	8008	88	0,83	0,53	0,01
Итого затрат	1138093	1499300	1077659	100,00	100,00	100,00

По сведениям, которые представлены в таблице 2, можно сделать такие выводы. Прямые затраты в общей сумме в 2017 году составили 897919 тыс. руб., что ниже показателя 2016 года в размере 422930 тыс. руб., а в 2016 году их повышение было равным 316448 тыс. руб.

Это является оправданным снижением в 2017 году в связи с уменьшением объема выполненных работ (услуг) в связи с появлением новых конкурентов. Их доля в совокупной сумме затрат стала меньше на 4,95% за 2015–2017 годы, при этом снижение ее наблюдается в каждом анализируемом году.

Уменьшение доли представленных расходов показывает то, что стало меньше расходов относиться к расходам прямым, которые прямым образом связаны с процессом выполнения работ, это оценивается отрицательным образом. Сырье и материалы на нужды производства НГДУ «НСН» в сумме стали меньше за три анализируемых года на 203676 тыс. руб., при этом в 2017 году в сравнении с 2016 годом было их уменьшение в размере 485584 тыс. руб.

Стоимость топлива и энергии на нужды производства возросли за три анализируемых года 12309 тыс. руб., при этом повышение их было видно в каждом рассматриваемом году, это оправданно по причине того, что является очень важным расходным материалом при выполнении работ (услуг, продукции), вместе с тем постоянный рост уровня цен оказывает влияние на повышение суммы данных расходов. В структуре затрат их удельный вес стал немного выше с 14,8% в 2015 году до 16,77% в 2017 году, это вместе с тем показывает, что большую долю в сумме расходов занимают именно прямые расходы.

Вместе с тем виден прирост суммы прямых расходов на оплату труда с отчислениями за три анализируемых года на 101508 тыс. руб., их удельный вес стал выше в структуре затрат за три анализируемых года в размере 10,46%. Это вызвано увеличением размера заработной платы персонала компании. Величина прочих прямых затрат НГДУ «НСН» имеет удельный вес, который снижается с 1,48% в 2015 году до 0,01% в 2017 году.

Совокупная величина косвенных затрат НГДУ «НСН» была равной в 2017 году 179740 тыс. руб., что выше показателя 2016 года на 46189 тыс. руб., а в 2016 году произошло ее увеличение на 44759 тыс. руб. Данное увеличение косвенных расходов произошло по причине повышения расходов на оплату труда с отчислениями в размере 28325 тыс. руб. за три анализируемых года, а вместе с тем суммы амортизации основных средств на 41272 тыс. руб.

Снижение величины расходов на сырье, материалы, топливо и энергию для нужд общехозяйственного значения за рассматриваемых три года на 14091 тыс. руб., а вместе с тем их доли — на 1,11% вызвано снижением расходов НГДУ «НСН» на комплектующие материалы и т. д.

Снижение суммы расходов прочих размере 9317 тыс. руб. вызвано, в основе своей, уменьшением суммы затрат на командировки, на рекламу.

Динамика отчислений на амортизацию основных средств была рассмотрены чуть выше. В качестве основной причины повышения суммы расходов на амортизацию выступает прирост величины стоимости основных средств по причине покупки нового производственно-технологического оборудования.

Проведенный анализ расходов НГДУ «НСН» продемонстрировал такого рода проблемы: перерасход сумм по расходам на оплату труда управленческого персонала (это косвенные расходы, по ним перерасход не является оправданным [2, с. 85]); по страховым выплатам управленческому персоналу; по амортизационным отчислениям.

По данной причине необходимым является наметить пути уменьшения именно косвенных затрат, в частности, сумм амортизационных расходов и расходов на оплату труда со страховыми выплатами и т. д. Вместе с тем необходимым является увеличивать уровень выработки работников, более экономным образом использовать материалы, предотвращать расходы непроизводительного характера.

Литература:

1. Ершова, М. В. Модель снижения себестоимости продукции на промышленных предприятиях [Текст] / М. В. Ершова, Р. В. Жариков, В. Д. Жариков // Организатор производства. — 2016. — № 2. — с. 67–78.
2. Кульбацкая, М. М. Классификация затрат для целей управления себестоимостью [Текст] / М. М. Кульбацкая, Т. П. Шамонина // Вестник научных конференций. — 2016. — № 4. — с. 84–87.

Комплексный подход к оценке качества при строительстве автомобильных дорог

Перепилицын Максим Юрьевич, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Эффективность дорожного строительства заслуживает внимания как ввиду самого характера проблемы некачественных дорог, которая в российских условиях может считаться одной из непреходящих и традиционных проблем, так и ее экономическим аспектом. Он заключается в необходимости снижения издержек на строительство дорог, чья стоимость нередко может в разы превышать цену аналогичных проектов в странах Западной Европы или Юго-Восточной Азии. Здесь стоит также отметить, что превышение цены не отражается на качестве итогового результата — дорожного покрытия, которое по своей прочности и долговечности заметно уступает зарубежным аналогам [3; 9].

Рассмотрим эффективность проведения строительных работ и механизмов по ее оценке. В качестве эмпирической базы исследования выступают данные, представленные в научной периодике, официальные статистические данные и нормы действующего законодательства, включая утвержденные Правительством стандарты качества.

Качество работы дорожно-строительных компаний следует рассматривать, прежде всего, как юридический термин. Данное понятие входит в число базовых категорий законов № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» и № 184-ФЗ «О техническом регулировании», а также рассматривается в ряде положений Гражданского кодекса (ГК РФ). Именно на положения ГК РФ и следует обратить первоочередное внимание при рассмотрении качества работы автодорожников. Причиной этого является формат проведения строительных работ дорожниками, реализация которых производится на основании договора подряда. Детализации данного формата сделок отводится 37 глава ГК РФ, где следует учитывать 1 и 3 параграфы.

Общие понятия о качестве работ вводятся ст. 721 ГК РФ, где обозначено, что требования к качеству выполняемых по договору подряда работ должны быть закреплены непосредственно в договоре подряда, а если заказчик забудет указать какие-либо требования к качеству работ, то исполнителю надлежит выполнять требования, предъявляемые к аналогичным объектам и работам. Ст. 722 ГК РФ устанавливает за исполнителем работ обязательство по гарантированию их качества, а ст. 723 ГК РФ закрепляет ответственность исполнителя, если выполненная им работы оказались ненадлежащего качества. Данные положения 1 параграфа 37 главы ГК РФ следует рассматривать как общие.

Действующее законодательство предполагает обязанность подрядчика по устранению дефектов и недоработок, возникающих в течение гарантийного срока на объекте, построенном по договору подряда.

Итак, оценить качество дорожного строительства можно по двум направлениям — оценка качества проведения работ и оценка качества их конечного результата. При этом, для обоих случаев существуют определенные стандарты, проверка на соответствие которым и будет одним из способов оценки. Важно помнить, что такие механизмы по контролю качества дорожно-строительных работ предусмотрены действующим российским законодательством и только по ним судами будут рассматриваться претензии к качеству работ и их результата. Внедрение каких-либо иных, выходящих за рамки закона, методик по оценке качества дорожного строительства может представлять некоторый теоретический интерес, но лишено практического смысла.

При оценке конечного результата работы дорожно-строительных компаний следует опираться на техре-

гламент ТР ТС 014/2011 «Безопасность автомобильных дорог», утвержденный комиссией ТС решением № 827. Документ вводит исчерпывающий перечень стандартов и нормативов, соответствие которым может свидетельствовать о качестве автомобильной дороги. Если же имеют место быть отклонения от данных нормативов, то есть все основания предполагать, что урон качеству дорог был нанесен в ходе проведения строительных работ и необходимо проводить поэтапную оценку качества их выполнения.

Проведение анализа здесь не предполагает выявления ошибок в проведении дорожных работ муниципальными заказчиками, независимыми экспертными группами или автомобилистами. Речь идет об определении внутрифирменного инструментария, позволяющего проводить оценку качества работ, выполняемых сотрудниками дорожно-строительной компании. Только так окажется возможным достижение комплексного взгляда на методику оценки качества строительства автомобильных дорог.

Анализируя стадии производственного процесса, стоит рассматривать отдельно каждую из задействованных в нем функциональных групп. Это позволяет выявить проблемные участки производственного цикла с достаточной степенью точности.

Рабочие специалисты задействованы в производственном процессе как водители и операторы спецтехники и сложного строительного оборудования. Основным критерием эффективности его работы стоит полагать время использование им техники для проведения работ. Иными словами, оплату труда рабочих специалистов следует формировать на основе времени эксплуатации машин и механизмов, которыми они управляют. Здесь стоит учитывать, что у машин, как правило, есть нормы выработки и на них стоит ориентироваться при введении поправочных коэффициентов. Кроме того, в качестве добавочных коэффициентов могут быть использованы показатели расхода топлива и строительных материалов.

Инженерные кадры также могут оказывать значительное влияние на конечный результат дорожного строительства. Немаловажным фактором в реализации строительных работ является своевременность запросов техники и стройматериалов, а также эффективность их использования. Эти задачи стоит относить к числу инженерных задач, а вероятные простои техники или рабочих, вызванные просчетами бригадиров, мастеров и инженеров должны отрицательно сказываться на размере их месячного дохода. Кроме того, высший инженерный состав строительной организации должен обладать достаточным образованием и опытом для внесения собственных корректив в производственный цикл. Такие меры по оптимизации производственного процесса рассматриваются, например, М. А. Завьяловым, В. Г. Степанец, А. В. Герасимовым и Н. В. Герасимовой, а обозначенные ими эффекты включают общее снижение издержек на проведение работ и повышение их качества [5, с. 55; 11].

Управленческая работа включает экономический и организационный блоки, которые также оказывают влияние

на эффективность дорожного строительства. С. В. Балзанай обращает внимание на важность предварительных расчетов, необходимых для определения рентабельности работ [2]. Согласно расчетам некоторых авторов, эффективная организация закупок и поставок стройматериалов может привести к снижению затрат по ним на 3% за счет одного только колебания цен [1, с. 64].

Участие экономической функциональной группы работников строительной компании в разработке моделей эксплуатации спецтехники и оборудования может показать неожиданные результаты. Так, В. Н. Иванов приводит данные экономико-математического моделирования, согласно которым базовая эффективность эксплуатации техники может быть повышена на 45–55% [6]. Конечно, такие показатели недостижимы без слаженной работы экономистов, инженеров и механиков, что побуждает уделить внимание организационной части производственного процесса.

О качестве организационной работы можно судить основываясь на сопоставлении результатов аттестации результатов дорожного строительства, выполненных внутри организации и за ее пределами. Стоит не согласиться с А. С. Лычёвым, Л. М. Бестужевой и Т. В. Дормидонтовой, которые относят оценку качества строительства к группе организационно-технических мероприятий [7, с. 38]. Это позволяет утверждать недостаточность опоры на инженерные кадры при проведении оценки качества работ и обуславливает необходимость привлечения управленческих кадров к реализации данных мер.

Оценка качества дорожного покрытия силами контролеров — непростая задача ввиду потенциального конфликта интересов и финансовой заинтересованности сторон. На эту проблему обращают внимание многие авторы, так, например, А. В. Митрофанова и Ю. В. Новоселова упоминают о существовании сложностей в этом отношении уже не у самих строительных компаний, а у контролирующих органов, отвечающих за проверку надлежащего качества дорожного покрытия [8, с. 116]. Это поднимает проблему на более высокий уровень и позволяет говорить об отсутствии системы административного контроля качества дорог как таковой.

Конечно, лучшим способом оценки качества дорожного покрытия является опрос и учет мнений «потребителей» — владельцев транспортных средств, пользующихся дорогами в личных и коммерческих целях. Налоги, собираемые на дорожное строительство, не так давно были численно расширены за счет так называемого «Платона», что в значительной мере позволяет гражданам принимать непосредственное участие в оценке качества работы автодорожников. По мнению некоторых авторов, воплощения таких механизмов не приходится ждать ввиду глубокой пророчности всей схемы производственного цикла, действующей в сфере дорожного строительства [10, с. 40].

Сопоставляя данные и области дорожного строительства по отраслям России и Европейского Союза стоит обратить внимание на то, что в ЕС коммерческая рентабельность деятельности компаний, участвующих в

строительстве дорог, составляет от $-0,6$ до $10,5\%$, при среднем показателе в $3,9\%$ [4, с. 78]. Вспоминая российские реалии, можно сразу отказаться от надежд на использование европейских схем. Такие нормы прибыли даже не рассматриваются многими строительными компаниями в качестве финансового результата, хотя, строительство автодорог здесь может выступать и исключением, если говорить о «мулдорстройках» как о генподрядчиках.

Завышение норм прибыли здесь может скрываться в ценах на товары и услуги поставщиков стройматериалов или технических средств, которые могут иметь прямое отношение к руководству МУПов с нулевой рентабельностью или непосредственно — к региональной власти. В последнем случае поставщики щебня или битума нередко оказываются монополистами, что исключает возможность участия в тендерах «случайных» коммерческих исполнителей работ. Не стоит забывать и о том, что сами тендеры могут содержать заведомо невыполнимые условия [8, с. 116]. Таким образом, о надлежащем качестве проведения работ говорить не приходится.

Все вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы:

1. Большинство проблем, связанных с качеством проведения дорожно-строительных работ, могут быть преодолены посредством разработки и внедрения организационно-экономических мероприятий.
2. Одним из важнейших факторов внешней оценки качества работ в сфере дорожного строительства является

мнение автомобилистов, использующих дорожное покрытие в личных и коммерческих целях.

3. Комплексный подход к оценке качества дорожных работ предполагает участие в аттестации дорожного покрытия работников строительной организации из числа рабочего и инженерного персонала на каждом из этапов процесса дорожного строительства.

4. Участие управленческого персонала организация и внешних контролеров, относящихся к местной администрации зачастую не позволяет обеспечить эффективную оценку качества работ, а, при определенных обстоятельствах, может оказаться и прямым препятствием для реализации данной цели.

5. Единственным реальным средством исправления негативной ситуации в сфере дорожного строительства окажется полный пересмотр механизмов контроля качества дорожного строительства с привлечением к аттестации независимых экспертов и широких общественных слоев.

6. Системный и всесторонний переход сферы дорожного строительства на рыночные условия работы невозможен без появления независимых структур, способных проводить оценку качества работ в сфере дорожного строительства.

7. Переход отрасли на рыночные основания может привести к значительному снижению издержек на строительство и повышению качества конечных результатов работы.

Литература:

1. Алексиков, С.В., Фирайнер М.Г. Оптимизация графика поставки материалов на объекты дорожного строительства // Вестник Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета. Серия: Строительство и архитектура. 2005. № 5. с. 64–68.
2. Балзанай, С.В. Применение метода управления проектами в дорожном строительстве // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. с. 489.
3. Буров, М.П. Дорожное строительство: существующее положение и проблемы инновационного развития // Промышленное и гражданское строительство. 2014. № 11. с. 48–52.
4. Бушанский, С.П. Оценка проектов дорожного строительства // Проблемы прогнозирования. 2003. № 1. с. 78–87.
5. Завьялов, М.А. Разработка рекомендаций по выбору рациональных подходов к проектированию, строительству и эксплуатации дорожных асфальтобетонных покрытий // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. 2008. № 9. с. 49–56.
6. Иванов, В.Н. Концепция эффективного использования средств производства в дорожном строительстве России // Фундаментальные исследования. 2006. № 6. с. 82–84.
7. Лычѳв, А.С., Бестужева Л.М., Дормидонтова Т.В. Оценка и регулирование качества в системе городского хозяйства (дорожное строительство) // Вестник Самарского муниципального института управления. 2007. № 5. с. 33–39.
8. Митрофанова, И.В., Новоселова Ю.В. Дорожное строительство в Волгоградской области: новые подходы // Национальная безопасность и стратегическое планирование. 2016. № 2–1 (14). с. 115–120.
9. Мусаева, П.М. Логистические аспекты управления устойчивым развитием дорожного строительства в рыночных условиях // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2006. Т. 4. № 1 (16). с. 132–136.
10. Рой, О.М. Дорожное строительство как объект публичного управления // Национальные приоритеты России. 2015. № 4 (18). с. 36–41.

11. Степанец, В. Г., Герасимов А. В., Герасимова Н. В. Строительство оснований дорожных одежд с применением местных материалов и отходов промышленности // В сборнике: Совершенствование технологий строительства и ремонта дорог для условий Сибири сборник трудов: 80-летию СибАДИ и кафедры СЭД посвящается. ГОУ ВПО «Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия (СибАДИ), Кафедра «Строительство и эксплуатация дорог»; составитель А. В. Смирнов. Омск, 2010. с. 47–56.

Формирование оценочной стоимости строительства на этапах проведения тендеров, ошибки и проблемы

Перепилицын Максим Юрьевич, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящее время все большее внимание уделяется процессам, связанным с оценочной стоимостью в строительной деятельности. Именно поэтому в представленной статье проведен анализ актуального вопроса формирования оценочной стоимости строительства на этапах проведения тендеров. Методология исследования — анализ научной литературы по заданной проблеме, а также отечественного опыта.

Перед началом строительства, необходимо произвести расчёты, которые определяют размер его стоимости. Таким образом, заказчик получает возможность регулировать объём предстоящих затрат ещё до возведения здания. Для выбора наиболее экономически выгодного предложения устраивают тендеры. [1]

Тендер — это выбор наиболее привлекательных условий, касающихся выполнения установленного объёма строительных работ на основе конкурентной формы отбора.

Тендер может организовать как коммерческое, так и государственное предприятие. Размер оплаты за выполнение запрашиваемых работ также можно устанавливать в факультативном порядке. При помощи тендера можно определить наиболее выгодные условия как для заказчика, так и для исполнителя работ. В особенности, этот аспект важен при формировании оценочной стоимости строительства.

Тендер может проводиться в открытой и закрытой форме. То есть, в нём могут принимать участие либо все желающие подрядчики, либо только определённые исполнители. Заказчик имеет возможность устроить конкурс или аукцион и самостоятельно установить условия его прохождения и критерии для потенциальных участников. [2]

Данный вид тендерных соревнований в сфере логистики поможет выбрать наиболее подходящего исполнителя заказа, который сможет справиться с запрашиваемыми требованиями. В условиях конкурентоспособности, каждый подрядчик сможет проявить свои наиболее сильные стороны. Очень важно заранее оговорить стоимость услуг подрядчиков-претендентов, чтобы иметь возможность составить оценку затрат на строительство. [3]

Некоторые участники тендеров искусственно снижают цены на свои услуги. После того, как заказчик останавливает свой выбор на них, они их повышают, устанавливают дополнительные комиссии. Это обстоятельство не позволяет объективно сформировать оценочную стоимость строительства на этапе проведения тендера. В данном случае, заказчику необходимо составить контракт с подрядчиком на последнем этапе тендера, таким образом, он сможет обезопасить себя от недобросовестных исполнителей.

Одной из наиболее важных проблем проведения таких тендеров являются махинации с предложениями. Они заключаются в том, что один из претендентов заранее становится победителем конкурса благодаря предварительной договорённости с тем, кто его проводит. В процессе проведения тендера может оказываться давление на его участников для того, чтобы они отозвали свои заявки для прохождения предусмотренных заданий.

Причиной для осуществления разнообразных махинаций является желание подрядчика получить интересующий его заказ с целью финансового обогащения.

Заказчику необходимо максимально точно составить бриф. Брифом является перечень требований, представляемых к потенциальным претендентам на выполнение строительных работ. Таким образом, они смогут с ним ознакомиться и разработать презентацию своих услуг. Необходимо чётко определить цели, выполнение которых преследует заказчик. К ним относятся требуемые сроки, критерии, касающиеся выбора подрядчика и т. д. Также, необходимо уведомить всех потенциальных претендентов на получение заказа о дате начала тендера.

В условиях прозрачности при прохождении тендерного конкурса, его победителем становится подрядчик, который лучше остальных справился с поставленными задачами. Заказчику рекомендуется ознакомиться с результатами работ, которые были произведены исполнителями ранее при осуществлении строительных работ, предусмотренных другими проектами.

Каждый заказчик самостоятельно регламентирует порядок проведения тендера в соответствии со своими тре-

бованиями. Он может устанавливать сроки выполнения поставленных задач и контролировать другие нюансы, касающиеся процесса строительных работ. [4]

Для того, чтобы определить стоимость строительства, следует учесть рыночную цену на материалы, которые заказчик планирует использовать, оплату рабочей силы и необходимого оборудования. Также, в прайс-лист необходимо включить услуги перевозчика, который будет осуществлять транспортировку расходных материалов. Требуется изучить стоимость аналогичных заказов и основываться на ней при распределении бюджета строительства. Необходимо определить параметры предстоящих закупок.

Заказчик должен изучить тарифы на услуги, которые потребуются в процессе строительных работ. Для этого можно отталкиваться от их стоимости в аналогичных проектах.

Сформировать окончательную сумму стоимости строительных работ возможно только после анализа всех затрат, на которые придётся пойти заказчику.

Для снижения цены строительных работ следует заказывать все расходные материалы и интересующие Вас услуги у одного поставщика. Для оптовых покупателей у них предусмотрены гибкие системы скидок. Это позволит сэкономить до двадцати процентов от первоначальной стоимости.

Источником информации о поставщиках могут стать их предыдущие заявки на выполнение других заказов, единый реестр контрактов, документация, касающаяся проведения тендеров и т. д.

В процессе оценки стоимости предстоящего строительства можно привлечь компетентных специалистов. Они предоставляют услуги расчёта размера всех необходимых затрат на платной основе. Такой специалист должен иметь соответствующий сертификат, предоставляющий ему возможность осуществлять услуги оценочного эксперта. [4]

Ещё одной существенной статьёй расходов в процессе строительства являются налоговые и страховые платежи. Следует отметить, что за уклонение от их выплаты предусмотрена административная ответственность с применением к нарушителю санкций финансового характера. Размер этих взносов строго регламентирован и указан в соответствующих нормативно-правовых актах.

Во время выбора исполнителя предстоящих работ следует учесть множество различных аспектов. Одним из основных является запрашиваемая цена за предоставление

услуг. Если Вам предоставляется скидка как крупному заказчику, в оценочную стоимость строительства следует включать окончательную стоимость.

При формировании оценочной стоимости строительства на этапах проведения тендеров можно допустить множество ошибок. Чтобы усовершенствовать систему расчёта, следует учитывать каждый пункт, относящийся к предстоящим затратам. Также, важно сделать критерии для потенциальных исполнителей и условия прохождения тендера максимально прозрачными для всех сторон сделки. Это поможет избежать махинаций в отношении осуществляемых предложений. Возможно, потребуется создать специальную комиссию, которая будет состоять из независимых экспертов.

Они будут осуществлять контроль за исполнением всех требований заказчика в отношении прохождения этапов тендера подрядчиками, которые претендуют на получение заказа. Закрытые тендеры являются более безопасными в отношении предотвращения осуществления махинаций с предложениями для подрядчиков. Также, они позволяют сохранить коммерческую или государственную тайну, если заказчик строительных работ нуждается в конфиденциальности предоставляемой им информации.

Ещё одной проблемой во время выполнения строительных работ является нецелевое использование выделенных средств подрядчиком. В данном случае также необходимо прибегнуть к услугам компетентных специалистов. Они смогут проанализировать расходы во время строительных работ и отчётную информацию, предоставляемую исполнителем. Таким образом, заказчик будет уверен, что его средства используются по назначению. Данные меры предосторожности необходимы при разработке крупных строительных проектов. [5]

Таким образом, формирование оценочной стоимости строительства на этапах проведения тендеров является достаточно трудоёмким процессом. Очень важно правильно произвести все расчёты и рационально распределить имеющиеся финансовые ресурсы. Необходимо учесть в аспекты предстоящих затрат: начиная стоимостью расходных материалов, аренды профессионального оборудования и заканчивая ценой на выполнение строительных работ подрядчиком. Данные меры помогут точно оценить размер стоимости строительных работ, после чего можно приступить к заключению контракта с исполнителями и воплощению в реальную плоскость проекта здания.

Литература:

1. Володина, Е. Е. Особенности распределения радиочастотного спектра по результатам торгов в форме аукциона / Е. Е. Володина, Е. Е. Девяткин, Т. А. Суходольская. // Журнал «Труды НИИР» — 2015. — № 4.
2. Елистратов, А. Деятельность генерального подрядчика в современных условиях: от лицензирования к саморегулированию // С. Савина, А. Елистратов.: Корпоративный юрист. — 2013. — № 1.
3. Чикичев, А. В. Методические основы организации и проведения торгов по размещению заказа на подрядные работы в строительстве. — 2017.
4. Джонс, Т. М. Рекомендательные системы. Часть 1. Введение в подходы и алгоритмы. [Электронный ресурс]: <https://www.ibm.com/developerworks/ru/library/os-recommender1/>

5. E-tendering — Security and legal issues: Research report / E.P. Dawson [et al.]. Brisbane: CRC Construction Innovation, 2015.
6. Lavelle, D., Bardon A. E-tendering in construction: time for a change? // Northumbria Working Paper Series: Interdisciplinary Studies in the Built and Virtual Environment. 2016. No. 2 (2). P. 104–112.

Автоматизация процессного управления с использованием IT-технологий

Пихун Вадим Александрович, студент магистратуры
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы (Беларусь)

Автоматизация бизнеса — это частичный или полный перевод стереотипных операций и бизнес-задач под контроль специализированной информационной системы, или программно-аппаратного комплекса. Результатом может выступать высвобождение финансовых и человеческих ресурсов с целью увеличения эффективности стратегического управления и производительности труда.

