

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



21 2019  
ЧАСТЬ IV

16+

# Молодой ученый

## Международный научный журнал

### № 21 (259) / 2019

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

*Главный редактор:* Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

*Редакционная коллегия:*

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 (Казахстан)  
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук  
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)  
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)  
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 (Узбекистан)  
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения  
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)  
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)  
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)  
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 (Казахстан)  
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук  
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)  
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 (Казахстан)  
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)  
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 (Узбекистан)  
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук  
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

*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)  
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)  
Кожурбаева 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)

---

---

На обложке изображена *Блюма Вульфовна Зейгарник* (1901–1988), советский психолог, основатель советской патопсихологии.

В маленьком литовском городке Пренай родилась девочка, которую называли Женя-Блюма. Ее отец Вульф Герштейн держал магазин в этом городе, а мать Роня Герштейн помогала ему. Это была семья добропорядочных евреев, чьи предки бежали из Европы от преследований. Они были умны, образованны и пользовались большим уважением. В семье говорили по-русски и на идише. Идиш использовался, чтобы обсуждать «взрослые проблемы». «Наивные! — вспоминала Блюма Вульфовна, — они полагали, что я их не понимаю».

В 18 лет она вышла замуж за Альберта Зейгарника, причем ее родители были не в восторге от этого брака: молодой муж был недостаточно состоятелен, на их взгляд. Но со временем они смягчились и решили послать молодую чету учиться в Европу. Таким образом, в 1922 году Блюма поступила на философский факультет Берлинского университета.

Ее особенно заинтересовали лекции Курта Левина, который занимался психологией личности, в частности изучением движущих мотивов личности, поведения в среде, потребностей и «квазипотребностей» личности и их зависимости от социального окружения. Одновременно с занятиями у Левина Зейгарник продолжала посещать занятия и у других профессоров: так, она занималась в психиатрической клинике у К. Гольдштейна, прослушала курсы лекций Э. Шпрангера и М. Дессуара. Приблизительно в это время, после проведения ряда экспериментов она обнаружила закономерность, которая вошла в науку под названием «эффект Зейгарник»: память о незавершенных действиях сохраняется у человека намного дольше, чем о действиях завершенных. Эксперимент сводился к тому, что экспериментатор просил испытуемых за определенное время решить ряд задач. При этом испытуемому не давали завершить часть из них, ссылаясь на нехватку времени. Позже испытуемому предлагали перечислить все задания, которые он запомнил. Предполагалось, что в случае прерывания решения задачи возникает определенный уровень эмоционального напряжения, который не получает своей разрядки в решении задачи и, в свою очередь, способ-

ствует сохранению этого «неудовлетворительного» действия в памяти. Было установлено, что среди сохранившихся в памяти действий отношение незавершенных действий к завершенным 1,9:1. Таким образом, результат отличался почти в два раза!

По окончании университета Блюма Вульфовна возвратилась в Россию и стала заниматься наукой, работая в психоневрологической клинике Института экспериментальной медицины под руководством Л. С. Выготского. В эти годы она стала единомышленницей видных советских психологов, под ее руководством был создан факультет психологии МГУ, кафедра нейро- и патопсихологии. В течение более 40 лет она разрабатывала проблемы патологии психики при душевных заболеваниях. Опираясь на теоретические положения отечественной психологической школы Выготского — Леонтьева — Лурии, она создала новую научную область — экспериментальную патопсихологию, имеющую свой предмет, понятийный аппарат и методический инструментарий. Ею было подготовлено большое число специалистов, работающих в настоящее время в различных областях психологии. Труды Зейгарник в области патопсихологии открыли возможность для становления новой сферы психологической практики.

В 1940 году муж Блюмы Вульфовны Альберт был арестован по обвинению в шпионаже и осужден на десять лет без права переписки. Она осталась с двумя детьми, одному из которых было меньше года, другому — шесть лет. События тех лет наложили глубокий отпечаток на всю последующую жизнь Блюмы Вульфовны. Основным в ее жизни стал страх, прежде всего за судьбу своих детей. Она не оставила после себя почти ничего: ни автобиографии, ни архивов, ни записных книжек, ни воспоминаний — все было уничтожено ею самой. Она не считала важными многие факты своей жизни, не придавала им значения. Ей были скорее важны феномены и паттерны, чем детали. Если открыть почти любую из энциклопедий, где есть биография Блюмы Зейгарник, то можно прочесть, что она родилась в 1900 году. То же написано и в ее кратких автобиографиях, но на самом деле родилась она в 1901 году. «Разве это важно? — говорила она, — годом больше, годом меньше...»

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Попова С. А.**  
Сравнение учета финансовых инструментов в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и обновленными общепринятыми принципами бухгалтерского учета Великобритании ..... 245
- Попова С. А.**  
Сравнение учета инвестиционной недвижимости в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и обновленными общепринятыми принципами бухгалтерского учета Великобритании ..... 250
- Рыжкова А. А.**  
Документационное обеспечение организации ..... 252
- Седукова К. К.**  
Управление рисками как элемент системы обеспечения экономической безопасности предприятия ..... 255
- Стребков С. Г.**  
Направления совершенствования оценки эффективности бюджетных расходов на образование ..... 257
- Стребков С. Г.**  
Методы оценки экономической эффективности бюджетных инвестиций в сфере общего образования ..... 261
- Тихонова Е. А.**  
Анализ проведения подрядных торгов (конкурсов) в сфере строительства: особенности организации в регионах ..... 265
- Торовин М. В., Черны Т., Канаев Д. А., Саляхова Э. Р.**  
Развитие придорожного сервиса ..... 267
- Удалова Ю. А.**  
Вывод предприятия из кризиса посредством оптимизации численности персонала ..... 268
- Умарова Р. З.**  
Особенности инвестиционных процессов Республики Узбекистан в условиях глобализации экономики ..... 271
- Филипченко О. В.**  
Разработка рекомендаций по развитию гастрономического туризма в Республике Татарстан ..... 274
- Чернышов С. М.**  
Пути развития событийного туризма в Кировской области ..... 275
- Шереметьева М. П.**  
Банковский сектор РФ: текущее состояние и тенденции развития ..... 277
- Шульгина И. И., Гарцуева Е. В.**  
Особенности учета вознаграждений работникам в соответствии с МСФО ..... 279
- Щербатова Д. Д., Щавелева Н. Н., Круглова Т. В.**  
Инициативное бюджетирование и национальные проекты как способ решения бюджетных проблем социального характера ..... 282
- Юффа Д. А.**  
Факторы курсообразования и методы прогнозирования курсов криптовалют. Закономерности на криптовалютном рынке ... 285
- Ямалова Р. Д., Старикова К. И., Шарова А. И.**  
Методы повышения конкурентоспособности предприятия ..... 288

### МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

- Агафонов Н. С.**  
SWOT-анализ бренда города Москвы ..... 291
- Макушева О. Н., Калиш М. И.**  
Планирование рекламной деятельности ..... 295
- Макушева О. Н., Тугова В. А.**  
Психологические приемы в рекламе: современное состояние, тенденции, перспективы ..... 297

## ПСИХОЛОГИЯ

**Бабина Е. П.**

Анализ исследований по проблеме агрессивности у пациентов с заболеваниями желудочно-кишечного тракта..... 300

**Есауленко Ю. А.**

Медиация как альтернативный способ разрешения семейных конфликтов с участием детей..... 302

**Игнатьева Д. С.**

Отношение сотрудника к работе как психологическое явление: сущность, параметры, формы..... 303

**Курилова М. В.**

Психологические причины формирования конфликтных взаимоотношений в семье ..... 306

**Марасанов Г. И., Шестакова Д. Г.**

Связь индивидуальных особенностей фрилансера с предпочитаемыми им способами организации своего рабочего времени ..... 308

**Перебейносов В. Л., Юртаева Ю. О., Стародубец О. Д.**

Взаимосвязь девиантного поведения подростков и воспитания в неблагоприятной семье..... 310

**Сыроед Н. С., Городинец А. С.**

Влияние культурных традиций на возникновение и динамику конфликтов в смешанных браках ....311

**Шкуркина О. И.**

Основные направления эмоционального развития детей дошкольного возраста с общим недоразвитием речи ..... 314

**Юсупова Б. С.**

Понятие и сущность профессионального самоопределения..... 315

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Сравнение учета финансовых инструментов в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и обновленными общепринятыми принципами бухгалтерского учета Великобритании

Попова Светлана Алексеевна, студент магистратуры  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*В настоящее время национальные стандарты многих стран мира претерпевают изменения в целях общей гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности, направленной на сближение с международными стандартами финансовой отчетности. Таким глобальным изменениям подверглась и система бухгалтерского учета и финансовой отчетности Великобритании, где в 2015 году был выпущен новый комплект национальных стандартов финансовой отчетности. В частности, большому изменению подверглись положения по учету и финансовой отчетности финансовых инструментов коммерческих организаций. Данная статья посвящена сравнению основных положений учета и отчетности в части финансовых инструментов в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и новыми общепринятыми принципами бухгалтерского учета Великобритании (UK GAAP).*

**Ключевые слова:** финансовые инструменты, международные стандарты финансовой отчетности, UK GAAP, финансовые активы, финансовые обязательства.

В 2015 году на территории Великобритании и Республики Ирландия в силу вступил новый комплект стандартов финансовой отчетности. Один из шести таких стандартов — Financial reporting standard 102 (далее — FRS102) — «Стандарты финансовой отчетности, применяющиеся в Великобритании и Республике Ирландия» — является основным стандартом финансовой отчетности, заменившим большинство положений предшествующей системы стандартов. Стандарт FRS102 разделен на разделы, каждый из которых регламентирует учет того или иного элемента бухгалтерского учета.

Раздел 11 «Основные финансовые инструменты», раздел 12 «Прочие выпуски финансовых инструментов» и раздел 22 «Обязательства и капитал» — содержат требования к учету и раскрытию информации о финансовых инструментах. Раздел 34 — «Специализированная деятельность» — содержит требования к раскрытию информации о финансовых инструментах, которые применяются к финансовым учреждениям.

Раздел 11 посвящен тому, что называют «базовыми» финансовыми инструментами, а именно определенным несложным долговым инструментам и долевым ценным бумагам. Он устанавливает критерии для основных фи-

нансовых инструментов и способы их оценки, а также требования к обесценению. Он также включает требования о прекращении признания финансовых инструментов и положения о раскрытии основных финансовых инструментов. Раздел 11 структурирован таким образом, чтобы обеспечить все требования к учету финансовых инструментов для многих организаций, которые не совершают более сложные операции.

Раздел 12 применяется ко всем другим финансовым инструментам, которые должны оцениваться по справедливой стоимости через прибыль или убыток, и учитывает требования к учету хеджирования. Он также содержит положения о раскрытии.

Однако вместо применения требований по признанию и оценке, изложенных в разделах 11 и 12, компании, отчитывающиеся по стандарту FRS102 имеют возможность применить положения МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» в части признания и оценки финансовых инструментов — или МСФО (IFRS) 9 — Финансовые инструменты. Этот выбор применяется ко всем финансовым инструментам — предприятия не могут выбрать МСФО (IAS) 39 или МСФО (IFRS) 9 для каких-то определенных статей. В соответствии с любым

изменением в учетной политике, последующее изменение в этом выборе учетной политики допускается только тогда, когда изменение приведет к получению более достоверной и актуальной информации. [FRS102.10.8 (b)]

Требования Раздела 22 для классификации выпущенных инструментов в качестве обязательств или капитала тесно связаны с требованиями МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации», но без подробного руководства.

Требования по обесценению в Разделе 11 были взяты из модели понесенных убытков согласно МСФО (IAS) 39. Учитывая, что Совет по МСФО завершил свои требования по обесценению в соответствии с МСФО (IFRS) 9, в которых используется подход с учетом ожидаемых убытков, совет по финансовой отчетности Великобритании находится в процессе пересмотра требований обесценения в соответствии с FRS102, чтобы включить подход с учетом ожидаемых убытков, а также часть их трехлетнего пересмотра. Однако в настоящее время дата вступления в силу этих изменений не ожидается ранее 1 января 2022 года.

FRS102 включает в себя более основанный на принципах подход к хеджированию по сравнению с МСФО (IAS) 39. Следовательно, требования FRS102 аналогичны требованиям МСФО (IFRS) 9, но с некоторыми упрощениями и без подробного руководства как в МСФО (IFRS) 9.

Версия FRS102 от сентября 2015 года включает поправки к разделам 11 и 12, выпущенные в июле 2015 года. Эти поправки вступают в силу для учетных периодов, начинающихся 1 января 2016 года или после этой даты.

Основные изменения заключаются в следующем:

(i) Требования к раскрытию информации: Версия FRS102 от августа 2014 года освобождает квалифицирующие организации, которые не являются финансовыми учреждениями, от всех раскрытий, требуемых согласно разделам 11 и 12. Однако все организации (включая квалифицирующие организации), подготавливающие отчетность в соответствии с Законом о компаниях, должны раскрывать определенные сведения в отношении финансовых инструментов. Чтобы устранить это несоответствие, поправки, внесенные в июле 2015 года, удалили некоторые исключения в отношении раскрытия информации для организаций, не являющихся финансовыми учреждениями. Для квалифицирующей организации, которая не является финансовым учреждением, включая квалифицирующую организацию, которая не обязана подготавливать отчеты по Закону о компаниях, теперь требуется раскрытие информации [6, с. 10].

(ii) Правовые ограничения при выборе применения МСФО (IFRS) 9: Поправки, выпущенные в июле 2015 года, разъяснили, что предприятие, которое решает применить требования МСФО (IFRS) 9 в отношении признания и оценки, может применять справедливую стоимость к неосновным финансовым активам только тогда, когда это не запрещено в соответствии с законом. Поскольку до тех пор, пока МСФО (IFRS) 9 не был утвержден ЕС, МСФО (IAS) 39 являлся соответствующим ру-

ководством при рассмотрении правовых ограничений, финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости в соответствии с МСФО (IFRS) 9, но не допускаемые для оценки по справедливой стоимости в соответствии с МСФО (IAS) 39, должны оцениваться по амортизированной стоимости в соответствии с положениями FRS102.

В марте 2016 года совет по финансовой отчетности Великобритании выпустил поправки, касающиеся требований к раскрытию информации в иерархии справедливой стоимости, содержащихся в Разделе 34 (и обязательных для финансовых учреждений). Версия раздела 34 за сентябрь 2015 года требовала раскрытия информации об иерархии справедливой стоимости на трех уровнях, которые не были согласованы с тремя уровнями иерархии справедливой стоимости в МСФО. Следовательно, эти поправки приводят в соответствие три уровня в иерархии справедливой стоимости, которые должны быть раскрыты в Разделе 34, с уровнями в МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости». Поправки вступают в силу для отчетных периодов, начинающихся с 1 января 2017 года или после этой даты. Досрочное применение допускалось при условии раскрытия этого факта.

#### **Сравнение между разделами 11, 12, 22 FRS102 и МСФО**

Сопоставимые с FRS102 в части учета финансовых инструментов существующие МСФО — это МСФО (IAS) 32, МСФО (IAS) 39 и МСФО (IFRS) 7 «Раскрытие информации о финансовых инструментах». Основные различия между FRS102 и МСФО приводятся в данной статье.

#### **Сравнение раздела 22 и МСФО (IAS) 32**

Договорное обязательство или даже потенциальное обязательство для организации по приобретению собственных долевых инструментов за наличные деньги или другой финансовый актив может рассматриваться как производное в рамках раздела 12 и оцениваться по справедливой стоимости через прибыль или убыток. В отличие от этого, МСФО (IAS) 32 требует оценки по приведенной стоимости суммы погашения финансового обязательства (брутто).

Другая потенциальная разница возникает в связи с классификацией договоров, которые будут или могут быть урегулированы путем обмена фиксированной суммы денежных средств или другого финансового актива на фиксированное количество собственных долевых инструментов предприятия. Комитет по интерпретации МСФО пришел к выводу, что любое обязательство, выраженное в иностранной валюте, представляет собой переменную сумму денежных средств, и, следовательно, договор, заключенный организацией, поставляющей фиксированное количество собственных долевых инструментов в обмен на фиксированное количество иностранной валюты, должен быть классифицирован в качестве обязатель-



ства. В UK GAAP нет аналогичного четкого толкования, и, следовательно, может быть принято решение о том, представляет ли фиксированная сумма иностранной валюты фиксированную сумму наличных денег или нет, что, в свою очередь, повлияет на заключение о классификации такого инструмента [5].

### Сравнение разделов 11, 12 и МСФО

**Классификация и измерение.** FRS102 имеет двухуровневую модель измерения: амортизированная стоимость / стоимость или справедливая стоимость через прибыль или убыток. То есть долговые инструменты могут оцениваться по амортизированной стоимости, если они соответствуют критериям, или, если они не соответствуют, по справедливой стоимости через прибыль или убыток, в то время как акции (и некоторые производные по акциям) должны оцениваться по справедливой стоимости через прибыль или убыток и только по стоимости в ограниченных случаях. Следовательно, организации, которые предпочитают признавать долговые или долевыми ценные бумаги по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, могут выбрать применение МСФО (IAS) 39 / МСФО (IFRS) 9.

Для основных долговых ценных бумаг критерии их признания по амортизированной стоимости в соответствии с FRS102 являются менее строгими, чем в соответствии с МСФО (IAS) 39.

В отличие от МСФО, в FRS102 отсутствует понятие «предназначено для торговли». Базовые долговые инструменты, предназначенные для торговых целей, не должны автоматически регистрироваться по справедливой стоимости, и предприятия должны будут принять решение об использовании «варианта справедливой стоимости», если они хотят зарегистрировать эти инструменты по справедливой стоимости, а не по амортизированной стоимости.

Сложные встроенные правила разделения производных финансовых инструментов в МСФО (IAS) 39 и МСФО (IFRS) 9 в FRS102 и многие финансовые инструменты, содержащие встроенные производные инструменты, включая финансовые обязательства, должны оцениваться по справедливой стоимости через прибыль или убыток в соответствии с FRS102.

Согласно FRS102 классификация инвестиций в долевыми инструментами держателем устанавливается на основании юридической формы имеющегося инструмента. Это может привести к ситуациям, когда некоторые привилегированные акции могут быть классифицированы как основные долговые инструменты с точки зрения эмитента в соответствии с Разделом 2, но попадают под определение инвестиций в долевыми инструментами для держателя согласно Разделу 11. Это возможное несоответствие не соблюдается в МСФО.

**Обесценение.** В отличие от МСФО (IAS) 39 в соответствии с FRS102 активы, которые были индивидуально оценены на предмет обесценения и признаны не обесце-

ненными, впоследствии не должны включаться в общую оценку обесценения.

**Учет хеджирования.** Требования к оценке эффективности хеджирования для учета хеджирования значительно отличаются от МСФО (IAS) 39. Компании не обязаны проводить обременительную количественную оценку эффективности, чтобы продемонстрировать, что отношения хеджирования в любой период были высокоэффективными с использованием яркой линии 80% — 125%. Вместо этого в тесте эффективности FRS102 используется новый подход, основанный на МСФО (IFRS) 9, который фокусируется на существовании экономических отношений между объектом хеджа и инструментом хеджирования. Однако по-прежнему необходимо измерять фактическую неэффективность хеджирования и регистрировать ее так же, как в соответствии с МСФО (IAS) 39.

Существенное отличие от МСФО (IAS) 39 состоит в том, что в соответствии с правилами учета хеджирования в соответствии с FRS102 можно определить компоненты риска нефинансовых статей, где они могут быть отдельно идентифицированы и надежно измерены.

**Представление и раскрытие информации.** Требования раскрытия информации в FRS102 для финансовых инструментов менее обременительны, чем требования МСФО (IFRS) 7 и МСФО (IFRS) 13.

### Основные различия с IAS32

**Обязательство выкупить собственный капитал.** В соответствии с МСФО (IAS) 32 контракты, которые содержат обязательство или даже потенциальное обязательство для организации по выплате денежных средств или другого финансового актива для приобретения собственного долевого инструмента, приведут к возникновению обязательства по приведенной стоимости суммы выкупа (например, приведенной стоимости форвардной цены выкупа или цены исполнения опциона) [3]. Раздел 22 не содержит этого требования, и в таких случаях обязательство / потенциальное обязательство предположительно будет соответствовать определению производного инструмента, которое должно оцениваться по справедливой стоимости через прибыль или убыток. Это может привести к потенциально значительной разнице измерений.

Например, если котирующаяся на бирже организация предоставляет письменный опцион пут контрагенту для продажи собственных акций этой компании обратно по фиксированной цене в какой-то момент в будущем, в соответствии с МСФО (IAS) 32, котируемая организация должна будет измерить это потенциальное обязательство по приведенной стоимости фиксированной цены. Произойдет соответствующее уменьшение зарегистрированного капитала. Это не зависит от того, может ли этот вариант использоваться контрагентом. Напротив, в соответствии с FRS102, опцион будет рассматриваться как производный инструмент, оцениваемый по справедливой стоимости через прибыль или убыток, без уменьшения отраженного капитала.

**Производные контракты на приобретение фиксированного количества собственных долевых инструментов.** Другие потенциальные различия возникают в связи с классификацией договоров, которые будут или могут быть урегулированы путем обмена фиксированной суммы денежных средств или другого финансового актива на фиксированное количество собственных долевых инструментов предприятия. Потенциальные различия заключаются в следующем:

(а) Комитет по интерпретации МСФО рассмотрел вопрос о том, включает ли ссылка на «фиксированную сумму денежных средств» фиксированную сумму в иностранной валюте. Комитет по интерпретации отметил, что, хотя этот вопрос не был прямо отражен в МСФО (IAS) 32, было ясно, что при рассмотрении вопроса в сочетании с указаниями в других международных стандартах, в частности в МСФО (IAS) 39, любое обязательство, выраженное в иностранной валюте, представляет собой переменную наличными. Следовательно, Комитет по интерпретации пришел к выводу, что договор, заключенный организацией, поставляющей фиксированное количество собственных долевых инструментов в обмен на фиксированное количество иностранной валюты, следует классифицировать как обязательство.

В соответствии с FRS102 не существует аналогичного прямого толкования, и, следовательно, может быть принято решение о том, представляет ли фиксированная сумма иностранного потока фиксированную сумму наличных денег или нет, что, в свою очередь, повлияет на заключение о классификации такого инструмента.

(б) МСФО (IAS) 32 далее разъясняет, что права, опционы или ордера на приобретение фиксированного количества собственных долевых инструментов предприятия за фиксированную сумму в любой валюте являются долевыми инструментами, если предприятие предлагает эти инструменты пропорционально всем своим существующим владельцам тот же класс собственных производных долевых инструментов [3]. Это уточнение относится только к тем случаям, когда фиксированная сумма в иностранной валюте не считается фиксированной суммой денежных средств, поскольку в противном случае такие договоры следует классифицировать как обязательство. FRS102 прямо не рассматривает этот вопрос в связи с тем, что в нем также ничего не говорится о контрактах, связанных с фиксированными суммами иностранной валюты, как обсуждалось в пункте (а) выше; следовательно, отчитывающаяся по FRS102 организация может достичь того же результата, интерпретируя, что фиксированная сумма в иностранной валюте представляет собой фиксированную сумму денежных средств.

**Условные условия расчетов.** Некоторые финансовые инструменты содержат условные условия расчетов, в соответствии с которыми расчет зависит от наступления или отсутствия наступления неопределенных будущих событий, находящихся вне контроля как эмитента, так и держателя, а эмитент не имеет безусловного права из-

бегать расчетов наличными или путем поставки другого финансового актива, когда такое событие происходит. Это может быть в том случае, когда урегулирование зависит от таких событий, как поправки к налоговому законодательству, нормативные требования или изменения процентных ставок или индексов цен или даже изменения кредитного рейтинга эмитента. Это события, которые эмитент и держатель не могут предотвратить; следовательно, такие инструменты должны классифицироваться как финансовые обязательства, если:

(i) та часть условного расчетного положения, которая может потребовать расчета наличными или другим финансовым активом, не является подлинной;

(ii) от эмитента может потребоваться погасить обязательство в денежной или иной финансовой форме только в случае ликвидации эмитента; или же

(iii) инструмент может быть возвращен держателем обратно эмитенту, или же он содержит обязательства, возникающие только при ликвидации, и в каждом случае соответствует определенным критериям, описанным в данной статье [6, с.187].

FRS102 не содержит каких-либо указаний относительно того, что представляет собой условное положение об урегулировании, которое «не является подлинным». Руководство в МСФО (IAS) 32 гласит, что «не является подлинным» относится к возникновению события, которое является чрезвычайно редким, крайне ненормальным или очень маловероятным [3]. Термины, содержащиеся в договоре, обычно имеют коммерческий эффект, таким образом, должно быть большое препятствие, чтобы продемонстрировать, что конкретный термин не является подлинным, тем не менее, отдельные факты и обстоятельства должны оцениваться в каждом конкретном случае.

В отношении (ii) выше, условное расчетное положение, которое является только эффективной ликвидацией эмитента, может быть проигнорировано, и инструмент будет рассматриваться как долевой инструмент, поскольку в случае ликвидации применяются разные права и обязанности. Тем не менее, в инструменте предусмотрено урегулирование в случае возникновения событий, которые могут привести к ликвидации, таких как несостоятельность, инструмент будет представлять собой финансовое обязательство. Мы также полагаем, что это исключение не было предназначено для охвата случаев, когда ликвидация либо обязательно произойдет, и найдется вне контроля организации (например, организации с ограниченным сроком действия), либо не обязательно произойдет, но держатель инструмента имеет возможность обеспечить ликвидацию; такие обстоятельства и условия должны учитываться в руководящих указаниях по инструментам, которые содержат обязательства только по ликвидации, которые обсуждаются в данной статье.

**Инструменты с правом обратной продажи эмитенту.** «Инструменты с правом обратной продажи эмитенту» (puttable instruments) определяются как финансовые ин-

струменты, которые дают право продать этот инструмент обратно эмитенту за наличные деньги или другой финансовый актив, либо автоматически выкупаются или выкупаются эмитентом в случае возникновения неопределенного будущего события или смерти или выбытия держателя инструмента [6, с.188]. В большинстве случаев, инструменты с правом обратной продажи эмитенту соответствовали бы определению финансового обязательства, например, корпоративная облигация, которая дает держателю возможность потребовать от эмитента выкупа инструмент для получения денежных средств или другого финансового актива на будущую дату. Опцион, удерживаемый держателем, означает, что эмитент не имеет безусловного права избежать доставки денежных средств, таким образом, инструмент с правом досрочного погашения является финансовым обязательством. Однако, если инструмент с правом обратной продажи эмитенту соответствует всем пяти критериям, указанным ниже, в качестве исключения он будет классифицирован как долевой инструмент:

(i) Документ дает право держателю на пропорциональную долю в чистых активах предприятия при ликвидации;

(ii) Инструмент относится к классу инструментов, который наиболее подчинен всем другим классам инструментов. (т.е. это самый младший класс инструментов в иерархии, который должен применяться в случае ликвидации предприятия);

(iii) Все инструменты, которые могут быть вложены в самый подчиненный класс, имеют идентичные характеристики;

(iv) Помимо функции «пут», инструмент не содержит никаких других функций ответственности и не является договором, который будет или может быть урегулирован в собственных долевых инструментах компании, как указано выше.

(v) Общие ожидаемые денежные потоки, относящиеся к инструменту в течение срока его службы, в значительной степени основаны на прибыли или убытке, изменении признанных чистых активов или изменении справедливой стоимости признанных и непризнанных чистых активов предприятия в течение срока службы инструмента (исключая любые эффекты инструмента). [6, с.188].

Если все вышеперечисленные критерии соблюдены, инструмент с правом досрочного погашения будет классифицирован в качестве исключения как долевой инструмент. Эти критерии предназначены для предотвращения неправильной классификации таких инструментов в финансовой отчетности таких организаций, как некоторые открытые взаимные фонды, паевые фонды, организации с ограниченным сроком действия, партнерства и кооперативные организации. FRS102 предоставляет следующие примеры применения этого требования классификации:

(a) Инструмент с правом обратной продажи классифицируется как капитал, если при реализации опциона на

продажу держатель получает пропорциональную долю чистых активов предприятия, определенную путем деления чистых активов предприятия при ликвидации на единицы равных сумм и умножения итоговой суммы на количество единиц, удерживаемых держателем финансового инструмента. Однако, если держатель имеет право на сумму, измеренную на каком-либо другом основании, инструмент классифицируется как обязательство [6, с.189]

(b) Инструмент с правом обратной продажи, классифицированный как капитал в финансовой отчетности дочернего предприятия, классифицируется как обязательство в консолидированной финансовой отчетности его материнской компании, поскольку он не будет самым подчиненным инструментом, выпущенным консолидированной группой [6, с.189].

(c) Доли участников в кооперативных организациях классифицируются как капитал, если предприятие имеет безусловное право отказать в выкупе акций участников или если выкуп безоговорочно запрещен местным законодательством, нормативными актами или уставом организации [6, с. 189)].

**Признание и оценка выпущенных долевых инструментов.** FRS102 содержит критерии учета для долевых инструментов, включая опционы и warrants над долевыми инструментами, в отличие от МСФО (IAS) 32, который касается только учета операционных издержек. В этой статье ниже мы рассмотрим требования признания долевых инструментов, выпущенных отчитывающейся организацией.

**Первоначальное признание.** В разделе 22 говорится, что предприятие должно признавать выпуск акций или других долевых инструментов в качестве капитала, когда оно выпускает эти инструменты, и другая сторона обязана предоставить предприятию денежные средства или другие ресурсы в обмен на эти инструменты:

(i) Если предприятие получает денежные средства до выпуска долевых инструментов, и от них не требуется погашать денежные средства, предприятие должно признать увеличение капитала для полученного вознаграждения;

(ii) Если на долевые инструменты подписаны, но они не были выпущены, и предприятие еще не получило денежные средства или другие ресурсы, предприятие не может признать увеличение капитала [6, с.189].

**Первоначальная оценка.** Долевые инструменты должны первоначально оцениваться по справедливой стоимости денежных средств или других ресурсов, полученных или подлежащих получению, за вычетом прямых затрат на выпуск долевых инструментов. Затраты по сделке должны быть вычтены из капитала, за вычетом любых связанных налоговых льгот. Если платеж откладывается и временная стоимость денег является существенной, первоначальное измерение должно проводиться на основе приведенной стоимости [6, с.190].

В FRS102 ничего не говорится о порядке погашения обязательств путем выпуска долевых инструментов кредитору. В частности, FRS102 не включает требования

Интерпретации IFRIC19 «Погашение финансовых обязательств долевыми инструментами». Интерпретация 19 требует, чтобы долевыми инструментами, выпущенные кредитором для погашения всего или части финансового обязательства, первоначально признавались по справедливой стоимости выпущенных долевыми инструментами.

**Представление.** Как именно отражается увеличение капитала, возникающее при выпуске акций или других долевыми инструментами, определяется действующим законо-

дательством. Например, номинальную стоимость акций может потребоваться представлять отдельно от любой полученной премии [6, с.190].

**Прочее.** Раздел 22 также включает положения, касающиеся учета некоторых инструментов и операций с долевыми инструментами, выпущенными отчитывающейся организацией. Требования бухгалтерского учета в отношении составных инструментов, казначейских акций и распределения среди владельцев соответствуют МСФО (IAS) 32.

#### Литература:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (Приказ Минфина России от 27.06.2016 N98н) (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018). [Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_201982/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_201982/) (дата обращения: 04.02.2019);
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» (в Приказ Минфина России от 28.12.2015 N217н) (ред. от 11.07.2016). [Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_193673/#dst0](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193673/#dst0) (дата обращения: 04.02.2019);
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление» (Приказ Минфина России от 28.12.2015 N217н) (ред. от 11.07.2016). [Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_193676/#dst0](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193676/#dst0) (дата обращения: 04.02.2019);
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» (Приказ Минфина России от 28.12.2015 N217н) (ред. от 11.07.2016). [Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_193740/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193740/) (дата обращения: 04.02.2019);
5. UK GAAP 2017. Application of FRS100–104 in the UK. The financial Reporting Group of EY / Ernst&Young LLP // John Wiley & Sons Ltd.6 — ISBN978–119–37690–3, 2017;
6. FRS102 «The Financial Reporting Standard applicable in the UK and Republic of Ireland» / Financial Reporting Council (FRC). [Электронный ресурс] URL: [https://www.frc.org.uk/getattachment/69f7d814-c806-4ccc-b451-aba50d6e8de2/FRS-102-FRS-applicable-in-the-UK-and-Republic-of-Ireland-\(March-2018\).pdf](https://www.frc.org.uk/getattachment/69f7d814-c806-4ccc-b451-aba50d6e8de2/FRS-102-FRS-applicable-in-the-UK-and-Republic-of-Ireland-(March-2018).pdf) (дата обращения: 04.02.2019);
7. Официальный сайт Совета по финансовой отчетности Великобритании / [Электронный ресурс] URL: <https://www.frc.org.uk/> (дата обращения: 04.02.2019).

## Сравнение учета инвестиционной недвижимости в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и обновленными общепринятыми принципами бухгалтерского учета Великобритании

Попова Светлана Алексеевна, студент магистратуры  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*В целях сближения с международными стандартами финансовой отчетности в 2015 году на территории Великобритании и Республики Ирландия была полностью обновлена система бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Однако, несмотря на заявленную цель о сближении с международными стандартами, национальная система Англии по-прежнему имеет свои особенности учета и отчетности, изучение которых может способствовать выявлению положительного профессионального опыта. Данная статья посвящена сравнению бухгалтерского учета и отражению в отчетности инвестиционной недвижимости.*

**Ключевые слова:** инвестиционная недвижимость, инвестиционная собственность, международные стандарты финансовой отчетности, общепринятые принципы бухгалтерского учета, UK GAAP

В 2015 году в целях сближения с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) Совет по финансовой отчетности (FRC) Великобритании в корне

изменил национальную систему бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Англии и Республике Ирландия. В результате таких изменений Великобритания

получила шесть стандартов финансовой отчетности под номерами 100–105. Основным стандартом финансовой отчетности Англии, применяемый большинством коммерческих организаций, является стандарт FRS102 под названием «Стандарты финансовой отчетности, применяющиеся в Великобритании и Ирландии» («The Financial Reporting Standard applicable in the UK and Republic of Ireland»). Данный стандарт подразделен на разделы, каждый из которых регламентирует учет и отражение в отчетности того или иного элемента учета, в том числе, основных средств и инвестиционной собственности.

Что в первую очередь отличает инвестиционную собственность от других видов имущественных интересов, так это то, что ее денежные потоки (от аренды или продажи) в значительной степени независимы от потоков денежных средств от других активов, находящихся у предприятия. В отличие от этого, имущество, используемое предприятием в административных целях или для производства, или поставки товаров или услуг, не генерирует денежные потоки самостоятельно, а только в сочетании с другими активами. Таким образом, FRS102 предлагает другую модель для учета инвестиционной собственности (справедливая стоимость которой может быть надежно оценена без чрезмерных затрат или усилий на постоянной основе), чем для основных средств в соответствии с Разделом 17 «Основные средства». Раздел 16 «Инвестиционная собственность» — применяется к учету инвестиций в землю и здания, которые соответствуют определению инвестиционной собственности и некоторым имущественным интересам, принадлежащим арендатору в рамках операционной аренды, которые рассматриваются как инвестиционная собственность. Однако только инвестиционная собственность, «справедливая стоимость которой может быть надежно оценена без чрезмерных затрат или усилий на постоянной основе», должна оцениваться в соответствии с Разделом 16 по справедливой стоимости через прибыль или убыток. Если инвестиционная собственность не может быть надежно оценена без чрезмерных затрат или усилий, она учитывается как основные средства с использованием модели затрат в соответствии с разделом 17 и остается в рамках раздела 17, если только надежная оценка справедливой стоимости не станет впоследствии доступной, и не ожидается, что справедливая стоимость будет надежно изменяться на постоянной основе.

#### **Сравнение между разделом 16 FRS102 и МСФО (IAS) 40**

Существуют некоторые ключевые различия между учетом инвестиционной собственности в соответствии с Разделом 16 FRS102 по сравнению с МСФО (IAS) 40 «Инвестиционная собственность».

**Основа оценки после первоначального признания.** Раздел 16 FRS102 требует, чтобы все имущество, соответствующее определению инвестиционного имущества, было отражено по справедливой стоимости. Только если справедливая стоимость не может быть надежно оценена,

инвестиционная недвижимость классифицируется как основные средства и учитывается с использованием модели затрат в соответствии с Разделом 17 «Основные средства» [3, с. 147].

МСФО (IAS) 40 разрешает организациям, выбравшим соответствующую учетную политику, использовать либо модель затрат, либо модель учета по справедливой стоимости инвестиционной недвижимости, за исключением случаев, когда доля собственности, удерживаемая по операционной аренде, признается инвестиционной собственностью. После того, как предприятие выберет базу измерения, оно должно применить эту базу ко всем своим объектам инвестиционной собственности. Однако есть некоторые исключения для страховых и аналогичных организаций. МСФО (IAS) 40 не определяет предпочтительный метод, хотя модель справедливой стоимости, вероятно, является наиболее широко используемой моделью среди объектов недвижимости.

Если предприятие, отчитывающееся в соответствии с МСФО, признает имущественные доли, принадлежащие по договорам операционной аренды, в качестве инвестиционной собственности, то оно должно применить модель справедливой стоимости ко всем своим объектам инвестиционной собственности, то есть вариант учета по методу затрат больше не доступен. Не все имущественные интересы, удерживаемые по договорам операционной аренды, должны быть признаны инвестиционной собственностью, и вместо этого их можно оценивать по частям. И наоборот, организация, которая выбирает применение модели затрат, должна оценивать все свои инвестиционные объекты по себестоимости и, следовательно, не может признавать какие-либо имущественные интересы по операционной аренде в качестве инвестиционной собственности (если только организация не меняет свою учетную политику соответствующим образом).

Страховые компании и другие юридические лица, которые владеют инвестиционной недвижимостью, справедливая стоимость или доход которой напрямую связан с доходом, выплачиваемым по конкретным обязательствам, могут выбрать модель справедливой стоимости или модель затрат для этих конкретных инвестиционных объектов, не влияя на модель, принятую для других инвестиционных объектов, которые они могут держать на своем балансе. Однако, для организации, которая управляет внутренним фондом имущества, который выпускает условные единицы, причем некоторые единицы принадлежат инвесторам в связанных контрактах, а другие — компании, все объекты в таком фонде должны учитываться на одинаковой основе.

**Метод оценки.** Определение справедливой стоимости в FRS102 идентично МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» — определению справедливой стоимости, действовавшему до принятия МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости». Справедливая стоимость в соответствии с определением FRS102 — это «сумма, на которую актив может быть обменен... между

хорошо осведомленными заинтересованными сторонами в сделке на расстоянии вытянутой руки» [3]. Следовательно, определение FRS102 является ценой сделки (входа).

Определение справедливой стоимости в МСФО (IFRS) 13 — это «цена, которая была бы получена за продажу актива... в рамках обычной сделки между участниками рынка на дату оценки». Измерение по МСФО — это цена выхода с точки зрения участника рынка, который удерживает актив, а не цена сделки (входа) и является рыночным измерением, а не определением, специфичным для предприятия.

Следовательно, могут возникнуть различия между FRS102 и IAS40 в отношении того, как определяется справедливая стоимость.

**Имущество смешанного использования.** В разделе 16 говорится, что имущество, имеющее смешанное использование, должно быть разделено между инвестиционной собственностью и основными средствами, если справедливая стоимость элемента инвестиционной собственности не может быть надежно оценена без чрезмерных затрат или усилий, и в этом случае все имущество учитывается как Основные средства [3, с. 147]. Раздел 16 требует рассмотрения только того, может ли отдельный элемент инвестиционной собственности быть оценен по справедливой стоимости. Это не требует, чтобы имущество могло быть физически и юридически разделено между инвести-

ционной собственностью и имуществом, машинами и оборудованием.

МСФО (IAS) 40 требует, чтобы имущество, имеющее смешанное использование, было разделено между элементом, занимаемым владельцем, и элементом инвестиционной собственности, только если эти два элемента могут быть проданы (или сданы в аренду по договору финансовой аренды) по отдельности [1]. Таким образом, IAS40 имеет более высокий барьер для разделения двух элементов по сравнению с разделом 16.

**Неспособность надежно оценить справедливую стоимость.** Раздел 16 требует, чтобы инвестиционная собственность передавалась в счет основных средств, если справедливая стоимость более не может быть надежно оценена без чрезмерных затрат или усилий [3, с. 148].

Несмотря на то, что согласно МСФО (IAS) 40 существует выбор, применять ли модель справедливой стоимости или модель затрат, когда предприятие применяет модель справедливой стоимости, «существует опровержимое предположение, что предприятие может надежно измерить справедливую стоимость инвестиционной собственности на непрерывной основе» и только в исключительных обстоятельствах и только при первоначальном признании (путем приобретения или изменения в использовании) инвестиционной собственности такое допущение может быть опровергнуто [1].

#### Литература:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 40 «Инвестиционная недвижимость» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N160н) (ред. от 11.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) [Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_124209/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124209/) (дата обращения: 04.02.2019);
2. UK GAAP 2017. Application of FRS100–104 in the UK. The financial Reporting Group of EY / Ernst&Young LLP // John Willey & Sons Ltd.б — ISBN978–119–37690–3, 2017;
3. FRS102 «The Financial Reporting Standard applicable in the UK and Republic of Ireland» / Financial Reporting Council (FRC) / [Электронный ресурс] URL: [https://www.frc.org.uk/getattachment/69f7d814-c806-4ccb451-aba50d6e8de2/FRS-102-FRS-applicable-in-the-UK-and-Republic-of-Ireland-\(March-2018\).pdf](https://www.frc.org.uk/getattachment/69f7d814-c806-4ccb451-aba50d6e8de2/FRS-102-FRS-applicable-in-the-UK-and-Republic-of-Ireland-(March-2018).pdf) (дата обращения: 04.02.2019);
4. Официальный сайт Института Присяжных Бухгалтеров Англии и Уэльса / [Электронный ресурс] URL: <https://www.icaew.com> (дата обращения: 04.02.2019);
5. Официальный сайт Совета по финансовой отчетности Великобритании / [Электронный ресурс] URL: <https://www.frc.org.uk/> (дата обращения: 04.02.2019).

## Документационное обеспечение организации

Рыжкова Анастасия Александровна, студент магистратуры  
Самарский государственный экономический университет

*В статье приводится актуальность исследования особенностей документооборота на предприятии. На сегодняшний день любой процесс в организации сопровождается движением различных документов. Правильное их оформление позволит повысить эффективность управления в организации, а также, как следствие, позволит прийти к высокой производительности труда, финансовой устойчивости и т.д.*

**Ключевые слова:** документооборот, документационное обеспечение управления, документ, организация, управленческое решение.

## Documentation support of the organization

Ryzhkova Anastasia Aleksandrovna, Master Student  
Samara University of Economics

*The article presents the relevance of the study of the features of document management in the enterprise. To date, any process in the organization is accompanied by the movement of various documents. Their correct design will improve the efficiency of management in the organization, as well as, as a consequence, will allow to come to high productivity, financial stability, etc.*

**Keywords:** document management, document management, document organization, management decision.

Документационное обеспечение управления (или, как его еще называют, делопроизводство) — это такая область деятельности в рамках конкретной организации, которая обеспечивает документирование и полную организацию работы с различными документами [1].

Документационное обеспечение — это обязательный, важный аспект работы, стороны деятельности любого предприятия: в любой организации составляются и в дальнейшем принимаются необходимые документы, которые включают в себя: итоги деятельности, финансовое состояние организации в конкретный период времени, взаимодействие с персоналом, материально-техническое обеспечение и т.д. [1] Иными словами, подобные документы отражают все стороны деятельности предприятия в письменной форме, в виде конкретных документов.

На документы возлагается важнейшая функция — обеспечение управленческих функций в рамках организации. Документы включают в себя различные планы, показатели деятельности и иную, не менее важную, информацию. Таким образом, именно порядок работы с документами в организации во многом определяет в целом оперативность и качество решений, которые принимаются в данной компании, а также становится возможным сделать вывод об эффективности реализации данных решений.

Работа с документами — немаловажная составляющая управленческого процесса. Все операции с документами оказывают влияние на эффективность управления в целом.

Стоит отметить, что принятие управленческого решения состоит из ряда связанных между собой этапов, среди которых [2]:

- получение исходной информации;
- переработка исходной информации;
- глубокий анализ переработанной информации;
- подготовка проекта управленческого решения;
- принятие данного управленческого решения.

Так, названные этапы принятия решения наиболее тесно связаны с документационным обеспечением процесса управления. Для того, чтобы извлечь из деятель-

ности положительный экономический эффект важно, в первую очередь, качественно извлечь, обработать и интерпретировать информацию. При этом стоит отметить, что информация может быть разная.

В том случае, если в организации процесс работы с документами находится на неудовлетворительном уровне, то в значительной степени снижается качество управления, так как оно напрямую определяется качеством информации особенностями ее передачи, обработки и т.д. Кроме того, процесс управления определяется четкостью поиска, хранения и использования имеющихся документов.

Как правило, перед делопроизводством в организации стоит три четкие задачи, среди которых [3]:

- документирование — данный процесс подразумевает под собой составление, оформление, согласование и изготовление документов.
- работа с соответствующими документами в рамках управленческого процесса — это, в первую очередь, обеспечение движения, контроля исполнения, хранения и использования документов.
- приведение архива документов в единую систему.

Что касается функций, которые выполняются процессом работы с документами в учреждении, то среди них можно выделить следующие:

- утверждение единого порядка документооборота в организации;
- обработка входящих и исходящих документов;
- регистрация и учет документов (внутренних, поступающих и отправляемых);
- приведение имеющихся документов в единую систему, а также их хранение и использование;
- работа с обращениями от граждан;
- обеспечение необходимой степени информационной защиты.

Стоит отметить, что в том случае, когда предприятие расширяется, в том числе, увеличивается и численность его сотрудников, все более актуальным становится вопрос эффективности документационного обеспечения (оптимизации документооборота).

Среди основных проблем документооборота можно выделить следующие [4]:

— отсутствие у руководства комплексной картины происходящего в организации;

— низкая степени скоординированности действий отдельных подразделений — иными словами, отделы не располагают информацией других подразделений, это в значительной степени осложняет процесс взаимодействия. Таким образом, следствием этого может стать падение качества обслуживания клиентов;

— следствием предыдущей проблемы может стать падение производительности труда и возникновение дефицита ресурсов — в первую очередь, человеческих.

— увеличение объема материальных затрат на оборудование новых рабочих мест, коммуникации, обучение и т.д.

— дополнительные инвестиционные вложения в случае изменения базовых технологий производства.

Необходимо отметить, что в России отсутствует, как таковой, единый орган власти, на который возлагалась бы вся ответственность за создаваемую и используемую организацией документацию [5].

А значит, отсутствует и единый подход к основополагающим вопросам делопроизводства. Иногда некоторые вопросы работы с документами регулируются высшими органами государственной власти и управления. Однако, пожалуй, наиболее сильное воздействие на процесс регламентации делопроизводства оказывают министерства и ведомства, в том числе, Государственная архивная служба РФ.

Что касается основных функций Государственной архивной службы России (или еще, как ее называют, Росархив), то в качестве таковых выделяют сбор и хранение документов. Данные функции призваны отражать материальную и духовную стороны жизни ее народов, которые имеют историческое, научное и культурное значение.

Не менее важным вопросом является исследование нормативной базы регулирования процесса документационного обеспечения организации.

Итак, одним из нормативных актов, регулирующих данную сферу, является Положение о службе ДОУ. Это

правовой акт, который устанавливает порядок образования, обязанности и организацию работы соответствующего подразделения, в том числе, правовой статус и компетенцию должностных лиц, осуществляющих работу в службе ДОУ.

Кроме того, важным документом в рамках нормативного регулирования ДОУ является должностная инструкция. Должностная инструкция — это организационный документ, который устанавливает соответствующие разграничения обязанностей и прав между отдельными сотрудниками. Это необходимо для того, чтобы устранить параллелизм и дублирование в исполнении операций.

Инструкция по делопроизводству — это еще один нормативный документ регулирования ДО, который регламентирует необходимые правила, процессы создания документов, непосредственно технологию работы с документами [5].

Табель форм документов по типовым управленческим ситуациям. Табель представляет собой конкретный перечень унифицированных форм документов, которые необходимы в целях осуществления документационного обеспечения функций и задач, разрешаемых компанией. Данный табель включает в себя характеристику каждого документа, его юридического статуса и этапов документирования.

Подводя итог, стоит отметить, что данные нормативно-методические документы утверждают наименование и примерную структуру службы ДОУ государственных предприятий, учреждений, организаций.

Итак, документы — это важнейшая составляющая процесса управления организацией. Практически все действия и шаги должны быть в обязательном порядке зафиксированы в письменном виде в форме конкретных документов. Документационное обеспечение организации — это как раз-таки процесс создания, обработки, внедрения и иных действий, осуществляемых с документами в организации. Документы тесным образом связаны с информацией и ее движением. Информация в организации на сегодняшний день — это двигатель деятельности и в целом повышения эффективности ее работы.

#### Литература:

1. Андреева, В. И. Делопроизводство. Требования к документообороту фирмы (на основе ГОСТов РФ) / В. И. Андреева. — М.: Бизнес-школа Интел-Синтез; Издание 2-е, перераб. и доп., 2016. — 222 с.
2. Барихин, А. Б. Делопроизводство и документооборот / А. Б. Барихин. — М.: Книжный мир, 2014. — 416 с.
3. Кирсанова, М. В. Современное делопроизводство: Учебное пособие; М.: Инфра-М — Москва, 2015. — 288 с.
4. Кузнецова, Т. В. Делопроизводство (документационное обеспечение управления); М.: Управление персоналом — Москва, 2015. — 200 с.
5. Усманова, Н. Р. Документооборот предприятия / Н. Р. Усманова. — М.: Приор, 2015. — 400 с.