Выделим основные задачи автоматизации:

- повышение качества обслуживания клиентов.
- эффективная поддержка оперативной деятельности предприятия, организация учета и контроля;
- оптимизация затрат на персонал, увеличение эффективности использования рабочего времени путем освобождения сотрудников от рутинной работы;
- быстрое получение отчетов о состоянии дел в компании за любой период времени;
- сведение к минимуму негативного влияния «человеческого фактора» на важнейшие бизнес-процессы;
- безопасное хранение информации;
- подготовка любых документов для партнеров, включая накладные, счет-фактуры, акты сверки и деловые предложения;

Автоматизация бизнес-процессов может существенно повысить качество управления в компании и качество ее продукта.

В результате автоматизации управления бизнес-процессами руководитель предприятия получает больше информации для анализа бизнес-процессов в виде подробных аналитических отчетов и имеет возможность качественно управлять компанией с учетом внешних и внутренних показателей.

Одним из основных условий автоматизации бизнеса является применение предприятием процессного подхода. Под этим термином понимают подход, определяющий рассмотрение деятельности компании как сети бизнес-процессов, неразрывно связанных с ее основными целями, задачами и миссией. Процессный подход, в отличие от преобладающего во многих компаниях структурного подхода, ориентирован не на существующую организационную структуру предприятия, а на реальные бизнес-процессы, конечным результатом которых является создание услуги или продукта.

Процессный подход к управлению рассматривает компанию как сеть связанных между собой бизнес-процессов, а не совокупность разрозненных функций. Каждый бизнес-процесс представляется последовательностью операций, которые нацелены на достижение определенного результата. В сравнении с функциональным, процессный подход к управлению в большей степени ориентирует организацию на результат. Процессная группировка работ ориентирует любую деятельность на получение результата, который может быть объективно оценен потребителем вне или внутри компании [1, с. 89].

Каждый бизнес-процесс в компании состоит из набора отдельных операций с порядком выполнения, определяемым технологией или инструкциями. Необходимыми характеристиками бизнес-процесса считаются маршруты и правила, а также входы, выходы, потребляемые ресурсы, участники и владельцы [2, с. 127].

Функционально-стоимостной анализ (ФСА) позволяет выполнить следующие виды работ:

- формирование оперативной информации об эффективности деятельности центров ответственности на предприятии;
- определение и проведение общего анализа себестоимости бизнес-процессов на предприятии (маркетинг, производство продукции и оказание услуг, сбыт, менеджмент качества, техническое и гарантийное обслуживание и др.);
- проведение сравнительного анализа и обоснование выбора рационального варианта технологии реализации бизнес-процессов;
- проведение функционального анализа, связанного с установлением и обоснованием выполняемых структурными подразделениями предприятий функций с целью обеспечения выпуска высокого качества продукции и оказания услуг;
- определение и анализ основных, дополнительных и ненужных функциональных затрат;
- сравнительный анализ альтернативных вариантов снижения затрат в производстве, сбыте и управлении за счёт упорядочения функций структурных подразделений предприятия;
- анализ интегрированного улучшения результатов деятельности предприятия и др.

Построить правильный бизнес, не экспериментируя над компанией и сотрудниками, можно используя методы «имитационное моделирование» и «функционально-стоимостной анализ» (ФСА).

Имитационное моделирование — метод исследования, позволяющий проанализировать систему, не изменяя её. Это возможно благодаря тому, что изучаемая система заменяется имитирующей. Эксперименты проводятся с имитирующей системой, при этом полученная в результате информация характеризует изучаемую систему. Говоря об анализе деятельности компании, метод позволяет симитировать выполнение модели бизнес-процессов так, как оно происходило бы в действительности, и получить реальную оценку длительности каждого процесса.

Функционально-стоимостной анализ — инструмент, предназначенный для оценки себестоимости продукта (услуги). Проведение функционально-стоимостного анализа позволяет получить оценку себестоимости через управление процессами, направленными на производство продукта или оказание услуги. В этом состоит отличие метода функционально-стоимостного анализа бизнес-процессов от традиционных финансовых методов учёта затрат, в рамках которых деятельность компании оценивается по функциональным операциям, а не по конкретным продуктам (услугам), предоставляемым заказчику [3, с. 253].

Для примера рассмотрим автоматизацию бизнес-процессов, протекающих на автозаправочных станциях (АЗС). Одной из основных проблем является проблема выбора оптимального количества топливораздаточных колонок. Для проведения функционально-стоимостного анализа выберем процесс обслуживания клиентов в час-пик, так как на многих АЗС наблюдается проблема очередей во время большей активности клиентов и это является актуальным вопросом.

Для выполнения функционально-стоимостного анализа применим имитационное моделирование с помощью программы Business Studio. В системе Business Studio методы функционально-стоимостного анализа и имитационного моделирования используются параллельно. Функционально-стоимостной анализ необходим для расчёта стоимости процесса. Стоимость процесса рассчитывается путём переноса стоимости ресурсов на стоимость выполняемых шагов процесса. Задача имитационного моделирования — рассчитать длительность каждого шага процесса.

На автозаправочной станции можно выделить ряд таких бизнес-процессов, как:

- прием топлива;
- хранение топлива;
- продажа топлива;
- продажа сопутствующих товаров.

Для анализа, выберем бизнес-процесс — продажа топлива. На первом этапе составляется модель бизнес-процесса. Рассматривается процесс распределения новых клиентов МАЗС во время наибольшего потока потребителей за сутки (час-пик). Результат отражён на рисунке 1.

Далее задаётся для каждой операции её свойства, ограничения и характеристики. Так как анализируется проблема очередей в час-пик, то операция «приехал клиент» задаётся с ограничением по времени.

После приезда на МАЗС клиент оценивает ситуацию с наличием свободных колонок и у него есть выбор: ждать или заправить машину в городе на другой заправке без очереди.

Предположим, что среднестатистический клиент будет ожидать около 10 минут. Возможность развития событий по этим двум сценариям учитывает функция XOR. Далее события развиваются по двум возможным направлениям: клиент соглашается на ожидание и успешно пользуется услугами МАЗС, или клиент отказывается ждать и уезжает, что приводит к потере прибыли и ухудшению имиджа организации.

Задаётся время выполнения каждой операции. Некоторые из них являются случайными величинами (например, операция «заправка»), другие имеют ограничения по времени (например, «открытие\закрытие топливного бака»).

Устанавливается ограничение по количеству колонок и их пропускной способности.

После успешного формирования требуемых условий и задания необходимых параметров, выполняется функция Business Studio — «имитация процесса». Данная функция позволяет симитировать процесс, не прибегая к экспериментам над компанией и её сотрудниками и при этом моделирует результат и пошаговое выполнение заданного бизнес-процесса.

По результатам выполнения имитации программа составляет отчет, в котором отображается общее количество клиентов, приехавших на АЗС и количество клиентов, которые покинули территорию, не дождавись заправки.

С помощью данного программного продукта можно выявить сколько клиентов остается на заправке, а сколько уезжает. В противном случае можно найти решение, если много клиентов покинуло территорию АЗС не заправившись из-за больших очередей.

Одним из направлений повышения эффективности принятия управленческих решений в компании могут стать информационные системы. Информационные системы формируются как интегрированные системы, поддерживающие все направления деятельности организации, включая финансы, снабжение, складское хозяйство, транспортные перевозки, торговое обслуживание населения города, проектные работы по ремонту и реконструкции торговой сети. Данная информационная система позволит отслеживать критические параметры, по оценке деятельности организации.

Итак, функционально-стоимостной анализ — довольно сложный процесс. В отличие от классических методов, ФСА предполагает использование и таких неопределённых факторов как субъективное восприятие и понимание проблемы. Однако, несмотря на сравнительно недавнее появление ФСА эта область уже достаточно хорошо изучена в основном благодаря математикам.

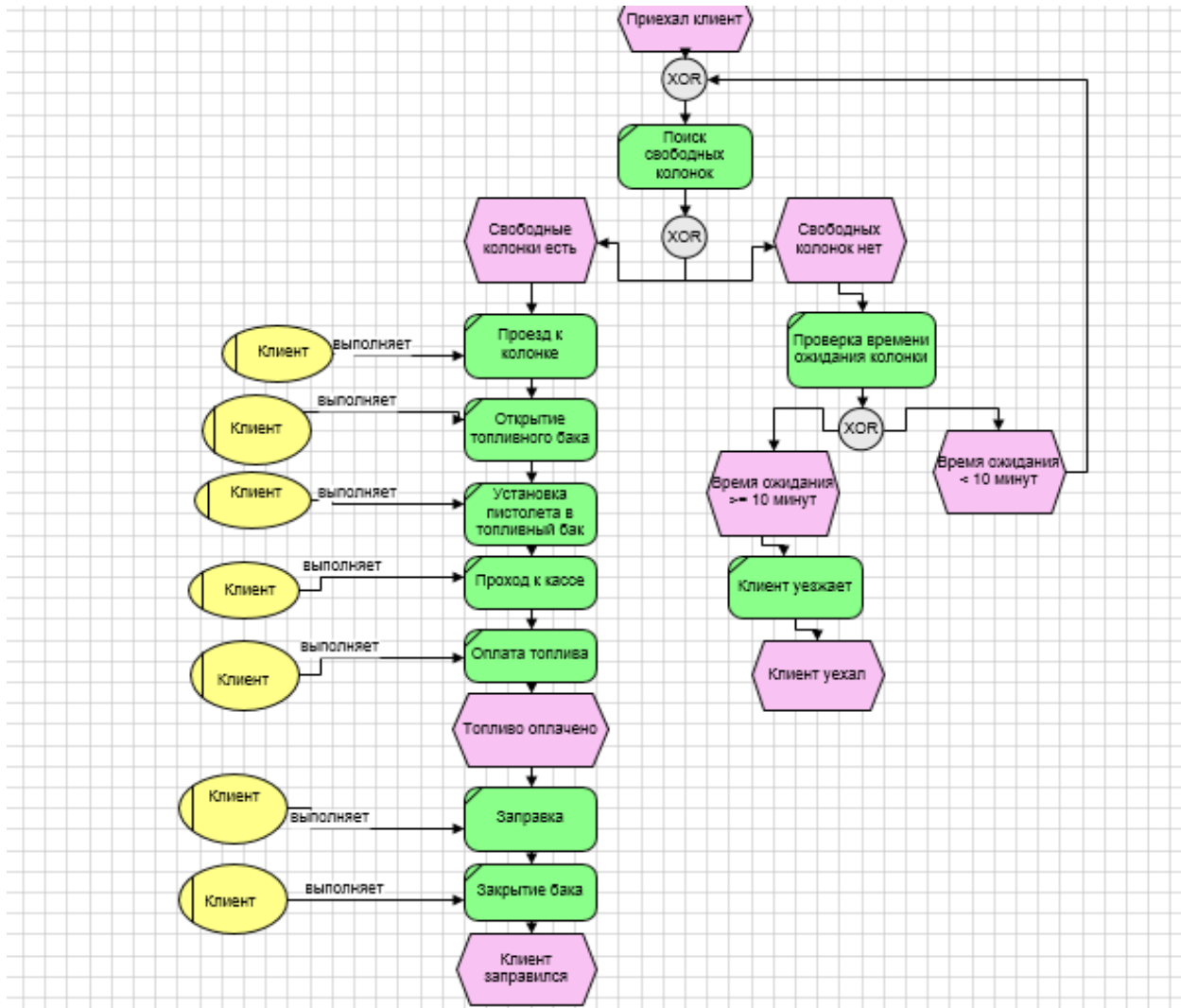


Рис. 1. Процесс распределения новых клиентов в час-пик

Кроме того, можно сделать вывод о том, что автоматизация процессного управления играет важную роль в управлении компании. Автоматизация бизнес-процессов может существенно повысить качество управления в компании и качество ее продукта.

Для осуществления моделирования и анализа применялась программа Business Studio, которая упрощает процесс моделирования и помогает спрогнозировать любые изменения в бизнес-процессе и их последствия.

Литература:

1. Репин, В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация: учеб. Пособие. — М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. — 240 с.
2. Журавлёв, П. В., Купалов М. Н. Мировой опыт в управлении: учеб. Пособие. — М.: Экономика, 2010. — 267 с.
3. Шапов, О. В. Современные концепции и методы управления: моногр. — Гродно: ГрГУ, 2011. — 309 с.

Совершенствование направлений организации торгово-сбытовой деятельности предприятия ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр»

Пояскова Ангелина Дмитриевна, студент
Омский государственный технический университет

Целевыми сегментами рынка ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» являются:

- фирмы-оптовики;
- торговые сети города и области.

Оптовики закупают в ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» товары на определенных условиях: скидки с цены от 5% до 7%; бонусные выплаты в зависимости от закупаемого объема продукции.

Торговые сети — специализированные магазины. Они закупают ту же группу товаров, что и оптовики, но по другим условиям. Работа осуществляется через торговых представителей; скидки с цены 3–4%; участвуют в проведении акций; мерчендайзинга; листинга и других способах стимулирования продаж.

Розничные магазины обслуживаются торговыми представителями; закупают товары той же группы, но по другим условиям: скидки с цены от 1% до 3%, бонусных выплат нет.

Частные лица — это те, которые покупают товары для личного пользования. Заказы оформляют через операторов торгового зала.

С фирмами-оптовиками, торговыми сетями и другими ООО и индивидуальными предпринимателями ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» заключает договор купли-продажи, где оговариваются обязанности сторон.

ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» имеет завезенную репутацию в обслуживаемых сегментах рынка. Компания создает для каждого сегмента свой комплекс маркетинга.

Являясь посредником в канале сбыта, ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр», реализуя продукцию, выбирает, как прямой сбыт, так и косвенный.

Прямой канал сбыта представляет собой перемещение товара потребителю без участия посреднических организаций. Это продажа товара в розницу клиентам, покупающим их для личного пользования.

Косвенный канал сбыта представляет собой перемещение товара с участием посредников. Это сбыт оптовым фирмам, которые перепродают продукцию организациям и магазинам, а только после этого товар доходит до конечного потребителя. Другой вариант, это продажа товаров магазинам, а те в свою очередь продают его конечным потребителям. Структура каналов сбыта представлена в виде схемы на рис. 1.

Основными конкурентами ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» являются действующие в городе Сургута компании-дистрибьюторы: «Суперстрой», «Левша».

Широта товарной номенклатуры. ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» предлагает достаточно широкую товарную номенклатуру, т. е. количество ассортиментных групп.

Глубина товарной номенклатуры. Здесь речь идет о количестве позиций в каждой ассортиментной группе и линейке

Насыщенность товарной номенклатуры, т. е. общее число составляющих ассортимент отдельных групп.

Гармоничность товарной номенклатуры, т. е. степень сходства между товарами различных ассортиментных групп с точки зрения их конечного использования, условий продажи, каналов сбыта и других показателей.

Что касается стратегии товара, то ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» постепенно старается создавать новые ассортиментные группы и тем самым расширять свою товарную номенклатуру.

Цены компании зависят от цен производителя продукции. Цены ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» базируются на подписанных между фирмами соглашениях. К данным соглашениям прилагается базовый прайс-лист с расшифровкой цен и учетом скидок. К полученной цене компания добавляет торговую наценку 15%.

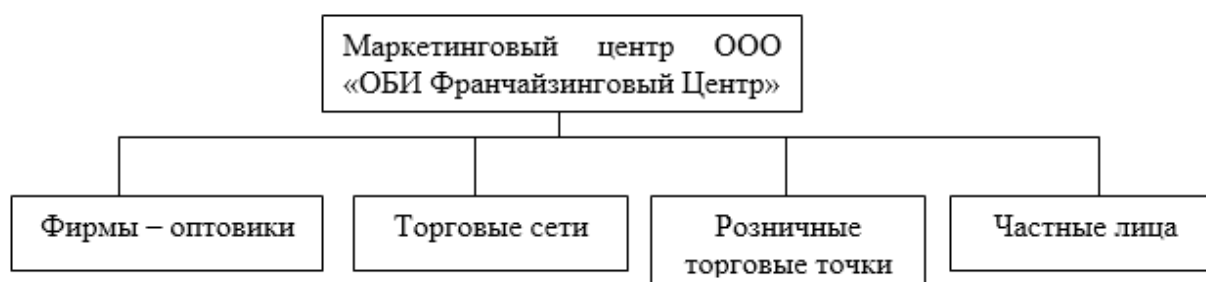


Рис. 1. Каналы сбыта ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр»

На товары, закупаемые у производителя, ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» устанавливает цены с учетом начальной цены и факторов, влияющих на ценообразование.

Потребители. Цены зависят от их ценностного восприятия товаров.

Конкуренты. Цены на товары, имеющих дистрибуцию, не превышают цен конкурентов, т. к. они закупают эти товары в ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр».

Участники каналов сбыта. Производители продукции обеспечивают долю прибыли для ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр», предлагая особые условия по снижению цен, а ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» предлагает аналогичные условия своим клиентам.

Система скидок является одним из методов стимулирования продаж. Скидки являются количественными, так как представляют собой снижение цен за покупку товара на более высокую сумму. При этом учитывается, как разовая выборка, так и месячная.

Кроме системы скидок, ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» при организации сбыта продукции применяет и другие методы стимулирования продаж.

Как дистрибьютор многих компаний ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» имеет возможность работать с торговыми сетями города и области на основании договора аренды полочного пространства.

Другим способом входа в сети города, т. е. введение полного ассортимента, является предоставление клиенту кредит-нотты за поддержание оговоренной перечня продукции. Кредит-нотта предоставляется на срок 6–12 месяцев и может быть повторена по окончании периода. В данном случае между ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» и торговой точкой заключается дополнительное соглашение к договору купли-продажи. ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» перечисляет на расчетный счет клиента установленную денежную сумму, которая на основании подтверждающих документов компенсируется компанией-производителем.

Преимущество данного метода стимулирования продаж в том, что ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» увеличивает объем продаж благодаря еженедельным заказам;

занимает нишу на рынке сбыта данного вида продукции, а также пополняет свой бюджет за счет полученных премий за продвижение товара.

Недостаток метода в том, что в случае низкого спроса в магазинах на данную продукцию за период действия договора, торговая сеть имеет право не пролонгировать его, а вывести неходовые позиции из своей товарной номенклатуры.

Состав оборотных средств торгового предприятия ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр», приведены в таблице 1.

Из данных таблицы делаем следующий вывод:

Сумма оборотных средств на конец отчетного года с учетом рекомендаций составила 630,0 млн. руб., что на 360,0 млн. руб. меньше, чем на конец прошлого года. Данное снижение объясняется отсутствием дебиторской задолженности в отчетном году и значительным снижением запасов на конец отчетного года.

Сумма денежных средств и краткосрочных финансовых вложений на конец 2016 года с учетом рекомендаций составила 200,0 млн. руб., на конец 2015 года объем денежных средств и краткосрочных финансовых вложений составлял 210,0 млн. руб., что на 10,0 млн. руб. меньше, чем в отчетном году.

Расчет экономической эффективности от внедрения данных мероприятий, приведен в таблице 2.

Из таблицы 2 мы видим, что с учетом рекомендаций оборот розничной торговли отчетного года возрос на 180,0 млн. руб. и составил 645,0 млн. руб. темп прироста 49%.

Средний размер оборотных средств в отчетном году снизился на 98,0 млн. руб., что в относительной форме составило 73%.

Время обращения оборотных средств ускорилось на 43,8 дней и составило 91,47 дней. Это позитивный фактор, так как чем меньше длительность периода обращения оборотных средств, тем меньше их требуется.

Скорость обращения оборотных средств увеличилась на 1,28 оборота и составила 3,94 оборота. Ускорение этого показателя означает рост числа оборотов и ведет к следующему: увеличивается объем оборота розничной торговли на каждый вложенный рубль оборотных средств, на тот же объем оборота розничной торговли требуется меньшая величина оборотных средств.

Таблица 1. Анализ состава оборотных средств торгового предприятия ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр»

Показатели	2015 год	2016 год с учетом предложенных мероприятий	Отклонение от прошлого года (+; —)	Темп роста, %
	сумма, млн. руб.	сумма, млн. руб.	сумма, млн. руб.	
Оборотные средства	990,0	630,0	-360,0	63
— запасы	480,0	430,0	-50,0	90
— дебиторская задолженность	300,0	-	-300,0	-
— денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	210,0	200,0	-10,0	95

Таблица 2. Анализ эффективности использования оборотных средств ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр»

Показатели	Отчетный год	Отчетный год с учетом предложенных мероприятий	Отклонение (+; —)	Темп изменения, %
Оборот розничной торговли, млн. руб.	465,0	645,0	180,0	49
Среднегодовая стоимость оборотных средств, всего, млн. руб.	367,5	269,5	-98,0	73
Время обращения оборотных средств, дни	135,27	91,47	-43,8	68
Скорость обращения оборотных средств, обороты	2,66	3,94	1,28	73
Коэффициент участия оборотных средств в каждом рубле оборота, руб./руб.	0,38	0,25	-0,13	66

Коэффициент участия оборотных средств в каждом рубле оборота имеет тенденцию к снижению. С учетом рекомендаций он снизился на 0,13 руб. и составил 0,25 руб., что является положительным моментом в деятельности предприятия торговли.

Следует, что оборотные средства в отчетном году с учетом рекомендаций используются более эффективно, чем в отчетном году.

Анализ эффективности использования товарных запасов ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр» за анализируемый период показан в таблице 3.

Таблица 3. Эффективность использования товарных запасов ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр»

Наименование показателей	За 2016 год	За 2016 год с учетом предложенных мероприятий	Отклонение (+; —)
Оборот розничной торговли по себестоимости, млн. руб.	367,0	445,0	78,0
Средние остатки денежных средств, авансированных в товарные запасы, тыс. руб.	249,5	169,5	-80,0
Время обращения, дни	148,12	72,87	-75,25
Скорость обращения, оборот	2,43	4,94	2,51

Данные таблицы 3 свидетельствуют о следующем: с учетом рекомендаций оборот розничной торговли отчетного года по себестоимости увеличился на 780,0 тыс. руб. и составил 4789,0 тыс. руб.

Средняя стоимость денежных средств, авансированных в товарные запасы, снизилась на 680,0 тыс. руб. и составила 969,5 тыс. руб.

Время обращения денежных средств, авансированных в товарные запасы, ускорилось на 75,25 дней и с учетом рекомендаций составило 72,87 дней. Отмечается увеличение скорости обращения оборотных средств на 2,51 оборота.

Для эффективности использования оборотных средств ООО «ОБИ Франчайзинговый Центр», необходимо соблюдать следующие рекомендации:

— предоставление организациям и частным лицам возможности подписания договоров комплексного обслуживания;

— участие в тендерах, проводимых организациями бюджетной сферы;

— снижение остатков товарно-материальных ценностей на складах;

— рационализация связей с поставщиками и потребителями с использованием жестких законов и требований рыночной экономики, минимум производственных запасов и остатков товаров на складе;

— комплекс мер по экономическому, материальному стимулированию повышения эффективности использования оборотных средств.

Таким образом, проведенный анализ показал, что рекомендованные мероприятия позволят ускорить время обращения и увеличить скорость обращения оборотных средств, как в целом, так и по видам.

Учет доходов учреждений в свете последних изменений в классификации операций сектора государственного управления

Сапунова Наталья Анатольевна, студент магистратуры
Челябинский государственный университет

Минфин РФ издал приказ от 27.12.2017 № 255н [2], в котором говорится о том, что в классификацию операций сектора государственного управления введены обновленные коды. В рабочий план счетов было необходимо ввести новые счета аналитического учета, которые соответствуют вновь введенным кодам КОСГУ. В данной статье я рассмотрю порядок учета расчетов по доходам автономных и бюджетных учреждений спорта, руководствуясь Приказом № 255н и проектами изменений в инструкциях № 174н, 183н.

Бухгалтерский учет государственных (муниципальных) учреждений для расчетов по доходам включает следующие синтетические счета:

— 020500000 «Расчеты по доходам» — здесь отражаются суммы доходов (поступлений), начисляемые учреждением при появлении требований к их плательщикам, возникающие в силу договоров, соглашений (в том числе суммы поступивших от плательщиков авансовых платежей), а также при выполнении учреждением возложенных на него согласно действующего законодательства функций;

— 020900000 «Расчеты по ущербу и иным доходам» — этот счет предназначен для учета расчетов по суммам выявленных недостатков, хищений, либо порчи денежных средств и иных материальных ценностей, других сумм причиненного ущерба имуществу учреждения, которые подлежат возмещению виновными лицами в установленном порядке, по суммам авансовых платежей, не возвращенным контрагентом в случае расторжения договоров (соглашений), в том числе по решениям суда, по суммам задолженности подотчетных лиц, своевременно не возвращенным (не удержанным из заработной платы), по суммам задолженности за неотработанные дни отпуска при увольнении работника до окончания того рабочего года, в счет которого он уже получил ежегодный оплачиваемый отпуск, по суммам излишне произведенных вы-

плат, по суммам принудительного изъятия, включая возмещение ущерба, при возникновении страховых случаев, по суммам ущерба, причиненного вследствие действия (бездействия) должностных лиц организации, а также по суммам компенсации расходов, понесенных учреждениями в связи с реализацией требований, установленных законодательством РФ.

Необходимо рассмотреть аналитические счета для отражения в учетной политике бюджетного и автономного учреждений к указанным синтетическим счетам по доходам и порядок их применения.