## Управление рисками как элемент системы обеспечения экономической безопасности предприятия

Седукова Ксения Кирилловна, студент  
МИРЭА — Российский технологический университет (г. Москва)

*Статья посвящена рассмотрению риск-менеджмента в качестве инструмента обеспечения экономической безопасности предприятия. С помощью управления рисками компания имеет возможность достичь желаемых показателей и обеспечить эффективность функционирования.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, управление рисками, риск-менеджмент.

Обеспечение экономической безопасности является одной из наиболее актуальных проблем современных предприятий. В условиях высокой конкуренции поддержание стабильного функционирования предприятия представляется достаточно сложным, а также требует комплексного подхода.

По мнению Гончаренко Л. П., под экономической безопасностью предприятия понимается «состояние защищенности его жизненно важных интересов от недобросовестной конкуренции, противоправной деятельности криминальных формирований и отдельных лиц, способность противостоять внешним и внутренним угрозам, сохранять стабильность функционирования и развития предприятия в соответствии с его уставными целями» [1]. Такое определение понятия является правильным, однако оно не предусматривает влияния рисков на состояние предприятия.

Понятие риска экономической безопасности зафиксировано в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации до 2030 года и определено как «находящаяся возможность предполагающая нанесения ущерба кредиторская национальным сторонам интересам Российской Федерации в научной экономической сфере в риск связи с угрозы реализацией угрозы последствиям экономической совокупности безопасности» [2].

Что касается определения риска на уровне хозяйствующих субъектов, то риск экономической безопасности предприятия можно определить как вероятность возникновения того или иного события, которое может оказать негативное влияние на достижение предприятием поставленных целей, а также на его финансово-хозяйственную деятельность в целом.

Бесспорно, что важной целью любого предприятия является поддержание высокого уровня финансовой устойчивости, защита от влияния различных угроз и рисков на его деятельность, а также сохранение или увеличение его стоимости. Достижению данной цели может способствовать система комплексного обеспечения экономической безопасности, включающей в себя управление рисками.

По мнению Зубачева Д. Н., «риск-менеджмент представляет собой процесс принятия и выполнения управленческих решений, которые направлены на уменьшение степени вероятности возникновения результата неблагоприятного характера и минимизацию возможных потерь, которые вызваны его реализацией» [3].

Более полное определение управления рисками на предприятии можно представить следующим образом: управление рисками организации — это процесс, осуществляемый высшим руководством (совет директоров, топ-менеджмент) компании и иными сотрудниками, направленный на определение событий, которые могут отрицательно повлиять на деятельность компании. Более того, риск-менеджмент предполагает управление риском, возникающим в связи с такими событиями.

Можно выделить несколько принципов управления рисками на предприятии:

- 1) риск-менеджмент является непрерывным процессом, который охватывает не только отдельные части организации, а всю ее деятельность в целом;
- 2) управление рисками направлено на достижение целей функционирования предприятия (стратегические, операционные, соблюдение законодательства, подготовка отчетности);
- 3) риск-менеджмент осуществляется сотрудниками на всех уровнях организации;
- 4) управление рисками должно происходить в пределах значения риск-аппетита компании;
- 5) управление рисками фиксируется в стратегическом плане компании и является неотъемлемой частью стратегии.

Управление рисками на предприятии осуществляется в несколько этапов (рис. 1).

Первый этап представляет собой определение ценностей компании, ее специфических характеристик, на основе которых устанавливается значение риск-аппетита компании. Риск-аппетит рассматривается как степень риска, которую компания считает приемлемой для осуществления своих целей.

Второй этап — постановка целей, что является немаловажным в ходе процесса управления рисками. Как правило, у компании есть множество различных целей, которые отличаются степенью своей приоритетности. На данном этапе руководству компании необходимо соотнести приоритетные цели с риск-аппетитом.

На третьем этапе риск-менеджмента осуществляется изучение внешних и внутренних факторов, а также характера событий, которые могут произойти в результате их действия. Необходимо выделить факторы, способные повлечь за собой неблагоприятные события для компании (табл. 1).

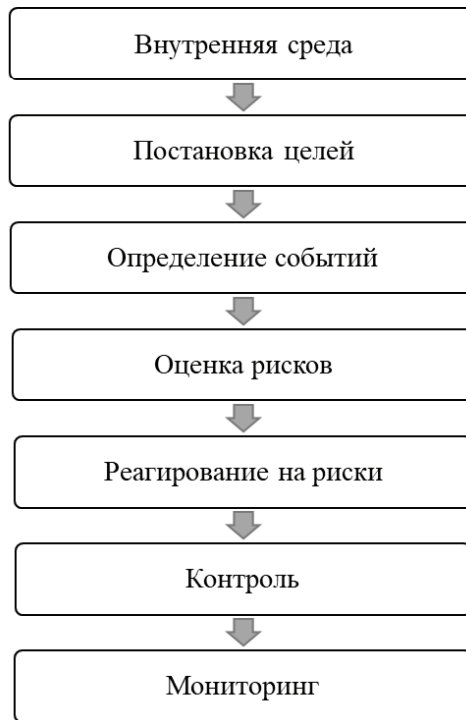


Рис. 1. Этапы риск-менеджмента

Таблица 1. Факторы влияния

	Факторы	События
Внешние	Экономические	Конъюнктура рынка, изменение уровня цен
	Природные	Пожары, землетрясения и иные природные явления, способные нанести ущерб деятельности предприятия или его ресурсам
	Политические	Принятие новых законов и нормативных актов
	Социальные	Изменение демографической ситуации, ценностей населения, приводящие к падению спроса
	Технологические	Развитие технологий
Внутренние	Инфраструктурные	Повышение затрат на обслуживание оборудования, зданий
	Кадровые	Производственные аварии, простои, забастовки, мошенничество персонала
	Операционные	Изменение бизнес-процессов компании
	Технологические	Сбои в информационных системах, ошибки в обработке данных

Четвертый этап предполагает непосредственно оценку рисков. Принято осуществлять такую оценку с двух позиций — вероятности возникновения и степени влияния. Некоторые компании разрабатывают специальные рейтинги или индексы, количественно определяющие вероятность возникновения риска, а также его возможные последствия.

После оценки рисков необходимо определить, каким способом на них реагировать. Выделяется 4 способа реагирования на риск:

- уклонение от риска — прекращение деятельности, которая приведет к риску (например, закрытие производства отдельного вида товара);
- сокращение риска — действия по уменьшению вероятности и/или степени влияния риска (например, вложение средств в оптимизацию обработки заказов);

- перераспределение риска — уменьшение вероятности и/или степени влияния риска за счет переноса части риска (например, операции хеджирования);

- принятие риска — отсутствие действий для снижения вероятности и/или степени влияния риска.

Шестым этапом управления рисками является процедура контроля, то есть принятие политики, устанавливающей план действий для снижения риска. Примером контроля может послужить составление обзоров соответствия текущих показателей прогнозным, исследования рынка, а также различные физические средства контроля за запасами, денежными средствами и иными товарно-материальными ценностями.

Закрывающим этапом является мониторинг управления рисками компании, который представляет собой оценку на-

личия и функционирования компонентов процесса управления рисками. Мониторинг может быть текущим (мероприятия, выполняемые в ходе осуществления деятельности компании, например, различные обучающие семинары для сотрудников, анализ операционной отчетности, совещания руководства по планированию и др.), а также может осуществляться в виде дополнительных проверок.

За счет проведения всех перечисленных выше процедур предприятие имеет возможность снизить или предотвратить риски, мешающие ей эффективно достигать

поставленных целей, а также способные принести ущерб прибыли и репутации компании.

Итак, при соблюдении принципов и этапов осуществления риск-менеджмента компания может более рационально подходить к достижению своих целей, а также обеспечить стабильное функционирование и финансовую устойчивость. Управление рисками является важным инструментом обеспечения экономической безопасности предприятия в условиях высокой конкуренции и динамичного развития экономики страны в целом.

Литература:

1. Экономическая безопасность: учебник для вузов / Л. П. Гончаренко [и др.]; под общ. ред. Л. П. Гончаренко, Ф. В. Акулинина. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 478 с.
2. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
3. Зубачев Д. Н. Особенности управления рисками на предприятии // Молодой ученый. — 2018. — № 14. — С. 181–184.

## Направления совершенствования оценки эффективности бюджетных расходов на образование

Стребков Сергей Геннадьевич, студент  
Новосибирский государственный аграрный университет

*Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам оценки эффективности расходов бюджета на образование. Рассмотрены особенности бюджетных расходов на образование. Предложено совершенствование подхода к оценке эффективности расходов на образование путём комплексной оценки всего жизненного цикла бюджетных расходов, состоящего из четырёх частей, ориентированного на конечный результат — получения индивидуумом общего образования.*

**Ключевые слова:** общее образование, оценка эффективности, бюджетные расходы.

**Объект исследования.** Бюджетные расходы на образование.

**Предмет исследования.** Методы оценки эффективности расходов бюджета на образование.

**Цель исследования.** Провести анализ существующих подходов к оценке эффективности бюджетных расходов на образование, предложить направление совершенствование методов оценки эффективности бюджетных расходов на образование.

Оценка эффективности расходов бюджетов всех уровней на образование является важным инструментом бюджетной политики государства. Её роль возрастает в условиях необходимости подотчётности органов исполнительной власти перед обществом по реализации государственной политики в сфере образования, потребности в обеспечении прозрачности бюджетов. В условиях экономического спада и сокращения доходов региональных и муниципальных бюджетов повышение эффективности расходов становится важнейшим условием выполнения органами власти своих обязательств.

### Актуальные подходы к определению эффективности расходования бюджетных средств

В настоящий момент существует многовариантность понятий и трактовок расходов бюджета. На современном этапе у экономистов сложилось три основных подхода к понятию «расходы бюджета». В первом случае расходы бюджета определяются как отношения между отдельными субъектами, в результате которых средства из бюджетов поступают по своему назначению. Во втором варианте в качестве расходов бюджета рассматривается овеществлённая выплата (движение) денежных средств. В третьем варианте, наиболее точном и полном с авторской точки зрения, расходы бюджета определяются как совокупность процедур выделения и использования бюджетных финансовых ресурсов. Благодаря различным подходам расходы бюджета можно рассматривать в экономическом, материально-вещественном, правовом, социальном и иных аспектах.

По авторскому мнению, применительно к муниципальному уровню, бюджетные расходы — это совокупность

денежных отношений, существующих между органами местного самоуправления, государственной власти, юридическими лицами по поводу распределения и использования финансовых ресурсов, на основе обоснованного по экономическим и качественным параметрам выбора из озвученных альтернатив, долгосрочной муниципальной программы, направленной на обеспечение общества муниципальными услугами и формирование общественного блага.

При этом расходы муниципальных бюджетов на общее образование в качестве муниципальной услуги по авторскому мнению должны рассматриваться как финансирование и обеспечение образовательными учреждениями ежегодного муниципального задания в образовательной сфере, итогом которого является получение индивидуумом общего образования, которое в свою очередь оценивается как конечная цель процесса, является качественной и количественной единицей общественного блага.

Исходя из разнообразия определений понятия «бюджетные расходы» существует широкое понимание «эффективности бюджетных расходов». С точки зрения экономики общественного сектора под эффективностью бюджетных расходов понимается соотношение полученных результатов затраченным денежным средствам. Бюджетным кодексом Российской Федерации ст. 34 установлен принцип эффективности использования бюджетных денежных средств.

Изучение оценки эффективности бюджетных расходов нашло в работах таких отечественных учёных как М. П. Придачука, А. В. Басурина, Ф. И. Шахмалова, Е. Е. Румянцева, А. О. Виричева В. Б. Христенко, Е. Ф. Целищевой, Т. И. Либермана. Одни экономисты определяют понятие эффективность бюджетных расходов через отношение затрат и результатов, другие — через степень соответствия результатов достигаемой цели, третьи отождествляют с результативностью, есть подход, основанный на сравнении отдачи по территориальному принципу. Общим для всех подходов является понимание того, что эффективность определяется по результатам исполнения бюджетных расходов. Общей является точка зрения, что при оценке эффективности социальная эффективность должна быть в приоритете по отношению к экономической. Можно сформулировать отдельные элементы понятия «эффективность бюджетных расходов» в виде экономичности — как затратную сторону, производительности — как удельного расхода финансовых ресурсов на единицу услуги и результативности — степени достижения конечного результата.

В настоящий момент действующим законодательством не предусмотрено проведение оценки результативности расходов бюджета. В бюджетном законодательстве говорится об оценке эффективности государственных (муниципальных) целевых программ. Начиная с 2015 года, субъекты Российской Федерации формируют бюджеты в программном формате с ежегодной оценкой эффективности выполнения программ не только в сфере образо-

вания. Это связано с переходом на внедрение программного бюджета, как инструмента повышения прозрачности, эффективности и открытости деятельности органов государственной власти и местного самоуправления.

### **Оценка эффективности расходования бюджетных средств на образование**

Проблемы оценки эффективности бюджетных расходов на образование аналогичны проблемам оценки эффективности бюджетных расходов и по другим направлениям. Это отсутствие единого подхода к оптимизации бюджетных расходов, несовершенство планирования и контроля, отсутствие прямой связи между выделяемыми средствами и показателями эффективности деятельности региональных органов власти, муниципалитетов, образовательных учреждений, организационные и технические сложности мониторинга результативности бюджетных расходов.

Повышение эффективности бюджетных расходов в сфере общего образования шло по пути укрупнения образовательных учреждений, что в своё время дало ощутимый экономический эффект, но привело к снижению качества обучения и ухудшения условий его предоставления. Появилась необходимость и возможность улучшения условий обучения за счёт проведения капитального ремонта школ, постепенной ликвидации обучения детей в третью и вторую смену. Решение такой масштабной задачи не возможно за счёт бюджетов муниципальных образований без помощи государства. Реформирование бюджетного законодательства привело к внедрению программно-целевого финансирования, которое на практике реализуется путём формирования целевых программ с разработкой установленного паспорта программы, в котором отражаются индикаторы достижения целей программы.

В качестве примера: в сфере образования в соответствии с принципами программно-целевого финансирования, для улучшения качественных условий предоставления образовательных услуг, распоряжением Правительства Российской Федерации № 2145-р 23 октября 2015 года была утверждена государственная программа «Содействие созданию в субъектах Российской Федерации (исходя из прогнозируемой потребности) новых мест в общеобразовательных организациях» на 2016–2025 годы. Финансирование программы за счёт бюджетов различных уровней должно составить 2,83 трлн руб. В течение года с момента утверждения вышеуказанной федеральной целевой программы подобного рода целевые программы были утверждены на уровне субъектов Российской Федерации.

В качестве результата исполнения бюджетных расходов на образование на федеральном и региональном уровне рассматривается выполнение целевых программ, на уровне муниципалитетов и отдельных учреждений — выполнение государственного задания. По сути, на совре-

менном этапе активно обсуждаются и развиваются подходы к оценке качества хозяйственного и финансового менеджмента по расходованию бюджетных денежных средств на общее образование начиная с органов власти и заканчивая образовательными учреждениями без предоставления должного внимания конечному продукту — общему образованию.

Основным способом оценки эффективности выполнения муниципальных программ является соотношение плановых и фактических показателей, выраженное в процентном соотношении. Существенным недостатком такого подхода, по авторскому мнению, является оценка одного этапа жизненного цикла управления бюджетными расходами от года — для государственного задания, до нескольких лет для целевой программы при сроке получения общего образования 11–12 лет. В настоящий момент осуществляется оценка эффективности конкретного органа государственной власти, муниципального образования или учреждения по текущему предоставлению образовательных услуг, а не качество конечного продукта — образования, полученного обучающимся. Не обеспечивается связь осуществления бюджетных расходов с улучшением качества жизни и удовлетворённостью общества. Оценка эффективности, основанная на план-фактном анализе, характеризует прежде всего уровень исполнительской дисциплины и не содержит сведения о количестве, характере внесённых в первоначальный план изменений и их влияние на достижение целевых показателей программы или государственного задания. При оценке эффективности на уровне муниципальных целевых программ оцениваются показатели, определённые самими исполнителями, которые могут быть занижены таким образом, что бы иметь уверенность в их исполнении. В течение периода выполнения целевой программы в неё возможно внесение изменений с целью обеспечения сопоставимости фактических и плановых значений. Основные критерии оценки эффективности бюджетных расходов как результативность, экономичность, эффективность не дают представления о степени соблюдения административных правил и процедур. Методика оценки эффективности не рассматривает качества исходного планового документа. Правильность изначально установленных целей, задач, показателей, проработка альтернативных вариантов их достижения во многом определяет последующую эффективность исполнения заданных элементов программ, качества получения общего образования. Методика оценки эффективности бюджетных расходов при реализации программных мероприятий и выполнения государственного (муниципального) задания не оценивает собственно образование и пролонгированный эффект «общественной выгоды». Осуществление расходов бюджета можно представить в виде жизненного цикла бюджетных расходов, состоящего из четырёх стадий.

Первой является стадия разработки и планирования бюджетной целевой программы. Цель оценки параметров первой стадии — установить рациональность. На этой

стадии осуществляется обоснование проблемы, которую должна решить бюджетная целевая программа, проработка целей, задач, индикаторов, мероприятий, исключение дублирующих процессов и процедур. Проводится оценка возможных рисков, создаётся описание организационного механизма программы. Особенно важно на данном этапе принять к рассмотрению и провести предварительную оценку возможных альтернативных вариантов. В качестве критериев оценки эффективности выполнения первой стадии должны быть качество целеполагания, наличие нескольких вариантов решения проблемы, с экономическим обоснованием выбранного, оценка эксплуатационной составляющей программы, разработка организационной модели проектного управления выполнения программы, правовая экспертиза программы.

Второй стадией является осуществление (выделение) финансирования бюджетных расходов. Оценивается своевременность поступления и качество распределения денежных средств, своевременность оформления правовых актов, целевое использование бюджетных средств. Эта стадия оценки качества финансового и юридического менеджмента вышестоящих бюджетов.

На третьей стадии осуществляется собственно реализация целевой программы бюджетного финансирования, освоение денежных средств. В качестве оценки эффективности третьей стадии рассматривается уровень экономики (перерасхода) денежных средств, эффективность отдельных расходов, соблюдение конкурсных процедур, выполнение отдельных мероприятий и достижение локальных целей. Производится оценка качества финансового, хозяйственного и административного менеджмента, количественных и финансовых показателей государственного (муниципального) задания. Следует отметить, что значительное количество определений экономистами понятия «расходы бюджета» относятся ко второй и третьей стадиям.

Четвёртой стадией являются экономические и социальные эффекты, возникающие после выполнения целевой муниципальной программы. В отличие от обычных инвестиционных проектов именно социальный, а не экономический эффект является их целью. Выполнение прошлых трёх стадий имеет своей целью четвёртую. Оценка социальной эффективности четвёртой стадии может осуществляться путём различного рода социальных опросов, на этом этапе должны оцениваться качественные изменения как в процессе оказания населению текущих образовательных услуг, так и по уровню общего образования в целом. В качестве основного критерия качества общего образования выступают показатели единого государственного экзамена. К достоинствам единого государственного экзамена можно отнести прозрачность проверки и оценки знаний выпускников, единый уровень сложности заданий, независимый характер оценки, обязательность экзаменов по русскому языку и математике, выполняет функцию универсального измерителя знаний в государстве.

При этом единый государственный экзамен обладает целым рядом недостатков: не оценивает способность выпускника к логическому рассуждению и обобщению, чувствительность бланков к аккуратному заполнению, спорность утверждений (ответов) по гуманитарным наукам. При этом продолжается многолетний процесс совершенствования форм единого государственного экзамена, направленный на устранение недостатков.

На этом этапе возможна оценка мультипликаторного экономического эффекта от реализации муниципальной бюджетной программы.

Разработанная и совершенствующаяся интернет-платформа «Госуслуги» ([www.gosuslugi.ru](http://www.gosuslugi.ru)) может обеспечивать органам власти обратную связь с обществом на всех стадиях жизненного цикла бюджетного процесса. Особый интерес при этом вызывает возможность осуществления инициативного бюджетирования, которое представляет собой решение вопросов местного значения при непосредственном участии граждан в определении и выборе объектов расходования бюджетных денежных средств. При этом возможно совместное финансирование гражданами и юридическими лицами от 10% до 50% выбранных проектов и непосредственное участие граждан в контроле выполнения отобранных проектов. Это должно способствовать решению наиболее острых социальных проблем, уменьшению противоречий и повышению доверия между органами власти и населением, снижению иждивенческих настроений и активизация участия населения в местном развитии.

Для рассматриваемого жизненного цикла управления бюджетными расходами, состоящего из четырёх стадий: планирования расходов при формировании программ, осуществление (предоставление) бюджетных расходов, исполнение бюджетных расходов, пролонгированный эффект бюджетных расходов, возникает необходимость комплексной оценки соответствующих четырёх уровней эффективности. Эффективность планирования, эффективность предоставления финансирования, эффективность исполнения (освоения) бюджетных расходов, реальная эффективность. В настоящее время представление об эффективности бюджетных расходов формируется за счёт оценки эффективности исполнителя. Если

эффективность планирования расходов и предоставление финансирования в незначительном объёме могут участвовать в оценке, то пролонгированный эффект — реальная эффективность не оценивается. При получении комплексной оценки эффективности бюджетных расходов на образование необходимо оценивать выполнение критериев на всех стадиях жизненного цикла бюджетных расходов. Оценка эффективности бюджетных расходов на образование, проведённая по множеству параметров будет более объективной.

Иные подходы к оценке эффективности, например, по структуре расходов бюджета региона или муниципального образования, не позволяют оценить эффективность расходования средств на образовательные цели. Это связано с тем, что не существует оптимальных соотношений (нормативов) по расходам в общем бюджете на общее образование и в различных регионах (муниципальных образованиях), эта доля колеблется от 40 до 60% без значительного изменения качества образования. Кроме соотношения расходов в бюджете на образование в объективной оценке нуждается динамика их изменения по отношению к другим направлениям.

Программно-целевой метод финансирования на сегодняшний момент является наиболее прогрессивным и экономически эффективным подходом к формированию и исполнению бюджетов. В силу сравнительной новизны программно-целевого метода для Российской бюджетной системы методы планирования, исполнения и контроля эффективности имеют отдельные недостатки. В настоящий момент экономическое сообщество активно работает над совершенствованием подходов и методов оценки эффективности бюджетных расходов, в том числе и в образовательной сфере.

Практическая значимость предлагаемого автором подхода заключается в возможности использования на уровне административно-территориальных единиц финансовыми органами различных уровней при выработке направлений бюджетной и образовательной политики, разработки целевых программ, проведения мониторинга эффективности и выявления резервов по повышению эффективности бюджетных расходов на образование.

#### Литература:

1. Афанасьев Р. С., Голованова Н. В. Понятие эффективности бюджетных расходов: теория и законодательство // Финансовый журнал. — 2016. — № 1. — С. 61–69.
2. Крылова Е. Б., Симакина М. А., Фрыгин А. В. Трансформация подходов к оценке эффективности расходования бюджетных средств на общее образование в ходе его реформирования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие.). 2016. № 3. С. 167–171.
3. Марков С. Н. Разработка показателей оценки эффективности бюджетных расходов на образование // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2014. № 2 (10). С. 18–22.
4. Пирогова Т. В., Коляда Н. И. Эффективность муниципальных расходов и качество работы местных органов власти в контексте интересов гражданского общества // Уровень жизни населения регионов России. 2018. № 4 (210). С. 32–41.
5. Самойлова Н. А., Ануфриева А. А. К вопросу об оценке эффективности бюджетных расходов муниципальных образований // Евразийский научный журнал. — 2018. — № 2. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://>

journalpro.ru/articles/k-voprosu-ob-otsenke-effektivnosti-byudzhethnykh-raskhodov-munitsipalnykh-obrazovaniy/ (дата обращения: 19.05.19).

6. Скибицкий Э. Г. Методология научного творчества: учебное пособие. — Новосибирск: САФБД, 2016. — 259 с.
7. Ярошенко Т. П., Каратаева Г. Е. Модель эффективности бюджетных расходов муниципального образования // Современные проблемы науки и образования. — 2012. — № 3. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=6427> (дата обращения: 14.05.2019).

## Методы оценки экономической эффективности бюджетных инвестиций в сфере общего образования

Стребков Сергей Геннадьевич, студент  
Новосибирский государственный аграрный университет

*Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам оценки эффективности бюджетных инвестиций в сфере общего образования. Рассмотрены особенности оценки экономической эффективности бюджетных инвестиций в образовательной сфере.*

**Ключевые слова:** *общее образование, экономическая эффективность, инвестиционный проект, общественный сектор.*

**Объект исследования.** Экономическая эффективность бюджетных инвестиций.

**Предмет исследования.** Методики оценки экономической эффективности бюджетных инвестиций в сфере общего образования.

**Цель исследования.** Провести анализ существующих методик оценки экономической эффективности бюджетных инвестиций применительно к сфере общего образования.

### Введение

Инфраструктурные инвестиции играют важное значение для развития экономики всех отраслей государства. Эффективность инфраструктурных инвестиций оценивается с точки зрения реализации конкретного проекта, эффективности управления проектом на этапе его жизненного цикла, эффективности управления государством в сфере инфраструктуры. Для каждой сферы и отрасли деятельности инвестиции обладают своими особенностями. Успешное инвестирование в общественном секторе требует надёжных инструментов оценки их эффективности.

Важный вклад в совершенствование методов оценки социальных эффектов и бюджетной эффективности расходов внесли такие исследователи как А. Сикинсон и Дж. Стинглиц, Е. Мишан, Р. Мюсгрейв, Е. Грамлич, Б. Хансен, П. Долан. С точки зрения экономики общественного сектора под положительным социальным эффектом подразумевается улучшение качества жизни и позитивная оценка происходящих изменений со стороны населения.

Переход к программно-целевому способу финансирования бюджетных расходов, в том числе и в сфере бюджетных инвестиций в сфере общего образования требует

изучения и развития существующих подходов к определению эффективности бюджетных инвестиций в общественном секторе.

Инвестиции в общественном секторе экономики, инвестиционный проект в рамках настоящей статьи рассматриваются как расходы на создание и эксплуатацию имущественных комплексов (школ) и сопутствующей им инфраструктуры (дорог, объектов подключения к коммунальным сетям и т. п.) для нужд общего образования.

### Актуальные подходы к определению эффективности бюджетных инвестиций в общественном секторе

В международной практике используются различные подходы к оценке эффективности инвестиций в общественном секторе экономики. В качестве основных инструментов оценки используются методы издержек и выгод, издержек и результативности, издержек и полезности.

Метод издержек и выгод появился в США в 30-х годах 20 века и до настоящего времени пользуется проверенной временем популярностью. Оценка эффективности проекта в общественном секторе при помощи метода издержек и выгод подразумевает разработку альтернативных проектов, направленных на решение одной проблемы. Для всех вариантов проектов рассматривается отношение понесённых на реализацию проекта издержек к полученным обществом выгодам. При этом все выгоды и издержки должны быть измерены в денежных единицах. Подобного рода расчёт даёт возможность ранжирования проектов и осуществления выбора в пользу проекта, в котором выгода для общества будет максимальна. Проекты могут относиться к разным отраслям

экономики и давать разные социальные эффекты. К числу проблем применения метода относится необходимость определения денежных выгод от реализации инвестиционного проекта, высокая субъективность расчётов выгод и затрат, высокий уровень неопределённости за счёт возможных ошибок. Несмотря на сложности, метод используется для оценки эффективности бюджетных инвестиций в сфере образования.

В условиях, когда определение социальных выгод в денежном выражении невозможно, в качестве инструмента оценки эффективности инвестиций в общественном секторе может использоваться метод издержек и результативности. Активное применение данного метода началось в середине 20-го века. Наибольшую популярность метод получил в отраслях здравоохранения и образования. При реализации метода выгодой является положительный социальный эффект, получаемый группой населения. При этом нет необходимости обязательной денежной оценки положительного социального эффекта, но возникает необходимость определения прокси-показателей для оценки социальных эффектов. Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта методом издержек и результативности осуществляется как отношение издержек на осуществление проекта, выраженных в финансовой форме, к получаемому социальному эффекту, который может быть выражен в любых единицах. Полученное таким способом минимальное значение будет наиболее эффективным экономически. Ранжирование инвестиционных проектов, по вышеуказанному принципу, актуально при принятии решений о прекращении финансирования инвестиционных проектов в сфере общего образования в случае сокращения финансирования. Достоинством метода является возможность оценки не только результативности, но и производительности и экономичности. К недостаткам метода следует отнести возможность оценки и сравнения социальных эффектов только по одному, либо ограниченному набору эффектов и невозможности оценки разных по характеру социальных эффектов. Метод издержек и результативности даёт природные показатели, которые формируют зависимость близкую к линейной, но не могут служить однозначным обоснованием роста показателей качества в сфере общего образования как зависимости от объёма финансирования.

В качестве альтернативы метода издержек и результативности в 70-х годах 20 века для оценки экономической эффективности инвестиционных проектов в общественном секторе стал применяться метод издержек и полезности. При сходном с другими методами подходе к определению издержек данный метод предполагает в качестве отдачи рассматривать полученную обществом полезность. Под полезностью подразумеваются не только количественные, но и качественные выгоды от реализации социальных проектов. При оценке может рассматриваться агрегированная полезность целого набора качеств, которая измеряется в специфических единицах полезности. Для оценки эффективности рассматриваемого

проекта необходимо рассчитать отношение понесённых затрат к получаемой полезности. Наименьшее соотношение будет у инвестиционного проекта, обеспечивающего наибольшую полезность для общества. В отличие от метода издержек и результативности, который оценивает эффективность достижения социальных эффектов метод издержек и полезности направлен на достижение потребительских предпочтений общества, но так же не требует денежной оценки ожидаемых социальных эффектов. При выполнении оценки эффективности инвестиционного проекта в социальной сфере возникает сложность определения методов, с помощью которых возможно агрегирование множества результатов проекта для определения единой оценки полезности, получаемой обществом.

В качестве недостатков все три вышеуказанных метода имеют высокие издержки на сбор необходимой информации, методы издержек и результативности, издержек и полезности не учитывают экстерналии, возникающие в ходе реализации проекта. В международной практике для осуществления оценки методом издержек и выгод вместо ставки дисконтирования используется «социальная» ставка дисконтирования, основанная на использовании статистической информации, которая в Российской Федерации не формируется.

Тем не менее, наиболее универсальным методом является метод издержек и выгод, который применим в различных направлениях деятельности общественного сектора. Другие методы оценки эффективности бюджетных расходов могут использоваться для оценки инвестиций в общее образование только в части экономического аспекта и с учётом специфики экономики общественного сектора в области общего образования.

Метод рейтинговой оценки (PART), использовавшийся в США в 2001–2009 г. является комплексным процессом по рассмотрению сильных и слабых сторон правительственных программ для выявления их сильных и слабых сторон. Метод подразумевает тщательное исследование всех аспектов правительственной программы, начиная с этапов подготовки и заканчивая результатами. Метод представлен совокупностью вопросов в областях оценивания. Производится оценка важности целей и задач, сравниваются долгосрочные цели с показателями результативности, оценивается программный и финансовый мониторинг, результаты с точки зрения краткосрочных, среднесрочных, долгосрочных целей. Метод ориентирован, прежде всего, на оценку работы административного персонала при рассмотрении экономических характеристик проекта или программы наравне с множеством других.

Применение методических рекомендаций по оценке инвестиционных проектов направлены на определение эффективности проекта в целом, включающей коммерческую, общественную эффективность и эффективность от участия государства в проекте. К нормативным документам, формирующим методические рекомендации по



оценке инвестиционных проектов в Российской Федерации, следует отнести следующие. Постановление Правительства РФ от 05 ноября 2013 г. №991 «О порядке проведения оценки целесообразности финансирования инвестиционных проектов за счёт средства Фонда национального благосостояния и (или) пенсионных накоплений, находящихся в доверительном управлении государственной управляющей компании, на возвратной основе». Приказ Минэкономразвития Российской Федерации от 14 декабря 2013 г. №741 «Об утверждении методических указаний по подготовке стратегического и комплексного обоснований инвестиционного проекта, а также по оценке инвестиционных проектов, претендующих на финансирование за счёт средств Фонда национального благосостояния и (или) пенсионных накоплений, находящихся в доверительном управлении государственной управляющей компании, на возвратной основе». Постановление Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2013 г. №382 «О проведении публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов с государственным участием и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации». Постановление Правительства Российской Федерации от 11 октября 2014 г. №1044 «Об утверждении программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования». При определении экономической эффективности не подразумевается «монетизация» социальных эффектов и использование для их отражения каких-либо единиц. Оценка эффективности инвестиций бюджета на основе методических рекомендаций возможна к применению в различных отраслях экономики в силу своей универсальности, при этом обладает рядом недостатков. Не достаточно проработаны: оценки условий налогообложения, методика нахождения оптимального срока окупаемости, учёт некоммерческих рисков. Несомненным плюсом является то, что методические рекомендации являются законодательно установленным подходом к определению коммерческой эффективности инвестиционных проектов, подразумевающих государственное участие.

Метод суммирования социальных эффектов. Метод подразумевает суммирование социального, экономического и экологического эффектов. Включает в себя оценку социального, экономического и экологического эффекта. Расчёт эффективности производится по территориальному принципу с точки зрения вклада в развитие территории (муниципального образования, региона). При оценке экономической эффективности инвестиций методом суммирования социальных эффектов инвестиционные проекты ранжируются по величине суммированного социального эффекта, экономическая составляющая является вторичной. Недостатком метода является сложность получения информации об эффектах и проведения расчётов. К положительным качествам следует отнести возможность выявления наиболее привлекательного

с точки зрения совокупности социальных эффектов инвестиционного проекта для рассматриваемой территории.

Методика международного валютного фонда по оценке эффективности государственных инфраструктурных инвестиций с формированием индекса эффективности (PIE-X). Методики МВФ и глобального института McKinsey вызывают большой интерес в силу своего комплексного, наиболее современного подхода и международного характера применения. Методика оценки эффективности управления государственными инвестициями в инфраструктуру была разработана в период 2011–2015 г. состоит из трёх разделов. Оценка эффективности реализации инвестиционного проекта, эффективности государственного управления во время жизненного цикла проекта и эффективности управления инвестициями на основе интеграции в бюджетный процесс. Методика подходит для всех государственных программ, основная доля финансирования которых направлена на создание имущественных комплексов (фондов). Методика направлена на оценку результатов инвестиционных программ и проектов с использованием физических показателей результатов, показателей качества инфраструктуры по данным Всемирного экономического форума, гибридные показатели, сочетающие физические показатели с показателями качества. Государству (проекту) с наилучшим показателем присваивается индекс PIE-X равный единице, остальным — по убывающей. Методика схожа с методами рейтинговой оценки в плане оценки наличия и обоснования действий административных структур и с методом суммирования социальных эффектов в части формирования гибридных показателей. К недостаткам метода следует отнести односторонний подход к оценке с позиций стороннего инвестора, но не владельца имущественного комплекса или получателя социальных благ. В методике МВФ показатель экономической эффективности являются одним из рассматриваемых и не являются целевыми или определяющими.

#### **Особенности применения методов оценки экономической эффективности бюджетных инвестиций в сфере общего образования**

Особенностью финансово-экономической деятельности в сфере общего образования является то, что источником финансирования текущей деятельности и инвестиций выступают местные и региональные бюджеты. На протяжении последних тридцати лет возможностей муниципальных и региональных бюджетов не хватало для расширения и обновления имущественных комплексов общеобразовательных учреждений. По сведениям Росстата в период 1966–1989 г. в РСФСР среднегодовой объём ввода в действие мощностей и объектов образования составляли 660 тыс. учебных мест. В период 1990–2017 года среднегодовой показатель ввода мощностей и объектов образования упал до 139 тыс. учебных мест с локальным минимумом в 2012 году в размере 48,8 тыс. учебных мест.

В результате в стране сложилась критическая ситуация с аварийным состоянием общеобразовательных объектов и их прогрессирующей нехваткой, что привело к необходимости обучения детей во вторую и третью смены.

Для исправления сложившейся ситуации, в соответствии с принципами программно-целевого финансирования, распоряжением Правительства Российской Федерации № 2145-р от 23 октября 2015 года была утверждена государственная программа «Содействие созданию в субъектах Российской Федерации (исходя из прогнозируемой потребности) новых мест в общеобразовательных организациях» на 2016–2025 годы. В числе мероприятий программы предусматривается строительство 13 263 новых школ на территории Российской Федерации для создания 6,61 млн. новых учебных мест, финансирование мероприятий программы составляет 2,83 трлн. руб. Документ содержит индикаторы оценки эффективности программы, которые не носят экономический или финансовый характер.

Выполнение программы и оценка экономической эффективности инвестиций в строительство школ является важной государственной задачей и может послужить толчком к усовершенствованию методов оценки, с учётом отраслевой специфики общего образования.

Проблемы применения метода издержек и выгод для оценки инвестиций в сфере общего образования характерны как для отрасли осуществления инвестиций, так и для свойств самого метода. К ним относится сравнительно большой временной лаг от 12 до 15 лет с момента осуществления инвестиций, например в строительство школы, до получения общественной выгоды (общего образования). Формирование общественного блага (общего образования), практически не имеет рынка, носит общедоступный характер и ставка дисконтирования, в её классическом понимании, применяется для расчётов финансовой эффективности инвестиций в сфере общего образования не может. При попытке «монетизации» выгоды в образовательной сфере имеет место стремление произвести денежную оценку за счёт готовности общества платить за лучшие товары или услуги, которые могут возникнуть благодаря образованию, выявление возможного увеличения индивидуальных доходов лиц, получивших образование, и других способов. Такие инструменты не являются универсальными и не учитывают особенности Российской экономики с ограниченным ассортиментом производства собственных товаров и спецификой дефицита кадрового рынка, в условиях которого представители рабочих профессий, имеющие общее и среднее специальное образование, могут получать одинаковые, либо большие доходы, чем служащие, имеющие высшее образование.

При оценке инвестиционных проектов в образовательной сфере методом издержек и результативности

в качестве основных показателей результативности используются показатели: количества обучающихся, балл по ЕГЭ, количество поступивших в ВУЗы после завершения общего среднего образования. При осуществлении нормативно-душевого бюджетного финансирования на уровне государственного (муниципального) задания в качестве единицы рассматривается обучающийся. Для формирования показателей результативности должны рассматриваться конечные качества обучающегося, которые он приобретает, получив общее образование.

Использование методических рекомендаций по оценке экономической эффективности инвестиций в сфере общего образования, в силу отсутствия возмездности, затруднительно. При оценке экономической эффективности инвестиций в сфере общего образования возможно локальное, фрагментарное применение методических рекомендаций для оценки отдельных инвестиций. Для оценки целевых инвестиционных программ в образовательной сфере методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов в чистом виде не пригодны.

Метод суммирования социальных эффектов может быть применим в качестве методической основы определения социальных эффектов и их интерпретации. По сути, он не применим в силу того, что в сфере общего образования не требуется выбор инвестиционного проекта с максимальным социальным эффектом, но требуется достижение определённого качественного уровня (стандарта). Например, не требуется минимизировать время обучения, но обеспечить обучение в одну смену.

Метод рейтинговой оценки и методика МВФ для оценки экономической эффективности в сфере общего образования не подходят в силу их административной направленности.

### Заключение

Не вызывает сомнения значимость оценки экономической эффективности расходования государственных средств на социальную сферу. Обоснованная экономическая оценка государственных инвестиций в сферу общего образования является необходимой для успешного управления ограниченными бюджетными ресурсами. Закрепление определённой методики оценки экономической эффективности государственных инвестиций в сфере общего образования должно обеспечивать прозрачность принятия решений, снижения неопределённости при применении отдельных элементов и показателей расчётов. Использование международного опыта по анализу эффективности инвестиций в экономику общественного сектора требует применения корректировок, связанных с особенностями Российской экономики.

### Литература:

1. Бокарев А. А., Богачева О. В., Смородинов О. В. Развитие методологии оценки эффективности управления государственными инвестициями в инфраструктуру // Финансовый журнал. 2017. № 4. с. 56–68.

2. Данченко Е. С. Оценка социального эффекта при реализации инвестиционного проекта // Вопросы экономики и управления. 2016. №5.1. с. 4–6.
3. Морозкина А. Эффективность государственных инвестиций в инфраструктуру и риски для бюджетной системы // Экономическая политика. 2015. Т.10 №4. с. 47–59.
4. Наумов С. В. Инвестиции в общественном секторе экономики и дефицит определённости на пути освоения Россией современных экономических механизмов // Terra Economicus. 2015. Том 13. №3. с. 55–66.
5. Скибицкий Э. Г. Методология научного творчества: учебное пособие. — Новосибирск: САФБД, 2016. — 259 с.
6. Шелунцева М. А. Методы оценки эффективности инвестиционных решений в общественном секторе экономики // Экономика региона. 2012. №1. с. 247–253.

## **Анализ проведения подрядных торгов (конкурсов) в сфере строительства: особенности организации в регионах**

Тихонова Екатерина Александровна, студент  
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

*В настоящее время все большее внимание уделяется процессам, связанным со строительной деятельностью. Именно поэтому в представленной статье проведен анализ актуального вопроса проведения подрядных торгов (конкурсов) в сфере строительства: особенности организации в регионах. Методология исследования — анализ научной литературы по заданной проблеме, а также практического отечественного опыта.*

**Ключевые слова:** *подрядные торги, конкурсы, строительство, организация, регионы, информация.*

## **Analysis of contract bidding (tenders) in the construction industry: features of the organization in the regions**

Ekaterina Alexandrovna Tikhonova, student  
Saint-Petersburg state university of architecture and civil engineering

*Currently, more attention is paid to the processes associated with construction activities. That is why in the presented article an analysis of the actual question of the conduct of contract bidding (tenders) in the field of construction: the features of the organization in the regions. The research methodology is the analysis of the scientific literature on a given problem, as well as practical domestic experience.*

**Keywords:** *contract bidding, contests, construction, organization, regions, information.*

Подрядные торги имеют свою специфику организации в соответствии с условиями конкретного региона. На примере республики Татарстан и ГК «Фортекс» рассмотрим особенности проведения подрядных торгов (конкурсов). Итак, одним из основных компонентов для обеспечения подрядных конкурсов выступают информационные потоки. На базе правительства республики и отдела градостроительства внедрена автоматизированная система, позволяющая получать заинтересованным субъектам строительной деятельности доступ к информации по планируемым торгам. В системе размещается информация по подрядным конкурсам, работа системы строится по принципу единой базы данных. Заинтересованные субъекты строительной деятельности (строительно-монтажные организации и производственные предприятия) имеют возможность получения доступа к базе данных по

подрядным конкурсам. Для регистрации в информационной системе единожды предоставляются учетно-организационные документы компании. [1]

Через автоматизированную систему заинтересованные компании получают доступ к списку государственных и муниципальных заказчиков, а сами заказчики через обращение к системе получают доступ к перечню фирм-поставщиков и производителей в сфере строительства. В единой информационной базе помимо информации по подрядным конкурсам размещаются сведения по ответственным должностным лицам, которые непосредственно участвуют в системе закупок. Здесь же размещается нормативно-правовая база с федеральными и локальными нормативно-правовыми актами в сфере регулирования закупочной деятельности органов власти. В автоматизированной информационной системе размещается инфор-

мация по плану закупок на текущий год и на планируемый период (следующий год), реестр контрактов и единая база с предложениями от поставщиков.

Подрядные торги в республике Татарстан с размещением тендерной документации в единой автоматизированной информационной системе. После регистрации в системе заинтересованные субъекты имеют возможность ознакомиться с перечнем запланированных торгов и конкурсной документацией. С целью обеспечения равенства субъектов малой, средней и крупной коммерческой деятельности предусмотрено оказание содействия в обеспечении условий для участия в тендерных конкурсах. Так, при поддержке ГК «Фортекс» и ее специалистов в области инжиниринга проводятся консультации для субъектов малого и среднего бизнеса по сбору и оформлению документов для участия в системе государственных закупок. На базе отдела инжиниринга проводится экспертиза технико-экономических параметров проектов, что позволяет для принятия решения об участии в конкурсе рассчитывать экономическую целесообразность для участия в том или ином подрядном конкурсе. Это же позволяет оценить требуемые объемы технических и производственных мощностей для реализации проектов. [2]

Через единую автоматизированную систему собираются основные и альтернативные предложения по реализации подрядных контрактов. Схема технологического процесса по проведению подрядных торгов включает в себя несколько последовательных шагов. На первом подготовительном этапе принимается решением о назначении организатора торгов, издается приказ о формировании тендерного комитета. Разработку тендерной документации осуществляет специально созданный комитет, он же проводит предварительную оценку претендентов. В отличие от классической схемы организации тендерных торгов, подготовленная документация отправляется претендентам и офферентам. Заявки от претендентов рассматриваются от претендентов как основные, а от офферентов — как альтернативные. На втором этапе осуществляется прием и регистрация оффертов, разработка регламента по проведению торгов. На этом же этапе со

стороны правительства региона и при поддержке специалистов в области инжиниринга от ГК «Фортекс» оказывается содействие субъектам строительной деятельности в подготовке к проведению торгов. Цель этой работы — обеспечить соответствие претендента заявленным условиям в тендерной документации. [3]

На третьем шаге тендерный комитет вскрывает офферты и проводит их экспертизу. С учетом того, что к качеству строительной деятельности предъявляются строгие требования в области качества и безопасности проведения работ, экспертиза носит комплексный характер и позволяет прямо рассчитать риски при заключении контракта с альтернативным претендентом, предложившим наименьшую цену за его реализацию. В оценке тендерных предложений принимает участие сразу 4 стороны — это сам заказчик и организатор торгов вместе с членами тендерного комитета и офферентами. [4]

После комплексной экспертизы заказчиком в окончательном варианте утверждается контракт, далее осуществляется его заключение. Так, при планировании реконструкции терминала казанского аэропорта и планировании строительства административного здания Татнефти ГК «Фортекс» провело маркетинговые исследования и подготовило бизнес-план с поддержкой специалистов в области инжиниринга. Компания принимала участие в этих конкурсах на правах офферента, поэтому специалисты компании уделили особое внимание по соответствию компании положениям и требованиям, изложенным в тендерной документации. Победе в торгах ГК «Фортекс» способствовала предварительная подготовка к участию в конкурсах, консультации со специалистами отдела градостроительства и архитектуры. [5]

Таким образом, подрядные конкурсы в Татарстане имеют свою специфику проведения. К региональным особенностям необходимо отнести предоставление консультаций от бизнес-инкубаторов и специальных отделов по взаимодействию бизнеса при правительстве региона, а также создание равных условий для участия в системе закупок для претендентов и офферентов. Все это способствует динамичному развитию строительной деятельности в регионе.

#### Литература:

1. Теория и практика организации и проведения подрядных торгов в регионе / Асаул А. Н., Грахов В. П., Кошечев В. А., Чибисов В. Е. СПб.: Гуманистика, 2015. 240 с.
2. Волкова Н. Н. Сравнительная оценка конкурсных предложений и конкурентной способности участников торгов на строительные подряды: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 Москва, 2016. 136 с.
3. Дудник А. Е., Осадчая Н. А. Проблемы организации и проведения подрядных торгов на региональном уровне. Методы их решения // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». №3. 2014.
4. Дорошенко Т. Г., Кокарева А. А. Рекомендации по развитию регулирования бизнеса. Регулирование бизнеса в строительном комплексе России. Страхование как оптимальная из всех регуляторных опций // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2016. №2.
5. Хомкалов Г. В., Астафьев с. А. Планирование развития строительного комплекса на основе процессного подхода в условиях реформирования процедуры лицензирования // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2015. №4. с. 76–81.

## Развитие придорожного сервиса

Торовин Михаил Вадимович, студент магистратуры;  
Черны Томаш, студент магистратуры;  
Канаев Данил Александрович, студент магистратуры;  
Саляхова Эльвира Рифатовна, студент магистратуры

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

Ежедневно по автотрассам проезжают сотни тысяч легковых и грузовых автомобилей. При длительных поездках у водителей и пассажиров появляется потребность в отдыхе, при этом не все готовы устраивать отдых на обочине дороге, т. к. многим требуется безопасность и качество отдыха.

В России недостаточно отелей на автотрассах, которые могут предоставить качественный сервис. На трассах работает множество частных отелей, которые не объединены одними брендами и едиными корпоративными стандартами к качеству предоставляемых услуг. Сейчас у дальнобойщиков пользуются успехом проверенные объекты придорожного сервиса, где из рейса в рейс они останавливаются на отдых. И такие объекты придорожного сервиса дорожат своим именем, т. к. при развитии социальных сетей и средств радиосвязи, т. к. любое происшествие на отдыхе станет известна профессиональным водителям и придорожный сервис останется без постоянных клиентов на долгие годы.

Недостатки численного и качественного развития придорожного сервиса хорошо просматриваются в сравнении с объектами придорожного сервиса в странах Европейского союза и, особенно, в Канаде и США.

**В мировой практике придорожного сервиса существуют следующие виды объектов:**

Мотель, которые обычно строятся одноэтажными и имеют индивидуальный вход в каждый номер с улицы, на территории мотеля всегда имеется огромная парковка, способная принимать в том числе и большегрузные автомобили. Американский мотель не рассчитан на то, чтобы постояльцы надолго в нем оставались, мотель рассчитан на одну ночевку, днем мотель пустует [1]. Это Президенту Дуайту Эйзенхауэру [2] пришла в голову идея покрыть страну широкими многорядными автострадами (highways) с придорожной инфраструктурой, включающей бензоколонки, полицейские участки, телефоны-автоматы, авто-сервис, вынесенные за пределы городов торговые центры, туалеты, закусочные и мотели.