Учет расчетов по доходам на счете 20500000

Перед тем, как начал свое действие Приказ № 255н [2] синтетический счет 020500000 включал такие аналитические счета:

— 020520000 «Расчеты по доходам от собственности» (120 КОСГУ);

— 020530000 «Расчеты по доходам от оказания платных работ, услуг» (130 КОСГУ);

— 020540000 «Расчеты по суммам принудительного изъятия» (140 КОСГУ);

— 020550000 «Расчеты по поступлениям от бюджетов» (по соответствующим аналитическим счетам) (150 КОСГУ);

— 020570000 «Расчеты по доходам от операций с активами» (по соответствующим аналитическим счетам) (170 КОСГУ);

— 020580000 «Расчеты по прочим доходам» (180 КОСГУ).

При вступлении Приказа № 255н в силу коды 120, 130, 140, 180 КОСГУ стали накопительными и включают в себя ряд новых подстатей. [2]

В таблице 1 представлены отдельные коды КОСГУ по доходам и соответствующие им аналитическим счетам бухгалтерского учета, которые применяются в деятельности автономных и бюджетных учреждений спорта.

Таблица 1. Данные по номерам счетов и кодам КОСГУ

Код КОСГУ (в редакции Приказа № 255н)	Номер счета и его наименование (с учетом проектов приказов Минфина о внесении изменений в инструкции № 174н, 183н)
Доходы учреждений от собственности	
121 «Доходы учреждений от операционной аренды»	020521000 «Расчеты с плательщиками доходов от операционной аренды»
122 «Доходы бюджетных учреждений от финансовой аренды»	020522000 «Расчеты по доходам от финансовой аренды»
124 «Проценты по депозитам, остаткам денежных средств»	020524000 «Расчеты по доходам от процентов по депозитам, остаткам денежных средств»

129 «Иные доходы учреждений от собственности»	020529000 «Расчеты по иным доходам от собственности»
Доходы бюджетных учреждений от оказания платных услуг/работ, компенсаций затрат	
131 «Доходы от оказания платных услуг/работ»	020531000 «Расчеты с плательщиками по доходам от оказания платных услуг/работ»
135 «Доходы бюджетных учреждений по условным арендным платежам»	020535000 «Расчеты по условным арендным платежам»
Прочие доходы	
183 «Доходы от субсидии на иные цели»	020583000 «Расчеты по субсидиям на иные цели»
184 «Доходы от субсидии на осуществление капитальных вложений»	020584000 «Расчеты по субсидиям на осуществление капитальных вложений»
189 «Иные доходы»	020589000 «Расчеты по иным доходам»

В структуре рабочего плана счетов (в 15–17-м рядах счета) к счету 020500000 применяются соответствующие коды подвида доходов согласно подразд. 4.1 классификации доходов бюджета.

Наиболее распространенные операции по начислению и поступлению доходов в бюджетных и автономных учреждениях спорта приведены в таблице 2.

Таблица 2. Начисление и поступление доходов в бюджетных и автономных учреждениях

Содержание операции	Дебет	Кредит
Операции по начислению доходов		
Начислены доходы в сумме субсидии, предоставленной на выполнение государственного (муниципального) задания	420531560 (000)	440110131
Начислены доходы будущих периодов в форме субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания по соглашениям о предоставлении субсидий (грантов) в очередном финансовом году (годах, следующих за отчетным)	420531560 (000)	040140131
Начислены доходы по предоставленной учреждению субсидии на иные цели в сумме подтвержденных отчетом расходов	520583560 (000)	540110183
Начислены доходы по предоставленным в порядке, установленном законодательством РФ, бюджетным инвестициям в сумме, подтвержденной отчетом	620584560 (000)	640110184
Начислены доходы от операционной аренды имущества, переданного арендаторам согласно заключенным договорам	220521560 (000)	240110121
Начислены доходы за выполненные работы, оказанные услуги, реализованные товары (в рамках видов приносящей доход деятельности учреждения, предусмотренных уставными документами)	220531560 (000)	240110131
Начислены заказчикам (в соответствии с долгосрочными договорами) суммы доходов будущих периодов за выполненные и сданные им отдельные этапы готовой продукции, работ, услуг	220531560 (000)	240140131
Начислены доходы от условных арендных платежей	020535560 (000)	040110135
Начислены иные доходы, в том числе полученные пожертвования (гранты), благотворительные (безвозмездные) перечисления	220589560 (000)	240110189
	220552560 (000)	240110152
	220553560 (000)	240110153
Операции по поступлению, зачету и списанию доходов		
Отражено поступление доходов в рамках заключенных договоров (соглашений)	020111510 (000) 020121510 (000) 020134510 (000)	020500660 (000)
Отражено уменьшение расчетов с дебиторами по доходам прекращением встречного требования зачетом	230200000	220500660 (000)
Списана с балансового учета дебиторская задолженность по доходам, признанная в соответствии с законодательством РФ нереальной к взысканию	040110173 Забалансовый счет 04	020500660 (000)

Итак, выяснилось, что, доходы, которые получены в виде субсидий на выполнение государственного или муниципального задания и от оказания платных услуг/работ, предусмотренных уставом учреждения, учитываются на одном счете по 131 КОСГУ (ранее 130 КОСГУ); доходы, полученные в рамках операционной аренды, отражаются по 121 КОСГУ (ранее 120 КОСГУ). Остальные же виды доходов в учете более детализированы. К примеру, доходы, которые относятся к компенсации расходов учреждения по договору аренды отнесут к условным арендным платежам и учитываются отдельно.

Необходимо сказать, что операции бюджетных и автономных учреждений по НДС и налогу на прибыль организаций отражаются по соответствующей подстатье КОСГУ

(131 «Доходы от оказания платных услуг (работ)» или 189 «Иные доходы») в соответствии с решением учреждения и отражаются в его учетной политике.

Пример: Автономное спортивное учреждение предоставило в аренду ледовый каток на период проведения спартакиады с 1.03.2018 по 11.03.2018. Договором аренды предусмотрена фиксированная плата — 55000 руб. и возмещение арендатором расходов на электроэнергию по показаниям счетчика. Последние фактические расходы составили 2700 руб.

Данный объект учета относят к операционной аренде.

На основании актов оказанных услуг в бухгалтерском учете отражаются расчеты с арендаторами по арендной плате и обусловленным арендным платежам (см. таблицу 3).

Таблица 3. Расчеты с арендаторами по арендной плате

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Отражена передача ледового катка арендатору	Забалансовый счет 25		1*
Начислены предстоящие доходы от операционной аренды (в момент заключения договора аренды)	220521000	240140121	55000
Отражено признание доходов текущего финансового года (на основании акта об оказании услуг)	240140121	240110121	55000
Начислены условные арендные платежи (на основании акта о фактических расходах на электроэнергию)	220535000	240110135	2700
Поступили от арендатора на лицевой счет денежные средства в виде арендного платежа	220111000 Забалансовый счет 17	220531000	55000
Поступили от арендатора на лицевой счет денежные средства в виде условного арендного платежа	220111000 Забалансовый счет 17	220535000	2700
Отражена передача ледового катка учреждению		Забалансовый счет 25	1*

* В условной оценке.

Учет отдельных видов расчетов на счете 20900000

Этот синтетический счет применим для формирования в денежном выражении информации о состоянии расчетов по суммам причиненного ущерба бюджетному или автономному учреждению, иным доходам и содержит следующие группы счетов:

- 020930000 «Расчеты по компенсации затрат»;
- 020940000 «Расчеты по штрафам, пеням, неустойкам, возмещениям ущерба»;
- 020970000 «Расчеты по ущербу нефинансовым активам»;

— 020980000 «Расчеты по иным доходам».

До вступления Приказа № 255н в силу аналитические счета применяли только к счетам 020970000, 020980000, а теперь нужно использовать новую аналитику также к счетам 020930000, 020940000.

Приведем в таблице 4 новые коды КОСГУ и аналитические счета соответственно, применяемые при расчетах по ущербу и иным доходам в деятельности бюджетных и автономных учреждений спорта.

Таблица 4. Новые коды КОСГУ и аналитические статьи

Код КОСГУ (в редакции Приказа № 255н)	Номер счета и его наименование (с учетом проектов приказов Минфина о внесении изменений в инструкции 174н, 183н)
Доходы от компенсации затрат	
134 «Доходы от компенсации затрат»	020934000 «Расчеты по компенсации затрат»
Штрафы, пени, неустойки, возмещение ущерба	

141 «Доходы от штрафных санкций за нарушение законодательства о закупках»	020941000 «Расчеты по доходам от штрафных санкций за нарушение законодательства о закупках и нарушение условий контрактов (договоров)»
143 «Страховые возмещения»	020943000 «Расчеты по доходам от страховых возмещений»
144 «Возмещение ущерба имуществу (за исключением страховых возмещений)»	020944000 «Расчеты по доходам от возмещения ущерба имуществу (за исключением страховых возмещений)»
145 «Прочие доходы от сумм принудительного изъятия»	020945000 «Расчеты по доходам от прочих сумм принудительного изъятия»
Прочие доходы	
189 «Иные доходы»	020989000 «Расчеты по иным доходам»*

* Ранее для учета иных доходов применялся счет 020983000.

В рабочем плане счетов к счету 020900000 (в 15–17-м разрядах) применены коды соответствующего подвида доходов (подразд. 4.1 классификации доходов бюджета).

Приведем отдельные операции с использованием новых аналитических счетов по учету расчетов по ущербу и иным доходам в таблице 5.

Таблица 5. Учет расходов по ущербу

Содержание операции	Дебет	Кредит
Операции по начислению доходов		
Отражена сумма задолженности работника по излишне выплаченной ему сумме оплаты труда в случае оспаривания работником оснований и размеров удержаний	020934560 (000)	040110134
Начислена сумма задолженности бывшего работника перед учреждением за неотработанные дни отпуска при увольнении его до окончания того рабочего года, в счет которого он уже получил ежегодный оплачиваемый отпуск	020934560 (000)	040110134
Отражена сумма задолженности перед учреждением, подлежащая возмещению по решению суда, в виде компенсации расходов, связанных с судопроизводством	020934560 (000)	040110134
Начислена сумма ущерба в виде процентов за пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо необоснованного получения или сбережения	020945560 (000)	040110145
Отражена сумма задолженности по возмещению ущерба имуществу в соответствии с законодательством РФ при возникновении страховых случаев	020943560 (000)	040110143
Отражена задолженность по штрафам, пеням, неустойкам, начисленным за нарушение условий договоров на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, по иным санкциям	220941560 (000)	240110141
Начислена задолженность в сумме требований по компенсации затрат к получателям авансовых платежей по произведенной предварительной оплате в рамках договоров, а также по иным основаниям согласно законодательству РФ, не возвращенной контрагентом в случае расторжения договора, в т. ч. по результатам претензионной работы	020934560 (000)	020600660 (000) 020800660 (000)
Отражена сумма задолженности по компенсации расходов, понесенных учреждением в связи с реализацией требований, установленных законодательством РФ	020934560 (000)	040110134
Операции по поступлению, зачету и списанию доходов		
Поступили средства от виновных лиц в возмещение причиненного учреждению ущерба, а также по иным доходам	020111510 (000) 020121510 (000) 020134510 (000)	020900660 (000)

Возмещен ущерб виновным лицом из заработной платы на сумму удержаний, произведенных в порядке, предусмотренном законодательством РФ	030403830 (000)	020900660 (000)
Списана с баланса сумма ущерба в связи с неустановлением виновных лиц	040110172	020900660 (000)
Списана с баланса сумма ущерба в связи с приостановлением согласно законодательству РФ предварительного следствия, уголовного дела или принудительного взыскания, а также в связи с признанием виновного лица неплатежеспособным	040110173 Забалансовый счет 04	020900660 (000)
Уменьшены расчеты с дебиторами по доходам прекращением встречного требования зачетом при принятии решения об удержании суммы начисленных штрафных санкций путем выплаты исполнителю договора (контракта) суммы, уменьшенной на сумму неустойки (пеней, штрафов):		
в части обязательств по договору (контракту), принятых за счет приносящей доход деятельности	230200830 (000)	220941660 (000)
в части обязательств по договору (контракту), принятых за счет иных источников финансового обеспечения	230406830 (000)	220941660 (000)

Работнику в бюджетном учреждении спорта, впервые заключившему трудовой договор, выдается бланк трудовой книжки за плату (в размере расходов на его приобретение). Стоимость бланка трудовой книжки удерживается из зарплаты работника по его заявлению. Выплата заработной платы осуществляется за счет субсидии на выполнение государственного задания.

Учетной политикой учреждения предусмотрено начисление НДС и налога на прибыль организаций по 131 КОСГУ.

Выдача работнику трудовой книжки или вкладыша в нее сопровождается удержанием с работника платы,

размер которой определяется исходя из расходов на приобретение (п. 46–47 Правил ведения и хранения трудовых книжек, изготовления бланков трудовой книжки и обеспечения ими работодателей, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 16.04.2003 № 225).

Оплата, которая взимается работодателем при выдаче работнику трудовой книжки или вкладыша к ней, подлежит учету при определении базы по налогу на прибыль организаций и НДС. В учете бюджетного учреждения данные операции отражаются следующим образом (Таблица 6)

Таблица 6. Операции по выдаче работнику трудовой книжки

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражена задолженность за работником в сумме компенсации стоимости бланка трудовой книжки	220934560	240110134
Начислен НДС	240110131	230304730
Начислен налог на прибыль организаций	240110131	230303730
Удержана из зарплаты работника сумма компенсации стоимости бланка трудовой книжки	430211830	430403730
Отражен перевод суммы удержания с КВФО 4 на КВФО 2 в погашение задолженности	430403830 230406830	430406730 230403730
Погашена задолженность работника по компенсации расходов на приобретение бланка трудовой книжки	230403830	220934660

Или рассмотрим другую ситуацию, когда автономное учреждение спорта заключило договор на поставку спортивного инвентаря на сумму 500000 руб. Оплата по договору — за счет средств целевой субсидии. Поставка инвентаря произведена с нарушением срока, предусмо-

тренного договором. В связи с этим поставщику предъявлено требование об уплате неустойки в размере 25000 руб.

По доходам в бухгалтерском учете операций они отражаются (Таблица 7)

Таблица 7. Операции по поставке инвентаря

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Поступление спортивного инвентаря	510631000	530231000	500000

Предъявление неустойки по условиям договора	220941000	240110141	25000
Оплата поставщику согласно договору (с учетом встречного требования) (500000–25000) руб.	530231000	520111000	475000
Зачет встречных требований	530231000 230406000	530406000 220941000	25000

Или ситуация — автомобилю бюджетного учреждения спорта в результате ДТП нанесен ущерб. Потерпевшей стороной признано учреждение. В соответствии с договором ОСАГО, страховщик перечислил страховое возмещение на лицевой счет учреждения. Учетная политика учреждения предусмотрела отражение начисления и уплаты налога на прибыль организаций по 131 КОСГУ.

Подлежит учету сумма страхового возмещения для целей исчисления налога на прибыль организаций в составе внереализационных доходов на основании ст. 250 НК РФ.

В бухгалтерском учете бюджетного учреждения будут отражаться следующие операции (Таблица 8)

Таблица 8. Выплата страхового возмещения по ОСАГО

Содержание операции	Дебет	Кредит
Начислена задолженность в сумме страхового возмещения по договору ОСАГО	220943560	240110143
Поступила на лицевой счет учреждения сумма страхового возмещения по договору ОСАГО	220111510 Забалансовый счет 17	220943660
Начислен налог на прибыль организаций	240110131	230303730

Обобщая вышесказанное, отмечу что с вступлением в силу Приказа № 255н [2] доходы автономных и бюджетных учреждений детализированы новыми кодами КОСГУ. Этим изменениям в рабочем плане счетов необходимо предусмотреть новые аналитические счета к 020500000, 020900000 счетам. В статье приведены

новые коды КОСГУ по доходам, которые соответствуют счетам аналитического учета, применяемых в бюджетных и автономных учреждениях. На конкретных примерах рассмотрен порядок учета отдельных операций по доходам на основе подготовленных проектов приказов Минфина о внесении изменений в инструкции № 174н, 183н.

Литература:

1. Федеральный закон от 03.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях».
2. Приказ Минфина России от 27.12.2017 № 255н «О внесении изменений в Указания о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации, утвержденные приказом Министерства финансов Российской Федерации от 1 июля 2013 г. № 65н»

Методы бережливого производства, применяемые при транспортировке материальных ресурсов на производственную линию

Свинцов Александр Николаевич, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет

В статье представлены стандартные способы перемещения материалов внутри предприятия, а также методы бережливого производства, применяемые при доставке материальных ресурсов на производственную линию и дополняющие стандартные способы транспортировки с целью повышения эффективности движения материального потока и совершенствования производственного процесса в целом.

Ключевые слова: внутренняя логистика, материальный поток, бережливое производство.

Целью управления движением потока материалов на любом предприятии является создание экономически выгодной цепочки поставок, которая будет обеспечивать своевременную доставку материальных ресурсов

требуемого качества в нужное место и в необходимом количестве [2]. Движение материального потока внутри предприятия обеспечивается за счёт использования стандартных способов транспортировки материала, к которым относится ручное перемещение, транспортировка с использованием напольной техники, транспортировка автоматической самоходной тележкой, транспортировка автопогрузчиком с вилчатым захватом и доставка конвейерной линией.

Ручная транспортировка заключается в перемещении материалов без использования каких-либо сложных устройств доставки. Типичным вариантом перемещения материала является его переноска вручную или перевозка с использованием простейших устройств, например, телег. Преимуществом данного способа выступает его гибкость и дешевизна. Недостатком ручной доставки является невысокий уровень эргономики, поэтому данный способ применяется для перемещения небольших грузов на короткие дистанции в условиях низкого производственного темпа.

Транспортировка материалов напольной техникой осуществляется с использованием специального внутрицехового транспорта — тягача, управляемого водителем и буксирующего одну или несколько телег. Данный способ позволяет одновременно перемещать множество различных материалов, что существенно сокращает количество рейсов техники и время транспортировки. Недостатком перемещения материалов с помощью напольной техники является сложность подъезда транспорта к определённым участкам и станциям на линии.

Транспортировка автоматической самоходной тележкой, которая двигается по определённому маршруту и перевозит материал на своей платформе или буксирует состав из телег, является современным способом, не требующим постоянного участия человека в процессе доставки. Преимуществом перемещения материалов автоматической самоходной тележкой является простота реконфигурации настроек программируемой компьютерной системы и лёгкость прокладывания маршрута тележки, однако, данный способ доставки требует существенных капитальных вложений на закупку или самостоятельную разработку техники, а также её регулярное техническое обслуживание.

Доставка автопогрузчиком с вилчатым захватом позволяет осуществлять транспортировку практически без ограничения веса перевозимых материалов. Преимуществом данного способа перевозки является манёвренность погрузчика, возможность взятия грузов с различной высоты складирования, а также возможность разгрузки грузовой техники. Недостатком использования погрузчика при доставке материалов является его повышенная травмоопасность для пешеходов, что требует неукоснительного соблюдения требований безопасности как водителями, так и пешеходами. На многих крупных предприятиях действует концепция «Цех без погрузчиков», которая ограничивает использование данного вида тех-

ники при перевозке материалов со склада в производственный цех.

Доставка конвейерной линией или транспортировочной лентой подразумевает использование специальных механических систем для перемещения материалов между различными местоположениями. Данный способ позволяет задать необходимую периодичность доставки в место назначения и может применяться для транспортировки крупных материалов. Недостаток использования конвейерной линии для доставки материалов заключается в сложности её реорганизации при пересмотре планировки производственных цехов.

Все существующие на современном предприятии способы транспортировки материалов имеют свои преимущества и недостатки, которые оказывают влияние на формирование себестоимости продукции, поэтому для повышения эффективности деятельности предприятия, руководство должно разрабатывать и внедрять методы бережливого производства в области управления движением материального потока.

Основной целью внедрения методов бережливого производства в области доставки материалов на производственную линию является обеспечение сохранности материальных ресурсов, повышение качества выпускаемой продукции и сокращение затрат на её изготовление.

Достижение поставленной цели обеспечивается благодаря выполнению задач, которые заключаются в снижении количества ошибок операторов производственной линии, уменьшении производственных потерь и исключении бесполезной работы (ожидание, ходьба, взятие материала, распаковка) за счёт минимизации физических и умственных усилий оператора путём повышения уровня эргономики и сокращения альтернативных вариантов используемых материалов.

К основным методам бережливого производства, применяемым при доставке материалов на линию, относятся:

- 1) «Minomi» (Только содержимое);
- 2) «Set Part Supply» (Доставка набора деталей).

«Minomi» представляет собой метод транспортировки материалов, который предполагает ограниченное использование или полное отсутствие упаковки. При внедрении данного метода, оператор производственной линии не взаимодействует с упаковкой, или это взаимодействие сводится к минимуму. Отсутствие упаковки позволяет существенно снизить эргономическую нагрузку на оператора и задать установленное время для каждой операции там, где применяется метод «Minomi». Это обеспечивает достаточную гибкость производства, необходимую для частой корректировки времени такта и быстрого перехода на выпуск новой продукции [1].

Согласно методу «Minomi», оператор должен работать только с распакованным материалом, для которого устанавливается единственное место взятия.

Место взятия материала определяется на основе использования инструментов «Minomi», классификация которых осуществляется в зависимости от применения

специальных устройств транспортировки. Инструментами «Minomi» являются:

1) «Shooter», который подразумевает использование желоба — транспортного устройства с роликовыми или скользящими трубками, рельсами для доставки материалов;

2) «Cassette», основанный на размещении материалов и их транспортировке между внутризаводскими процессами в специализированной таре — кассете;

3) «Hook», который основан на применении крюка — устройства для подвешивания материалов и их транспортировки между процессами. Метод «Hook» может быть совмещён с методом «Shooter» в виде крюка, перемещающегося по рельсовой направляющей;

4) «Lazy Susan», который основан на применении вращающегося устройства, предназначенного для размещения на производственной линии крупногабаритных деталей со специфической геометрией.

Инструменты «Minomi» должны применяться для перемещения материалов, которые не подвержены механическим повреждениям при транспортировке данными устройствами.

Преимуществами вышеперечисленных инструментов являются относительно низкие затраты на их внедрение, простота применения устройств и установление единственного места взятия материала, что обеспечивает снижение эргономической нагрузки на оператора, сокращение производственных площадей и уменьшение затрат на транспортировку материала.

Следующим методом бережливого производства, применяемым при доставке материалов на линию, является система «Set Part Supply» (Доставка набора деталей), которая объединяет принципы бережливого производства и включает:

1) формирование различных материалов в один комплект для последующей транспортировки на место использования и сборки узла;

2) использование простого материального потока, при котором один комплект доставляется за один раз;

3) использование специальной тары и особых методов размещения комплектов на производственной линии, применение инструментов «Minomi»;

4) установление необходимой последовательности доставки комплектов;

5) использование упрощенных сборочных манифестов;

6) возможность использования автоматических самоходных тележек;

7) упрощение процесса доставки и снижение сложности операций за счёт стандартизации работы.

Система «Set Part Supply» позволяет установить постоянное время цикла для каждого процесса и операции, сократить длину производственной линии для размещения материалов и успешно менять время такта при возникновении необходимости. При внедрении данного метода также снижается нагрузка на оператора — ему не требуется читать манифест, принимать решение о выборе альтернативных вариантов материала, идти к таре и сортировать необходимые материалы [4].

Стоит обратить внимание на то, что использование «Set Part Supply» позволяет сократить длину производственной линии, но внедрение данной системы также требует определения отдельных зон сбора материалов в комплекты.

Основными факторами, способствующими эффективному внедрению методов бережливого производства в области доставки материалов на производственную линию, являются:

- 1) потребность в повышении гибкости производства;
- 2) необходимость изменения текущих процессов;
- 3) большое количество моделей или опций выпускаемой продукции;
- 4) невысокая стоимость трудозатрат.

Использование «Minomi» и «Set Part Supply» будет недостаточно эффективно при наличии следующих факторов:

- 1) использование небольшого количества материалов или элементов работы, низкое время такта;
- 2) недостаток производственных площадей;
- 3) отсутствие необходимости в частых изменениях на производственной линии;
- 4) высокая стоимость труда.

Так как методы бережливого производства, применяемые при транспортировке материалов на линию, имеют свои особенности использования, преимущества и недостатки, то принятие решений об их внедрении должно основываться на точных результатах комплексного анализа конкретного случая, участка или материала, так как наилучшим решением может оказаться любой как из новейших, так и из стандартных способов доставки [3].

Тем не менее, применение методов бережливого производства при доставке материальных ресурсов на производственную линию позволяет дополнить стандартные способы транспортировки и организовать низкокзатратный, гибкий и сбалансированный процесс производства продукции, особенностью которого является способность к проведению быстрой балансировки производственной линии, оперативное изменение времени такта и возможность налаживания выпуска новой продукции в кратчайшие сроки.

Литература:

1. Вумек Дж. П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании/ Дж. П. Вумек, Д. Джонс. — М.: Альпина Паблишер. 2013 г. — 472 с.

2. Вялов, А. В. Бережливое производство: учеб. пособие / А. В. Вялов — Комсомольск-на-Амуре: ФГБОУ ВПО «КНАГТУ», 2014—100 с.
3. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер; Пер. с англ. — 7-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 400 с.
4. Suhartini, M. Design Concepts in Set Parts Supply Implementation / M. Suhartini, R. Rizauddin, N. Mohd, O. Azhari — Research Journal of Applied Sciences, Engineering and Technology 6 (19), 2013, pp 3682—3685.