Коттеджные лагеря, первый из которых был построен неким Аскином в 1901 году в Дугласе штат Аризона и представлял собой девять одноэтажных зданий. В 1910 году «коттеджный лагерь Аскинса» поменял название на «туристский постоялый двор» (tourist inn). С постояльцев брали 50 центов за ночь и дополнительно по 25 центов за каждое ведро угля. На Восточном побережье получили распространение дома туристов (tourist houses или tourist courts) — то, что сейчас называется пансион. Обычно

это были комнаты, которые сдавали на ночь владельцы жилых домов [3].

**Придорожные многоэтажные отели.** В 60-е годы в США начали строить interstates — скоростные многоурядные шоссе, которые и погубили ставшие символом Америки простенькие одноэтажные мотели. Interstates пересекали всю страну с запада на восток и с севера на юг и отличались от хайвеев тем, что их прокладывали, принципиально минуя населенные пункты. Победил прагматизм: отныне дорога означала лишь максимально быстрое и эффективное достижение нужной цели без ночевки в незнакомых городках. Теперь водителей ждали типовые комфортабельные многоэтажные отели [4].

**Тракстопы (Truckstops).** Развитие дорожной сети и автомобильных грузоперевозок потребовало развитие придорожного сервиса, направленное на обслуживание большегрузного транспорта и их водителей. Итогом такого развития стало строительство стоянок для ночевки для большегрузного транспорта. Одной из особенностей американского «дальнобоя» является пригодность кабины грузового автомобиля для проживания. Поэтому в первую очередь водителям требуется безопасное место для ночевки, а также возможность поесть в кафе и принять душ. Услугами гостиниц и мотелей пользуется небольшое число водителей.

Одним из примеров может служить TravelCenters of America — американская компания, владеющая обширной сетью трак-стопов, расположенных в США и Канаде. Большинство клиентов компании — водители грузовиков. Основой бизнеса TravelCenters of America является продажа топлива для грузовиков дальнобойщиков, диагностика и ремонт грузовиков. Также доход извлекается из мойки грузовиков и прицепов, а также имеются поступления от размещения на трак-стопах кафе и магазинов. Попутно на трак-стопах можно приобрести шины. Как и другие компании владеющие трак-стопами, TravelCenters of America применяет программу лояльности для своих клиентов [5].

В штате Айова, имеется самый большой тракстоп в мире на автомагистрали №80 у съезда №284 в Уолкотте, где имеется 900 парковочных мест для грузовиков с прицепами, АЗС, мойка, стоматологический кабинет, парикмахерская, душ, рестораны, кинотеатр, музей автомобилей. На данном тракстопе проходят автошоу [6].

Данный тракстоп расположен на земельном участке площадью 89 га, которые в настоящее время разрабатываются — сайт ежедневно принимает 5000 посетителей,

парковка на 900 грузовых автомобилей Четыреста пятьдесят сотрудников обслуживают мегаплекс. Айова 80 в настоящее время является филиалом сети TravelCenters of America [7].

В свою очередь тракстоп Pilot Flying J является североамериканской сетью стоянок для грузовиков в США и Канаде.

Pilot Corporation открыла свою первую остановку для грузовых автомобилей в 1981 году. 15 ноября 1993 года Pilot вступила в совместное предприятие с Marathon Petroleum Company, и все остановки Pilot Truck остановились на переименовании центров Pilot Travel. На начальном этапе количество стоянок было около 60. В течение следующих нескольких лет Pilot Travel Centres значительно расширились. Marathon преобразовал множество остановок грузовых автомобилей Speedway, полностью принадлежащих Marathon, в прозвище Pilot Travel Center, начиная с середины 2002 года. В середине 2003 года произошло еще одно крупное расширение с приобретением цепи Williams Truck Stop [8].

В России по состоянию на 2018 год действовало 2851 объектов придорожного сервиса, в то же время в США 8754. При этом в России 1 396 тыс. км. дорог и 42 млн. автомобилей, в США 6 683 тыс. км. дорог и 230 млн автомобилей [9].

Если соотнести эти данные, то в России на 1 тыс. км. дороги приходится 2 объекта придорожного сервиса, в США на 1 тыс. км. дороги приходится 1.3 объекта. Относительные показатели говорят о недостаточном развитии придорожного сервиса, и в ближайшие годы развитие объектов придорожного сервиса будет иметь бурное развитие. Так же на перспективы развития влияет масштабное дорожное строительство в России, а также большие планы по созданию новых и улучшению старых дорог, которые неукоснительно выполняются.

Поэтому мы считаем, что развитие объектов придорожного сервиса является перспективным направлением приложения усилий застройщиков, гостиничного бизнеса, автомобильного сервиса, общественного питания.

#### Литература:

1. Электронный ресурс: Мотель <http://hotelpedia.ru/likbez-terms/motel.html> (дата обращения: 29.01.19)
2. Амброс Стивен Эйзенхауэр. Солдат и президент. — Пер. с англ. — М.: Изд-во «Книга, лтд»., 1993. — 560 с.
3. Электронный ресурс: коттеджный лагерь Аскинса <http://www.travel.ru/news/2000/12/18/10862.html> (дата обращения: 29.01.19)
4. Электронный ресурс: <http://prohotel.ru/news-18869/0/> (дата обращения: 17.01.19)
5. Что такое truckstop [https://ru.wikipedia.org/wiki/TravelCenters\\_of\\_America](https://ru.wikipedia.org/wiki/TravelCenters_of_America) (дата обращения: 26.01.19)
6. Айова 80 [https://pikabu.ru/story/iowa\\_80\\_5017179](https://pikabu.ru/story/iowa_80_5017179) (дата обращения: 26.01.19)
7. Айова 80 [https://en.wikipedia.org/wiki/Iowa\\_80](https://en.wikipedia.org/wiki/Iowa_80) (дата обращения: 26.01.19) (дата обращения: 26.01.19)
8. Электронный ресурс: Такстоп PILOT [https://en.wikipedia.org/wiki/Pilot\\_Flying\\_J](https://en.wikipedia.org/wiki/Pilot_Flying_J) (дата обращения: 29.01.19)
9. Электронный ресурс: <https://paraxod.com/dorogi-v-sha/> (дата обращения: 27.01.19)

## Вывод предприятия из кризиса посредством оптимизации численности персонала

Удалова Юлия Алексеевна, студент магистратуры

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

*В статье рассматривается понятие антикризисного управления, приводятся предпосылки возникновения кризисной ситуации и указываются виды кризиса. Выделяется несколько мер по выводу компании из кризиса, особое внимание уделяется оптимизация численности персонала предприятия. Определяются плюсы и минусы сокращения персонала как выхода предприятия из кризисной ситуации.*

*Ключевые слова: антикризисное управление, кризис, предприятие, стратегические мероприятия, управленческие решения, оптимизация численности персонала.*

В процессе деятельности каждого предприятия существует вероятность наступления кризиса, и исключить данную вероятность полностью невозможно. В условиях кризиса предприятие обязано продуманно реагировать на отрицательные тенденции, проявляющиеся со стороны как внутренней, так и внешней среды. Учитывая все вышеперечисленные условия каждой компании необходимо грамотно осуществлять управление.

Антикризисное управление — это управление предприятием в условиях кризиса, либо управление, направленное на выведение предприятия из кризисной ситуации. В процессе антикризисного управления обеспечивается предотвращение кризиса компании, а также эффективное преодоление и ликвидация его негативных последствий.

Базисом антикризисного управления служит четкое понимание природы кризиса и причин его возникновения.

Проявление признаков кризиса следует рассматривать как взаимодействие ряда факторов, а именно: внешних (политическая стабильность, внутренняя политика государства, конкуренция и т. д.) и внутренних (ресурсы и их использование, стратегия развития предприятия, квалификация персонала и др.). Кроме того, стоит упомянуть, что кризисы неодинаковы не только по своим причинам, но и по своей сути [1, с.106].

Согласно модели В. Мюллера, кризисный процесс делится на 4 фазы:

1. Стратегический кризис. Во время этой фазы негативные тенденции, влияющие на функционирование компании, принимают долгосрочный устойчивый характер [2, с.186–187].

2. Кризис результатов. Во время второй фазы происходит ухудшение финансовых показателей, то есть падение выручки и прибыли, а также фаза характерна ростом задолженностей.

3. Кризис ликвидности. Данная фаза характеризуется неспособностью бесперебойно оплачивать в срок свои обязательства и предъявляемые к ним законные денежные требования. Отличие между третьей и четвёртой фазой состоит в том, что кризис ликвидности может быть преодолен в случае принятия акционерами решения о несении дополнительных затрат по привлечению средств [3, с.703].

4. Банкротство.

Иногда все четыре фазы кризиса могут развиваться достаточно быстро. В некоторых случаях кризис может проходить длительное время и сопровождаться неприятными симптомами до полного «спасения» бизнеса. А также, несущественный, с первого взгляда, кризис может привести к полному распаду предприятия [4, с.105].

Последствия неблагоприятного воздействия различных факторов возможно предвидеть и принять соответствующие меры к их устранению или ослаблению. Именно поэтому одной из важнейших задач антикризисного управления является своевременное обнаружение кризиса в деятельности компании [5, с.16].

Помимо своевременного обнаружения предпосылок начала кризисной ситуации, антикризисное управление подразумевает под собой последующий выбор методов и направлений по борьбе с кризисом [6, с.56]. Выбор данных методов всегда индивидуален для каждого отдельно взятого предприятия, не существует универсальных процедур и точных схем, безотказно действующих во всех без исключения предприятиях. Такие схемы должны разрабатываться на предприятии с учетом его отраслевой принадлежности, стадии жизненного цикла, размеров, организационной формы, стадии кризисного процесса, особенностей управления и учета [7, с.86].

Детализированный по стадиям кризисного процесса алгоритм разработки антикризисных мероприятий, включает в себя следующие блоки: блок распознавания стадий кризисного процесса; блок выбора антикризисной стратегии в соответствии со стадией кризиса; блок выработки

соответствующих им антикризисных мероприятий; блок оценки реализованной стратегии [8, с. 201].

Одной из распространённых мер по выходу компании из кризиса является оптимизация численности сотрудников предприятия, что чаще всего означает уменьшение количества персонала. Компании заинтересованы в оптимизации численности персонала по различным причинам. Одна из наиболее существенных — это объективная необходимость снижения издержек, в том числе — расходов на персонал. Суть оптимизации численности персонала заключается в том, что необходимо свести количество персонала, работающего на предприятии, к минимуму, при выполнении двух ограничений:

— должно быть обеспечено гарантированное качественное выполнение заданной производственной программы;

— затраты на персонал не должны превышать некоторую заранее определенную величину [9, с.5].

Стоит заметить, что сокращение численности персонала должно проходить без снижения эффективности производства, и, если это возможно, даже с её увеличением. Как правило, это достигается внедрением новой техники и технологии на производстве, и оптимизацией деловых процессов в аппарате управления.

Для того чтобы лучше разобраться в данном вопросе приведём в пример мнения различных авторов и ситуации, возникшие в процессе работы компаний, принявших решение сократить численность персонала.

Шекшня С. В. в своей книге «Управление персоналом современной организации» замечает, что потребности организации в сотрудниках меняются с течением времени под воздействием ряда внешних и внутренних для организации факторов. Естественно, что организации должны принимать меры по приведению численности сотрудников в соответствие с их реальными потребностями, т. е. осуществить сокращение численности. В пример автор приводит опыт компании «Отис Элевейтор», которая в 1993, совместно с Правительством Москвы, создала предприятие МОС ОТИС, основным видом деятельности которого является обслуживание лифтов и эскалаторов. В момент создания в компании работало 2500 человек, в конце 1998 года — 1200. При этом число обслуживаемых лифтов практически не изменилось. Руководство компании произвело серьёзную реорганизацию на основе внедрения современных методов технического обслуживания, что позволило значительно повысить производительность и обеспечить прибыльность операций в крайне неблагоприятных экономических условиях [10, с.91].

Также рассмотрим положительный пример американской компании «Agilent Technologies». Компания, крупный производитель научного оборудования, пострадала от кризиса 2008 года, в 2009 уволила 4000 сотрудников, то есть около 20 % персонала; при этом выручка сократилась на 22 %, и компания понесла убытки. Но когда в 2010 году выручка стала расти, Agilent возобновила наём персонала. Выручка в 2011 году, после окончания кризиса, на 22 % превысила результат докризис-

ного 2007 г., в том числе благодаря поглощению Varian. Но даже после поглощения в компании работает меньше сотрудников, чем в 2007 г., а свободных денежных средств у нее почти вдвое больше — \$3,5 млрд. Компания до сих пор «крайне осторожно» относится к вопросу увеличения штата, потому что шрамы, оставленные рецессией, еще живо напоминают о себе [11, с.61].

В статье «Оптимизация численности персонала. Кризисные реалии», авторства Чернова И., говорится о том, что в целях оптимизации численности персонала к нему нужно относиться как к важнейшему ресурсу, а ресурсами безусловно, нужно управлять. Это означает, что если есть такая возможность — штатную структуру нужно тщательно планировать, не поддаваясь шаблонам и стереотипам отраслей, если же вопрос стоит в повышении эффективности в целом — необходимо штатную структуру разрабатывать заново [12, с.1].

В подтверждение своего мнения он приводит реальный случай компании, торгующей кровельными материалами. В сезон у компании возник резкий рост продаж, для поддержки которого были дополнительно наняты четыре менеджера, хотя реально хватило бы и одного. Последствия не заставили себя ждать — сезон продаж кровельных материалов достаточно мал, и через два-три месяца компания столкнулась с провалом по продажам, скомпенсировать который усилия менеджеров не смогли. Реакция собственника была прогнозируема — численность персонала сократить. Из четырех сотрудников трое были уволены «По собственному желанию», во избежание конфликтов им было предложено написать именно такие заявления. Через некоторое время коллектив менеджеров ушел весь — люди не смогли работать, осознавая свою незащищенность, ведь объективно причин для увольнения набранного персонала не было [12, с.1].

Какой вывод можно сделать из всего вышесказанного? Одной из самых ключевых проблем является непродуманность проведения меры по оптимизации численности персонала. Как правило, руководители, не анализируя ситуацию, определяют процент сотрудников, который надо сократить. Эти цифры высчитаны математическим путем, и работники сокращаются независимо от объемов производства, специфики технологических процессов и от бизнес-процессов, которые выстроены в компании. Из-за

скоротечности принятия данного решения совершается множество ошибок. Допущенные ошибки не снижают, а, напротив, значительно увеличивают расходы на персонал.

Однако, в тех случаях, когда сокращение персонала организации оправдано, необходимо и экономически обосновано, нужно относиться к сокращению как к отдельному проекту, который необходимо спланировать, то есть определить состав работ, их последовательность, сроки выполнения и ответственных за исполнение каждой задачи [13, с.43].

Прежде всего, необходимо провести диагностику текущего состояния дел в сфере производительности труда и численности персонала. На основе выводов, полученных в ходе такого анализа, можно предложить ряд мер по оптимизации бизнес-процессов. Кроме этого, полезно задуматься о проведении модернизации оборудования и внедрении передовых производственных технологий. Все эти мероприятия позволят сразу выявить те рабочие места, которые подлежат сокращению за ненадобностью. Далее следует рассчитать оптимальную численность персонала, потребную для качественного выполнения производственной программы с учетом оптимизации административных и производственных процессов. После этого необходимо спланировать программу сокращений и определить кандидатов на увольнение. Затем, требуется выбрать методы, с помощью которых будет проводиться сокращение численности. Существует два принципиально различных подхода к проведению сокращения численности, которые условно можно назвать «жестким» и «мягким». Чаще всего в условиях кризиса используется именно первый метод, так как при его применении процедура сокращения происходит довольно быстро, и с относительно небольшими затратами. [14, с.1].

В заключение хотелось бы сказать, что оптимизация численности персонала — это непростой и болезненный инструмент сокращения издержек компании. Если применять его продуманно, после всестороннего анализа текущей ситуации и прогноза последствий — он будет эффективно работать и давать ожидаемые результаты. Но лучшим решением было бы выстраивать систему управления компанией таким образом, чтобы можно было предупреждать ситуации, при которых требуется сокращать численность персонала.

#### Литература:

1. Телин, К.О., Полосин А. В. Политический кризис в зарубежной мысли: Концептуализация понятия [Текст]/ К.О Телин, А. В. Полосин// Политическая наука. — 2016. — №4. — с. 110.
2. Сулимин, А. Н. Кризис политической системы: Системно-синергетический подход. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики [Текст]/ А. Н. Сулимин // Грамота. — Тамбов, 2013. — №8 (34), Ч.1. — с. 187–189.
3. Шапалова, В. С. Кризис ликвидности коммерческих банков [Текст]/ В. С. Шапалова // Студенческая международная заочная научно-практическая конференция «Молодежный научный форум: общественные и экономические науки» — 2016. — № 11(40). — с. 875
4. Бачалова А. В. Особенности управления риском ликвидности в коммерческом банке [Текст]/ Бачалова А. В. // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2015. — № 10. — с. 105–108.



5. Бондарёва, Я. Ю. Совершенствование механизма управления инновационным потенциалом региона [Текст]/ Я. Ю. Бондарёва // Управление экономическими системами. — 2016. — №5(87). — с. 122
6. Бабушкина Е. А., Бирюкова О. Ю., Верещагина Л. С. Антикризисное управление [Текст]/ Е. А. Бабушкина, О. Ю. Бирюкова, Л. С. Верещагина // Конспект лекций Издательство «Эксмо» — 2013. — с. 160
7. Окрушко В. Я. Содержание управленческих решений по выводу организации из кризиса [Текст]/ В. Я. Окрушко // Научный журнал «Проблемы современной экономики» — 2014 — №3 (31) — с. 140
8. Koch R. Guide to Strategy: How to create, pursue and deliver a winning strategy [Текст]/ R. Koch // Financial Times 4th Edition — 2013 — с. 396
9. Козлюк Г. Д., Недрянко А. А. Антикризисные мероприятия по преодолению кризисной ситуации на предприятии [Текст]/ Г. Д. Козлюк, А. А. Недрянко // Международный экономический форум — 2013. — №3 — с. 224.
10. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации [Текст]/ С. В. Шекшня // М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2014. — с. 368.
11. Niamh O’Keefe Guide to Strategy: Lead Your Team in Your First 100 Days [Текст]/ O’Keefe Niamh // Financial Times Series — FT Press; 2 edition — 2015 — с. 200.
12. Чернов И. Оптимизация численности персонала. Кризисные реалии [Электронный ресурс]. — HR-Portal — 2019. URL: <https://hr-portal.ru/article/optimizaciya-chislennosti-personala-krizisnye-realii> (Дата обращения 14.05.2019).
13. Максимцов М. М., Комаров М. А. Менеджмент: учебник для вузов / М. М. Максимцов, М. А. Комаров // — Изд. 3-е, доп. и перераб. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2013 — с. 302
14. Сокращение численности или штата [Электронный ресурс]. — Всё о трудовых правах — 2014. URL: <http://trudprava.ru/base/crisis/1189> (Дата обращения 14.05.2019).

## Особенности инвестиционных процессов Республики Узбекистан в условиях глобализации экономики

Умарова Разия Закировна, старший преподаватель

Ташкентский институт по проектированию, строительству и эксплуатации автомобильных дорог (Узбекистан)

*В условиях глобализации экономики для осуществления важных, приоритетных задач стратегического развития страны необходимо, эффективно привлекая инвестиции в экономику, находить источники финансирования национальных проектов.*

*In the globalization conditions for realization important tasks in priority of strategic development of the country, it is necessary to attract an investment into economy efficiently, which requires proper approach and review financial national project.*

Назвав 2019 год годом активных инвестиций и социального развития, Президент Республики Узбекистан Ш. М. Мирзиёев четко выразил свое убеждение в актуальности привлечения инвестиций в экономику нашей страны.

В настоящее время в условиях глобализации мировой экономики и в период проведения экономических реформ, в нашей стране особенно остро стоит проблема привлечения иностранных инвестиций для финансирования национальных проектов, решение которых прямо зависит от инвестиционного сотрудничества и инвестиционной политики государства.

Как известно, в инвестиционном процессе участвуют 4 составляющие:

- инвесторы;
- страна, в которой находится инвестор;

- получатели инвестиций;
- государство, получающее инвестиции.

При этом каждый участник имеет свои собственные интересы: так например, интерес инвестора заключается в получении максимальной доходности и завоевании рынка сбыта; страна, в которой находится инвестор, будет отстаивать свои политические интересы, расширяя сферы влияния, проводить открытую или протекционистскую политику; для получателя инвестиций важно проведение модернизации производства, получение первоначального капитала и, естественно, его увеличение; государство, получающее инвестиции решает задачи повышения эффективности экономики своей страны, регулирования инвестиционного процесса и реализацию национальных проектов.

Так как инвестиционные процессы и их решения зависят от тщательно спланированных и привлеченных

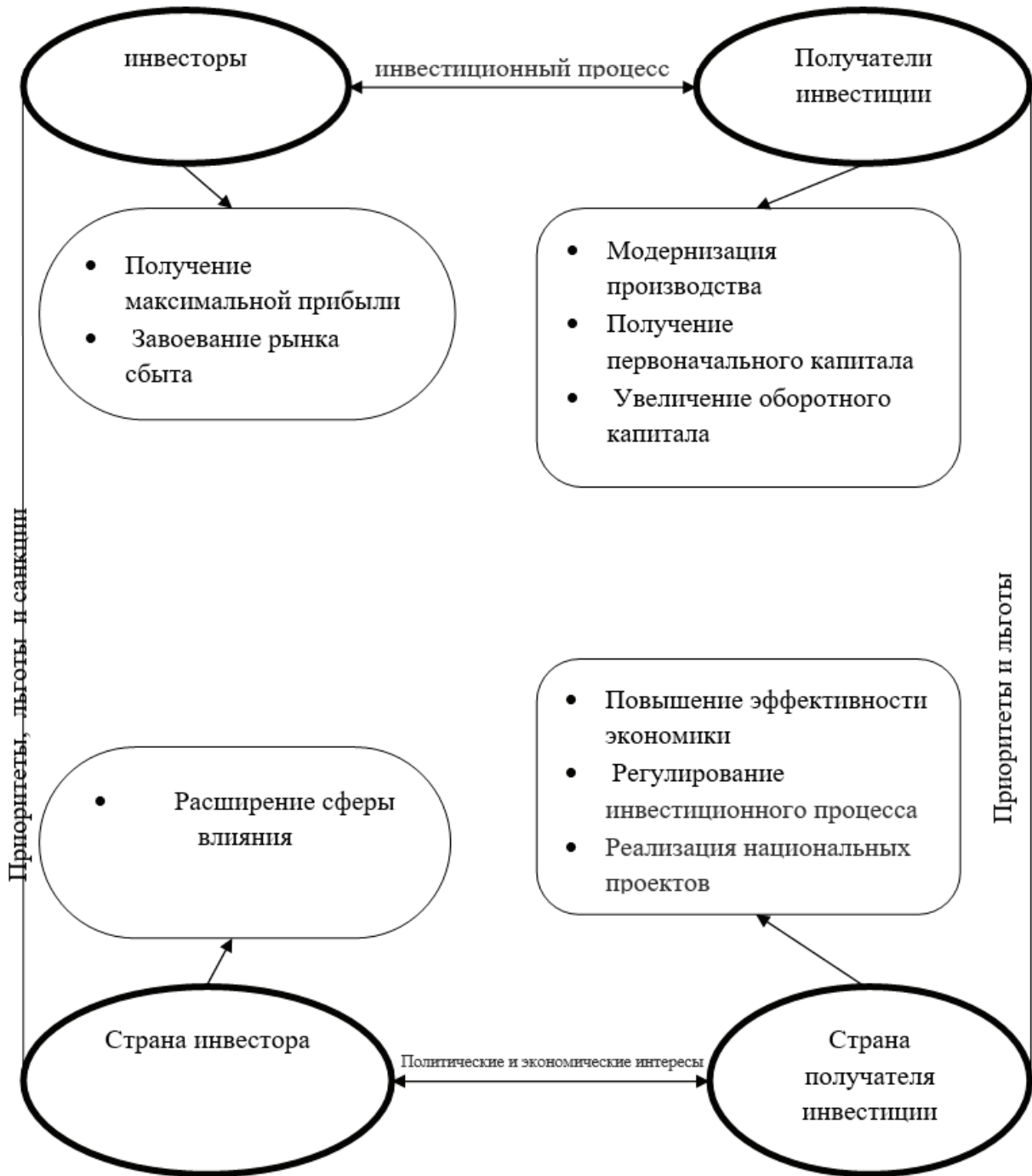


Рис. 1. Мотивационная схема интересов участников инвестиционного процесса

к использованию крупных денежных средств, которые определяют будущее предприятия и успех инвестиционных проектов и выбора источников финансирования, то эти решения являются стратегическими.

Для осуществления поставленных важных, приоритетных задач стратегического развития страны, Узбекистан активно вовлекается в единую систему мирового производства, определяет свое место в сформированном международном инвестиционном сотрудничестве. Происходят интеграционные процессы, выравнивающие условия для экономической деятельности и устраняющие

национальные барьеры для хозяйствующих субъектов на основе развития свободной торговли, международных валютных, фондовых и кредитных рынков, валютно-финансовой интеграции. Экономическая интеграция обеспечивает взаимодействие национальных экономик в целях решения совместных экономических проблем.

В Послании Олий Мажлису Президент Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёев сказал: «... мы будем последовательно продолжать активную инвестиционную политику, являющуюся важным условием развития нашей экономики». В 2019 году планируется освоить почти 138 триллионов

сумов инвестиций из всех источников, что на 16 процентов больше, чем в 2018 году. По сравнению с текущим годом объем прямых иностранных инвестиций увеличится почти в 1,5 раза и достигнет 4,2 миллиарда долларов. За счет этого будет введено в строй 142 современных предприятий. [1]

Следует особо отметить, что осуществляемые сегодня в Узбекистане реформы и их результаты признаются ведущими международными рейтинговыми агентствами.

В нашей стране, как правило, инвестиционный проект предполагает наличие определенного объекта инвестиционной деятельности, реализацию одной формы инвестиций; осуществление капитальных вложений в создание и воспроизводство основных фондов, в материальные и нематериальные активы. Также огромное внимание уделяется в инвестиции, направленные на повышение эффективности производства, создание новых производств и инвестиции в ценные бумаги.

В настоящее время в этих условиях экономическая система нашей страны становится все более открытой, а капиталы, товары, рабочая сила, знания, технологии и финансовые ресурсы все более свободно перемещаются через границу. Следовательно, глобальный воспроизводственный процесс оказывает все большее воздействие на движение инвестиционных ресурсов в разных регионах и странах мира. Заметим, что в процессах глобализации мировой экономики международные потоки инвестиционного капитала играют значительную роль, в сравнении с международной торговлей товарами и услугами. Международный поток капиталов способствует тому, что национальные экономики становятся все более зависимыми. Таким образом, преобладающая доля ввоза и вывоза прямых инвестиций приходится на зону индустриального ядра мировой экономики. Узбекистан был и остается весьма привлекательной страной для иностранных инвесторов. Поэтому при наличии благоприятного инвестиционного климата Узбекистан в состоянии освоить большие объемы капитальных вложений в реконструкцию и модернизацию производства в соответствии с требованиями мирового и внутреннего рынков. В Узбекистане основными сферами притяжения инвестиций является финансово-банковский сектор, сфера услуг, прежде всего информационных, фармацевтика, биотехнология, электронная промышленность, наукоемкое и техноемкое машиностроение. Сохраняют свою привлекательность такие стратегические отрасли, как нефте- и газодобыча, некоторые секторы машиностро-

ения, а также отдельные подотрасли аграрно-промышленного комплекса.

Для улучшения инвестиционного климата нашей страной проводятся мероприятия:

- по снижению налогового бремени и периода окупаемости инвестиций путём предоставления налоговых каникул;
- активного участия государства в развитии инфраструктуры (строительство дорог, коммуникаций, систем энерго-, водоснабжения и т.п.);
- участие иностранных компаний в местных тендерах на равных правах и предоставление информационных услуг государством;
- снижение излишней бюрократизации в оформлении проектных работ и применение антимонопольных мер и т.п. [2]

В настоящее время опубликован проект закона «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» для открытого обсуждения. Этот законопроект разрабатывается в целях совершенствования действующего разрозненного инвестиционного законодательства и войдет как единый унифицированный акт, обеспечивающий единство инвестиционного пространства, в котором предусмотрены следующие нововведения:

- предотвращение антиинвестиционных действий;
- ведение единого правового режима;
- пересмотр ключевых понятий;
- гарантии от дискриминации от неблагоприятного изменения в законодательстве и т.д.

Для широкого привлечения иностранных инвестиций нам нужно принять меры по демонстрации инвестиционного потенциала нашей страны.

В достижении положительных результатов в этом вопросе большое значение имеет качественное формирование для инвесторов, выразивших желание вкладывать свой капитал в нашу экономику, предварительных инвестиционных проектов по регионам и отраслям.

В этой сфере необходимо решить организационные и правовые вопросы размещения участников свободных экономических зон и малых промышленных зон, предоставления им льгот и преференций.

Такие возможности необходимо предоставлять в первую очередь предпринимателям и иностранным инвесторам, выпускающим экспортоориентированную продукцию, наладившим инновационную и высокотехнологичную производственную деятельность.

#### Литература:

1. Ш. М. Мирзиёев. Послание Олий Мажлису Республики Узбекистан. газета «Халк сузи» № 271–272 29.12.18г
2. Бобылева А. З. Финансовые управленческие технологии. Учебник Москва: Инфра-М, 2007. — 234 с.

## Разработка рекомендаций по развитию гастрономического туризма в Республике Татарстан

Филипченко Ольга Владимировна, студент  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Гастрономический туризм представляет собой поездки с целью ознакомления с национальной кухней страны, особенностями производства и приготовления продуктов и блюд, а также обучение и повышение уровня профессиональных знаний [2].

Сегодня в мире отмечается глобальный рост заинтересованности гастрономическим туризмом. Исследование, проведенное порталом booking.com среди 50000 пользователей по всему миру, показало, что для 61% путешественников наличие вкусной местной еды является решающим фактором в выборе направления поездки. Более трети (34%) туристов по всему миру планируют совершить гастрономический тур в 2018 году [1].

Благодаря своей многонациональности и поликультурности Россия имеет огромный потенциал для развития данного вида туризма. По информации ТурСтат, гастрономический туризм в России стал одним из самых популярных направлений внутреннего туризма в 2018 году.

В частности, Республика Татарстан, обладая самобытной национальной кухней, может стать одним из ключевых направлений для туристов, желающих познакомиться с блюдами разных народов мира.

По данным Государственного комитета Республики Татарстан по туризму 70% всего турпотока приходится на культурно-познавательное направление, а доля гастрономического туризма составляет всего 5%. Это свидетельствует о том, что Республика Татарстан только начинает развивать гастрономический туризм.

ТурСтат определяет Татарстан вторым по популярности регионом России для гастрономического туризма в 2018 году, а по результатам голосования на сайте «National Geographic Россия» регион занял лидирующую позицию. Высокие рейтинги достигаются в настоящее время за счет отдельных событий, таких как фестиваль еды «Вкусная Казань» в Казани, фестиваль «Свияжская уха» в Свияжске и яичный фестиваль «Скорлупино» в Пестрецах [4]. На этнографические праздники приезжают тысячи туристов, которые познают культуру народа через блюда национальной кухни, и это приносит существенный доход региону [3]. Однако, чтобы удержаться на лидирующих позициях, республике необходимо в развитии данного вида туризма опираться не только на проведение событийных мероприятий, но и на создание гастрономических туров, которые сегодня в Татарстане представлены в недостаточном количестве.

На данный момент сформирован только один гастрономический тур по Республике Татарстан — «Бик Тэмле!» («Очень вкусно!»). Маршрут был разработан туроператором «Бюро путешествий Казань» при поддержке Госу-

дарственного комитета Республики Татарстан по туризму. Он завоевал гран-при в номинации «Лучший гастрономический маршрут» Всероссийской туристской премии «Маршрут года» в 2015 году. Тур рассчитан на 2 дня и охватывает только две дестинации — Казань и Свияжск.

Помимо обозначенной выше проблемы существует ряд причин, сдерживающих развитие гастрономического туризма в регионе:

— Гастрономические мероприятия сосредоточены в основном вокруг Казани.

Основные места проведения фестивалей — Казань, Свияжск и Пестрецы. Остальные населенные пункты, в том числе такие крупные города, как Набережные Челны, Альметьевск, Нижнекамск, и Елабуга, остаются невовлеченными.

— Имеющийся турпродукт недостаточно представлен в интернете.

— Местное население слабо вовлечено в процесс оказания туруслуг.

Для решения перечисленных проблем нами предлагаются следующие рекомендации:

1. Формирование новых гастрономических турпродуктов.

Местным туроператорам рекомендуется сформировать гастрономические туры с различными продолжительностью, содержанием и ценовой политикой. Диверсифицировать гастрономическое предложение можно, например, за счет включения в программу туров тех населенных пунктов, где имеются ресурсы для развития данного вида туризма.

При наличии качественного сервиса и интересно разработанной программы гастрономические туры будут выделяться среди остальных туров своей экзотичностью, а также будут способствовать увеличению потока туристов, желающих познакомиться с разнообразием местной кухни.

2. Организация экскурсий в этнические деревни Татарстана для знакомства с традиционной едой коренных жителей.

В 2019 году в планы Государственного комитета Республики Татарстан по туризму входит формирование нового маршрута этнического туризма. Он предполагает экскурсии по 3 деревням в Лаишевском районе (русская, татарская и кряшенская) [5].

Можно рекомендовать дополнить программу посещения этих деревень дегустацией блюд национальной кухни проживающих в них народов, тем самым скомбинировав два вида туризма — этнический и гастрономический.

3. Популяризация сервиса EatWith среди местного населения или разработка приложения-аналога.

По данным аналитической компании «Global Data» на сентябрь 2018 года, одним из мировых трендов в области гастрономического туризма является «meal sharing» — обед в доме у местных. Сервис «EatWith» предоставляет путешественникам возможность отведать домашней кухни той страны, где они находятся, и научиться готовить что-нибудь из местной кухни. Это отвечает актуальным потребностям туристов, так как современные путешественники стремятся к новому опыту и ощущениям и готовы тратить на это деньги («экономика впечатлений»), а данный сервис предоставил бы возможность туристам, приезжающим в республику, получить уникальный опыт погружения в чужую культуру.

Таким образом, Государственному комитету Республики Татарстан по туризму можно рекомендовать про-

ведение рекламной кампании данного сервиса либо создание приложения с аналогичным функционалом.

4. Продвижение региона на рынке с использованием социальных сетей.

Турфирмам, продающим гастрономические туры, можно рекомендовать продвижение своего продукта через социальные сети. Это может быть таргетинговая реклама, реклама посредством размещения постов в сообществах и аккаунтах с подходящей целевой аудиторией, видеореклама на Youtube и т.д.

Данные рекомендации могут послужить катализатором для дальнейшего развития гастрономического туризма в Республике Татарстан и формирования образа региона как гастрономической локации среди потребителей.

#### Литература:

1. Вкусная уличная еда — залог незабываемого гастрономического путешествия. URL: <https://news.booking.com/Вкусная-уличная-еда-залог-незабываемого-гастрономического-путешествия/> (Дата обращения: 16.05.2019).
2. Драчева Е.Л. Гастрономический туризм: современные тенденции и перспективы / Е.Л. Драчева, Т.Т. Христова // Российские регионы: взгляд в будущее. 2015. — 19 с.
3. Мударисов Р.Г. Гастрономический туризм по татарской национальной кухне города Казани // Современные проблемы сервиса и туризма. Научно-практический журнал. 2015. Том 9. — № 4.
4. Татарстан вошел в число лучших регионов России для гастрономического туризма. URL: <https://www.tatarinform.ru/news/2018/10/16/630154/> (Дата обращения: 18.05.2019).
5. Татарстан в 2019 году будет активно развивать этнический туризм. URL: <https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/56678/> (Дата обращения: 18.05.2019).

## Пути развития событийного туризма в Кировской области

Чернышов Семён Матвеевич, студент магистратуры  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

**Т**енденции развития туристской индустрии в Российской Федерации характеризуются развитием его новых направлений. Одним из них является событийный туризм, который с течением времени завоевывает все большую популярность среди различных групп отдыхающих.

Взятый вектор на развитие событийного туризма в регионах подтверждают следующие факты: учреждение Национальной премии в области событийного туризма «Russian Event Awards»; создание Национального календаря событий Российской Федерации при поддержке Министерства культуры; учреждение Национальной ассоциации событийного туризма; образование Национального рейтинга развития событийного туризма в России.

Данные обстоятельства стали причиной возникновения интереса к событийному туризму со стороны субъектов туристской отрасли и смежных отраслей Кировской области, где до этого основное внимание уделялось развитию традиционных направлений: культурно-познавательному и лечебно-оздоровительному видам туризма.

В целом последние два десятилетия событийный туризм Кировской области развивался достаточно неоднородно. Долгое время государственные функции по созданию благоприятных условий для развития туризма в Кировской области принадлежали министерству культуры Кировской области. Совсем недавно эти функции переданы министерству спорта и молодежной политики региона. С августа 2018 года региональное министерство спорта и молодежной политики осуществляет государственное управление в сфере туристской деятельности, определяет приоритетные направления развития туризма в регионе, координирует работу органов исполнительной власти Кировской области в порученной сфере деятельности.

Особую роль в развитии событийного туризма региона стал играть образованный 14 января 2013 года Центр культуры и туризма Кировской области. Центр занимается организацией и проведением туристских событийных мероприятий на территории Кировской области (фести-

валей, праздников, акций), семинаров, конференций, форумов, круглых столов по проблемам развития туризма, созданием и поддержанием туристской инфраструктуры, информационной поддержкой субъектов туристской деятельности региона. Также важной задачей является подготовка и распространение информационных материалов о туристской привлекательности Кировской области.

Центр развития туризма Кировской области успешно представляет регион в рамках конкурса Национальной премии в области событийного туризма «Russian Event Awards». В рейтинге регионов по итогам Национальной премии «Russian Event Awards» 2018 года Кировская область заняла 9 место [3].

В список самых ярких и значимых событий, проводимых в Кировской области, входят следующие фестивали и праздники: всероссийский фестиваль авторской песни «Гринландия», байк-рок фестиваль «Взлетная полоса», фестиваль «Истобенский огурец», международный «Фестиваль шляп», Великоорецкий крестный ход, межрегиональный «Фестиваль железа», спортивный праздник «Орловская ладья», чемпионат среди вальщиков леса «Лесоруб», фестиваль «Дни романтики на Вятке» и некоторые другие. Многие из вышеперечисленных событийных мероприятий удостоивались наград Национальной премии «Russian Event Awards».

Но, несмотря на положительные аспекты, уровень развития событийного туризма является недостаточно высоким. В образованном Национальном рейтинге развития событийного туризма России Кировская область в 2018 году занимает 41 позицию [2].

Существует ряд проблем, ограничивающих развитие событийного направления туризма в Кировской области: недостаточное количество событийных мероприятий, проводимых на территории региона; рассредоточение событийных мероприятий по районам в условиях неразвитой транспортной системы; недостаточность маркетинговых исследований в области событийного туризма; отсутствие предложения событийных туров на туристском рынке.

Необходимо отметить меры совершенствования, которые могли бы поспособствовать дальнейшей положительной динамике развития событийного туризма в Кировской области.

Первым важным элементом развития может стать организация устойчивой системы взаимодействия между субъектами туристской деятельности, заинтересован-

ными в развитии событийного туризма. К заинтересованным участникам можно отнести администрацию города Кирова, Министерство спорта и молодежной политики, Центр развития туризма Кировской области, органы власти местного самоуправления, образовательные учреждения, туроператоров, организаторов событийных мероприятий, инвесторов, население региона и некоторых других. Рациональное сотрудничество и своевременный обмен информацией среди данных субъектов могут привести к синергетическому эффекту.

Особую актуальность в связи с образованием Национального рейтинга развития событийного туризма в России приобретает увеличение количества событийных мероприятий в календаре событий Кировской области. Главным образом это касается мероприятий межрегионального, всероссийского и международного уровней. Добиться этого можно путем поиска и поддержки инициатив населения региона.

Значимым шагом на пути развития туризма Кировской области стало бы создание событийных туров с включением в эти туры вариативной экскурсионной программы (некоторым туристам достаточно обзорной экскурсии, другим важна обширность представленной экскурсионной программы) для тех туристов, у которых возникает потребность в познавательных элементах тура. Таким образом, участник не только насладится посещением мероприятием, но и познакомится с регионом в нужной для него мере. Возможен вариант соединения экскурсионных туров, уже представленных на туристском рынке Кировской области, с проводимым в конкретные сроки событийным мероприятием.

Учитывая современные тенденции развития событийного туризма в России, необходимо расширить функционал Центра развития туризма Кировской области и обеспечить реализацию следующих функций и мероприятий. Во-первых, провести работы по выявлению инвестиционных инициатив со стороны предпринимателей, организовать методологическую и организационную помощь. Во-вторых, наладить сбор статистической информации по событийному направлению в Кировской области, обеспечить проверку достоверности предоставляемых сведений. В-третьих, разработать подходы по развитию событийного туризма для людей с ограниченными возможностями. В-четвертых, содействовать росту числа волонтерских инициатив (из учебных заведений Кировской области).

#### Литература:

1. Официальный сайт министерства развития предпринимательства, торговли и внешних связей Кировской области [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://mbko.ru/department/>
2. Официальный сайт Национального рейтинга развития событийного туризма в России [Электронный ресурс] — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://eventrating.2r.ru/>
3. Официальный сайт Национальной премии «Russian Event Awards». [Электронный ресурс]. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://rea-awards.ru/>
4. Официальный сайт Правительства Кировской области. [Электронный ресурс] — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.kirovreg.ru/>

5. Официальный сайт КОГБУ «Центр развития туризма Кировской области [Электронный ресурс] — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.visitkirov.ru>

## Банковский сектор РФ: текущее состояние и тенденции развития

Шереметьева Мария Павловна, студент магистратуры  
Тюменский государственный университет

Банковский сектор России в настоящее время претерпевает ряд существенных изменений. Данные изменения касаются не только качественных характеристик банковских продуктов и услуг, что обусловлено закономерным развитием рынка в результате внедрения новейших информационных технологий, но и системы регулирования банковской деятельности, а также структуры самого банковского рынка.

К ключевым тенденциям развития банковского сектора в период с 2010 года по настоящее время, можно от-

нести значительное сокращение количества банков, рост концентрации активов в секторе и укрепление позиций крупнейших кредитных организаций.

В настоящее время (на 01.04.2019 г.) в банковской системе РФ действует 473 кредитных организации. За последние девять лет их количество сократилось более чем в 2 раза: с 1058 на 01.01.2010 г. до 473 на 01.04.2019 г. (рис. 1). На начало 2019 г. насчитывалось 484 действующие кредитные организации, т.е. за 1 квартал 2019 г. количество банков сократилось на 11 единиц, или на 2,3%.

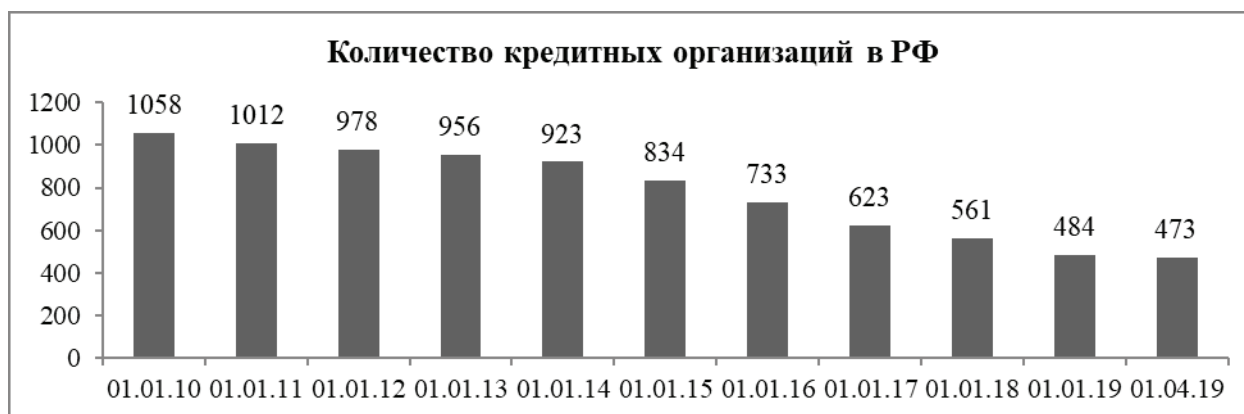


Рис. 1. Динамика числа кредитных организаций в РФ. Источник: [2]

Основным фактором снижения числа банков остается политика Центрального Банка, направленная на оздоровление банковского сектора. Данная политика проводится Банком России с 2013 года, и за последние пять лет (2014–2018 гг.) было отозвано в общей сложности 355 лицензий на осуществление банковских операций. Всего за девять лет лишились лицензий более 450 кредитных организаций, или более 43% участников рынка, действовавших на начало 2010 года. Основными причинами отзыва лицензий являются:

- высокорискованные бизнес-модели банков, предполагающие схемы кредитования их собственников за счет привлеченных ресурсов клиентов;
- нарушение закона о противодействии отмыванию денег и финансированию терроризма (№ 115-ФЗ);
- сомнительные/транзитные операции;
- невыполнение требований регулятора, в частности, нарушение нормативов достаточности капитала и ликвидности.

Максимальное число отозванных лицензий было зафиксировано в 2016 году, когда лицензий лишились 93 банка. В 2018 году было отозвано 57 лицензий. За 1 квартал 2019 г. отозваны лицензии у 9 кредитных организаций.

При этом помимо отзыва лицензий снижению числа участников рынка способствовали такие тенденции, как ликвидация банков по инициативе собственников, сделки по приобретению и объединению банков. Так, за 2010–2018 гг. было ликвидировано 335 кредитных организаций, а еще 103 банка были реорганизованы и присоединены к другим кредитным организациям. Увеличение случаев добровольного прекращения банковской деятельности по решению собственников обусловлено не только ужесточением регулирования и ростом числа надзорных требований и проверок, но и изменением характера конкуренции на рынке банковских услуг. Вследствие продолжения отзыва лицензий Банком России и роста

числа сделок по объединению и поглощению банков количество кредитных организаций будет сокращаться. По прогнозам экспертов, к концу 2019 года в России останется менее 400 банков [1].

Участившиеся случаи отзыва лицензий, в том числе у достаточно крупных банков, привели к потере значительной частью клиентов данных банков средств, хранившихся на счетах и вкладах. Особенно это затронуло интересы юридических лиц, поскольку до 2019 года страхование вкладов распространялось только на вклады физических лиц, и выплаты страхового возмещения осу-

ществлялись только населению в сумме до 1 400 тыс. руб. Это привело к снижению доверия вкладчиков к банковской системе, особенно к небольшим частным банкам. При выборе банка граждане и компании все больше внимания уделяют фактору надежности и предпочитают крупные банки, которые воспринимаются ими как более устойчивые и надежные. В результате наблюдается значительный рост концентрации активов в банковском секторе. Так, за 2012–2018 гг. доля активов 5 крупнейших банков РФ в банковском секторе увеличилась с 50% до 60% (рис. 2).

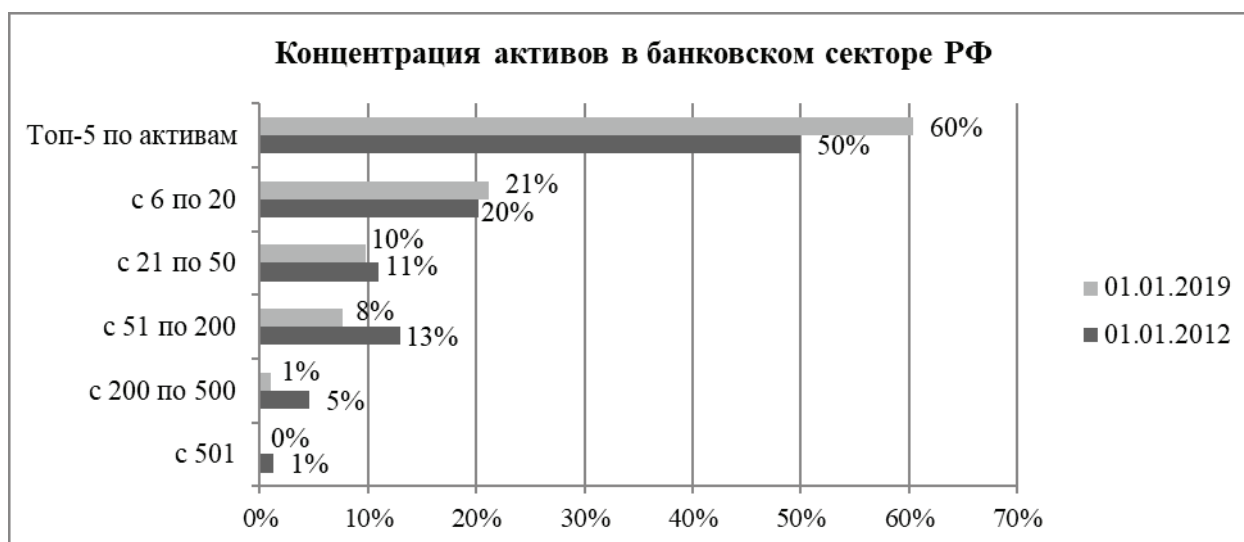


Рис. 2. Концентрация активов в банковском секторе РФ (кредитные организации ранжированы и сгруппированы по величине активов). Источник: [2]

Значительному росту доли крупнейших российских банков в структуре банковского сектора РФ способствовало также увеличение числа объединенных банков. На рынке слияний и поглощений активно участвуют крупные федеральные банки, такие как ВТБ, Совкомбанк, ФК Открытие, Бинбанк. В 2016–2018 гг. они приобрели ряд региональных банков, объединение с которыми позволило увеличить клиентскую базу, усилить позиции в отдельных регионах, нарастив долю на рынке. Тенденция по объединению и укрупнению банков, веро-

ятно, сохранится и в дальнейшем, поскольку для малых и средних по величине активов региональных банков возможности конкуренции с крупными игроками в последнее время значительно сократились. Поэтому, как считают эксперты, в настоящее время решения собственников небольших банков об их продаже вполне обоснованы. [4]

Наиболее надежными, по мнению населения, банками являются крупнейшие по активам банки РФ. [3] Стоит отметить, что все банки в топ-5 крупнейших по активам —

Таблица 1. Рейтинг топ-5 банков по величине активов-нетто на 01.01.2019 г.