Основы процесса найма персонала

Тапаев Муслим Лемаевич, студент магистратуры

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

Деятельность любой компании зависит от квалифицированного персонала и постоянной необходимости его комплектования. Экономический рост и эффективность, конкурентоспособность являются следствием эффективной работы сотрудников. Компания может достигнуть любых целей и показателей при оптимальном использовании человеческих ресурсов.

Найм, как элемент системы управления персоналом, является приоритетным направлением для любой компании. Функционирование и жизнедеятельность процессов поддерживаются благодаря подбору, отбору и найму персонала. Если компания мыслит стратегически, прогрессивно развивается и планирует расширять масштабы деятельности, то она все больше нуждается в привлечении специалистов разного уровня. Тем самым, служба управления персоналом берет на себя задачу — обеспечить специалистами соответствующего качества в нужном количестве и в нужное время.

Во многих источниках найм рассматривается с двух позиций: как заключительный этап отбора, то есть трудоустройство и как процесс, включающий в себя ряд действий, направленных на привлечение кандидатов.

Автор придерживается мнения Ю. Г. Одегова [1], который разграничивает понятия «найм» и «наём». Под наймом подразумевается «система, элементы которой направлены на привлечение кандидатов, обладающих профессиональными личными качествами, необходимыми для достижения цели, поставленных предприятием». Наём, в свою очередь, представляет оформление работника в компанию в соответствии с Трудовым законодательством.

Основой кадровой политики организации является кадровое планирование, которое направлено на привлечение необходимого количества специалистов в нужное время. Если планирование кадров не осуществляется должным образом, то можно считать, что компания нацелена, по большей мере, на решение тактических задач, нежели стратегических.

Планирование персонала основывается на потребности, которая может быть:

— количественной, то есть необходимо определенное число работников для достижения цели;

— качественной, где требуется определенная квалификация сотрудника;

— временной, то есть существует потребность в работниках на определённый промежуток времени.

Грамотное соотношение численности и качества персонала будут способствовать достижению целей и выполнению задач. Для этого необходимо учитывать как внутренние, так и внешние факторы, способные оказать влияние на появление потребностей в персонале. Внешние факторы не зависят от деятельности компании, но учитывая внешние тенденции и изменения (ситуация на рынке труда, развитие технологий, изменение законодательства), компания сможет избежать ошибок при разработке кадровой политики. На внутренние факторы компания имеет воздействие. Например, учитывая финансовые ресурсы, цели компании, кадровый потенциал, можно определить уровень и особенности кадрового планирования [2]. Итак, множество факторов приводит к появлению потребности и способов ее удовлетворения.

Именно подбор начинается с планирования потребностей, то есть определения необходимого количества будущих сотрудников. После того, как были спланированы потребности компании, проводится трудовой функции. Трудовой анализ определит объем работы, требования к качеству труда. Также процесс подбора включает установление должностных требований и квалификационных стандартов по найму.

Как правило, для поиска необходимого специалиста сотрудники отдела кадров используют либо внутренние, либо внешние источники поиска. Прежде чем обратиться к внешним источникам, кандидата ищут среди своего персонала. К внутренним источникам подбора персонала можно отнести:

- кадровый резерв;
- внутренний конкурс;
- совмещение профессий;
- ротацию кадров, то есть перемещение работников с одного места на другое;
- реферал, то есть кандидаты появляются по рекомендации работника данной компании;

— размещение вакансий на персональном сайте, информационных стендах.

Внутренний найм благоприятно влияет на климат в коллективе, он способен стимулировать работников, предоставляя карьерный рост. В то же время внутренние источники подбора персонала ограничивают возможности выбора кандидатов. Также компания удовлетворяет количественную, а не качественную потребность в кадрах.

Что касается внешних источников привлечения персонала, то на сегодняшний день самым популярным методом подбора стали специализированные сайты, предназначенные для поиска работы. Например, hh. ru, superjob. ru, работа. ru и тп. Услуги многих сайтов являются для работодателей платными.

Помимо специализированных сайтов работники отдела кадров продолжают пользоваться средствами массовой информации. Объявления подаются в газетах, журналах, на радио и телевидении. Чаще стали использовать наружную рекламу — размещать вакансии на улицах города.

Работа с профессиональными кадровыми агентствами является дорогостоящим внешним источником подбора персонала. Редко, когда компании обращаются в государственные службы занятости, для того чтобы просто сократить затраты на подбор сотрудников.

Литература:

1. Одегов, Ю. Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах / Ю. Г. Одегов. — М.: «Альфа-Пресс», 2008. — 944 с.
2. Богдан, Н. Н. Основы кадровой политики и кадрового планирования / Н. Н. Богдан. — Новосибирск: «СибАГС», 2013. — 99 с.

Классификация рисков. Организационно-методические основы управления рисками в процессе реализации инвестиционного проекта

Татарина Дарья Сергеевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Инвестиционная деятельность всегда идёт рядом с рисками. Оценить риски инвестиционных проектов в строительстве очень сложно, так как строительство — это долгосрочный процесс с трудно прогнозируемым результатом. Так как будущие события не определены инвестору необходимо выявить риски на ранних стадиях инвестиционного проекта.

Основа риска — это вероятность и его неопределенность. Вероятность чаще всего характеризуется возможностью получения определенного результата, а неопределенность связана с неточностью или неполнотой информации об условиях проекта, сюда входят и затраты, и результаты.

Существует множество понятий риска, вот одно из них: «Предпринимательский риск — экономическая категория,

Наиболее гибким и эффективным инструментом, направленным не только на привлечение персонала, но и на решение имиджевых задач компании, является event-рекрутинг.

Специалисту по подбору персонала важно не только правильно выбрать эффективный источник привлечения кандидата на вакантную должность, но и составить грамотно вакансию. Первое знакомство кандидата и компании начинается именно с вакансии.

От того, насколько грамотно налажена работа с персоналом в компании, зависит кадровый потенциал. Формирование кадрового потенциала осуществляется с помощью элементов системы найма, а именно подбора, отбора и найма персонала. Чтобы приносить максимальную пользу, персонал, работающий в компании, должен соответствовать определенным требованиям. Решению этой проблемы способствует эффективно налаженная система найма. Высококвалифицированный персонал является приоритетным направлением для любой компании, ведь именно благодаря сотрудникам можно максимизировать прибыль и минимизировать экономические риски. Поэтому важно продолжать работу с персоналом и после официального трудоустройства.

количественно и качественно выражающаяся в неопределенности исхода намеченной к осуществлению предпринимательской идеи». [1]

Рисков в инвестиционных проектах в строительстве множество, в статье будут рассмотрены некоторые классификации риска, которые необходимо учитывать при реализации проектов.

По источникам возникновения можно квалифицировать на систематические и несистематические риски. Систематический риск определен внешними обстоятельствами, как правило он независим от субъекта и чаще всего не регулируется им. Сюда же относится страновой риск (политические и экономические риски). Несистематические риски относятся к конкретному субъекту, они зависят от его состояния и определяются его конкретной

спецификой. К этому риску относят: деловой риск, технический риск, маркетинговый риск, риск ликвидности и т. д.

По степени возможного прогнозирования риски можно разделить на прогнозируемые и непрогнозируемые. Прогнозируемые риски — это риски, которые связаны с факторами неопределенности, они могут наступить в следствии циклического развития экономики, смены конъюнктуры циклов развития инвестиционного и других рисков, а также с предсказуемым развитием конкуренции, это инфляционные и процентные риски. Непрогнозируемые риски в основном связаны с фактором неопределенности, их возможность наступления отличается полной неопределенностью, их нельзя определить на разных этапах, например, риск форс — мажорной группы (аварии в энергетических сетях, стихийные бедствия, пожары и взрывы).

По видам потерь выделяют риск упущенной выгоды, риск снижения доходности и риск прямых инвестиционных потерь. Первый связан с вероятностью наступления побочного ущерба, это недополученная прибыль вследствие неосуществленного мероприятия. Риск снижения доходности определен вероятностью уменьшения размера планируемого дохода к полученному. Риск инвестиционных потерь характеризуется неправильным выбором объекта инвестиционных вложений, а также потерей инвестированного капитала (кредитный риск, риск банкротства).

По степени нанесённого ущерба риски можно разделить на частичные — показатели, которые были запланированы выполнены частично, но без потерь. Допустимые, как правило, это когда запланированные показатели не выполнены, но нет потерь. Критические — показатели, действия и результаты не выполнены, есть определённые потери. Катастрофические — невыполнение результата может повлечь за собой разрушение проекта предприятия.

Риски можно разделить на основе стадий проекта, на которой они возникают. На инвестиционной фазе могут возникнуть следующие риски: превышение сметной стоимости объекта, риски некачественного выполнения инже-

нерных изысканий, возможный риск не прохождения экспертизы проекта.

На эксплуатационной фазе можно выделить технологические, транспортные риски, коммерческие риски, экологические и финансовые риски (кредитный риск, валютный риск).

На фазе ликвидации проекта могут возникнуть риски рефинансирования и финансирования работ по ликвидации проекта, так же может возникнуть риск гражданской ответственности.

Существуют и общие риски, охватывающие все стадии инвестиционного проекта. Например, неразвитость гражданского и корпоративного законодательства, не развитость законодательства в сфере страхования и т. д.

Можно выделить еще ряд рисков в зависимости от участников проекта:

— Риск инвестора. Данный риск связан с финансовыми потерями вследствие банкротства или временной приостановки строительства.

— Риск застройщика. Для застройщика риск может быть связан с малым спросом на жильё. На спрос могут влиять множество факторов от неконкурентоспособности до экономического кризиса в стране. Застройщик может нести и финансовые риски, например, падение цен на жильё.

— Риск заказчика. Заказчик принимает на себя управленческие функции по проекту, он несёт все финансовые риски, которые присущи инвестиционному проекту (риск упущенной выгоды, риск превышения расходов в связи с ростом цен на сырьё и т. д.). Для заказчика есть еще один риск — это невыполнение подрядчиком договорных обязательств.

— Риск проектировщика. Этот риск заключается в том, что заказчик может не принять проект или заставить внести в проект существенные изменения. В этом случае проектировщик понесёт финансовые потери.

Методов управления рисками существует множество. Наиболее приемлемые методы для управления приведены в таблице 1.

Таблица 1. Методы управления рисками в инвестиционных проектах

Методы управления рисками	Характеристика метода
Имитационное моделирование	Данный метод характеризуется моделированием и анализом неопределённости в оценках основных показателей проекта, они могут быть как денежные, так и временные.
Методы экспертных оценок	Данный метод заключается в анализе с помощью анкетирования опытных специалистов, которые выступают в роли экспертов и не являются участниками инвестиционного проекта.
«Мозговая атака»	Дискуссии, на которых специалисты, которые занимаются изучением рисков, и они обсуждают все аспекты механизмов риска, осуществляют планирование, обработку и контроль.
Контрольные списки источников рисков	Структурированные списки источников, в основе которых лежит историческая информация об инцидентах, которые произошли ранее с другими проектами.
Калькуляция вероятных потерь	Данный метод основан на расчете математических ожиданий убытка для каждого риска в отдельности и по проектам в целом.

После того как риск был выявлен принимаются меры, которые направлены на его снижение. К самым распространённым методам относятся: диверсификация, уклонение от рисков, страхование, локализация.

Один из эффективных способов снижения риска — это его диверсификация (или распределение). Его распределение происходит при разработке финансового плана и договоров, при этом оно может быть организовано как среди подрядчиков, так и среди дольщиков.

Важное место среди методов занимает страхование риска. Страхование представляет собой защиту имущественного интереса предприятия при наступлении неблагоприятного события с помощью денежных средств, которые формируются из страховых взносов.

Создание резервных фондов или самострахование, этот метод основывается на резервировании средств, которые в дальнейшем позволяют преодолеть негативные последствия по однотипным рискам. Как правило при самостраховании создаются фонды, которые в зависимости

от цели могут быть либо в натуральном, либо в денежном виде.

Лимитирование концентрации риска или установление его лимита. Данный метод используют по тем видам рисков, которые обычно выходят за пределы их допустимого уровня. Лимитирование реализуют с помощью установления на предприятии соответствующих нормативов в процессе разработки финансовой политики.

Избежание риска. Данный метод основан на полном исключении таких мероприятий, которые могут привести к рисковому событию.

В статье были приведены основные аспекты в управлении рисками, данная тема довольно обширная и существует множество методов и классификаций. Управление рисками является одной из важных стадий при оценке инвестиционного проекта. Методы управления рисками обычно определяются на ранних этапах, так как некачественный анализ может привести к существенному снижению доходов проекта, даже сделать его убыточным.

Литература:

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
2. Асаул, А. Н. Риски в деятельности строительной организации / А. Н. Асаул // Экономические проблемы и организационные решения по совершенствованию инвестиционно-строительной деятельности: Сб. науч. тр. — Вып. 2. Т. 1. — СПбГАСУ, 2004.
3. Кошечкин, С. А. Концепция риска инвестиционного проекта / С. А. Кошечкин [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.
4. Лапуста, М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста. — М.: ИНФРА-М, 2012.

Современное состояние малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан

Тлешева Рабига Нуркеновна, студент
Университет Нархоз (г. Алматы, Казахстан)

Ключевые слова: предприятие малого предпринимательства, индивидуальное предпринимательство, крестьянское или фермерское хозяйство

Предприятие малого предпринимательства — субъект малого предпринимательства в форме юридического лица.

Индивидуальное предпринимательство — инициативная деятельность физических лиц, направленная на получение доходов, основанная на ответственности самих физических лиц и осуществляемая от имени физических лиц, за их риск и под их имущественную ответственность.

Крестьянским или фермерским хозяйством признается семейно-трудовое объединение лиц, в котором осуществление индивидуального предпринимательства неразрывно связано с использованием земель сельскохозяйственного назначения

для производства сельскохозяйственной продукции, в также переработкой и реализацией этой продукции. [8, с. 1]

На данный момент прогресс в малом и среднем бизнесе (кратко МСБ) является одной из приоритетных задач для благосостояния казахского народа. Ведь это показатель будущего развития в отраслях как экономических, так и политических. Так как с помощью малого и среднего бизнеса, обеспечиваются налоговые поступления в бюджет, что является положительным признаком экономической активности. Также опыт развивающихся государств показывает, что для государства необходима стимуляция малого и среднего бизнеса, путем формирования и внедрения социально-экономических программ.

Таблица 1

	Всего		В том числе					В том числе					Всего, в процентах к соответствующему периоду предыдущего года	
	2018	2017	2018		2018			2017		2017			2018	2017
			юридическое лицо малого предпринимательства	юридическое лицо среднего предпринимательства	индивидуальные предприниматели	крестьянские фермерские хозяйства ³⁾	юридическое лицо малого предпринимательства	юридическое лицо среднего предпринимательства	индивидуальные предприниматели	крестьянские фермерские хозяйства ³⁾				
Республика Казахстан	1207374	1 185 163	223 828	2 555	783 389	197 602	189 637	2 711	813 482	179 333	104	95		
Акмолинская	44 087	44 763	6 887	114	32 427	4 659	5 726	117	35 465	3 455	103	97		
Актюбинская	53 124	50 783	9 447	103	37 946	5 628	8 279	101	37 817	4 586	105	102		
Алматинская	115 061	118 690	9 826	159	59 765	45 311	6 862	139	68 694	42 995	102	101		
Атырауская	45 906	44 217	6 844	110	36 546	2 406	5 335	99	36 726	2 057	107	95		
Западно-Казахстанская	39 797	40 435	5 760	97	27 658	6 282	4 762	91	30 878	4 704	106	102		
Жамбылская	62 651	56 842	5 745	53	39 906	16 947	4 268	53	36 700	15 821	105	90		
Карагандинская	82 084	84 878	16 634	188	56 701	8 561	14 872	192	63 102	6 712	102	99		
Костанайская	51 028	53 178	7 037	157	38 320	5 514	5 928	147	42 258	4 845	104	88		
Кызылординская	40 988	38 145	5 051	61	29 825	6 051	4 563	66	30 197	3 319	111	92		
Мангистауская	49 860	46 610	8 140	80	39 677	1 963	6 454	95	38 695	1 366	108	100		
Южно-Казахстанская	42 903	173 770	9 044	101	30 484	3 274	13 922	159	91 778	67 911	104	95		
Павлодарская	28 557	43 997	4 772	131	20 062	3 592	7 566	94	32 856	3 481	101	99		
Северо-Казахстанская	128 322	28 683	6 819	46	53 323	68 134	4 218	135	21 590	2 740	104	84		
Восточно-Казахстанская	87 011	99 021	10 602	176	60 651	15 582	8 542	158	75 227	15 094	105	100		
г.Астана	105 815	100 266	39 152	249	66 252	162	30 900	295	69 043	28	109	101		
г.Алматы	171 477	160 885	60 561	621	109 756	539	57 440	770	102 456	219	99	87		

Примечание: составлен автором на основе информации из «Экспресс-информация. Мониторинг количества действующих субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан», № 37–3/3516 января 2017 г. / *сайт stat.gov.kz*, а также «Экспресс-информация. Мониторинг количества действующих субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан», № 36–3/33617 сентября 2018 г. / *сайт stat.gov.kz*

В таблице 1, представлено численность действующих субъектов МСП на 1 сентября 2018 года. Эти данные являются самыми актуальными на данный момент. Если сравнить эти данные с предшествующим годом, то можно заметить, что общее состояние МСП увеличилось на 4,2%. В котором, 64,9% — часть индивидуальных предпринимателей, 18,5% — юридические лица малого бизнеса, 16,4% — крестьянские и фермерские хозяйства, и оставшиеся 0,2% приходятся на долю юридических лиц среднего бизнеса. [3, с. 1]

На 1 января 2017 года численность действующих субъектов МСП по сравнению с 2016 годом уменьшилось на 4,6%. В котором, 68,7% — это часть индивидуальных предпринимателей, 16% — составило юридические лица

малого бизнеса, 15,1% — крестьянских или фермерских хозяйств, что же касается юридических лиц среднего бизнеса, доля составила — 0,2%. [2, с. 1]

Возникает вопрос, почему данные на 1 января 2018 года по сравнению с 2017 годом, намного положительны, чем данные 2017 года по сравнению с 2016 годом? Что способствовало стимуляции и получение в итоге увеличения предприятий малого и среднего бизнеса на 4,2%? Ведь увеличение количество предприятий МСБ показывает его развитие и благоприятные условия. Каковы же опасения и преграды в малом и среднем бизнесе на данный момент?

По опросу журнала «FORBES. KZ» среди предпринимателей были озвучены актуальные проблемы развития и некий оптимистичный прогноз на 2018 (рис. 1)

ОЖИДАНИЯ ПО ПРОДАЖАМ НА 2018 ГОД (БИЗНЕС)

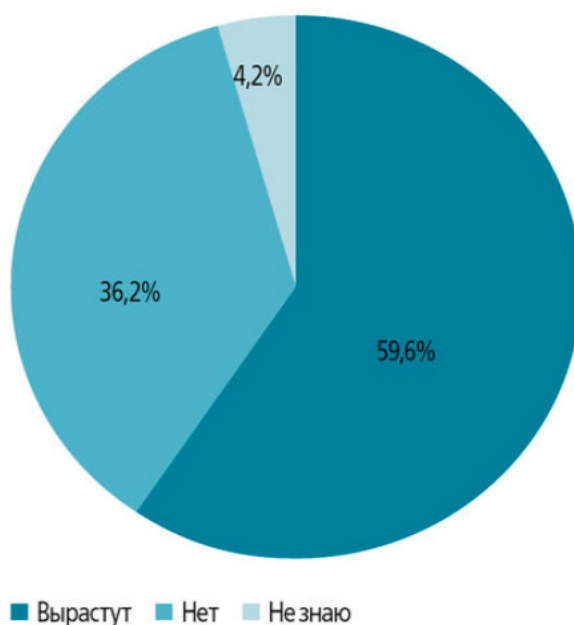


Рис. 1. [6]

Покупательский спрос и увеличение инвестиций не сырьевого сектора вызвал положительные отклики. Но опасения среди них вызвало нестабильность банковской системой и рост кредитования.

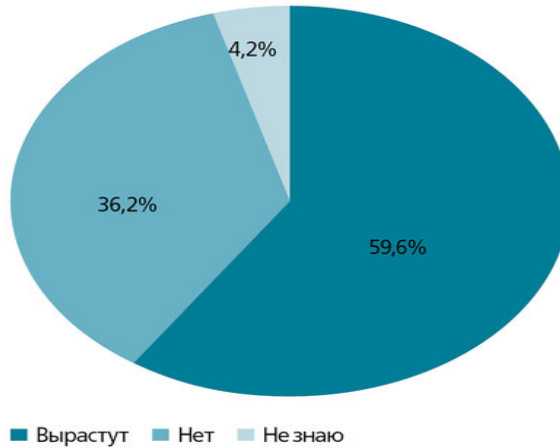
Так как мы затронули тему опасений и препятствий для МСБ, то 21% составляют — банковское финансирование, 15% — снижение спроса, 12% — стагнация/ падение в крупных регионах, 9,5% — коррупция, 9,2% — недостаточность нефинансовой государственной поддержки, 9% — снижение государственного заказа, 9% — макроэкономическая стагнация, 6,3% — неразвитость инфраструктуры, 6% — избыточный государственный контроль и 3% — кадры (рис. 2) [6, с. 1–2]

Наблюдая подобную тенденцию, возникает вопрос, а каким образом государство сможет стимулировать малый и средний бизнес, когда предприниматели слишком обес-

покоены вышеупомянутыми проблемами? В принципе, как мы видим, главными проблемами выступают — банковское финансирование, недостаточность финансовой государственной поддержки и снижение спроса. Снижение спроса контролировать невозможно, поэтому данную проблему мы не рассматриваем.

Поговорим о банковском финансировании и недостаточности государственной поддержки. Не секрет, что банки Казахстана переносят ряд проблем с фондированием. Ведь на мировом рынке оно является дорогостоящим и после нескольких девальваций это стало невыгодным для наших кредитных организаций. В итоге это приводит к тому, что на рынке кредиты являются дорогими, в особенности для МСБ. Но экономике нужно развитие, бизнесу — увеличение, банкам стабильность работы. Поэтому государственное финансирование по льготным про-

**ОЖИДАНИЯ ПО ПРОДАЖАМ
НА 2018 ГОД (БИЗНЕС)**



**ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ
МСБ**



Рис. 2. [6]

центрам является очень большой поддержкой для помощи многим казахстанским предприятиям, чтобы они не только существовали на рынке, но и активно росли. План такого финансирования достаточно прост: государство выделяет средства, а банки распределяют их. В конце же эти деньги кредитуются предпринимателям по льготным ценам. На сегодняшний день, банки активно идут в сегмент малого и среднего бизнеса. Все потому, что они видят хорошие перспективы, несмотря на определённые риски. В годы кризиса, кредиторы отказывались от подобного, так как контролировать нестабильный малый и средний бизнес, казалось невозможным. Но опять-таки, мировой опыт показал обратное. Осталось лишь выбрать правильную политику, подобрать систему, по которой и будут работать кредиторы и МСБ. Один из банков, который видит многие положительные стороны подобного сотрудничества — «АТФ банк» и многие другие.

Купешова Б.К. говорит о том, как же стоит с подвигнуть людей на предпринимательскую инициативу, ци-

тирую: «Важно поднять общий уровень деловой культуры. Для этого необходимо:

— Поощрять стремление малого и среднего бизнеса к объединению и кооперации и создать систему их поддержки и поощрения.

— Развивать внутренний рынок за счет поощрения местных бизнес-инициатив и минимального, но жесткого регулирования.

Предусмотреть введение новой, более жесткой, системы ответственности для госчиновников, которые создают искусственные препоны для бизнеса». [1, с. 3–4]

Также не стоит забывать о государственных программах, которые направлены на поддержание развития малого и среднего бизнеса.

На данный момент, самая известная программа, работающая по таким принципам в Казахстане — Единая программа поддержки предпринимательства «Дорожная карта бизнеса — 2020». Именно она развивает сектора МСБ.

Есть также известный фонд «Даму», эта программа поддерживает МСБ из средств Национального фонда. Хотела бы привести наглядный образец влияния этой программы на улучшения МСБ. Ярчайший пример — «Kokshe Building Service». Основная деятельность предприятия — это производство строительных материалов — железобетонных и бетонных конструкций. Основанная в 2013 году, в тот же год запустила свою первую продукцию — бетон, цемент и железобетонные конструкции.

Первоначально мощность компании была — 30 кубометров продукции в час. Со временем обороты начали расти, а предприятие увеличиваться. Фонд «Даму» предложил выгодное финансирование под льготной 6% годовых. После принятия предложения, компания уже могла владеть производственным комплексом. Что позволило сэкономить на аренде, а затем направить эти средства на дополнительные рабочие места, расширить производства и ассортимент продукции.

В итоге, на сегодняшний день мощность «Kokshe Building Service» составляет 120 кубов продукции в час. Кроме того, что она выпускает уже десятки видов продукции, компания получила «золото» Национального бизнес-рейтинга Казахстана в сфере производства сборных железобетонных и бетонных конструкций.

Подытоживая, мы видим, что спрос на кредиты по государственным программам растет и продвигается. *«Число новых клиентов малого и среднего бизнеса у банка только за 2017 год увеличилось на 65%, а объем кредитования в целом вырос на 116%»* — говорит Сергей Коваленко, член правления АТФ банка. [7, с. 1]

Литература:

1. Купешова, Б. К., «Состояние и перспективы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане». Доклад. Конференция «Астанинский экономический форум», 2013г
2. «Экспресс-информация. Мониторинг количества действующих субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан», № 37–3/ 3516 января 2017 г. / сайт stat. gov. kz // URL: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersSMEnterprises?lang=ru&_afLoop=5091489050929672#%40%3F_afLoop%3D5091489050929672%26lang%3Dru%26_adf.ctrl-state%3Duhnn8pdp4_30
3. «Экспресс-информация. Мониторинг количества действующих субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан», № 36–3/33617 сентября 2018 г. // сайт stat. gov. kz // URL: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersSMEnterprises?lang=ru&_afLoop=5091489050929672#%40%3F_afLoop%3D5091489050929672%26lang%3Dru%26_adf.ctrl-state%3Duhnn8pdp4_30
4. Сборник материалов «круглого стола» «Послание Президента РК Н. А. Назарбаева «Новый Казахстан в новом мире» — стратегия очередного этапа развития страны». — Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2007.
5. НПП РК «Атамекен» «Как живет малому и среднему бизнесу в Казахстане?», 17 февраля 2016 // сайт Forbes. kz // URL: https://forbes.kz/process/businessmen/kak_jivetsya_malomu_i_srednemu_biznesu_v_kazahstane/
6. Омарова, А. «Названы препятствия для развития МСБ в Казахстане» от 07.10.18 // сайт Forbes. kz // URL: https://forbes.kz/process/businessmen/sinitsa_vruke_1538719950/
7. Виктор, Б. «Как госпрограммы помогают развивать бизнес в Казахстане» от 12.03.18 // сайт Forbes. kz // URL: https://forbes.kz/finances/finance/kak_gosprogrammyi_pomogayut_razvivat_biznes_v_kazahstane/
8. Краткие методологические пояснения по МСБ Согласно Предпринимательскому кодексу Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V // сайт stat. gov. kz // URL: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersSMEnterprises?lang=ru&_afLoop=5091489050929672#%40%3F_afLoop%3D5091489050929672%26lang%3Dru%26_adf.ctrl-state%3Duhnn8pdp4_30

Поэтому проблема, связанная с недостаточностью государственной поддержки, отклоняется.

Возвращаясь к стимулированию МСБ, изучение среды, в котором реализуется предпринимательская активность представляет важную роль. Так называемый термин «исследование деловой среды» обозначает элемент политики по поддержке и изучению МСБ, который помогает предотвратить нестабильность и не прогнозируемость. В свою очередь которые могут привести к падению инвестиций и низких темпов роста в будущих перспективах.

«На основе этого секретариат комитета развития МСБ Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» проводит опрос субъектов МСБ для получения оперативной информации о состоянии делового климата в Республике Казахстан». [5, с. 1]

Данный жест представляет собой хорошую возможность, ведь таким образом обработка ряда проблем с которыми сталкиваются предприниматели, будут решены по мере их поступления. Так же это позволяет проследить за общим состоянием МСБ.

В заключении, поддержка малого и среднего бизнеса осуществляется на основе государственных, отраслевых и региональных программ и представляет собой комплекс мер, направленных на его развитие и поддержку. На данном этапе, малый и средний бизнес в Казахстане является довольно высоким рейтингом потенциала, который может раскрыться через определенное время. Остается лишь углубленно работать в том же направлении что и сейчас.

Совершенствование планирования финансовых результатов энергосбытовых предприятий

Филиппова Алина Витальевна, студент магистратуры
Рязанский государственный радиотехнический университет

Электроэнергетика имеет определяющее значение для обеспечения экономического роста в Российской Федерации на современном этапе. От состояния электроэнергетики и направлений ее развития во многом зависит будущее народного хозяйства России.

Энергетической стратегией России, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 28 августа 2003 г. № 1234-р, определены основные направления реформирования отрасли на период до 2020 года. Целью данных преобразований является повышение эффективности предприятий энергетической отрасли, а также обеспечение надежности и бесперебойности энергоснабжения потребителей.

Постановлениями Правительства Российской Федерации от 31 августа 2006 года № 529 «О совершенствовании порядка функционирования оптового рынка электрической энергии (мощности)» и № 530 «Об утверждении Правил функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики» предусмотрены условия, позволяющие установить реальные рыночные цены на потребляемую электроэнергию, что создает стимулы к энергосбережению, как для продавцов, так и покупателей электроэнергии, а также значительно повышает инвестиционную привлекательность субъектов розничного сегмента электроэнергетической отрасли.

Эффективное управление энергосбытовой деятельностью в значительной степени определяет успешность реализации принятой энергетической стратегии. Переход к рыночным условиям хозяйствования и специфика электроэнергии как товара, в свою очередь, приводят к необходимости разработки инструментов прогнозирования и планирования деятельности энергосбытовых компаний, составляющих существенную основу процесса управления энергосбытовой деятельностью. Это и обусловило выбор темы для данной статьи.

Одной из первоочередных задач управления предприятиями становится совершенствование финансо-

вого менеджмента и активизация одной из важнейших его функций — финансового планирования на предприятии.

Очень важным пунктом в системе финансового планирования выступает планирование финансовых результатов. Важнейшим показателем финансовых результатов выступает прибыль организации.

Что касается проблем планирования на предприятиях электроэнергетики, в частности проблем планирования финансовых результатов, то можно выделить основную проблему, возникающую из-за специфики продукции, технологических особенностей производства и распределения: энергокомпании не могут получать сверхприбыли за счет выдачи на рынок новых видов продукции, поэтому в энергетике решающим фактором рыночного успеха является минимизация издержек (а также расширение спектра и качества сопутствующих услуг).

Изучив более детально данную тему, можно сформулировать следующие выводы:

— работу по совершенствованию организации финансового планирования и контроля на предприятии необходимо начинать с выявления существующих проблем, которые выступают в качестве факторов, ограничивающих достижение поставленных целей предприятия;

— систему финансового планирования и контроля необходимо рассматривать как составной элемент всей системы планирования на предприятии, используя единый подход к выбору методов и инструментов для всех видов составляемых на предприятии планов;

— предприятие, в зависимости от наличия у него тех или иных проблем в области финансового планирования, должно делать акцент на определенные функции финансового планирования, уделяя их реализации наибольшее количество сил и средств;

— совершенствуя организацию финансового контроля на предприятии, необходимо также выявить проблемы предприятия в этой области и затем обозначить те элементы системы, которые подлежат оптимизации;

Литература:

1. Афилов, Э.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие для вузов / Э.А. Афилов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Минск: Вышш. шк., 2006. — 304 с. — Библиогр.: с. 294–296. — ISBN 985–06–1047–6.
2. Куранова, А.В. — Управление финансами. — М.: Приор-издат, 2010. — 176 с. ISBN: 978–5–9512–0893–4.
3. Кучеренко, А.И. Планирование прибыли на предприятии / А.И. Кучеренко // Справочник экономиста: 2009. — № 12. с. 14–19. ISSN: 1896–9208.
4. Кучеренко, А.И. Система планирования прибыли в современном производстве / А.И. Кучеренко // Справочник экономиста: 2010. — № 1. с. 53–61. ISSN: 1896–9208.

5. Прядкина, Н.Н. Финансовое планирование: учеб. пособие для вузов / Н.Н. Прядкина. —: ОГУ, 2003. — 108 с. — ISBN: 5–09–003983–6.
6. Симунин, Е.Н. Планирование на предприятии: Учебное пособие/ Е.И. Симунин, В.М. Васильцова, Т.А. Симунина, В.С. Васильцов, — 3-е изд., перераб., и доп. — М.: КНОРУС, 2010, — 336 с. ISBN 978–5–406–00536–1.
7. Сущность, цели и задачи финансового планирования [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://ugolok-studenta.ru/sushhnost-celi-i-zadachi-finansovogo-planirovaniya>.
8. Тедеева, З.Б. Методы финансового планирования на предприятии / З.Б. Тедеева // Экономические науки: 2009. — N 9. — с. 269–272. ISSN 2072–084X.

СОЦИОЛОГИЯ

Характеристика механизмов применения государственно-частного партнерства в системе социального обслуживания населения

Скутина Наталья Александровна, студент магистратуры
Курский государственный университет

Актуальность совершенствования механизмов реализации государственно-частного партнерства в системе социального обслуживания населения в современных социально-экономических условиях обосновывается не только зарубежным опытом применения данных механизмов в странах с развитой экономикой, но и российским опытом. Можно говорить, что в научных трудах вопросам применения государственно-частного партнерства в России отводится значительное внимание после 2000-х годов, также в это время начинают применяться некоторые механизмы в экономической деятельности.

Как отмечают Ж. Ю. Вологина, А. Х. Мавликосов, актуальность вопросов взаимодействия государства и бизнеса в сфере реализации крупных инвестиционных проектов вызвана необходимостью модернизации всей инфраструктуры, как на федеральном, так и на региональном уровне [2]. По оценкам экспертов, государственно-частное партнерство позиционируется как «новая технология развития экономики» [1].

Правильно выстроенная инфраструктура содержит предопределяющую роль в социально-экономическом развитии страны и ее последующем успехе. Цели долгосрочного развития России призывают к модернизации всей инфраструктуры учреждений социального обслуживания. Частные финансовые (инвестиционные) вложения в социальные проекты могут обладать жизненно-важным значением для достижения данных целей.

Государственно-частное партнерство рассматривается как долговременное обоюдовыгодное сотрудничество общественного и индивидуального партнеров, нацеленное на реализацию проектов ГЧП в целях решения задач публично-правовых образований, увеличения степени доступности и качества социально-общественных услуг, достигаемое с помощью привлечения частных ресурсов и распределения различных рисков среди партнеров. Наиболее важные реформы в Российской Федерации принимаются с 2012 года, для привлечения частных инвестиций, нацеленных на совершенствование инвестиционного климата в государстве и образование надежной

институциональной основы для эффективного функционирования государственно-частного партнерства [3].

Развитие механизмов взаимодействия страны, граждан, бизнеса и структур гражданского общества, институтов и механизмов государственно-частного партнерства считается одним из первенствующих направлений формирования институциональной среды инновационного развития, обозначенных в «Стратегии социально-экономического развития РФ до 2020 года».

Реализация механизмов государственно-частного партнерства в социальной сфере определяется невысокой степенью ее формирования в плане применения передовых методов управления. Данный сектор, на протяжении многих десятков лет, представлявший собой объект непосредственного государственного управления, испытывает на сегодняшний день максимальную необходимость в различных ресурсах с целью реализации поставленных задач социально-экономического развития страны. Частные структуры различаются предприимчивостью, стремлением к поиску технологических инноваций. Государство может обеспечить определённые гарантии, используя административные, организационные и финансовые рычаги.

В системе социального обслуживания возможно применение различных форм ГЧП, но наиболее часто используются: аутсорсинг; открытие частных учреждений социального обслуживания; концессии (в настоящее время целый ряд организаций, таких как «Третий век», «Глубина», «SeniorGroup» реализуют проекты под общим названием «Резиденция для пожилых»).

Отметим, что использование той или иной формы государственно-частного партнерства обуславливается в зависимости от условий самого проекта, определенных его участников, инвестиционной модели и других специфических параметров проекта. Помимо этого, одним из современных направлений формирования государственно-частного партнерства в разных секторах социальной сферы считается совместное развитие партнерства государства, частного сектора и социально-ориентированных некоммерческих организаций, но к внедрению его меха-

низмов в систему социального обслуживания населения уделяется недостаточно внимания.

Анализ литературы, посвященной изучению механизмов реализации ГЧП-проектов в социальной сфере, показал, что в настоящее время в России существуют значительные проблемы, препятствующие развитию ГЧП в системе социального обслуживания населения. Отметим наиболее важные проблемы, которые требуют государственного внимания и решения:

— недостаточное адаптированное под ГЧП-проекты законодательство;

— низкая готовность бюджетов к финансированию услуг по нормативам, покрывающим экономически обоснованные затраты учреждений при соблюдении установленных стандартов;

— неразработанность методической базы финансового обеспечения выполнения государственного задания на основе нормативов;

— недостаточность объектов социальной инфраструктуры и кадрового потенциала, что является препятствием для развития конкуренции и, как следствие, повышения доступности услуг.

Таким образом, дальнейшее вовлечение элементов государственно-частного партнерства в процедуру преодоления ограничений социально-экономического развития — «провалов рынка» — как инфраструктурных, так и в области развития человеческого капитала даст возможность Российской Федерации выйти на новый уровень социально-экономического развития за счет достижения нового качества экономического роста.

Литература:

1. Варнавский, В.Г. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике очень сложны [Электронный ресурс]. — URL: http://www.opes.ru/point_doc.asp?tmpl=point_doc_print&d_no=50580#33. (дата обращения: 01.06.2018).
2. Вологина, Ж.Ю., Мавликосов А.Х. Государственно-частное партнерство на современном этапе [Текст] // Актуальные вопросы юридических наук: материалы Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, ноябрь 2012 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2012. — с. 43–45. — URL <https://moluch.ru/conf/law/archive/43/3021/> (дата обращения: 10.09.2018).
3. Гучев, И.А., Шевченко Е.Д. Вектор развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации в контексте международной практики [Текст] // Государственно-частное партнерство. — 2016. — № 3 (1). — с. 7–18. [Электронный ресурс]. — URL: <https://journal/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo//doi:10.18334/ppp.3.1.35034> (дата обращения 02.06.2018).

ПСИХОЛОГИЯ

Развитие уровня технического мышления на занятиях по электротехнике в сельской общеобразовательной школе

Жигалин Андрей Владимирович, студент
Красноярский государственный педагогический университет имени В. П. Астафьева

В статье приводятся результаты эксперимента по повышению уровня развития технического мышления подростков. Обосновывается необходимость ведения деятельности, формирующей техническое мышление. Приводятся статистические данные тестирования по уровню развития технического мышления, приводится опыт реализации обучающего занятия по электротехнике.

Ключевые слова: техническое мышление, электротехника, интерпретация теста Беннета, хи-квадрат критерий.

The development of technical thinking in the classroom in electrical engineering in a rural secondary schools

The article presents the results of an experiment to improve the level of technical thinking of adolescents. The necessity of conducting the activities of forming of technical thinking. Statistical data of testing on the level of development of technical thinking are given, experience of realization of the training lesson on electrical engineering is given.

Keywords: technical thinking, electrical engineering, Bennett test interpretation, χ^2 criterion.

Одной из задач общего образования является выполнение запросов государства на подготовку специалистов. Безусловно для развития экономики требуются квалифицированные кадры во всех сферах деятельности. Имея представления о ситуации на рынке труда, родители и дети выбирают будущую профессию. Но всегда ли оправдан этот выбор? На текущий момент времени по-прежнему существует «мода» на экономическое и юридическое образование. По данным статистики именно эти направления выбирают выпускники с максимальным баллом. Эти направления переполнены в вузах и сузах, но выпускникам этих факультетов не хватает работы, в то же время направления инженерно-технических специальностей недобирают студентов. А на предприятиях не хватает квалифицированных кадров. В рейтинге вакансий лидирующие позиции занимает инженерное направление.

Особым условием является тот факт, что сегодня как никогда в истории человечества развита техника, она окружает нас по всюду, без неё не мыслимы современные производство и быт, при этом техника продолжает совершенствоваться и развиваться. Последнее десятилетие наша страна демонстрирует стабильно растущие экономическое пока-

затели, на фоне которых отчетливо обнаруживается отставание наших технологий от мирового уровня. Данную проблему необходимо решать системно начиная с образовательных учреждений общего образования, развивая интерес к технологиям, инженерным и техническим специальностям.

На сегодняшний день оценить ситуацию в школах по поводу развития техническим творческого направления можно опираясь на следующие факты. Предметы близкие технической направленности физика и химия начинают изучать в 7 и 8 классах соответственно, к этому времени подросток психологически имеет иные приоритеты, чаще ориентированные на личное пространство. Из чего следует, что развитие технически направленного мышления не получает должного импульса. Предмет «Технология», который ведется с начальной школы и ориентирован на общеучебные навыки, рассматривается в рамках реформирования образования, но суть предмета отражена в старом названии курса — домоводство. Дополнительное образование в сельской школе направлено на удовлетворение индивидуальных потребностей учащихся в интеллектуальном, художественно-эстетическом, нравственном развитии, а также в занятиях физической культурой и

спортом. На первый план в дополнительном образовании вышли спортивное и патриотическое направления.

В сельских школах ситуация усугубляется еще и тем, что нет специалистов способных вести деятельность в техническом направлении.

При анализе 21 школы сельской местности было установлено, что техническое конструирование ведется на базе двух школ, это легио-конструирование. Но существует ли в сельской местности у учащихся потребность заниматься техническим творчеством? Респондентам был задан вопрос, «Какие кружки, секции или объединения Вы бы хотели посещать в своем поселке?». 16% опрошенных просят организовать секции по катанию на коньках в зимний период и футболу, 8% — организовать бесплатные клубы по интересам, 4% — обучению танцам, театр и т. д. оставшаяся группа довольна тем, что имеется сейчас.

Подростки имеют достаточно четко сформированное мнение по вопросам организации свободного от школьных занятий времени. Досуг подростков в поселке не разнообразный, возможностей для реализации способностей, умений недостаточно. Распространенные формы досуга: занятия физкультурой и спортом, игра на компьютере, общение с близкими и друзьями, просмотр телевизора.

Подростки, проживающие в посёлке, не имеют возможности приобщиться к техническому направлению, так как с одной стороны сельская инфраструктура не предоставляет такой возможности, а с другой средства массовой информации и «мода» на вузы уводят техническое направление в тень. Так за последние 5 лет лишь 10% выпускников выбрали для сдачи ЕГЭ предмет физика.

На основании чего было проведено экспериментальное мероприятие, ориентированное на старших школьников 9–11 классов. Задачами мероприятия являлись мотивация и повышение уровня технического развития учащихся старших классов сельской школы. Мероприятие включало следующие этапы первый вводный в виде мотивирующей лекции, на которую приглашались все желающие не зависимо от возраста. Лекция представляет собой 45 минутное занятие, на котором рассказывается об устройстве современных электрических сетей, о важности энергии и её преобразованиях в информацию, свет, тепло, холод, и т. д., о том насколько важен этот ресурс для человечества, и как много людей обслуживает бесперебойную работу системы электроснабжения. В завершении демонстрируется работа катушки Тесла, лампы, светящиеся без провода, разряды. Второй этап вводное тестирование, которое проводится по методике тест Беннета [1, с. 305] «Оценка уровня развития технического мышления» среди 100% учащихся 9–11 классов, учащиеся разделены на две группы — контрольную и экспериментальную, экспериментальная группа будет приглашена на занятия. Третий

этап предполагает проведение 3 занятий. Четвертый этап включает в себя повторное тестирование обеих групп и интерпретацию полученных данных.

Программа занятий составлена с учетом современной действительности. Громоздкие, сложные в обращении паяльники, оловянные припои и канифоль заменены на современные схемы Arduino. Arduino (Ардуино) — аппаратная вычислительная платформа, основными компонентами которой являются плата ввода-вывода и среда разработки. Arduino может использоваться как для создания автономных интерактивных объектов, так и для подключения к программному обеспечению, выполняемому на компьютере. Преимущество плат Arduino — относительно невысокая цена и практически массовое распространение среди любителей и профессионалов робототехники и электротехники. Занявшись Arduino, учащиеся смогут найти поддержку на любом языке и единомышленников, которые ответят на вопросы и с которым можно обсудить разработки.

По прошествии 3 занятий был повторно проведен тест Беннета в обеих группах для выявления уровня развития технического мышления среди учащихся 9–11. Полученные данные обработаны по статистике, называемой хи-квадрат критерий [2, с. 96]. Интерпретация данных проводилась для двух групп в сравнении друг с другом. Так для группы контроля, которая не посещала занятия, гипотеза о значимых изменениях, которые произошли в оценках испытуемых не подтвердилась (значение критерия χ^2 составило 2,8). В свою очередь для экспериментальной группы значение χ^2 составило 20,3. Следовательно, гипотеза о значимых изменениях, которые произошли в оценках старшеклассников по уровню развития технического мышления экспериментально подтвердилась. Уровень развития технического мышления повысился, и это мы можем утверждать, допуская ошибку, не превышающую 0,001%.

Учитывая кратковременность и не системность воздействия (было проведено только 3 занятия) большинство юношей и девушек экспериментальной группы повысили уровень развития технического мышления, способны правильно воспринимать пространственные модели, сравнивать их друг с другом, способны читать чертежи, решать простейшие физико-математические задачи, разбираться в схемах технических устройств и их работе.

Для формирования новой «моды», моды на техническое образование, в системе образования необходимо совершать действия, направленные на информирование и мотивацию учащихся, так же требуется акцентировать их внимание на важности инженерных и технических специальностей. Даже незначительные, как кажется на первый взгляд, действия могут стать основой выбора будущего образовательного направления старшеклассников.

Литература:

1. Немов, Р.С. Психология: Учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. — Кн. 1: Общие основы психологии. — 688 с.

2. Грабарь, М. И., Краснянская Н. А. Применение математической статистики в педагогических исследованиях. М., Педагогика, 1977, 136 с.

Проблема интернет-зависимости у подростков во всем мире

Сепп Мария Леонидовна, студент магистратуры

Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого

На данный момент из-за социально-экономических и технических изменений, происходящих в мире Интернет стал неотъемлемой частью жизни современных людей. Данные Интернет-сайта «Интернет в России и в мире: Информационные угрозы в Интернете» показывают, что 91 % в России тех, кто пользуется интернетом составляют лица от 11 до 16 лет, то есть подростковая часть населения. Также по данным этого же Интернет-сайта 29 % опрошенных подростков, на вопрос о том, каковы отрицательные стороны Интернет-сети заявили, что у него нет недостатков и лишь 11 % затруднились дать ответ. 75 % Российских школьников проводят в интернете около 3-х часов каждый день [3].

На данный момент не совсем правильно использовать термин интернет-зависимость, так как пока данное расстройство не входит в список психических заболеваний по медицинским критериям (МКБ-10 и DSM-5), хотя возможно в ближайшее время данный феномен может быть включен в список международной классификации болезней, по крайней мере таксон F 63.8 (расстройства привычек и влечений) позволяет делать такие предположения. Тем не менее данный термин используется психологами для обозначения подсознательного желания подсоединиться к Интернету и неспособностью в нужное время от него отключиться [2].

Первые попытки исследования Интернет-зависимости были предприняты в США в 1994 г., клиническим психологом К. Янгом и психиатром Э. Голдбергом, в ходе исследования ими был разработан опросник для выявления Интернет-аддиктов.

Э. Голдберг в 1995 г. предложил термин «Интернет-зависимость». Он выделил ключевые симптомы данного расстройства:

— Использование интернета вызывает болезненное стрессовое состояние (дистресс);

— Использование интернета вредит психологическому, физическому, экономическому и социальному статусу человека.

К. Янг в 1996 г. опубликовала статью, имевшую название «Интернет-зависимость: появление нового расстройства». По данным К. Янг степень распространенности данной зависимости можно сравнить с распространенностью патологической азартности и колеблется от 1 % до 5 % пользователей Интернета [4].

Все вышесказанное определяет актуальность изучения проблемы интернет-зависимости у подростков.

Изучением интернет-зависимости занимаются такие психологи как: М. Гриффитс, Дж. Грохол, С. Стерн, Дж. Морэйхан-Мартин. С их точки зрения Интернет-зависимость не является глобальной проблемой, а затрагивает лишь небольшое число людей.

Так Дж. Гриффитс считает, что нужно различать понятия зависимость от Интернета и зависимости применения Интернета, так как большинство тех, кто постоянно проводит время в сети, не находится в прямой зависимости от нее. По его мнению, Интернет является всего лишь питательной средой для поддержки других зависимостей. По мимо этого, Дж. Грохол говорит о том, что использование термина «Интернет-зависимость» является всего лишь рекламой для развития бизнеса, такого как терапевтические клиники, оказывающими услуги «Интернет-зависимым».

Несмотря на утверждения зарубежных ученых, российские исследователи (А. Е. Войскунский, В. Д. Менделевич, С. Н. Ениколопов и др.) оценивают Интернет-зависимость более категорично.

Так, например, В. Д. Менделевич в своих работах указывает, что между Интернет-зависимостью и агрессивными и враждебными действиями существует связь, которая способствует развитию кибертерроризма и киберпреследования. Другие вышеназванные исследователи считают, что Интернет-зависимость ведет к социальной и эмоциональной дезадаптации, а также способствует фрустрации среди людей подверженных данной зависимости.

Основываясь на многочисленные исследования отечественных и зарубежных ученых (А. А. Антоненко, В. Л. Малыгин, Йоо, К. Ким и др.) наибольшему риску подвержены дети в том числе подростки, втянутые в виртуальную жизнь. Психологи все больше и больше констатируют тот факт, что уход в виртуальный мир, это следствие неудовлетворения базовых человеческих потребностей, среди которых наибольшее значение для детей подросткового возраста играют потребности в безопасности, признании и любви, которые порой остаются неудовлетворенными.

Подростковый или как его называют специалисты пубертатный возраст, является этапом формирования личности, подготовкой к взрослой жизни. Перед подростком начинают появляться все более сложные задачи, решить которые он порой не может. Данный возраст характеризуется эмоциональностью и чувствительностью, подростки начинают остро реагировать даже на незначи-

тельные трудности. В рамках психоаналитического подхода уход в виртуальность исследуется как стремление оградить себя от проблем. Данные всего мира указывают, что дети подверженные Интернет-зависимости, испытывают сложности в общении со сверстниками, отчего пребывают в состоянии депрессии и стресса, имеют соматические заболевания.