Позиция в рейтинге	Банк	Активы на 01.01.2019, млрд руб.	Доля в активах банковского сектора РФ, %
1	Сбербанк России	28134	30%
2	ВТБ	13949	15%
3	Газпромбанк	6348	7%
4	Национальный Клиринговый Центр	3999	4%
5	Россельхозбанк	3467	4%



с государственным участием, что является определяющим фактором надежности банка. Объем активов 5 крупнейших кредитных организаций в банковском секторе РФ на начало 2019 г. составил 55,9 трлн руб. При этом доля крупнейшего российского игрока — Сбербанк, составляет 30%, а доля следующего за ним ВТБ в 2 раза ниже — 15% (табл. 1).

Таким образом, в настоящее время банковский сектор РФ достаточно высоко концентрирован, при этом сохраняющаяся тенденция сокращения числа кредитных организаций приводит к дальнейшему росту концентрации активов. Основными факторами снижения количества банков являются отзыв лицензий Центральным Банком, добровольная ликвидация по решению собственников и объединение/присоединение банков.

#### Литература:

1. Банковский сектор в 2018 году: ставка на крупных. [Электронный ресурс] — Режим доступа: [https://gaexpert.ru/researches/banks/bank\\_sector\\_2018](https://gaexpert.ru/researches/banks/bank_sector_2018) (дата обращения: 17.05.2019).
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/> (дата обращения: 17.05.2019).
3. Сбербанк, ВТБ и Альфа-банк — самые надежные банки. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.superjob.ru/research/articles/112182/sberbank/> (дата обращения: 17.05.2019).
4. Селянин С. А. От банкротства к национализации. / С. А. Селянин // Эксперт Урал. — 2018. — № 47–48 (782).
5. Финансовый рейтинг банков по объему активов-нетто [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.banki.ru/banks/ratings/> (дата обращения: 17.05.2019).

## Особенности учета вознаграждений работникам в соответствии с МСФО

Шульгина Ирина Ивановна, старший преподаватель;  
 Гарцуева Екатерина Владимировна, старший преподаватель  
 Карагандинский государственный университет имени Е. А. Букетова (Казахстан)

*В данной статье раскрываются особенности организации бухгалтерского учета вознаграждений в соответствии с МСФО. Рассмотрены корреспонденции счетов по учету вознаграждений работникам. Авторы показывают отражение вознаграждений в соответствии с положениями МСФО 19 «Вознаграждения работникам».*

*Ключевые слова: вознаграждения, МСФО, индивидуальный подоходный налог, обязательные пенсионные взносы, социальный налог, социальные отчисления*

Для реализации Послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Новое десятилетие — Новый экономический подъем — Новые возможности Казахстана» и Общенационального плана развития Казахстана до 2020 года, утвержденного Указом Президента Республики Казахстан от 17 февраля 2010 года № 925, разработана Единая Программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020». Единая программа является одним из механизмов реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015–2019 годы, и реализует инструменты государственной поддержки в виде субсидирования части ставки вознаграждения по кредитам (договорам) финансового лизинга и гарантирования кредитов. Кроме того, Единая программа предусматривает выдачу государственных грантов и обучение предпринимателей, направленная на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан. Цель Единой программы заключается в сохранении дей-

ствующих и создание новых постоянных рабочих мест, а также обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики [1].

Общепризнанные принципы учета изложены в Международных стандартах финансовой отчетности. Учету вознаграждений работникам посвящен МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам», который устанавливает правила учета и раскрытия информации о вознаграждениях работникам. Многие вопросы заработной платы и в особенности пенсионного обеспечения в Казахстане решаются иначе, чем в общепринятой мировой практике. Но требования МСФО необходимо соблюдать независимо от национальных особенностей в полном соответствии с духом и буквой содержащихся в них положений.

Согласно МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» вознаграждения работникам — это все формы возмещения, которые организация предоставляет работ-

никам в обмен на оказанные ими услуги или расторжение трудового соглашения [2].

МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» предусматривает следующие виды вознаграждений работникам:

1. Краткосрочные вознаграждения работникам, выплата которых в полном объеме ожидается до истечения двенадцати месяцев после окончания годового отчетного периода, в котором работники оказали соответствующие услуги. К ним относятся:

- заработная плата и взносы на социальное обеспечение;
- оплачиваемый ежегодный отпуск и оплачиваемый отпуск по болезни;
- участие в прибыли и премии;
- льготы в неденежной форме (медицинское обслуживание, обеспечение жильем, автомобилями, предоставление товаров или услуг бесплатно или по льготной цене) для действующих работников [2].

Работник может оказывать услуги компании на основе полного рабочего дня или частичной занятости, на постоянной, временной или разовой основе.

2. Вознаграждения по окончании трудовой деятельности — вознаграждения работникам (кроме выходных пособий и краткосрочных вознаграждений работникам), выплачиваемые по окончании их трудовой деятельности. К ним относятся:

- пенсионные выплаты (например, пенсии и единовременные выплаты при выходе на пенсию);
- прочие вознаграждения по окончании трудовой деятельности, такие как страхование жизни и медицинское обслуживание по окончании трудовой деятельности.

Данные вознаграждения возникают по соглашениям с работниками и требуют проведения предварительных операций по планам пенсионного обеспечения.

Стандарт программы вознаграждений по окончании трудовой деятельности подразделяются в зависимости от экономического содержания программы, вытекающего из ее основных условий на два вида:

- программы с установленными взносами;
- программы с установленными выплатами [3].

3. Прочие долгосрочные вознаграждения работникам — это все виды вознаграждений работникам, кроме краткосрочных вознаграждений работникам, воз-

награждений по окончании трудовой деятельности и выходных пособий. К ним относятся:

- оплачиваемое время отсутствия долгосрочного характера, например отпуск за выслугу лет, творческий отпуск;
- выплаты к юбилею или иные вознаграждения за выслугу лет;
- выплаты при длительной потере трудоспособности;
- участие в прибыли и премии;
- отсроченное вознаграждение.

Стандарт исходит из предположения, что оценка прочих долгосрочных вознаграждений работникам в меньшей степени подвержена неопределенности, чем оценка вознаграждений по окончании трудовой деятельности.

4. Выходные пособия — это вознаграждения работникам, предоставляемые в обмен на расторжение трудового соглашения в результате одного из двух событий:

- решения организации расторгнуть трудовое соглашение с работником до достижения им пенсионного возраста; или
- решения работника принять предложение о вознаграждении, предоставляемом в обмен на расторжение трудового соглашения [2].

В ноябре 2018 года период ее временной нетрудоспособности по больничному листу составил с 5 по 14 ноября 2018 года (10 календарных дней). Заработная плата 38000 тенге в месяц. При расчете среднего заработка были учтены суммы выплаченной заработной платы за 12 календарных месяцев, предшествующих болезни — с ноября 2017 года по октябрь 2018 года включительно. Все эти месяцы за исключением декабря 2017 года работник полностью отработал. Работник находился 24 календарных дня в отпуске. Сумма отпускных составила 37142 тенге. Отработано в декабре 3 календарных дня. Заработная плата за три дня декабря составила 38000 тенге/23×3 = 4956 тенге. В таблице 1 представлен расчет пособия по временной трудоспособности.

За ноябрь 2018 года начислено по окладу 50000 тенге, премия 10% от оклада за фактически отработанное время и премия фиксированная суммой 3000 тенге. Расчет суммы индивидуального подоходного налога представлен в таблице 2.

С 2019 года в Налоговый Кодекс Республики Казахстан внесено изменение, связанное с уменьшением раз-

Таблица 1. Расчет пособия по временной нетрудоспособности

Количество рабочих дней в расчетном периоде	247 дней
Сумма, выплаченной заработной платы за предшествующие 12 месяцев	456820 тенге
Определение среднедневного заработка	456820 тенге/247 дней = 1849,5 тенге
Количество рабочих дней в период временной нетрудоспособности	8 дней
Сумма пособия по временной нетрудоспособности	8 дней × 1849,5 тенге = 14796 тенге
Заработная плата за отработанное время	(38000 тенге / 22 дня) × 14 дней = 24181,8 тенге
Заработная плата за ноябрь 2018 года с учетом начисленного пособия	24181,8 тенге + 14796 тенге = 38977,8 тенге

Таблица 2. Расчет суммы индивидуального подоходного налога в 2018 году

Начисленный доход за ноябрь 2018 года	50000 тенге + (50000 тенге × 10%) + 3000 тенге = 58000 тенге
Обязательные пенсионные взносы	58000 тенге × 10% = 5800 тенге
Минимальная заработная плата	28284 тенге
Ставка индивидуального подоходного налога	10%
Сумма индивидуального подоходного налога	(58000 тенге — 5800 тенге — 28284 тенге) × 10% = 2391,6 тенге

мера индивидуального подоходного налога по работникам с низким уровнем дохода (в статью 341 введен новый подпункт 49) пункта 1). В соответствии с данной корректировкой, если доход работника за месяц составил не более 25 МРП, то при расчете индивидуального подоходного налога к налогооблагаемому доходу применяется корректировка в размере 90%.

В таблице 3 представлен расчет индивидуального подоходного налога с 1 января 2019 года. Доход работника в январе 2019 года составил 50000 тенге. Это его совокупный доход за месяц и он менее 25 МРП (63125 тенге в 2019 году). Работнику необходимо предоставлять 90% корректировку по индивидуальному подоходному налогу.

Таблица 3. Расчет суммы индивидуального подоходного налога в 2019 году

Начисленный доход за январь 2019 года	50000 тенге
Обязательные пенсионные взносы	50000 тенге × 10% = 5000 тенге
Минимальная заработная плата	42500 тенге
Облагаемый доход работника (без учета корректировки пп 49)	50000 тенге — 5000 тенге — 42500 тенге = 2500 тенге
Корректировка в размере 90%	2500 тенге × 90% = 2250 тенге
Облагаемый доход работника (с учетом корректировки пп 49)	50000 тенге — 2250 тенге (корректировка 90%) — 5000 тенге — 42500 тенге = 250 тенге
Ставка индивидуального подоходного налога	10%
Сумма индивидуального подоходного налога	250 тенге × 10% = 25 тенге

Синтетический учет вознаграждений персоналу (по всем видам заработной платы, премиям, пособиям и другим выплатам) осуществляется на счетах группы 3350 «Краткосрочная задолженность по оплате труда».

В таблице 4 представлена корреспонденция счетов типовых операций по учету начисленных вознаграждений персоналу.

Таким образом, учет вознаграждений работникам является сложной областью учета в связи с большим раз-

нообразием практических ситуаций. Порядок расчетов с работниками определяется нормами Трудового, Гражданского и Налогового кодексов и других нормативных актов. Группировка выплат в соответствии с МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» учитывает особенности их оценки и раскрытия в отчетности, а в Казахстане она ориентирована на источники их погашения и отношение к производственной деятельности предприятия.

Таблица 4. Корреспонденция счетов типовых операций по учету начисленных вознаграждений персоналу

№	Содержание хозяйственных операций	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
1	Начислена заработная плата персоналу, занятому сбытом продукции	7110	3350
2	Начислена заработная плата административно-управленческому персоналу	7210	3350
3	Начислена заработная плата работникам основного производства	8110	3350
4	Начислена заработная плата работникам вспомогательного производства	8310	3350
5	Начислена заработная плата цеховому персоналу	8410	3350
6	Начисление премии, материальной помощи разового характера, отпусков, пособий по временной нетрудоспособности:		
	— работникам, занятым реализацией	7110	3350
	— работникам административно-управленческого персонала	7210	3350
	— рабочим, занятым в производственной сфере	8110–8410	3350

Литература:

1. Программа «Единая программа поддержки и развития бизнеса» «Дорожная карта бизнеса 2020», утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2015 года № 168//www.baiterek.gov.kz
2. МСФО 19 «Вознаграждения работникам»//www.minfin.kz
3. Толпаков Ж. С. Финансовый учет-1. — Караганда: Карагандинская Полиграфия, 2013. — 507 с.

## Инициативное бюджетирование и национальные проекты как способ решения бюджетных проблем социального характера

Щербатова Диана Дмитриевна, преподаватель;

Щавелева Наталья Николаевна, директор;

Круглова Татьяна Владимировна, преподаватель

Бузулукский финансово-экономический колледж — филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Оренбургская обл.)

В современном мире органы власти стран с развитой рыночной экономикой стремятся вовлечь своих граждан в процесс благоустройства своих территорий. В связи с этим набирает оборот участие жителей государства в распределении бюджетных средств [6]. Желание обустроить общественное пространство велико, но люди не могут самостоятельно организовать, найти достаточно средств для реализации своих идей. Именно на решение данных проблем и обращена программа инициативного бюджетирования. Его главной целью является вовлечение граждан в реализацию проектов, направленных на решение задач местного значения. Для этого в 1989 году в городе Порту-Алегри (Бразилия) было создано партисипаторное бюджетирование [1]. В данное время существуют разновидности партисипаторного бюджетирования:

1. Инициативное бюджетирование — это форма непосредственного участия населения в осуществлении местного самоуправления путем выдвижения инициатив по целям расходования определенной части бюджетных средств.

2. Народное бюджетирование — вариации практики инициативного бюджетирования, запущенные общероссийской партией «Единая Россия» и Общероссийским народным фронтом и самостоятельно развиваемые в ряде российских регионов.

В России этот проект стартовал в 2003 году в Санкт-Петербурге. В январе 2015 года создан Центр инициативного бюджетирования в Научно-исследовательском финансовом институте (НИФИ) Министерства финансов РФ. Началось системное изучение развертывания практик инициативного бюджетирования в России [2]. В последние годы всё чаще говорят о том, что роль гражданина в бюджетном процессе не должна ограничиваться только уплатой налогов. И если раньше основной упор делался на открытость и доступность информации о бюджете, то сейчас просто знаний о том, куда и как расходуются бюджетные средства, уже недостаточно. Активно обсуждается тема инициативного бюджетирования [7].

В 2016 году Оренбургская область вошла в перечень участников федерального проекта «Развитие инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации». Была создана необходимая нормативная правовая основа, регулирующая механизм инициативного бюджетирования в Оренбургской области в 2016–2018 годах».

Участие граждан в инициации, реализации и контроле проектов инициативного и народного бюджетирования обеспечивает:

- выдвижение проектов по решению жителей данного населенного пункта
- пристальный контроль за подрядчиками
- качественная реализация проекта.

Стать участником проекта и поучаствовать в распределении бюджетных средств может любой горожанин. Для этого формируется специальная бюджетная комиссия. Для участия в бюджетной комиссии необходимо подать заявку, в которой указать имя, возраст, профессию, место работы и способ связи. Набор жителей в комиссию при инициативном бюджетировании производится при помощи жеребьевки, личное присутствие на которой обязательно. Процедура жеребьевки должна быть максимально прозрачной. При народном бюджетировании члены комиссии выбираются при голосовании народа. Существуют этапы инициативного бюджетирования:

Этап 1. Заседания комиссии

Этап 2. Подключение администрации

Этап 3. Выбор проектов

Этап 4. Реализация проектов

Первые три этапа происходят в течение 60–90 дней. Четвертый этап проходит в течение 180 дней.

Одна из ключевых целей инициативного бюджетирования — сделать управление городом эффективным. Чтобы достичь этой цели необходимо:

- помочь гражданам договориться между собой

– предоставить горожанам информацию о муниципальном бюджете и особенностях управления муниципалитетом

– помочь горожанам и администрации научиться работать совместно.

Требования к проектам инициативного бюджетирования: масштабность, полезность, экологичность, социальность, актуальность.

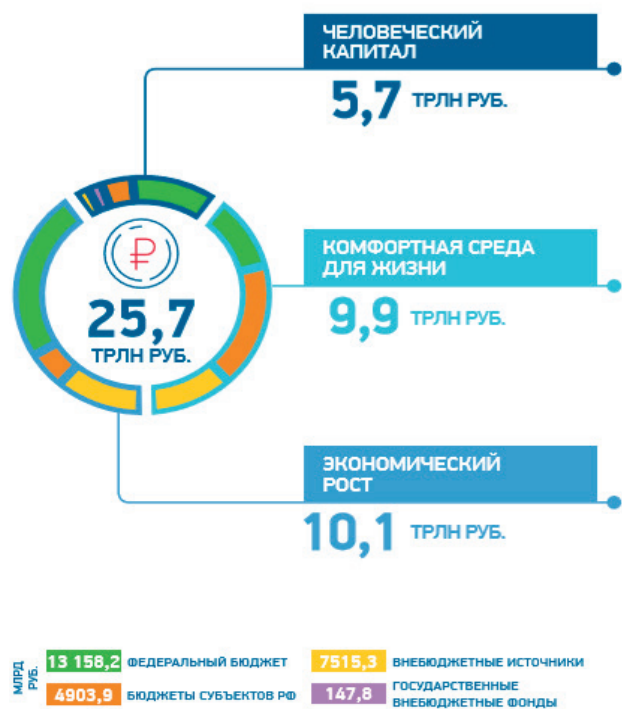
Был проведен социологический опрос жителей Бузукского района, в котором участвовало около 200 человек, о важности и необходимости внедрения такого вида бюджетирования.

На вопрос «Хотели бы Вы поменять что-то в Вашем муниципальном образовании?» более 50% жителей ответило «Да». На вопрос «Знаете ли вы о таком муниципальном проекте как инициативное бюджетирование?» утвердительно ответили также более 55% опрошенных. О принятии муниципального образования в конкурсном отборе по Инициативному бюджетированию на региональном уровне не знало более 70% респондентов. Можно сделать вывод о том, что население пока должным образом не информировано о таких проектах в муниципальных образованиях сельских поселений. Кроме того, внедрение и реализация инициативного бюджетирования в Оренбургской области осуществляется посредством проектного управления. Популярность проектов, вызвавшаяся в огромной активности, обусловила принятие решения об увеличении расходов

областного бюджета, которые направляются на субсидирование.

Последние два года органы власти распределяли по 30 млн рублей. В 2019 году планируется реализовать 69 проектов общей стоимостью 74,8 млн рублей. При этом вклад областного бюджета в реализацию проектов составляет большую часть — 49,6 млн рублей или 66,3 процента. Был отмечен рост вовлеченности населения в процесс выбора проекта: в 2017 году в процессе участвовали 7746 человек, в 2018 — уже 9049. В процесс выбора проектов на 2019 год будут вовлечены 28781 человек. За три года рост в 3,7 раза. Среди проектов, которым население отдает приоритет — благоустройство дорог и мест захоронения, приведение в порядок Домов культуры, объекты водоснабжения, спортивные площадки.

Помимо инициативного бюджетирования, важную роль продолжают играть национальные проекты в различных городах. 21 декабря 2018 года Президент России Владимир Путин поручил председателю Правительства России Дмитрию Медведеву лично контролировать исполнение национальных проектов. Во время рабочей встречи в Кремле они обсудили способы эффективного финансирования основных направлений развития России. В декабре 2018 года Правительство России завершило работу над формированием новых национальных проектов и комплексного плана по развитию инфраструктуры и определило цели и задачи на период до 2024 г. по 12



НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ	ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ	БЮДЖЕТ, МЛРД. РУБ.	СТРАНИЦЫ
Здравоохранение	8	1725,8	4
Образование	10	784,5	14
Демография	5	3105,2	22
Культура	3	113,5	28
Безопасные и качественные автомобильные дороги	4	4779,7	32
Жилье и городская среда	4	1066,2	38
Экология	11	4041,0	46
Наука	3	636,0	56
Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы	5	481,5	62
Цифровая экономика	6	1634,9*	70
Производительность труда и поддержка занятости	3	52,1	78
Международная кооперация и экспорт	5	956,8	84
Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры	11	6348,1**	92

\* Без учета альтернативных источников финансирования

\*\* Без учета бюджета Энергетической части плана

Рис. 1. Национальные проекты: целевые показатели и основные результаты

стратегическим направлениям, которые были предусмотрены Указом Президента России о национальных проектах, а также Правительством России в этот список был добавлен комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры [8].

В итоге можно сказать, что темпы развития инициативного бюджетирования и национальных проектов в России в последние годы с очевидностью говорят о том, что данный метод решения вопросов местного значения оказался весьма продуктивным для нашей страны [9]. В числе мер, направленных на реализацию положений Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах, и, в частности, на повышение стратегической эффективности, как отдельной самостоятельной задачи, обозначены усилия по развитию практик инициативного бюджетирования. Крайне негативно сказывается на расширении практик ИБ отсутствие единой методологической базы. Много и часто в экспертном сообществе говорят об анализе имеющегося опыта и тиражировании лучших практик, но давно уже назрела необходимость формирования на основе значительного объема накопленного материала общих требований или мето-

дических рекомендаций для органов государственной власти, органов местного самоуправления и граждан по реализации проектов инициативного бюджетирования. Еще одно направление, требующее развития, — это создание необходимой инфраструктуры. В данном случае речь обычно идет о создании региональных проектных центров, системы информирования и системы обучения как представителей органов власти и консультантов, так и самих граждан, т.е. мероприятиях, требующих дополнительного финансирования, что является дополнительной нагрузкой на бюджет региона или муниципального образования. И что, несомненно, также является препятствием для более широкого внедрения практик ИБ.

Изучение процессов развития инициативного бюджетирования позволяет более детально представить качество жизни в разных типах российских поселений и выявить приоритетные проблемы, волнующие российских граждан. В то же время инициативное бюджетирование позволяет сформировать новое качество-качество активного, ответственного гражданина. Оно является неотъемлемым компонентом и одновременно активатором повышения качества жизни населения.

#### Литература:

1. И. Е. Шульга, В. В. Вагин, Г. Н. Хачатрян и др. Инициативное бюджетирование. Российский опыт в области участия граждан в решении вопросов местного значения. — Алекс Москва, 2017. — С. 22. — 124 с. — ISBN978–5–9618–0089–0.
2. Г.Хачатрян, И. Шульга, С. Гридин, А. Сухова. Операционное руководство практики инициативного бюджетирования: пример Программы поддержки местных инициатив. — Москва: Алекс, 2016. — 88 с. — ISBN ISBN978–5–9618–0106–4.
3. Инициативное бюджетирование. Российский опыт в области участия граждан в решении вопросов местного значения / И. Е. Шульга, В. В. Вагин, Г. Н. Хачатрян и др. — Алекс Москва, 2017.
4. Владимир Вагин: Суть инициативного бюджетирования — <https://otr-online.ru/programmy/ot-pervogo-litsa/vladimir-vagin-sut-23453.html>
5. Википедия. Инициативное бюджетирование — <https://ru.wikipedia.org>
6. Инициативное бюджетирование набирает обороты — <http://www.zaksob.ru/news.aspx?id=11688>
7. Инициативное бюджетирование — <https://bitcom.com/expert-bit/8964/>
8. Информация Правительства РФ от 12.02. 2019. Нацпроекты: ключевые цели, ожидаемые результаты — <https://itprgrad.ru/sites/default/files/Информация%20Правительства%20РФ%20от%2011.02.2019%20Нац%20проекты%20ключевые%20цели%20и%20ожидаемые%20результаты.pdf>
9. Национальные проекты России 2019–2024 — [https://ru.wikipedia.org/wiki/Национальные\\_проекты\\_России\\_2019–2024](https://ru.wikipedia.org/wiki/Национальные_проекты_России_2019–2024)
10. Национальные проекты Российской Федерации до 2024 года — [http://fincan.ru/articles/92\\_nacionalnyje-projekty-rossijskoj-federacii-do-2024-goda/](http://fincan.ru/articles/92_nacionalnyje-projekty-rossijskoj-federacii-do-2024-goda/)
11. Приоритетные национальные проекты — [https://ru.wikipedia.org/wiki/Приоритетные\\_национальные\\_проекты](https://ru.wikipedia.org/wiki/Приоритетные_национальные_проекты)

## Факторы курсообразования и методы прогнозирования курсов криптовалют. Закономерности на криптовалютном рынке

Юффа Даниил Александрович, студент магистратуры  
Тюменский государственный университет

### Введение

Формы товарно-денежных отношений эволюционируют и меняются практически регулярно. Первобытное общество имело возможность получать необходимые блага только путем бартерного обмена. Разумеется, посчитать справедливость каждого бартерного обмена крайне трудно. Фиатные деньги как средство обращения и платежа стали более удобным посредником в процессе обмена, но и они имели ряд явных недостатков: большинство казначейств стран имело возможность печатать их в неограниченном количестве.