По данным исследования Интернет-зависимости подростков разных стран (России, Кореи, Норвегии), более всего оказались подвержены зависимости Российские школьники. Исследование проводилось А.А. Антоненко и В.Л. Малыгиной в 2011 г., было отобрано 1082 школьника из которых 3,69% оказались зависимы. Исследование, проведенное Норвежскими учеными А. Йохансон и К. Готеста в 2004 г., показало, что из 3237 учеников (12–18 лет) зависимыми являются 1,98% детей. Также исследование было проведено Корейскими учеными Йоо, К. Ким в 2005 году, которое показало, что из 1537 школьников (15–16 лет), только 1,6% детей являются Интернет-зависимыми.

Стоит отметить, что в ходе исследования К. Ким и его коллеги обнаружили у зависимых старшеклассников, депрессию с высокой степенью риска суицида. Изучая ответы испытуемых, авторы выявили, что частое и чрезмерное пользование Интернетом связано с нарушением контроля над побуждениями (невозможностью противиться навязчивым желанием совершить опасные действия для себя и посторонних). По мимо вышеуказанных исследователей, изучением последствий, появляющихся в результате отказа от Интернета, занимается А.Е. Войсунский. Он указывает, что в случае принудительного от-

влечения от Интернета у подростка появляется ощущение досады, раздражения, нежелание выслушивать критические высказывания со стороны близких взрослых. Как следствие это приводит к потере друзей и общения, проблем со здоровьем.

Также стоит отметить, что в 2008 г., синдром Интернет-зависимости в Китае был обозначен как угроза здоровью всей нации, в связи с этим были созданы специальные реабилитационные центры. Такого рода центры появились и в США в 2009 году, что еще раз показывает, насколько опасным является чрезмерное пребывание в Интернете [1].

На данный момент особо остро встал вопрос о внесении Интернет-зависимости в американскую классификацию болезней (DSM-5). Это свидетельствует о признании важности Интернет-зависимости как проблемы общества в целом. В настоящее время делаются поправки в международной классификации болезней (МКБ-11) о признании Интернет-зависимость расстройством и внесении ее в данную классификацию.

Таким образом проблема Интернет-зависимости, обозначенная еще в XX веке, является еще более актуальной в настоящее время. Вопрос о существовании данной проблемы, остается пока не решенным, несмотря на это само наличие этого феномена и соответствующих форм поведения является несомненным. Многие подростки не способны самостоятельно справиться с проблемами и трудностями, вызванными внешним миром, как следствие уход в виртуальное пространство, который также не безопасен и может нанести не поправимый вред здоровью.

Литература:

1. Войсунский, А. Е. Исследования Интернета в психологии // Интернет и российское общество / Под ред. И. Семенова. — М., 2002. — с. 235–250.
2. Зависимость от селфи и соцсетей могут признать заболеванием [Электронный ресурс]. URL: <http://www.m24.ru/articles/74278> (дата обращения: 16.01.2016).
3. Интернет в России и в мире: Информационные угрозы в Интернете [Электронный ресурс]: http://www.bizhit.ru/index/informacionnye_ugrozy_v_internete_i_deti/0-457 (дата обращения 20.03.2016).
4. Янг, К. Диагноз — Интернет-зависимость // Мир Интернет. — 2000. — № 2. с. 24–29.

Психологические особенности аддиктивной личности

Файзуллин Рустем Шамилович, студент магистратуры

Башкирский государственный педагогический университет имени М. Акмуллы (г. Уфа)

Зависимое поведение — это одержимое желание изменения своего психического состояния с помощью употребления веществ, изменяющих сознание, с целью ухода от реальности.

В настоящий момент, ученые, врачи и иные специалисты используют три основных подхода по изучению

формирования зависимости, медицинский, социальный, психологический.

Медицинский подход основывается на том, что существенным фактором развития зависимости являются процессы в головном мозге человека, исходя из этого основным элементом лечения зависимости, должно быть

воздействия на головной мозг различными медикаментозными препаратами. [1, с. 1]

Социальный подход исходит из условий проживания человека, его роли в социуме, что образование зависимого поведения наступает в случае дисбаланса личности между человеком и его социальной сферой.

Психологический подход основывается на убеждении, что причиной развития зависимости являются внутренние процессы личности, а в частности его восприятие и сознание. Так или иначе, основой образования различных зависимостей является заикленность на объекте или деятельности способной изменить внутренние состояние зависимого лица.

В состоянии эмоционального напряжения, как правило, человек совершает стереотипные действия или импульсивные шаги, не анализируя своих действий, также данное состояние можно охарактеризовать как стрессовые расстройства личности. В состоянии стресса человек, как правило, ищет все способы по улучшению своего эмоционального состояния. В процессе стресса, человек способен оставить без внимания свои морально — этические нормы. [2, с. 22]

В этот период человек может поддаться соблазну употребить вещества, изменяющие сознание, тем самым войти в группу риска зависимых лиц.

На сегодняшний момент проблема зависимости является актуальной проблемой и в связи с этим была создана наука аддиктология изучающая причины возникновения зависимостей (химической и нехимической). Наряду с аддиктологией изучением проблемой зависимости занимаются социология, психология, наркология, психиатрия.

В словаре психологии термин зависимое поведение — это форма деструктивного поведения, которое выражается в стремлении к эйфорическим ощущениям и уходу от реальности при помощи изменения своего психического состояния.

Таким образом, можно сделать вывод, что зависимое поведение — это желание изменить свое эмоциональное состояние с целью «ухода» от реальности путем употребления веществ, изменяющих сознание, или заикленная заинтересованность каким-либо занятием. [3]

Говоря об особенностях личности с зависимым поведением с точки зрения психологии можно выделить следующее. Во-первых, это быстрая внушаемость. Во-вторых, отсутствие способности прогнозировать и анализировать свои действия и будущее. В третьих преобладает ярко выраженный дефект характера — эгоцентризм, это невозможность здраво оценить свои поступки и свою личность, а отношение к окружающим людям носит «потребительский» характер. Зависимые люди также очень эгоистичные личности. Для людей страдающей химической зависимостью характерно «подавление» своих чувств и описание своего внутреннего эмоционального состояния.

Исходя из психологических особенностей лиц с зависимым поведением, можно утверждать, что данная модель поведения зависимого лица ведет к деструктивным

изменениям психики, следовательно, к деградации личности. [4, с. 240]

Личностная деградация потребителей характеризуется сужением круга интересов, общим огрублением личности. У больных пропадает интерес к любым событиям их жизни, кроме приема наркотиков. Они становятся угрюмыми, нелюдимыми, перестают проявлять внимание к близким, безразлично относятся к работе, к жизненным радостям и неприятностям.

Так называемая «наркоманическая» личность характеризуется: повышенной возбудимостью, нарастанием аффективных расстройств в виде дисфории или апатико-абулических депрессий, аффективной лабильностью, преобладанием истеровозбудимых форм реагирования, психосоциальной дисфункцией в виде постепенного угасания интересов, различными аномалиями эмоционально-волевой сферы, расстройствами сферы влечения, выраженным морально-этическим снижением и транзиторными интеллектуально-мнестическими расстройствами [5, с. 864].

Отечественный исследователь В.Л. Юлдашев выделяет некоторые особенности межличностных отношений лиц с химической зависимостью. К ним относятся стремление уходить от ответственности в принятии решений, измененное поведение, эмоциональная напряженность, выстраивание психологических защит в виде обвинения других и рационализации своих действий, сниженная адаптация к повседневным трудностям, низкая самооценка в сочетании с идеализмом и перфекционизмом, невозможность поддерживать стойкие эмоциональные отношения.

По данным отечественных и зарубежных исследователей в качестве личностных особенностей больных опийной наркоманией отмечают неуверенность в себе, экстернальный локус контроля, сниженная самооценка, импульсивность, асоциальные наклонности, низкая фрустрационная толерантность. У больных опийной наркоманией также выявляется повышенная эпилептоидность, сниженная самокритичность, проявляющаяся в неадекватной самооценке, нарушение понимания больным своего места в жизни. У них недостаточно развита способность к рефлексии [6, с. 60].

У людей с зависимым поведением выявляется склонность к поиску новых эмоциональных ощущений и рискованных поступков в жизни [7, с. 25].

Высокая степень полезависимости и диффузность интрацепции свидетельствуют о слабой организованности и структурированности внутреннего опыта больных опийной наркоманией и низкой его рефлексии, что является препятствием для опосредованного отреагирования потребности в стимуляции в знаково-символической форме и социально-детерминированных видах деятельности. Данные обстоятельства приводят к тому, что потребность в острых ощущениях удовлетворяется непосредственно, путем употребления ПАВ [8, с. 88].

В поздний период развития наркотической зависимости обостряются внутриличностные конфликты и не-

способность к социально-психологической адаптации становится очевидной.

Хроническое употребление наркотиков приводит к усилению пассивности, безразличию к своему внешнему виду, к бесплодному фантазированию и невозможности принимать решения, а также к абсолютной неспособности к длительным усилиям.

Изучая личностные особенности зависимых от героина с разным стажем употребления наркотика М.Г. Ерофеева,

приходит к сходным выводам. В качестве психологических характеристик зависимых со стажем употребления менее 5 лет она отмечает следующие черты: высокая психическая активность, высокая мотивация достижения (часто ориентирована на моторную и речевую активность), интересы поверхностные, неустойчивые; эмоциональная и социальная незрелость, большое количество поверхностных контактов, эмоциональная лабильность, неадекватность самооценки [9, с. 288].

Литература:

1. Каклюгин, Н. В. «Синтетическая» Россия: прогрессирующее самоубийство наркотицирующей молодежи // Проблемы и перспективы. — 2014. — № 4 — с. 1–27
2. Аболонин, А. Ф. Личностные особенности несовершеннолетних правонарушителей, страдающих различными формами зависимости от психоактивных веществ (гендерный аспект) [Текст] / А. Ф. Аболонин, И. А. Назарова, Н. В. Асланбекова // Сибирский вестник психиатрии и наркологии. — 2014. — № 1. — с. 22–28.
3. Бежанова, Е. В. Психолого-педагогические условия профессионального самоопределения подростков из неблагополучных семей в реабилитационном центре [Электронный ресурс] / Е. В. Бежанова // URL: <http://elibrary.ru/>. — (Дата обращения: 20.09.2018 г.).
4. Даулинга, С. М Психология и лечение зависимого поведения.: Независимая фирма «Класс», 2012. 240 с.
5. Жмуров, В. А. Большая энциклопедия по психиатрии. Элиста: Джангар. 2010. 864 с.
6. Бухановский, А. О. Зависимое поведение: клиника, динамика, систематика, лечение, профилактика. Ростов-на-Дону, 2002. 60 с.
7. Зайцев, В. А. «Мир против СПИДа и наркомании» / Газета семейный курьер, 2003, — с. 25.
8. Иванец, Н. Н. Проблема употребления наркотиков среди молодежи и пути ее решения // Вопросы наркологии, 2010.-№ 3. — с. 88–95.
9. Фромм, Э. Бегство от свободы (1941) / Перевод Г. Ф. Швейника. — М.: Аст, 2011. — 288 с.

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Экономика профессионального спорта

Лютых Олег Юрьевич, кандидат исторических наук, доцент;
Жаткина Анастасия Юрьевна, студент
Красноярский государственный педагогический университет имени В. П. Астафьева

В данной статье рассматриваются основные тенденции профессионального спорта и экономики, его история развития, коммерция, особенный рынок труда для спортсменов. Также рассматривается финансирование в этой отрасли, планы, перспективы коммерческого спорта, его условия развития в мире и в России на сегодняшний день.

Ключевые слова: *коммерческий спорт, финансирование, экономика спорта, профессиональный спорт, рынок труда, спортивный агент, источники финансирования, история коммерческого спорта.*

Economy of professional sports

Lyutykh Oleg Yurievich
Zhatkina Anastasiya

This article examines the main trends of commercial professional sports, its development history, a special labor market for athletes. It also considers financing in this industry, plans, prospects for commercial sports, its development conditions in the world and in Russia today.

Key words: *commercial sports, financing, sports economics, professional sports, labor market, sports agent, funding sources, the history of commercial sports.*

Самая важная часть сферы физической культуры и спорта является профессиональный спорт, который является вершиной коммерциализированной частью всей совокупности физкультурно-спортивных отношений [4].

Генезис профессионального спорта обусловлен как собственным развитием самого спорта, так и рядом социальных условий, объективно способствующих превращению спортивной деятельности в профессиональную деятельность. Еще на стадии формирования спорта как общественного явления происходит его дифференциация по классовому признаку и целевому функциональному назначению. В короткое время выделяются три основных направления его развития: аристократический (любительский), профессиональный и значительно позже — рабочий спорт [4].

Развитие профессионального спорта также требовало разработки единой политики по целому ряду вопросов, в первую очередь — правил найма спортсменов и оплаты их труда. В середине 1950-х гг. началось время «звёзд», приведшее в короткие сроки к стремительному росту как зар-

платы футболистов, так и их рыночной стоимости. К концу XX в. профессиональный спорт превратился в явление, сочетающее в себе и спорт, и развлечение, и бизнес. Предприниматели разных стран в короткие сроки превратили бокс, футбол, баскетбол, хоккей, бейсбол, автоспорт, теннис и некоторые другие виды спорта в профессиональные виды спорта. Спортсменов стали покупать и продавать как товар. При этом цены на них быстро росли [3].

Профессиональный спорт составляет малую величину от основной массы людей, которые так или иначе имеют отношение к физической культуре и спорту и как показывает официальная статистика не превышает отметку в 0,1–0,5%. Но в то же время по своей затратности и объёму вкладываемых в него денег он многократно превосходит любительский спорт и на сегодняшний день составляет весомую часть экономики [4].

Если рассматривать профессиональный спорт как отрасль экономики, то можно увидеть то, как эта самая отрасль производит для зрителей (потребителей) продукт в виде зрелищных услуг, где потребители готовы их опла-

чивать. Отсюда следует престиж соревнований, зрелищность отдельно взятого вида спорта и цена [4].

Время нахождения спортсмена в профессиональном спорте ограничено и обычно не превышает 35 лет, это происходит в силу внутренней конкурентности, требований к постоянно высоким результатам и переносам больших нагрузок и т. д. Данное обстоятельство имеет для экономики существенное значение, так как при достижении возрастного порога спортсмен снижает скоростные и силовые показатели, а вместе с этим снижается качество продаваемых услуг, а также падает цена. Для спортсмена уход из профессионального спорта связан с потерей источника доходов и утратой привычных условий жизни [1].

На сегодняшний день существует так называемый рынок труда для профессиональных атлетов, где есть основные черты:

— Спортсменов можно рассматривать как особый вид товара, которым торгуют на рынках труда. Они есть носители знаний, умений и навыков. Однако работодатель вполне может ограничивать их права на свободу перемещения, питания и др.

— Особая система найма и отбора проф. спортсменов. Здесь нет биржи труда и квалификационных требований. Специальные агенты и тренеры моделируют рынок с помощью отслеживания успехов и неудач спортсменов. Собственно, они же и приглашают на работу спортсменов, и эта вся деятельность скрыта и есть коммерческая тайна.

— Специальная система ценообразования. Этот сегмент необходим хотя бы для того, чтобы понимать, насколько цены на профессиональных спортсменов высоки, талант и умения неопределенны, травмы тоже вносят те или иные риски. Исходя из этого, конкретно эта сфера бизнеса весьма нестабильна и рискованна.

Спортивные агенты представляют необходимый элемент перелива кадров от одних работодателей к другим [4].

Стоит отметить основные источники финансирования коммерческого спорта:

1. продажа билетов;

2. продажа прав на телетрансляцию;
3. средства владельцев клуба;
4. спонсорство;
5. реклама;
6. доходы от стадионов;
7. доходы от участия в международных турнирах;
8. коммерческо-лицензионная деятельность;
9. продажа акций команд;
10. трансфер спортсменов;
11. поступления из лиг;
12. спортивные лотереи;
13. проценты на капитал, положенный в банк. В

России имеются особенности финансирования профессиональных клубов, обусловленные спецификой развития профессионального спорта в стране. Наряду с отмеченными выше источниками, российские профессиональные клубы получают деньги на свое функционирование и развитие из региональных и муниципальных бюджетов [2].

Деятельность отечественных спортивных клубов, которые обеспечивают успешных спортсменов на крупнейших международных соревнованиях и постепенно занимающие ведущие позиции в мировом рейтинге, безусловно, заслуживает нового и более результативного подхода к организации управления. Особенностью развития профессионального спорта на национальном уровне является усиление роли государства в вопросах правового регулирования. Во многих развитых странах это привело к принятию законов, где весьма заметна роль государства [3].

Подводя итог можно сделать вывод, что выделенные особенности устройства и структуры рынков труда профессиональных спортсменов дают представление о их сложности и специфике. Коммерческий спорт находит все новые источники финансирования, что помогает ему эффективно развиваться в этой отрасли. На сегодняшний день спортсмены стали так называемым «товаром» на рынке труда. В России профессиональный коммерческий спорт нуждается в существенных изменениях для выхода на качественно новый уровень.

Литература:

1. Гремина, Л. А. Профессиональный спорт как экономический фактор в спортивной индустрии. [Электронный ресурс] // <https://elibrary.ru/item.asp?id=25293676> (дата обращения 04.05.18).
2. Жуков, А. Д. Спортивная энциклопедия систем жизнеобеспечения. [Электронный ресурс] // http://sportwiki.to/Профессиональный_спорт:_история_и_современное_состояние (дата обращения 04.05.18).
3. Шелкова, В. А. Особенности развития профессионального спорта в России [Электронный ресурс] // <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razvitiya-professionalnogo-sporta-v-rossii> (дата обращения 04.05.18).
4. Галкин, В. В. Экономика спорта и спортивный бизнес // Учебное пособие для высших и средних профессиональных учебных заведений физической культуры, 2005. — 324 с.

Влияние спорта на формирование личности

Толстая Евгения Николаевна, студент магистратуры

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета в г. Шахты (Ростовская обл.)

Россия составляет величайший пласт науки, культуры и спорта. Спорт так же как и наша наука, является визитной карточкой государства. Многие и многие спортсмены ценой тяжелого труда (ни минуты расхлябанности и слабости, все расписано по часам, жесточайший режим) приносят нашему государству победы. Спорт-наша гордость, наше достояние. Подростающее поколение должно знать об этом и стремиться к новым высотам.

Триада «наука, искусство, спорт» определяют в масштабе всего государства уровень развития и нравственности людей, определяют авторитет государства на международной арене, определяют потребности людей, граждан, их виденье того, каким должно быть их будущее.

Спорт — это динамика, сила, выносливость, результативность и взаимоуважение. Это характеристики Российского спорта. Олимпиада в Сочи и последующие олимпиады показали всему миру это, представили Россию как борца за справедливый и честный спорт, несмотря на гнусные попытки представителей некоторых стран оклеветать и опорочить наших спортсменов, используя для этого очевидный фальсификат, подделку результатов и ложь в СМИ. Но подобные незаконные действия не возымели результатов.

Можно с уверенностью сказать, что спорт имеет нравственно-эстетические и социальные механизмы влияния на гармоничное формирование личности. Физическая культура и спорт в наше время приобрели большую социальную силу и значимость.

Физическая культура и спорт являются не только одним из лучших способов физического развития человека, укрепления его здоровья, а так же сферой общения людей, прекрасной формой проведения досуга, влияет так же на другие стороны человеческой жизни: авторитет в обществе, трудовую деятельность, эстетические идеалы и ценностные ориентиры. Спорт предоставляет человеку большие возможности для развития, утверждения и выражения своих качеств, для укрепления чувства патриотизма и сплочения людей.

Физическая культура и спорт рассматриваются как важнейшее средство воспитания человека, гармоничной, духовно богатой и физически развитой личности.

Спорт очень сложен, много видов занятий спортом. Поэтому влияние его на становление личности не однозначно. Работа над собой, большие физические и волевые напряжения, борьба за лучший результат, за победу в соревновании воспринимаются и осмысливаются спортсменами по-разному.

Спорт является механизмом нравственно-этического воспитания человека. Отличительная особенность спорта — принцип соревновательности, который влияет

на морально-этическое формирование личности, поскольку вырабатывает у человека жизненные качества, помогающие достичь целей, успеха.

В любом виде спорта соревнования проводятся по жестоким правилам. Действующий регламент регулирует не только сам ход соревнований, но и подготовку к ним. Так у спортсмена формируется моральный настрой на победу. Они требуют от спортсменов в каждом виде спорта конкретных проявлений физических качеств, волевых усилий, определённых свойств мышления, допустимого уровня эмоционального возбуждения. Необходимость проявлять требуемые качества приводит к их развитию.

Правила соревнований построены на основе «жесткого соперничества». Целеустремленность спортсменов на завоевание первых мест в соревнованиях побуждает спортсменов и тренеров идти к намеченной цели разными средствами, не выходящими за рамки дозволенного. Так построен российский спорт, в котором соблюдаются все установленные правила, то есть наш спорт честен, что нельзя сказать о спортсменах некоторых других государств.

Поэтому, спорт должен иметь своим призванием нравственно-этическое влияние на людей и потребность в честных результатах.

Одним из важнейших качеств спортсмена является целеустремленность.

Целеустремленного человека отличает умение направлять свою деятельность в соответствии с главным мотивом. В этом и заключается сложность в проявлении волевых качеств и усилий, направленных на долгожданный результат, а не на работу «по верхушкам». То есть воля спортсмена демонстрирует и позволяет назвать спорт большим, профессиональным, высоким. Такие определения применяются и к другим видам человеческой деятельности: высокая мода, большое искусство, профессиональная кинематография и др.

Спорт формирует самокритичность и здравость критики.

Мы все живем в обществе, социуме. Общество в целом устанавливает определенные рамки и уровни. В спорте так же. Наивысший результат одного спортсмена становится общепринятой планкой, и остальные участники спорта ориентируются этой планки, которая с каждой игрой растет. Такую планку в спорте, так же, как и в общей психологии, можно назвать степенью притязаний человека. Степень притязаний в спорте — то, к чему стремится спортсмен, чего хочет достичь. Степень притязаний спортсмена является необходимым условием спортивной деятельности.

Именно постоянно возрастающая планка в мире спорта заставляет спортсмена не останавливаться на до-

стигнутом, а продолжать совершенствовать свои результаты, «не складывать руки» на достигнутом. Это является отличительной особенностью Советского и Российского спорта, примером можно привести художественную гимнастику, фигурное катание, синхронное плавание («российским русалкам нет равных»), хоккей, легкую и тяжелую атлетику (в частности женскую, нельзя не упомянуть о городе Шахты Ростовской области — городе олимпийской славы — 11 олимпийский чемпионов мира и еще одна чемпионка в летней олимпиаде в категории тяжелой атлетики), единоборства (российские борцы отличаются особой силой, выносливостью, порядочностью в игре и целеустремленностью, примером можно привести многих, в том числе и Федора Емельяненко, Дмитрия Лебедева и др.), горнолыжный спорт, плавание. Нельзя не упомянуть российский балет как специфичную область и спорта, и искусства. Российскому большому балету нет равных. Его знают и любят во всем мире без преувеличения!

Спорт формирует волю. Спорт не только развивает мускулы, но и закаляет силу духа. **Спорт оказывает на формирование личности колоссальное влияние и заполняет внутренний мир человека так, что в нем не остается места на вредные привычки, на саморазрушительные мысли и мотивы.**

Воля совершенствуется под воздействием спортивных нагрузок, преодоления препятствий и режимного тренинга. Спортивные тренировки и соревнования связаны с возникновением разнообразных преград и трудностей. Дискуссии о теории и практике волевой подготовки спортсменов привлекают большое внимание и носят актуальность у педагогов-тренеров, специалистов по подготовке спортсменов, у мастеров, работающих с олимпийскими чемпионами. Так, профессор А.Ц. Пуни в своей работе писал следующее:

«Целеустремленность — проявление воли, характеризующееся ясностью целей и задач, планомерностью деятельности и конкретных действий, сосредоточенностью действий, мыслей и чувств на непреклонном движении к поставленной цели.

Настойчивость и упорство — проявление воли, характеризующееся длительным сохранением энергии и активности в борьбе за достижение цели и преодоление многих, в том числе неожиданно возникающих препятствий.

Решительность и смелость — проявление воли, характеризующееся своевременностью и обдуманностью их ре-

ализации в практических действиях, отсутствием боязни принять ответственность за решение и его исполнение даже в условиях риска и опасности.

Инициативность и самостоятельность — проявление воли, характеризующееся новаторством, творчеством и быстротой мышления в действиях, направленных на достижение цели, отсутствием ориентировки на помощь извне, устойчивостью по отношению к внушающим влиянием других людей и их действий.

Выдержка и самообладание — проявление воли, характеризующееся сохранением ясности ума, возможностью управлять мыслями, чувствами и действиями в условиях эмоционального возбуждения или подавленности, интенсивных напряжений, утомления, возникновения неожиданных препятствий, неудач и влияния других неблагоприятных факторов».

В качестве примера можно привести достижения наших параолимпийцев. Это пример наивысшего проявления воли, работы над собой, преодоления себя, обретения нового смысла жизни, второе рождение. Больно было смотреть на несправедливое решение европейской коллегии не допустить наших параолимпийцев на соревнования. Это вызвало шквал возмущения многих и многих людей по всему миру и соответственно ответную реакцию. Но Российский спорт не сломить. В сложнейших условиях российские спортсмены берут призовые места и доказывают всему миру, что Российский спорт-это наша гордость.

Таким образом, видно, что спорт влияет на формирование не только отдельной личности, но и определенной группы людей, всего государства в целом, общенациональной самооценки.

Уровень самооценки в совокупности с другими качествами, оказывает влияние на многие сферы жизни. В зависимости от нее формируется поведение индивида, отношение его к самому себе, к другим людям, к обществу, к труду.

С инициативным пожеланием хотелось бы, что бы молодое подрастающее поколение знало и гордилось достижениями Российских спортсменов. Для этого необходимо просвещать в школах на уроках физ. культуры, через СМИ, через кинематографию (что и делается), через пропаганду здорового образа жизни, через современную муз-индустрию всех детей и подростков: «Что бы знали и стремились».

Литература:

1. Пуни, А.Ц. Проблема личности в психологии спорта. — М.: ФиС, 2008.
2. Серова, Л.К. Психология личности спортсмена. — М.: АСТ, 2013.
3. Павлов, С.П. «Физическая культура и спорт в России» СПб.: 1996.

ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

Ковроделие — искусство с многовековой историей

Мирханова Наима Уткуровна, старший научный сотрудник
Бухарский государственный архитектурно-художественный музей-заповедник (Узбекистан)

Хакимова Гульнора Абдумаликовна, преподаватель
Бухарский государственный университет (Узбекистан)

Великолепным памятником народного искусства и богатейшим источником для изучения материальной культуры являются среднеазиатские ковры. При знакомстве с ковровыми изделиями можно понять, что это искусство имеет многовековую историю. Художественные типы ковров Средней Азии — результат труда и творчества многих поколений.

В исторических источниках, относящихся к концу первого тысячелетия до н. э., есть сведения о развитии производстве ковров в Вавилоне, Ассирии, Персии, Кавказе, о том, что ковровые изделия вывозились в Египет, Рим и Византию. Вот уже много десятилетий на страницах специальной литературы обсуждался вопрос о происхождении ворсовых ковров. Это свидетельствует о том, что искусство ковроделия у разных народов развивалось самостоятельно, это подтверждают наличие совершенно различных технических приемов и резкие отличия в орнаментальном убранстве всяких ворсовых ковров.

Точное время возникновения коврового искусства у народов Средней Азии не установлено, при изучении этого вопроса могут быть использованы два источника, это, историческая литература и данные археологических исследований. Все ковры по характеру узоров и технике исполнения можно разделить на три группы: ворсовые, безворсовые и войлочные. Многолетние исследования доказали, что мировое ковроделие сформировалось на основе пяти школ: это Персидско-Иранская, Бухарская, Кавказская, Европейская и Индокитайская школа. Каждая школа различается своим стилем, орнаментом и излюбленным цветом.

Бухарская ковроткацкая школа уделяла огромное внимание красному цвету, этот цвет огня был сформирован еще в зороастрийские времена. Цвет священного огня мастера умело перенесли на ковры и может поэтому о бухарских коврах говорят, «красный как огонь». Композиция для большинства этих ковров подбиралась особенно, важное место здесь занимала символика, которая бралась из жизни.

Персидские ковры различались присутствием холодных и теплых тонов, здесь умело совмещались и сли-

вались голубые, зеленые, бирюзовые тона вместе с розовыми, красными и сиреневыми. В старину люди использовали естественные природные цвета, это цвета шерсти животных, затем начали обучаться технологиям приготовления различных цветов из растений.

Ковры в Узбекистане, является символом достатка и домашнего уюта. В ковроткацких центрах бережно сохраняются древние национальные эскизы, традиционно несущие в себе среднеазиатскую символику. Высококачественные ковровые изделия, обусловлены совершенством тончайших технических и художественных приёмов.

Отличительной чертой ковроделия, является сочетание виртуозной техники и опыт технологии с высокими художественными формами.

«Пусть укажут другую область художественной промышленности, для правильного понимания которой требовалось бы такое множество разнообразных познаний», сказал по этому поводу А. Ригль, один из исследователей коврового искусства Востока.

В Узбекистане сегодня существует очень много промышленных ковровых фабрик, где мастерицы искусно ткут ковры вручную. В зависимости от региона, эти ковры различаются по цвету и орнаментальному узору. Возникновение мотивов коврового орнамента очень разнообразна и сложна. Вместе с новым и заимствованным орнаментом, в коврах живут и очень древние узоры. Бухарские длинноворсовые ковры, пестрят многокрасочными и неповторимыми узорами, тогда как самаркандские ковры ткуются в основном в синих, черных и красных тонах. Растительными узорами оформляются популярные хивинские ковры, в Фергане они имеют яркие синие и красные полосы. Каждый орнамент, цвет и рисунок на ковре, является оберегом для его владельца. К примеру, ковры, где изображено солнце, туморы (амулет) и рога горного архара, имеют магическое значение и призывают оберегать владельцев от всяческих бед, приносить удачу в дом и оберегать от дурного глаза. В искусстве ковроделия, так же отражались и племенная принадлежность отдельных орнаментов, очень ясно осознаваемая широкими народными массами.



Рис. 1. Ковер «Солоргул». Соткан из шерсти овцы Бухара. Середина XIX вв.



Рис. 2. Ковер «Дарвозагул». Соткан из верблюжей шерсти. Бухара. XIX вв.

Ковроделие — древний промысел, является одним из видов ткачества. Потребность в ковровых изделиях во всех кругах населения начала увеличиваться, потому что, ковры играют значительную роль в жизни современного общества. Восточный ковер обычно сравнивали с хорошим вином, то есть, чем старше, тем выше он ценился. Среди ковров особого внимания удостоивались шелковые ковры Узбекистана, производство которых всегда требовало особого терпения и умения.

В Бухаре в памятнике архитектуры XII—XVI вв. мечети Магоки Аттори, расположен музей ковров, который был открыт в 1991 году.

Литература:

1. В. Г. Мошкова «КОВРЫ народов Средней Азии конца XIX-НАЧАЛА XX вв». Издательство «ФАН» Уз. ССР. Ташкент-1970
2. Н. Черепнин «Ковровые изделия Востока». Ленинград 1924

В экспозиции музея демонстрируются различные виды традиционного ковроделия. Мечеть Магоки — Аттори расположен в самом центре древней Бухары, и переводится как «Глубокая мечеть» или «Мечеть в яме».

Это свое название Мечеть получила несколько веков назад, когда большая часть этого здания находилась под землей.

Каждый прибывший гость спешит оставить себе памятный сувенир, один из великолепных ковров приобретенный в память об Узбекистане, послужит не только украшением для Вашего дома, но также, обеспечит уют и наполнит Ваш дом удачей и благополучием.

ФИЛОЛОГИЯ

Отражение современной китайской действительности в литературе (на примере творчества Юй Хуа)

Бабарико Кирилл Борисович, студент
Санкт-Петербургский государственный университет

В данной статье предпринимается попытка на основе анализа произведений одного из самых известных современных китайских прозаиков Юй Хуа (р. 1956) проследить и выделить основные характеристики современной китайской действительности 1990–2000-х годов.

Ключевые слова: Китай, современная китайская действительность, Юй Хуа, китайское общество.

После смерти 9 сентября 1976 г. Мао Цзэдуна, а также Пареста и разоблачения «банды четырех» (октябрь 1976 г.) в Китае сформировался новый политический режим. Был провозглашен курс на модернизацию китайского общества. Этот курс был заложен на 3-ем пленуме ЦК КПК 11 созыва (декабрь 1978 г.), который задал курс на проведение экономических реформ и политики открытости, а также на XII-ом съезде КПК (сентябрь 1982), который определил строительство в стране социализма с китайской спецификой.

Модернизация привела к серьезным изменениям в экономике, сельском хозяйстве, культуре и других сферах общественной жизни Китая, привела к формированию новой китайской действительности.

Новая китайская реальность, «дух стремительно меняющегося Китая» [3, с. 139] очень ярко отражен в творчестве Юй Хуа — одного из самых известных современных китайских прозаиков. Мы будем рассматривать два произведения писателя: роман «Братья» (2005–2006) и сборник эссе «Десять слов про Китай» (2011). В этих произведениях, по нашему мнению, наиболее ярко отражается современная китайская действительность.

Действие романа «Братья» происходит в небольшом городке Лючжэнь, расположенном в родной для писателя провинции Чжэцзян. Главными героями романа являются два сводных брата — Ли Гуантоу по прозвищу Бритый Ли. Они становятся родными друг другу благодаря тому, что их вдовье родители повторно вступают в брак. Но семейное счастье было недолгим, так как с приходом «культурной революции» мальчики становятся свидетелями трагических событий. Сначала трагически умирает отец Сун Гана, через несколько лет умирает мать Бритого Ли. Дети стали беспризорниками, они поклялись друг другу, что они — братья навек и всегда будут поддерживать друг друга. Од-

нако их братские узы стали слабее, когда они оба влюбились в одну девушку Линь Хун, и та в итоге выбрала Сун Гана.

С началом эпохи модернизации оба брата начинают бороться за «место под солнцем» в новом модернизирующемся Китае. Бритый Ли, сделав состояние на переработке мусора, становится одним из богатейших людей Китая.

А Сун Ган ведет сложную борьбу за существование, усердно работая на заводе. Но в результате непосильного труда губит свое здоровье и становится безработным. Он отчаянно пытается заработать денег, но ничего особо не выходит. Его последней отчаянной попыткой заработать денег стала поездка на юг для торговли кремом для увеличения груди вместе с мошенником Чжоу Ю. Он убедил его вставить себе грудные имплантаты, чтобы продать больше крема. В это время Линь Хун изменяет Сун Гану с более успешным сводным братом. Сун Ган, узнав об этом, бросается под поезд [3, с. 140–141].

По мнению московского исследователя Юлии Дрейзис, роман «Братья» является «одним из наиболее масштабных исторических полотен из тех, что успели появиться в КНР в последние годы», в этом произведении «через призму семейной драмы героев и их родителей отражена вся история Китая второй половины XX века» [1, с. 570–571].

Историю Китая второй половины XX века Юй Хуа делит на две большие части: эпоху маоистского Китая, и, в частности, время «культурной революции», которому посвящена первая часть романа и эпоху капиталистического Китая, находящегося в процессе модернизации, речь о которой идет во второй части романа.

Основной задачей романа «Братья» является «проследить путь Китая от маоистского к постмаоистскому» [3, с.

139], выделить основные доминанты новой действительности и выяснить, благодаря чему стало возможным формирование подобной ситуации.

И, по нашему мнению, на трансформацию Китая, на формирование новой действительности оказали влияние два важнейших фактора, которые отображает Юй Хуа в своем романе. Эти факторы являются краеугольным камнем новой китайской реальности.

Во-первых, это «духовный кризис современного китайского общества» [4, с. 55], о котором говорит исследователь из Владивостока Надежда Хузиятова. Причем истоки этого кризиса находятся в «культурной революции», ведь именно тогда, по мнению китаеведа, произошло «разрушение системы духовных ценностей» [4, с. 55]. В результате в настоящем у большинства людей отсутствует некий духовный стержень, их моральные принципы абсолютно перевернуты, они уже не следуют высоким идеалам старшего поколения. Настоящая действительность охвачена «безумием», которое было характерно для «культурной революции», это безумие словно «связывает две эпохи, просачиваясь за границы времени». [4, с. 55].

Во-вторых, это бурная модернизация во многих сферах жизни, начавшаяся в Китае в начале 80-х годов. Эта модернизация привела к снятию многих запретов и ограничений, которые были характерны для времени «культурной революции». Она привела к мощному экономическому росту, к быстрому обогащению многих предприимчивых китайцев, к которым можно отнести и Бритого Ли. Эта же модернизация привела и к определенному «раскрепощению» в духовной сфере, к распространению многих негативных тенденций, сдерживавшихся ранее, к формированию общества вседозволенности.

Таким образом, под воздействием этих двух факторов в романе «Братья» формируется современное китайское общество, «единственной объединяющей ценностью которого является безудержное стремление к статусу, деньгам и сексу» [1, с. 571], общество, для которого характерны «перевернутые моральные принципы, безудержная похоть и разврат» [4, с. 55].

Можно сказать, что Лючжэнь-своего рода уменьшенная копия всего Китая, а два брата представляют собой две характерных судьбы преуспевших и потерявших все в эпоху бешеного капитализма, которой является современная китайская действительность [1, с. 61].

Второе произведение Юй Хуа, в котором находит отображение современная китайская действительность — сборник эссе «Десять слов по Китаю» Этот сборник, по мнению самого Юй Хуа, является «продолжением «Братьев», восполнением лакун, оставленных их художественным замыслом» [6, с. 6]. Эссе Юй Хуа являются своего рода «штрихами», которые дополняют повседневную китайскую действительность.

В этом сборнике Юй Хуа, с одной стороны, более подробно описывает тот путь, который привел Китай к его нынешнему состоянию. Этот путь подробно описан в таких эссе как, «Вождь», «Народ», «Революция», «Чтение»,

«Творчество», которые посвящены в основном характеристике тех процессов, которые происходили в Китае в период председательства Мао Цзэдуна и в первое десятилетие модернизации.

С другой стороны, в таких очерках, как «Неравенство», «Корешки», «Липа» и «Мухлеж» он «углубляет и дополняет картину современного китайского общества» [3, с. 141]. В этих эссе ярко отображены черты современного китайского общества, зараженного духом безудержной «коммерциализации». На них стоит остановиться подробнее.

В эссе «Неравенство» Юй Хуа прокладывает своего рода мостик между эпохой маоистского Китая и современностью. Он пишет о том, что в эпоху Мао Цзэдуна страна развивалась медленно, что в стране в эту пору не наблюдалось особой социальной и экономической дифференциации. Слово «разрыв» тогда казалось чем-то иллюзорным, мифическим.

А сейчас, после двадцати лет модернизации, Китай столкнулся «с реальным разрывом, на этот раз настоящим: между городом и деревней, между богатыми и бедными, между востоком и западом страны» [6, с. 133].

При этом Юй Хуа говорит в основном о двух видах социального неравенства: между городом и деревней, между богатыми и бедными. Он на конкретных примерах высвечивает тот огромный контраст, наблюдающийся сейчас в Китае между городом и деревней, когда для деревенских ребятшек из деревни заветной, несбыточной мечтой являются простые белые кроссовки, а городские дети соревнуются, у кого кроссовки «круче».

Писатель также высвечивает колоссальную пропасть между бедными и богатыми. Мы видим ситуацию, когда несколько сотен тысяч человек имеют доход свыше 10 млн. юаней в год, а свыше 100 млн. человек — ниже 800 юаней, когда богатые массово скупают различные предметы роскоши, а бедные не могут свести концы с концами и часто кончают жизнь самоубийством.

В эссе «Корешки» Юй Хуа подробно раскрывает перед нами один из важных компонентов китайского «экономического чуда», он говорит о «корешках» — новоявленных предпринимателях, которые в настоящий момент сосредоточили в своих руках основную экономическую власть. К этим «корешкам» относится и главный герой «Братьев» Бритый Ли, который разбогател на торговле сырьем и одеждой из секонд-хенда.

«Корешки» — это люди, не обладающие специальным экономическим образованием, специальными экономическими навыками управления бизнесом. Но в модернизирующемся Китае они сумели разбогатеть благодаря своей практической сметке и предприимчивости.

Они начинали свой бизнес с нуля, не боялись «заниматься тем, за что никто не хотел брать» [6, с. 171]. При этом строили они свой бизнес жестокими, порой незаконными методами, не боялись использовать те лазейки, которых было великое множество в пореформенном Китае.

В результате, в Китае появились «короли салфеток», «короли носков», «короли пуговиц» [6, с. 172], чьи товары

сейчас распространяются по всему Китаю и миру. Эти люди составляют основу китайской экономической элиты.

В эссе «Липа» Юй Хуа рассуждает об одном из самых характерных, по его мнению, явлений китайской действительности. При этом в понятие «липа» входят две важнейшие составляющие.

Первая составляющая — «липа» с экономической точки зрения: распространение дешевых контрафактных товаров, рекламируемых как известные бренды (Samsung, Suny-Egiccup и др.), использование абсолютно любых имен известных людей в качестве рекламных брендов, полное нарушение авторских прав и присвоение чужой славы.

Вторая составляющая — «липа» как неофициальная культура, «липа» как «гигантский всекитайский перформанс», как «бунт против авторитета, мейнстрима и монополизма» [6, с. 193] в официальной культуре, которая постепенно срастается с властью и капиталом, которая насквозь погрязла в коррупции.

Эта «липовая» культура является пародией на официальную, она занимается освещением злободневных проблем и вопросов общества, которые игнорируются официальной культурой. «Липовая» культура распространяется на многие сферы деятельности общества: музыкальное творчество, телевидение, литература, политика.

Юй Хуа говорит о том, что возникновение «липы» стало возможно благодаря «полной потере нравственных ориентиров» [6, с. 195].

В эссе «Мухлеж» писатель рассуждает об одном из самых распространенных явлений в сегодняшнем Китае — всеобщем обмане, мошенничестве, вранье и надувательстве.

Безусловно, «мухлеж» был характерен и для Китая в более ранние периоды, но именно в период модернизации он охватил практически все сферы государственной и человеческой деятельности. «Мухлюют» в Китае абсолютное большинство населения, «мухлеж» используется как средство достижения удовлетворения своих целей как больших, так и маленьких (получение займа в 200 милли-

онов юаней или же освобождение от экзамена на профпригодность).

Причем занимаются этим не только простые люди, но и власти. В частности, Юй Хуа говорит о различных аукционах, которые проводят власти с начала реформ. На них они продают все, что угодно: названия улиц, тротуары, номера домов [6, с. 126–127].

Понятие «мухлеж» стало настолько популярным в китайском обществе, что широко используется в повседневной лексике, в суждениях о литературе, политике, истории и культуре. Китай, по мнению Юй Хуа, со временем может превратиться в один сплошной «Мухлеград».

Таким образом, в произведениях современного китайского прозаика Юй Хуа создается яркий образ современной китайской реальности.

В романе «Братья» Юй Хуа создает общую картину китайской действительности. Видно, что нынешняя эпоха для Юй Хуа — это время, когда большинство людей потеряли всякие моральные принципы, лишились подлинной духовности, которая была уничтожена еще в годы «культурной революции». В то же время эта эпоха-время быстрой модернизации, быстрого развития китайского общества во всех сферах жизнедеятельности. Такое бурное развитие при отсутствии духовной составляющей приводит к довольно печальной картине. Перед нами предстает мир «дикого капитализма» [2, с. 345], эпоха, в которую люди стремятся лишь к богатству, к удовлетворению своих плотских желаний.

В сборнике эссе «Десять слов про Китай» Юй Хуа наносит дополнительные штрихи к картине, изображенной в романе «Братья». Писатель концентрируется на рассмотрении «болезней» современного китайского общества. И причиной этих болезней служит «беспринципность» и «бездуховность» китайского общества, которое в погоне за выгодой готово пожертвовать любыми принципами.

Мы надеемся, что это исследование внесет вклад в изучение современной китайской действительности.

Литература:

1. Дрейзис, Ю. А. Послесловие // Братья: роман / Юй Хуа; пер. с кит, примеч. и послесл. Ю. Дрейзис. — М.: Текст, 2015 — с. 569–573.
2. Дрейзис, Ю. А. Художественные концепты прозы Юй Хуа: дис. канд. филол. наук — Москва, 2013. — 381 с.
3. Сидоренко, А. Ю. Эволюция повествовательной стратегии Юй Хуа — от рассказчика к наблюдателю // Вестник СПбГУ. — 2015. — сер. 13, вып. 3, — с. 134–144.
4. Хузиятова, Н. К. Художественное своеобразие романа Юй Хуа «Братья» в контексте современной китайской литературы // Известия Восточного Института. — 2015. — вып. 3 (27) — с. 44–56.
5. Юй Хуа. Братья: роман // Юй Хуа; пер. с кит., примеч. и послеслов. Ю. А. Дрейзис. — М.: Текст, 2015. — 572 с.
6. Юй Хуа. Десять слов про Китай // Юй Хуа; пер. с кит. Р. Г. Шапиро. — М.: Астрель, 2012. — 220 с.

Японские народные легенды о боге, который избавляет от несчастий, — покровителе детей и путников

Садокова Анастасия Рюриковна, доктор филологических наук, профессор
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

Среди японских богов, покровительствующих дорогам и перекресткам дорог, особое место занимает божество Дзидзо, каменные изваяния которого можно без труда узнать в любом уголке Японии: это буддийский монах с большой круглой головой и с добрым, часто детским лицом. Иногда эти каменные статуи — большие или маленькие — стоят прямо под открытым небом, а иногда — помещены под деревянные навесы. Такие навесы-домики чаще всего встречаются в черте города, и тогда рядом со статуями устраивается небольшой алтарь, на который кладут нехитрые подношения — цветы, фрукты и сладости. Зимой каменные изваяния тепло укутаны — на головах у них вязаные шапочки, а вокруг шеи обмотан теплый шарф, летом же статуи украшают веселые красные переднички, а головы им прикрывают легкие панамки. Дзидзо — самое любимое и почитаемое в Японии народное буддийское божество, к которому японцы обращаются с самыми разными просьбами, и который, как считается, непременно поможет при решении всех без исключения проблем. Вероятно, поэтому количество установленных по всей Японии каменных изваяний этого божества поистине огромно.

Однако следует помнить, что Дзидзо, хоть и стал со временем восприниматься как «народный заступник и покровитель», пришел в Японию вместе с буддийскими представлениями об аде и рае, упоминания о которых никогда не встречались в исконной японской религии — синтоизме. Именно Дзидзо отводилась роль посредника между миром людей и потусторонним миром. Более того, это было божество, призванное облегчить страдания душам людей, попавшим в ад, поскольку считалось, что только Дзидзо под силу облегчить их страдания, беря эти страдания на себя. Совершенно естественно, что со временем в Японии сложился сложный и многогранный культ бога Дзидзо, а функции божества за многие века существования этого культа значительно расширились. Сегодня бога Дзидзо почитают во всех районах Японии, полагая, что он может оградить людей практически от всех несчастий.

Практически в любом уголке Японии можно встретить статуи Дзидзо, которым приписывается возможность даровать детей бездетным родителям или помочь в их воспитании. Так, в г. Киото в храме Кодзандзи стоит статуя, известная как *Коясу Дзидзо* — «Дзидзо, охраняющий детей». Говорят, что если ей помолиться, бог Дзидзо дарует ребенка бездетным родителям. В подтверждение правдивости этого утверждения в этом далеком горном храме рассказывают историю рождения одного из правителей Японии — сёгуна Асикага Ёсихиса. Храмовая легенда повествует о том, что в давние времена, когда

в Японии правил 8-ой сёгун Асикага по имени Ёсимаса, была у него жена по имени Хи-но Томико. И вот через четыре года у нее, наконец, родился мальчик. Но был он слаб и вскоре умер. Прошло еще несколько лет, а детей у Томико так и не было. И тогда Ёсимаса решил взять себе наложницу, чтобы она родила ему наследника. Томико, узнав об этом, очень опечалилась. Она сама хотела родить сына, чтобы не прерывался род Асикага, сама хотела быть матерью будущего правителя Японии. И тогда, полная отчаяния, она пошла в храм Кодзандзи, где стояла статуя бога Дзидзо. Она молила бога даровать ей сына и пробыла там до самого вечера. И случилось чудо. Вскоре Томико родила мальчика — сильного и здорового. Спустя годы он и вправду стал правителем Японии.

Столь же широкое распространение получили в Японии и статуи *Тогэнуки Дзидзо*, что можно перевести как «Дзидзо-пинцет». Это божество, которое «вытаскивает занозу как из тела, так из души». К нему принято обращаться не только тогда, когда тело мучает недуг, но и когда дурная новость или личные переживания заставляют душу страдать. Самый известный «Дзидзо-пинцет» стоит в Токийском районе Сугано в буддийском храме Когандзи. Именно с этим изваянием связана широко известная история о том, как одной тяжело заболевшей женщине явился в веществе бог Дзидзо и попросил ее пустить его деревянную статую вниз по реке. Проснувшись, женщина обнаружила около постели маленькую статую Дзидзо, которую и отправила по реке, как было сказано. Вскоре она стала чувствовать себя намного лучше, а однажды вновь увидела сон, в котором буддийский монах своим посохом гнал прочь некоего мужчину в странных темных одеждах, лица которого невозможно было разглядеть. После этого сна недуг полностью покинул тело женщины.

С тех пор статуя Дзидзо около храма Когандзи стала особо почитаема. Однако вскоре (в храме называется даже точная дата — 1715 год) изображение бога Дзидзо, помещенного именно в этом храме, совершило еще одно чудо. Рассказывают, что служанка из знатного дома Мори случайно проглотила крючок, который никак не могли вынуть. Тогда она начала молиться богу Дзидзо храма Когандзи, а затем проглотила небольшой амулет с изображением бога. Прошло совсем немного времени и ее стошнило — наружу вышел амулет, в который вонзился проглоченный крючок. Именно с той поры бог Дзидзо храма Когандзи и получил свое имя «Дзидзо-пинцет», а вслед за этим появился обычай покупать в храме амулет с изображением Дзидзо и прикладывать его к больному месту. Известны, правда, случаи, когда и сегодня эти матерчатые амулеты измельчают и съедают, запивая водой.

К «Дзидзо-пинцету» близок по своей функции и «Дзидзо-гвоздодер», известный как *Кугинуки-Дзидзо*. Считается, что свое столь странное имя этот Дзидзо получил в результате фонетического переосмысления глагола «кунуку» — «освобождать от страданий» и что первоначально он понимался и назывался именно как «Дзидзо, освобождающий от страданий». Но со временем по аналогии с «пинцетом» появилось и слово «гвоздодер» в именнике бога Дзидзо. Оно прижилось настолько, что и сегодня в храме Камиданиури в древнем городе Киото принято покупать votивные деревянные дощечки-эма (на них пишут свои просьбы к богам, а затем вывешивают их на специальную стойку), на которых изображены гвозди и гвоздодер. Кроме того, сложился даже определенный ритуал обращения к богу Дзидзо. Больному или страдающему следует обойти храм столько раз, сколько ему лет, постоянно повторяя: «В тело мое вонзились гвозди. Прошу тебя избавить меня от них!».

Вообще, несмотря на разнообразие функций бога Дзидзо, наибольшей популярностью пользуется его способность избавлять от недугов и даровать здоровье. Так, во многих районах Японии можно встретить *Косиорэ Дзидзо* — «Дзидзо, лечащего поясницу», который помогает не только избавиться от боли в спине, но и, наоборот, может «даровать» эту боль тому, кто поступает неправильно, то есть выступать также и в роли судьи, наказывая или милуя. В городе Уда около древней столицы Японии города Нара находится самый известный «Дзидзо, лечащий поясницу», который, как считают, покровительствует супругам. Рассказывают немало историй о том, что, когда супруги ссорятся, он наказывает зачинщика ссоры, наслав на того сильную боль в спине или в пояснице. Известны также *Сэкидомэ Дзидзо* — «Дзидзо, останавливающий кашель», *Мэарай Дзидзо* — «Дзидзо, омывающий глаза», к которому принято обращаться с просьбой о лечении болезней глаз и *Кэгавари Дзидзо* — «Дзидзо волосяного покрова», помогающий при выпадении волос и даже при облысении.

Большой любовью пользуются у японцев также *Сио Дзидзо* и *Сионамэ Дзидзо*. Имя первого можно перевести как «Соляной Дзидзо», а имя второго — как «Дзидзо, лижущий соль». Такие странные имена Дзидзо получил оттого, что с давних пор существовало правило подносить этим каменным изваяниям соль. Считалось, что, полежав какое-то время около Дзидзо, самая обычная соль становится целебной. Со временем сложилась особая традиция «получения соли у Дзидзо» и «подношения соли Дзидзо». Больные приходят к статуе и, помолившись, берут немного соли — иногда сухой, иногда влажной. Ею намазывают больные места. Когда же хворь отступает, люди приносят Дзидзо больше соли, чем взяли. Обычно приносят вдвое больше. К «Соляным Дзидзо» приходят те, кто мучается от бессонницы (тогда принято намазывать солью лоб) или те, у кого возникли кожные заболевания. Есть среди «Соляных Дзидзо» и такие, которые имеют свои собственные имена. Например, статую

бога Дзидзо токийского храма Создзидзи именуют даже Ибодзидзо — то есть «Бородавочный Дзидзо». Как полагают, он помогает избавиться именно от бородавок.

С кожными заболеваниями борется, по представлениям японцев, и *Анко Дзидзо*, то есть «Дзидзо бобовой пасты». *Анко* — старинное и любимое до сих пор лакомство японских детей, приготовленное из красных бобов. К Анко Дзидзо, как правило, обращаются родители заболевших детей. В силах этого Дзидзо вылечить нарывы, прыщи, сыпь и даже болячки и ссадины, полученные при падении. В благодарность за исцеление этому Дзидзо несут сладкую пасту *анко* и намазывают ему лицо, как бы угощая его. Особенно чествуют Анко Дзидзо в приморском местечке Синдзи, где во время праздника поминания предков — Бон, отмечаемого в августе, проводят особую церемонию намазывания лица статуи толстым слоем бобовой пасты, молясь, чтобы кожные болезни не коснулись никого из собравшихся на празднике.

Заботятся о здоровье людей, по представлениям японцев, также и каменные изваяния Дзидзо, у которых нет шеи. Их называют *Кубинаси Дзидзо* и *Кубикири Дзидзо*, то есть «Дзидзо, у которого нет шеи» и «Дзидзо, у которого отрублена шея». Происхождение названий разное, но функции, возложенные на обе эти «разновидности» каменных статуй бога Дзидзо, практически одинаковы — они призваны помочь избавиться от всех болезней «выше шеи», будь то головная боль, ушибы головы или лица, болезни глаз, носа, рта.

При этом поражает внешний вид этих статуй Дзидзо. У тех, у которых «нет шеи», голова прикреплена прямо к плечам, так как считается, что Дзидзо пожертвовал свою шею во исцеление всех больных. Таким статуям принято подносить глиняную шею (слеplенную самостоятельно или купленную в храмовой лавочке), которые обычно в большом количестве скапливаются около ног статуи.

А вот у Кубикири Дзидзо нет не только шеи, но и самой головы. Это безголовая статуя. Появление «Дзидзо, у которого отрублена шея» японцы связывают с событиями многовековой давности, когда шла длительная борьба за власть между двумя могущественными родами — Тайра и Миномото, закончившаяся падением рода Тайра. В тех битвах погибло много воинов, многие из которых лишились жизни, лишившись головы. Вот тогда-то, как говорят, и решили местные жители тех мест, где шли сражения, «вложить» душу погибших страшной смертью воинов рода Тайра в статуи бога Дзидзо, который, как известно, помогает душам усопших. И сделали их безголовыми. Со временем, конечно, исторические ассоциации отошли на второй план, а «Дзидзо, у которого отрублена шея», стал почитаться как бог-целитель.

Особую группу составляют статуи Дзидзо, которые, как исстари полагали, могли изменить судьбу к лучшему, даровать удачу и процветание. Среди них выделяются Дзидзо, умеющие гадать. Отличительной чертой этих статуй считалась их способность дать практически прямой ответ на вопрос о возможности исполнения за-

ветного желания и тут же ответить «да» или «нет», «следует так поступать» или «не следует». Такие статуи известны как **Омокару Дзидзо**, что можно буквально перевести как «Тяжелый-легкий Дзидзо». Нельзя сказать, что эти Дзидзо встречаются по всей стране. Это достаточно редкая и оттого особо почитаемая разновидность Дзидзо. Омокару Дзидзо, представляющие собой сидячего Дзидзо, не прикреплены к постаменту, как это бывает обычно, а покоятся на нескольких мягких подушках. Желая узнать, исполнится его желание или нет, должен сначала помолиться богу Дзидзо, а затем мысленно произнести свое желание или задать вопрос так, чтобы на него мог только следовать ответ «да» или «нет». После этого надо поднять статую Дзидзо с подушек: если каменное изваяние покажется легким, и поднять его не составит никакого труда, то желание исполнится, если же человек ощутит тяжесть статуи, то с исполнением желания придется подождать. То же касается и утвердительного или отрицательного ответов: легкий Дзидзо означает «да», а тяжелый — «нет». Самые известные «Тяжелые-легкие Дзидзо» находятся в разных префектурах страны — в Осака, в Айти, в Гифу.

Особую группу Дзидзо составляют те, которые способны предотвратить несчастья или предупредить о них. Интересным представителем этой группы по праву может считаться **Асэкаки Дзидзо** — «Потеющий Дзидзо». Считается, что в особые моменты или накануне больших событий каменные изваяния становятся влажными, на них как бы выступает пот. Фигурки такого Дзидзо можно встретить в разных уголках страны, при этом каждая из статуй имеет свои самобытные особенности.

Так, например, **Асэкаки Дзидзо** из префектуры Миэ может обливаться как белым, так и черным потом, что соответственно указывает, будет ли грядущий год счастливым или нет. «Потеющий Дзидзо» префектуры Фукусима, как полагают, в преддверии каких-либо стихийных бедствий начинает обливаться потом цвета ржавчины. А Дзидзо из префектуры Фукуи, предупреждая о пожаре, покрывается маслянистым потом.

Большой любовью в Японии всегда пользовались статуи Дзидзо, покровительствующие разного рода профессиям. В этой связи можно вспомнить **Фунаори Дзидзо** — «Дзидзо, плывущего на лодке». Его изваяния встречаются нечасто и представляют Дзидзо в достаточно необычном облике. Роль постамента в таких случаях выполняет каменная или металлическая стилизованная лодка, на которой стоит или сидит бог Дзидзо. Лодка воспринимается здесь как образ переправы, по которой ми-

лостивый бог Дзидзо сопровождает людей к берегам рая, переправляя их через океан страданий. Однако со временем образ лодки в этой буддийской трактовке милосердия бога Дзидзо был несколько переосмыслен, и лодка Дзидзо стала почитаться как синоним благополучия, связанного с морем. Именно поэтому всем **Фунаори Дзидзо** в Японии поклоняются, прежде всего, как покровителям рыбаков и моряков, а также подателям богатого улова и процветания рыболовства, а увидеть их изваяния можно в основном в прибрежных районах страны.

Другой важной стороне хозяйственной деятельности японцев со временем стал покровительствовать Дзидзо, получивший имя **Имо Дзидзо**, что буквально означает «Картофельный Дзидзо». Этому Дзидзо было принято молиться в годы неурожая, прося ниспослать хотя бы урожай сладкого картофеля (батата) — *имо*. Сегодня же **Имо Дзидзо** почитается по всей Японии как покровитель земледелия и огородничества.

Специально возделыванию риса издавна покровительствует **Тауэ Дзидзо** — «Дзидзо посадки риса», о котором бытует огромное количество легенд во всех районах Японии. Одна из них получила широкое распространение в г. Киото в буддийском храме Дайгодзи. Рассказывают, что в давние времена недалеко от храма Дайгодзи была деревня Касатори. Там жили отец и дочь, истинно веровавшие в Учение Будды. У них было крошечное рисовое поле, они работали целыми днями, но все равно жили в бедности. Пришла пора *тауэ* — посадки риса, а отец вдруг занемог. Девочка не могла одна высадить рассаду на поле, и она пошла к статуе бога Дзидзо, чтобы попросить у него сил для работы на поле. И вот на следующий день случилось чудо: утром девочка увидела, что кто-то высадил всю рассаду на поле. Она снова побежала к статуе бога Дзидзо, чтобы поблагодарить его за чью-то неожиданную помощь. Поклонилась она ему низко, и только тут увидела, что и ноги у статуи, и подол одежды вымазаны грязью с рисового поля! Только тогда она поняла, кто же на самом деле ей помог. А отец девочки потом поправился, и стали они жить вместе радостно и счастливо.

Как видно, культ бога Дзидзо глубоко проник в жизнь японцев, которые и сегодня чтят это божество, вознося ему почести и обращаясь с молитвами в самые трудные минуты жизни. Из всех богов буддийского народного пантеона Дзидзо и сегодня остается самым любимым и почитаемым. И каждый японский городок или деревня гордятся «своим» Дзидзо, считая его заступником и главным защитником от сил зла, природных бедствий и личных проблем.

Литература:

1. Тобэ Тамио. Таномарэру ками-сама дайdzитэн (Большой словарь божеств, которым можно доверять). Т., 2007. с. 20–59.

Роль глагола «to be» в английском языке

Сидорова Мария Владимировна, преподаватель английского языка
ФГКОУ «Московский кадетский корпус «Пансион воспитанниц Министерства обороны Российской Федерации»

Глагол «to be» является одним из самых важных глаголов английского языка, так как его значение считается очень важным для человека, что подтверждается его широкозначностью и многофункциональностью. Вопрос о бытии возник уже в первых размышлениях древних философов, а понятия, соотносящиеся с основным значением глагола «to be» «быть», «вечность», «бесконечность», «пустота (ничто)» и другие, выступают для человека в качестве основных. Это не могло не отразиться в языке — глагол «to be» признан фундаментальным, широкозначным и выполняет в английском языке множество функций. Кроме того, он считается одним из самых часто употребляемых в языке. Среди трех базовых глаголов английского языка «to be», «to have», «to do» он также занимает ведущее положение и играет наиболее важную роль.

Для каждого народа понятие «быть, существовать» является ключевым. Эта особенность не могла не отразиться в языке. Известно, что в языках, относящихся к индоевропейской семье, глагол «быть» является одним из наиболее часто употребляемых. Французский лингвист Гюстав Гийом в своей теории психосистематики относит глагол «быть» к глаголам, несущим идею генезиса, существования, а значит и к глаголам, обладающим первичностью значения. Такие глаголы являются базой для остальных глаголов языка, ведь для того, чтобы жить, осуществлять какого-либо рода деятельность, необходимо, в первую очередь, существовать. С точки зрения ученого, глагол «быть», являясь служебным, может рассматриваться как полный с точки зрения формы, и как неполный со стороны содержания. В свою очередь, выступая в качестве смыслового глагола, «быть» выступает полным с точки зрения содержания и неполным с точки зрения формы [1, с. 103]. В английском языке мы можем наблюдать, каким образом в различных контекстах глагол «to be» выступает в одном месте в качестве смыслового глагола, а в другом в качестве служебного. Соответственно, глагол «to be» в английском языке может обладать как полнотой формы, так и полнотой содержания.

Глагол «to be» в английском языке играет самую важную роль. Он активно используется во всех стилях: как в литературном, так и в разговорном. Это не случайно, ведь глагол «to be» имеет семь значений в качестве смыслового глагола, может выступать в роли глагола-связки, в роли вспомогательного глагола и в роли модального глагола. Кроме того, яркой иллюстрацией широкого использования этого глагола могут служить тысячи устойчивых сочетаний, идиом, пословиц и поговорок, где мы можем наблюдать глагол «to be» в его разнообразных формах. Эти черты являются доказательством полифункциональ-

ности глагола «to be». Также этот глагол является одним из самых частотных слов английского языка.

Известно, что ранее английский язык являлся синтетическим. Английский язык находился в состоянии перехода от синтетического языка к аналитическому примерно с 1100 до 1500 года (переход начался в древнеанглийском, а закончился в ранненовоанглийском). Сейчас же, английский язык по праву может называться аналитическим [6, с. 281]. То, что ранее выражалось при помощи флективных форм существительных, сейчас может быть выражено при помощи значений предлогов, позиции в предложении или словосочетанием. В связи с этим глагол «to be» расширил сферу своего употребления. В современном английском языке этот глагол участвует в формировании многих аналитических лексем, так как обладает высокой степенью сочетаемости с предлогами, наречиями и существительными, тем самым расширяя свои значения. Именно этот глагол участвует в образовании глагольных форм «Continuous» и страдательного залога, развившихся в среднеанглийский период (1100–1500 годы) и до сих пор иногда используется для совершенных форм глаголов движения («He is gone»)

Нельзя не сказать о широкозначности (эврисемии) глагола «to be» в английском языке. Под широкозначностью понимают «значение, содержащее максимальную степень обобщения, проявляющееся в чистом виде лишь в условиях изоляции слова из речи и получающее известное сужение и конкретизацию при употреблении данного слова в речи». Участие глагола «to be» в формировании аналитических лексем и функционирование последних в языке позволяют утверждать о широкозначности этого глагола. Широкозначность объясняется также фундаментальностью самого понятия бытия, которое является одним из наиболее всеохватывающих и обобщающих понятий во Вселенной.

Глагол «to be» можно называть «основой основ» еще и по той причине, что именно с него начинают обучать грамматике английского языка тех людей, у которых родным языком является не английский. И в течение всего обучения английскому как иностранному глагол «to be» продолжает играть роль базового, так как без его знания и употребления невозможно применять в речи многие совершенно необходимые конструкции.

В современном английском языке существует восемь различных форм глагола «to be»:

1. «be» — форма инфинитива глагола, сослагательного и повелительного наклонения;
2. «am» — форма глагола в настоящем времени первого лица единственного числа;

3. «*age*» — форма глагола в настоящем времени второго лица единственного и множественного числа, первого и третьего лица множественного числа;

4. «*is*» — форма глагола в настоящем времени третьего лица единственного числа;

5. «*was*» — форма глагола в прошедшем времени первого и третьего лица единственного числа;

6. «*were*» — форма глагола в прошедшем времени второго лица единственного и множественного числа, первого и третьего лица множественного числа, сослагательного наклонения;

7. «*being*» — форма континуативного причастия настоящего времени, форма герундия;

8. «*been*» — форма перфектного причастия.

По данным Online Etymology Dictionary Корни глагола «*to be*» восходят к древнеанглийскому глаголу «*bēon*» («*beom*», «*biop*») со значением «быть, существовать, становиться, случаться, осуществляться». Примечательно то, что формы спряжения глагола «*to be*» происходят от разных глаголов. Например, формы «*am*» и «*is*» имеют протоиндоевропейские корни и соотносятся с латинскими формами глагола «*esse*» «*sum*» и «*est*». Формы «*was*» и «*were*» происходят от индоевропейского корня со значением «оставаться, пребывать» («*remain*»). В древнеанглийском существовал глагол «*wesan*» от этого корня. Формы «*be*» и «*been*» индоевропейского происхождения восходят корнями к латинским корням «*fui*» и «*fiō*» со значениями «Я был, я становлюсь» («*I was, I become*») и к греческому «*phuein*» со значением «давать плоды, рожать, создавать; вызывать рост» («*bring forth, cause to grow*»). Стоит отметить, что все эти протоиндоевропейские корни имеют некую семантическую близость, так как значения этих глаголов могут быть выведены один из другого [3, с. 42]. Значения древнеанглийского глагола «*bēon*» «быть, существовать, становиться, случаться, осуществляться», глагола «*wesan*» «оставаться, пребывать» и латинских корней «*fui*» и «*fiō*» «Я был, я становлюсь» очень близки. Греческий «*phuein*» со значением «давать плоды, рожать, создавать; вызывать рост» может быть выведен из данных корней, так как «быть, существовать, становиться, оставаться, пребывать» и значит «давать плоды, рожать, создавать; вызывать рост».

Интересно то, что происхождение еще одной формы глагола «*to be*» «*are*» до сих пор не известно. Поэтому было высказано предположение, что в древнеанглийском мог иметься еще один глагол с близким значением, который до нас не дошел, но нашел отражение именно в этой форме глагола «*to be*» — «*are*».

Таким образом, формы глагола «*to be*» развились от трех разных глаголов древнеанглийского языка: «*bēon*», «*wesan*», зафиксированных в источниках, и еще одного, не зафиксированного, но имеющего возможность быть реконструированным. Будучи образованными от разных корней и основ, формы глагола «*to be*» являются супплетивными и даже аномальными в английском языке.

Глагол «*to be*» обладает большим количеством функций. Он может быть не только смысловым, но и выступать в роли вспомогательного глагола, образуя некоторые формы в системе времен. Часто глагол «*to be*» употребляется как глагол-связка. Также можно увидеть глагол «*to be*» в основе многих фразовых глаголов, выделить его как эквивалент модального глагола. Глагол «быть» активно используется в пословицах и устойчивых сочетаниях английского языка.

Английский глагол «*to be*» имеет много употреблений. Насчитывается около семи [5, с. 21] значений глагола, например:

- 1) существовать, жить, быть;
- 2) находиться в определенном месте; присутствовать;
- 3) прийти, уйти; поехать, вернуться; бывать, быть; ходить, ездить; заходить;
- 4) иметься в распоряжении;
- 5) быть присущим, характерным для чего-либо или кого-либо;
- 6) иметь место, происходить;
- 7) оставаться в каком-либо состоянии.

По данным словаря Р. Кортни «Английские фразовые глаголы. Англо-русский словарь» в современном английском языке существует около семидесяти четырех фразовых глаголов, образованных от глагола «*to be*».

5 наиболее распространенных фразовых глаголов, образованных от глагола «*to be*»:

1. *be off, be out, be for, be down, be out of* [4, с. 18].

Существует ряд устоявшихся выражений со словом «*home*». Думается, что это свидетельствует о том, что понятие «быть» ассоциировалось у англичан с существованием дома, семьи и дружескими взаимоотношениями. Например: *to be at home; to be at home with; to be at home in*.

Ситуации, в которые человек может попадать ежедневно, понятные и знакомые человеку чувства также отражены в выражениях с глаголом «*to be*»:

- 1) *to be at a loss;*
- 2) *to be at one's wit's end;*
- 3) *to be at sea;*
- 4) *to be down in the mouth;*
- 5) *to be in a good/bad mood.*

Народные мудрости также закрепились в пословицах, содержащих глагол «*to be*»:

- Be just before you are generous.*
Be slow to promise and quick to perform.
Be swift to hear, slow to speak.

Также хотелось бы представить несколько идиоматических сочетаний с глаголом «*to be*», которые являются отражением человеческих отношений:

- To be on both sides of the fence.*
To be on the watch.

Существует ряд случаев, когда глагол «быть» употребляется в роли глагола-связки:

1. В конструкциях «*there is/ there are + noun*» со значением «существовать, присутствовать»;

2. В конструкциях «to be + adverb/preposition» со значением:

- 1) «быть расположенным; быть в каком-то месте»
- 2) «случаться в какое-либо время или в каком-либо месте»
- 3) «оставаться, пребывать в каком-либо месте»
- 4) «находиться где-либо; посещать что-либо»
- 5) «посещать, ездить»

3. В конструкциях «to be + from» со значением «родиться где-либо или быть откуда-либо»;

4. В конструкциях «to be + noun», «to be + adjective», «to be + doing something», «to be + to do something», «to be + (that)» в тех случаях, когда необходимо дать описание человеку или вещи, назвать их или дать о них необходимую информацию;

5. В конструкциях «It is/was» + noun/adjective» в случаях разговора о времени;

6. В конструкциях «It is/was» + noun/adjective» в случаях, когда необходимо описать ситуацию и высказать свое мнение по поводу чего-либо;

7. В конструкциях «to be + noun» со значением «быть сделанным из чего-то»;

8. В конструкциях «to be + mine, yours etc». и в конструкциях «to be + for me, you etc». в случае, если нужно сказать, что что-то кому-либо принадлежит и если что-то кому-либо предназначается;

9. В конструкциях «to be + noun» со значением «стоять»;

10. В конструкциях «to be + noun» в значении «быть равным, равняться»;

11. В конструкциях «to be + everything, nothing etc. (to somebody)» в случае, когда необходимо сказать, насколько что-либо важно для кого-либо [5, с. 28].

В роли вспомогательного глагола «to be» может употребляться в следующих случаях:

1. Для образования пассивного залога (Passive Voice) с причастием прошедшего времени (Past Participle);

2. Для образования продолженных времен (Progressive Tenses) с причастием настоящего времени (Present Participle);

3. Для образования разделительного вопроса (Question Tag);

4. С целью избежать повторения формы глагола в пассивных конструкциях и в продолженных временах.

Глагол «to be» также может выполнять функции модального глагола, в этом случае за ним следует инфинитив смыслового глагола с частицей «to». Глагол «to be» в роли эквивалента модального глагола может употребляться в следующих ситуациях:

1. Для выражения указания или желания другого человека;

2. Для выражения взаимной договоренности;

3. Для выражения того, что было запланировано;

4. Для выражения того, что должно произойти в соответствии с обстановкой (часто используется с «not, never etc».);

5. Для выражения условия (if somebody/it were to do something; were somebody/it to do something) [5, с. 32].

Таким образом все вышесказанное подтверждает то, что глагол «to be» играет одну из самых важных ролей в английском языке. Этот глагол встречается в различных грамматических конструкциях, имеет способность комбинироваться с различными единицами языка, образуя тем самым новые более крупные единицы языка, как на грамматическом, так и на лексическом уровнях.

Литература:

1. Гийом, Г. Принципы теоретической лингвистики / Общ. ред., послесл. и коммент. Скрелиной Л. М. — Москва: Издательская группа «Прогресс», 1992. — 224 с.
2. Кортни, Р. Английские фразовые глаголы. Англо — русский словарь. — 2 изд., стереотип. — Москва: Русский язык, 2000. — 767 с.
3. Павленко, Л. Г. История английского языка. — Москва: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2008. — 63 с.
4. Пронькина, В. М. Наиболее употребительные английские слова и выражения. — Москва: АЙРИС ПРЕСС, 2014. — 96 с.
5. Barskaya, D. J., Zavolyanskaya G. G. Words And How To Use Them Book 1: A Text — and Reference — Book of Word Meanings and Combinations (Syntactical, Semantic and Idiomatic). — Lvov: University Press, 1965. — 319 p.
6. Blokh, M. A. Course in Theoretical English Grammar: Учебник. — Москва: Высшая школа, 1983. — 383 с.
7. Harper, D. Online Etymology Dictionary [Электронный ресурс]: Custom Logo design by LogoBee. com. — 2001–2014. — URL: http://www.etymonline.com/index.php?allowed_in_frame=0&search=be&searchmode=none. (дата обращения: 22. 11. 2014).
8. Oxford Advanced Learner»s Dictionary of Current English. — Eighth edition. — Oxford: Oxford University Press, 2010. — 1900 p.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Искаков Р. М.
Кайгородов И. Б.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кошербаева А. Н.
Кузьмина В. М.
Курпаяниди К. И.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Федорова М. С.

Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Искаков Р. М. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Кошербаева А. Н. (Казахстан)
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)
Куташов В. А. (Россия)
Кыят Э. Л. (Турция)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Федорова М. С. (Россия)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)
Шуклина З. Н. (Россия)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.**Ответственный редактор:** Осянина Е. И.**Художник:** Шишков Е. А.**Верстка:** Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

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

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:**почтовый:** 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;**фактический:** 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 07.11.2018. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25