Криптовалюта является абсолютно революционным средством обмена и платежа — основываясь на инновационной технологии блокчейн криптовалюта как актив сумела вырасти в тысячекратном размере по отношению к первоначальной цене. Значимость криптовалют на сегодняшний день велика, и вопросами регулирования занимаются уже не только на государственном, но и на мировом уровне. Но, отношение к криптовалюте является в большей степени спекулятивным, и в виду ненадежности исходных характеристик криптовалюты не собираются узаконивать на государственном уровне.

В данной работе будут проанализированы ключевые факторы влияния на курс криптовалют, а также проиллюстрированы методы технического анализа динамики криптовалют.

Основной причиной изменения курсов криптовалют является изменение баланса спроса и предложения, экономического закона, распространяющегося на любой актив без исключения.

Несмотря на столь общую формулировку, разумеется, изменение стоимости цифровых активов обусловлено несколькими отличными факторами в сравнении с другими активами.

При изучении крипторынка можно выделить множество критериев, служащих для группировки ценообразующих факторов. Эти факторы можно разделить на те, которые влияют на спрос, и факторы, влияющие на предложение. Другой метод — разделение факторов на внутрирыночные и внешние.

К внутренним (внутрирыночным) факторам изменений курсов следует отнести те влияния, происхождение которых не выходит за пределы криптовалютных рынков. Это:

1. Влияние на стоимость цифровых активов, оказываемое трейдерами и крупными игроками. Очевидно, чем больше капитализация криптовалюты, тем меньше влияние крупных игроков, и наоборот. Характерным при-

мером высоко-капитализированной криптовалюты можно назвать биткоин — капитализация биткоина (математическое произведение эмитированных единиц валюты на курсовую стоимость) на данный момент превышает капитализацию других криптовалют. Биткоин, являясь своеобразным индикатором рынка криптовалют отражает общие тенденции и настроения рынка.

Стратегия крупных игроков логична и легка в объяснении: аккумулируя большие значения той или иной криптовалюты они либо выжидают, пока более мелкие инвесторы теряют интерес к цифровому активу и начинают его массово продавать и в это время выставляют ордера на покупку, а впоследствии, начинают массово его сбывать при относительно высоком курсе, после чего цена на актив начинает падать, зарабатывая на курсовой разнице. Есть предположение, что «возрождение» биткоина весной 2019 года связано именно с этим. Согласно исследованию Chainalysis, всего 376 человек владеют третью текущей эмиссии эфира, а 448 человек владеют 20% текущей эмиссии биткоина.

2. Один из предполагаемых факторов — перекрестное влияние курсов криптовалют. При росте курса биткоина были замечены снижения курсов как и альткоинов, так и государственных валют, таких как евро, доллар и рубль. Если снижение курсов альткоинов можно обусловить «перетеканием» средств из менее капитализированных криптовалют в биткоин, то связь между снижением курсов реальных валют и ростом курсов криптовалют выглядит не такой прямолинейной, т.к. общая капитализация криптовалют кратно меньше общей капитализации валют в обращении. В то же время, биткоин, являясь своеобразной «лакмусовой бумажкой» на криптовалютном рынке провоцирует движение альткоинов в аналогичном направлении в зависимости от собственного тренда.

Таким образом, для осуществления успешной инвестиционной деятельности на криптовалютном рынке необходимо регулярно следить за трендами криптовалютного рынка, быть в курсе новых эмитируемых криптовалют и проводимых ICO.

Внешние факторы — факторы, порожденные вне криптовалютного рынка.

1. Ужесточение контроля над национальными валютами, введение ограничительных мер по отношению к ним, а также ужесточение налогового законодательства положительно влияет на криптовалюту, которая становится альтернативным объектом вложения собственных средств. Но, в то же время страны мира предпринимают попытки в установлении контроля над криптовалютной отраслью. Например, в США Внутренняя налоговая служба

(IRS) обязала налогоплательщиков заполнять форму — 1099 для декларации доходов в криптовалютах. Механизм выявления нарушений законодательства не столь очевиден, учитывая тот факт, что операции в криптовалюте анонимны и осуществление контроля над криптовалютной деятельностью является технически трудноосуществимым процессом. Тем не менее, за нарушение налогового законодательства возможно наказание вплоть до 3 лет лишения свободы и штрафа в 250 тыс. долларов США.

2. Текущее экономическое положение страны влияет на курс криптовалют. В условиях тяжелой экономической и политической ситуации власти Венесуэлы приняли решение о введении первой в истории национальной криптовалюты — El Petro. Одной из причин введения национальной криптовалюты (помимо гиперинфляции Венесуэльского боливера) была попытка обойти санкции США и привлечь иностранные инвестиции. При росте El Petro падал курс венесуэльского боливера, и наоборот.

Поскольку изначально криптовалюта была востребована в основном с целью скрывать доходы и осуществления «скрытых» платежей, любые негативные новости в мире экономики и реальных финансовых активов будут позитивно влиять на курс криптовалют.

3. Эффект новостей распространяется и на обновление программного обеспечения криптовалют. В частности, обновление протокола SegWit спровоцировала рост привлекательности Litecoin весной 2017 года. После того, как стало ясно, что SegWit на биткоине прошел успешно, цена биткоина в течение первых недель августа почти удвоилась. Важно отметить, что обновление про-

токола SegWit повлияло на криптовалюты, работающие по протоколу Proof of Work, т.е. те, которые можно «майнить».

Новости, касающиеся хардфорка эфира (ETH) и перехода с протокола Proof of work на Proof of stake поспособствовали небольшому подъему валюты. Это обусловлено особенностями создания блоков в двух протоколах, и протокол Proof of stake является более надежным по отношению к протоколу Proof of work по следующим причинам:

1) Защита от «атаки 51%». Если создание блока в протоколе Proof of Work более вероятно для владельца более мощного оборудования, протокол Proof of Stake позволяет создавать блоки в приоритетном порядке собственникам большего количества монет. Это отражает принцип «деньги делают деньги».

2) Поскольку эмиссия монет, функционирующих по протоколу Proof of stake ограничена, это косвенно защищает владельцев таких криптовалют от инфляции.

Для более глубокого изучения рынка криптовалют стоит воспользоваться методами технического анализа, в частности, определения линий сопротивления и поддержки.

Определение линий сопротивления и поддержки и основы технического анализа подробно описано на сайте <http://cryptoc.ru/index2.html>. Определить линии поддержки и сопротивления можно следующим образом.

В виду волатильности курса биткоина колебания цены на цифровой актив могут иметь широкий размах, а границы этих колебаний можно именовать линиями сопротивления и поддержки.



Рис. 1. Динамика курса Биткоина в течение недели [источник: <http://cryptoc.ru/index2.html>].

На графике видно, что стабильный рост цены прекратился в определенный момент — инвесторы посчитали цифровой актив переоцененным, и, вероятно, начали выставлять ордера на продажу, что послужило причиной небольшого «отскока». Далее, позитивные настроения инвесторов вновь возобладали, и биткоин начал снова расти.

Линией поддержки принято считать тот уровень, ниже которого цифровой актив опускаться не должен. Он возникает, когда падение цифрового актива сталкивается

с большим количеством ордеров на покупку, что не дает активу дешеветь. Линия сопротивления имеет абсолютно полярное значение — она возникает в тот момент, когда рост актива встречается с большим количеством ордеров на продажу. В этот момент инвесторы стараются зафиксировать прибыль до падения цены на актив.

Линии поддержки и сопротивления формируют тренд, или трендовый канал. Восходящий тренд свидетельствует о большей активности покупателей; нисходящий



тренд свидетельствует о большей активности продавцов. «Флет» свидетельствует о примерном равновесии в активности покупателей и продавцов.

Последние тренды рынка криптовалют свидетельствуют о том, что спрогнозировать курс криптовалют, используя исключительно математические методы, невозможно. К концу 2018 года курс валюты-индикатора криптовалютного рынка — биткойна — кратно упал по сравнению с аналогичным периодом 2017 года и базировался на отметке около 4000\$, однако к весне 2019 года снова вселил надежду в инвесторов, ожидающих повышение цен на цифровые активы.

Для определения будущей стоимости цифровых активов и состояния криптовалютного рынка в целом первоначально нужно выделить наиболее значимые факторы.

1. Рентабельность майнинга. После снижения планового вознаграждения за подтвержденный блок в сети Биткойн (12,5 BTC) в 2016 году майнинг как отрасль претерпевает не лучшие времена — сложность хэширования постоянно растет, и кроме того, по состоянию на декабрь 2018 года майнерам осталось добыть всего 3,5 миллиона биткойнов (данные <https://coinspot.io/technology/bitcoin/skolko-bitcoinov-ostalos-i-kogda-budet-namajnen-poslednij/>), после чего сеть будет работать без дополнительной эмиссии. Снижение привлекательности майнинга негативно сказывается на курсах криптовалют, работающий по протоколу Proof of work (Bitcoin, Ethereum и некоторые другие),

2. Эффект новостей. Мировые экономические и политические события, а также новости, передающие настроения рынка или косвенно на него влияющие оказывают влияние и на курсы криптовалют. Зачастую даже короткая и с первого взгляда малозначимая новость (например, добавление криптовалюты в листинг на бирже, переход с одного протокола работы на другой, проведение ICO) может изменить направление тренда криптовалюты с одной стороны на противоположную.

3. Законодательное регулирование. На курсы криптовалют, в частности, биткойна, влияют законодательные меры регулирования. К примеру, введение налогов и наложение обязательств на инвесторов декларировать доходы, полученные в криптовалюте, негативно влияет на курс биткойна, в то время как реализация проектов, направленных на улучшение условий ведения криптовалютного бизнеса провоцирует рост цен на цифровые активы. Особенное влияние оказывают меры, вводимые в странах, в которых криптовалютный бизнес находится во главе угла — в КНР, США, Гонконге, Сингапуре и некоторых других странах.

4. Влияние крупных игроков. Поскольку общая капитализация биткойна на данный момент составляет примерно 130 миллиардов долларов, и капитализация главного цифрового актива почти регулярно меняется в двустороннем направлении, нельзя отрицать влияние крупных игроков, аккумулирующих большой объем криптовалюты, позволяющий им самостоятельно опреде-

лять направление тренда биткойна. К примеру, в тот момент, когда стоимость биткойна не превышала 4000 долларов за монету, а часть инвесторов потеряла веру в рост главной криптовалюты мира, крупные игроки начали аккумулировать значительные объемы криптовалюты, и рынок столкнулся с большим количеством ордеров на покупку, спровоцировав рост цены на актив. Теперь, когда биткойн «отыгрался» до значений прошлого лета, крупные игроки могут продать такое же, а может и большее количество криптовалюты, что приведет к значительному снижению курса криптовалюты, т.к. рынок реагирует в аналогичном направлении.

Текущая геополитическая ситуация, включающая неопределенность по вопросу Брексита и ограничению по добыче нефти позволяет оптимистично смотреть на стоимость цифровых активов в ближайшей перспективе. Один из практически «невероятных» прогнозов — преодоление Биткойном своего наивысшего значения (20000 долларов за единицу) был опубликован аналитическим агентством Fundstrat. Он обусловлен тем, что награждение, выплачиваемое за создание блока при растущей сложности майнинга способствует увеличению ценности Биткойна.

Оптимизм прогнозистов связан с ростом курсов криптовалют в апреле 2019 года и увеличением капитализации рынка криптовалют к середине мая 2019 года практически вдвое по сравнению со аналогичным значением в начале апреля. Аналитики Saxo Bank Поунси и Петерсен предрекали рост биткойна до отметки в 60000 долларов, Энтони Помпелиано счел биткойн лучшим инвестиционным активом за последние 10 лет, соучредитель Ethereum Джозеф Любин в своем заявлении в декабре 2018 года попытался обнадежить вкладчиков и привлечь новых инвесторов, заявив, что худшее уже позади. Глава МВФ Кристин Лагард в ноябре 2018 года выступила с заявлением о том, что криптовалюты, эмитируемые центральными банками государств могут положительно повлиять на мировую финансовую систему.

## Заключение

Рынок криптовалют пережил бум в 2017–2018 годах и только сейчас пошел на спад. Большинство людей рассматривали возможность «захода» на криптовалютный рынок как возможность быстро и безболезненно разбогатеть, но удалось это далеко не всем.

Для определения перспектив курсов криптовалют важно оценивать не только влияние факторов первого порядка (которые еще трудно перечислить, так как конкретное влияние подтвердить трудно — можно руководствоваться только логикой и выяснять, присутствует ли корреляция), например, таких как спрос на криптовалюту, эффект новостей, но и факторов второго порядка, таких, как, например, рентабельность майнинга и уровень цен на электроэнергию, а также видеокарты и Asic как главных комплектующих криптофермы. Спекулятивный фактор (фактор влияния крупных игроков) и фактор ве-

дения регулирующего законодательства также являются важными факторами, и это влияние невозможно опровергнуть.

Математически предсказать поведение рынка криптовалют крайне трудно — рынок уже неоднократно опровергал многие прогнозы, поэтому, на мой взгляд, под оптимальной стратегией поведения на рынке подразумевается постоянное уделение внимания текущим трендам

и новостям, новым технологиям а также законодательным актам в странах мира, либерализирующих или сдерживающих функционирование криптовалютного рынка.

В данной статье были изучены теоретические аспекты курсообразования криптовалют, изучены термины, связанные с торговлей на фондовом рынке, а также проанализирован недельный график курса биткоина и сделаны попытки выявить определенные закономерности.

#### Литература:

1. Исследование: 376 человек владеют третью всего эфира, 448—20% биткоина [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://coinspot.io/analysis/issledovanie-376-chelovek-vladeyut-tretyu-vsego-efira-448-20-bitcoina/> (дата обращения — 18.05.2019).
2. Резидентам США напомнили о необходимости внести в налоговые декларации доходы в биткоинах [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://forklog.com/rezidentam-ssha-napomnili-o-neobhodimosti-vnesiti-v-nalogo-ye-deklaratsii-dohody-v-bitkoinah/> (Дата обращения — 14.01.2019).
3. <https://bitcoin.org/ru/faq#what-are-the-advantages-of-bitcoin> <https://bitcoin.org/ru/faq> — what-are-the-advantages-of-bitcoin — Официальный сайт «Биткоин» (дата обращения — 15.01.2019)
4. <https://ru.wikipedia.org/wiki/криптовалюта> <https://ru.wikipedia.org/wiki/криптовалюта> — Официальный сайт Википедии (дата обращения — 15.01.2019)
5. <https://ru.wikipedia.org/wiki/биткойн> <https://ru.wikipedia.org/wiki/биткойн> — Официальный сайт Википедии (дата обращения 15.01.2019)
6. <http://fingeniy.com/chto-takoe-bitcoin/> — Официальный сайт «Финансист» (дата обращения — 28.10.2017)
7. Сергей Логинов — «Анализ и прогнозирование курсов криптовалют: с чего начать?» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sergei-loginov.com/analiz-i-prognozirovanie-dinamiki-kursa-kriptovalyut-s-chego-nachat/> (дата обращения — 14.05.2019).
8. <http://fingeniy.com/sistema-bitcoin-plyusy-i-minusy/> — Официальный сайт «Финансист» (дата обращения — 15.01.2019)
9. <http://izvestia.ru/news/593841> — Официальный сайт Мультимедийного информационного центра «Известия» (дата обращения — 15.01.2019)
10. Bitcoin. Больше чем деньги — Алекс Форк/ 2014. — 280с.
11. <http://bitcoininfo.ru/news/minfin-predlagaet-za-ispolzovanie-kriptovalyuty-sazhat-na-4> <http://bitcoininfo.ru/news/minfin-predlagaet-za-ispolzovanie-kriptovalyuty-sazhat-na-4-goda-v-tyurmugoda-v-tyurmu> <http://bitcoininfo.ru/news/minfin-predlagaet-za-ispolzovanie-kriptovalyuty-sazhat-na-4-goda-v-tyurmu> — Официальный сайт «Информация. Биткоин» (дата обращения — 15.01.2019)
12. Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» — Выпуск 13 (24), сентябрь — октябрь 2016.

## Методы повышения конкурентоспособности предприятия

Ямалова Регина Дамировна, студент магистратуры;

Старикова Ксения Игоревна, студент магистратуры;

Шарова Алена Игоревна, студент магистратуры

Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет

*В данной статье рассматриваются понятие конкурентоспособности и ее значение для предприятия, методы повышения конкурентоспособности в современных экономических условиях.*

*Ключевые слова: конкурентоспособность, повышение конкурентоспособности, предприятие, выпускаемая продукция, эффективность.*

На современном этапе экономического развития конкурентоспособность является важным элементом в экономике многих стран. Данное понятие стало одним

из наиболее часто используемых в научной литературе. В условиях усиления конкурентной борьбы для каждого предприятия на первом месте стоит задача повышения

собственной конкурентоспособности. В наше время в условиях рынка невозможно добиться стабильного успеха в предпринимательстве, если не рассчитать эффективность развития предприятия, не оценивать положение рынка в целом и место конкурентов на нем, не проводить анализ конкурентоспособности и сведений о личных перспективах своей организации.

Конкурентоспособность предприятия — это характеристика, отражающая отличия развития данной организации от развития организаций-конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности. Когда предприятие имеет высокую конкурентоспособность, это сопровождается желанием и готовностью потребителей повторно приобретать продукцию данной организации, отсутствием различных претензий к фирме (со стороны общества, партнеров и собственников) и престижностью работы на нем.

Определений конкурентоспособности очень много и из всего многообразия толкования данного понятия, можно отметить следующие характерные свойства:

- на конкурентные преимущества предприятия влияют экологическая и социальная среда;
- конкурентоспособность предприятия демонстрирует, насколько развита компания в сравнении с ее конкурентами по степени удовлетворения спроса на ее продукцию и по эффективности производственной деятельности;
- конкурентоспособность организации повышает ее привлекательность для инвесторов;
- конкурентоспособность — это способность одного объекта превзойти своего конкурента по всем критериям;
- конкурентоспособность предприятия — это способность предприятия выстоять на рынке с аналогичными товарами конкурентов;
- конкурентоспособность предприятия изменяется во времени, ее изменения зависят от различных факторов;
- конкурентоспособность фирмы характеризует значения и эффективность использования всех его ресурсов.

Повышение конкурентоспособности — актуальная проблема в настоящее время. Решение данной проблемы тесно связано с усовершенствованием разработки, изготовления, реализацией и техническим обслуживанием продукции. Благодаря этим усилиям, можно добиться: снижения издержек производства, повышения качества продукции, стимулирования маркетинговых кампаний, увеличения экономичности и оперативности послепродажного обслуживания.

Конкурентоспособное предприятие имеет стратегический подход в управлении конкурентоспособности. Существует 4 вида стратегий:

- эксплерентная — связана с созданием новых или радикальным преобразованием старых сегментов рынка;
- виолентная — состоит в максимизации объемов выпуска и технического оснащения производства;
- пациентная — нацелена на выпуск узкоспециализированной продукции высокого качества;

— коммутантная — состоит в скрупулезном удовлетворении всех малых и скоротечных потребностей, заявленных на рынке.

Существует определенная система обеспечения конкурентоспособности предприятия. В теории вопрос обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции рассматривается одновременно как процесс и как структура. Обеспечение конкурентоспособности как процесс — это реализация связанных между собой научных подходов, способов, принципов и мероприятий, разрабатываемых по всем критериям управления и стадиям жизненного цикла управляемых объектов и нацеленных на обеспечение конкурентоспособности выпускаемой продукции. Система обеспечения конкурентоспособности как структура — это система, состоящая из внешнего окружения предприятия и ее внутренней структуры, направленной на обеспечение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Одной из самых важнейших задач предприятия является создание концепции комплексного подхода повышения конкурентоспособности организации. В целях повышения конкурентоспособности предприятия, необходимо проведение следующих мероприятий:

- обеспечение конкурентоспособности выпускаемой продукции в целевых секциях рынка. Под конкурентоспособностью товара имеется ввиду возможность быть привлекательным в глазах потребителей на фоне иной продукции той же категории или того же направления.
- повышение производительности предприятия и его подразделений до высокого уровня в данной отрасли;
- постоянное использование новых технологий;
- изготовление продукта такого качества, которое отвечает отечественным и мировым стандартам;
- изготовление продукции только из высококачественного сырья и материалов;
- проведение обучения и повышения квалификации кадров;
- систематическое проведение экономического анализа с целью выявления сильных и слабых сторон по сравнению с конкурентами.

Стоит отметить, что конкурентоспособное предприятие должно обладать следующими преимуществами: экономическое положение фирмы; конкурентоспособность товара; уникальность выпускаемой продукции; рентабельность продаж; индивидуальный имидж предприятия; быстрая адаптация под изменения рынка; эффективное управление.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия — это возможность эффективной деятельности в области хозяйства и прибыльной практической реализации данной деятельности в конкурентной среде рынка. Чтобы разработать методы повышения конкурентоспособности организации, нужно выполнить ее оценку, следовать принципам и факторам, влияющим на эффективность деятельности предприятия, а также выбрать необходимый подход и воспользоваться соответствующими методами. Все это обеспечит организации стабильное и устойчивое функционирование в перспективе.

## Литература:

1. Кудрявцев, К. А. Способы повышения конкурентоспособности предприятий // Креативная экономика. — 2010. — № 12(48).
2. Антонов, Г. Д. Управление конкурентоспособностью предприятия / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова. — М.: Инфра-М, 2012.
3. Головачев, А. С. Конкурентоспособность предприятия / А. С. Головачев. — М.: Высшая школа, 2012.

# МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

## SWOT-анализ бренда города Москвы

Агафонов Николай Сергеевич, студент магистратуры  
 Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

*В работе раскрыты факторы внутренней и внешней среды, оказывающие влияние на формирование бренда города Москвы. Особенностью исследования факторов явился анализ по шести основным категориям, которые используются при составлении Anholt City Brands Index (впечатление от города, расположение, инфраструктура, люди, ритм жизни, потенциал). Выявлено, что к однозначно положительным факторам относятся расположение города, его инфраструктура и потенциал. С негативным оттенком оцениваются «люди» и «ритм жизни». Впечатление имеет сложную для восприятия структуру.*

*Ключевые слова: бренд, Москва, SWOT-анализ, факторы внешней и внутренней среды, Presence — Place — Prerequisites — People — Pulse — Potential.*

Анализ сильных сторон, слабых сторон, возможностей и угроз была проведена по шести основным характеристикам, которые используются при составлении Anholt City Brands Index — CBI: presence (впечатление от города), place (расположение), prerequisites (инфраструктура), people (люди), pulse (ритм жизни) и potential (потенциал).

1. Presence (впечатление от города) — впечатление, производимое городом, знание о городе и восприятие значения города. Международный статус города, его репу-

тация, а также вклад города в науку, культуру и в жизнь страны.

Для оценки впечатления, производимого городом, был выбран метод изучения отзывов гостей и жителей города, размещенных на соответствующих порталах. В частности, был использован портал Отзовик [1]. Согласно содержащейся там информации, впечатления от Москвы, оцениваемые по 5 параметрам (природа, климат, экология, культура, инфраструктура), следующие:

Положительные	Отрицательные
Занимательное место	Грязь в зимний период
Красивый, многоликий мегаполис	Сильная застройка павильонами, за которыми скрываются исторические объекты
Множество культурных развлечений	Огромные автомобильные пробки
Хорошие транспортные коммуникации	Высокие цены посещения объектов культуры
	Высокий уровень психологической, эмоциональной напряженности; слишком высокий темп жизни
	Низкое качество продуктов питания на отдельных предприятиях общепита
	Плохая экология

Доля гостей и жителей, «рекомендующих» город, составляет 87%. Наивысшую оценку получают параметры: «инфраструктура» и «культура»; наименьшую — «экология». От общего количества имеющихся отзывов (168 ед.), 19% являются негативными.

По-нашему мнению, город является очень сложным для восприятия, сформировать целостную картину о нем человеку, не проживающему постоянно в городе, представляется затруднительным. Требуется длительное время на формирование суждения.

Репутация Москвы на международной арене имеет достаточно высокий уровень, что объясняется ее ключевым положением как связующего звена с остальным миром и источника темпов и стандартов новой жизни. Именно Москва в наибольшей мере способствует эффективной интеграции страны в мировую экономику. Согласно The Global City Competitiveness Index Москва занимает 58 место и 120 мест по уровню конкурентоспособности в мире. В городе представлено 70% компаний из Fortune 500.

Научный потенциал Москвы характеризуется представленностью 20-ю процентами организаций страны, выполняющих исследования и разработки; функционируют наукоград Троицк, Зеленоград, развивается Сколково. Однако Москва уступает многим странам мира по уровню затрат на исследования и разработки, а также доле тех научных организаций, которые производят инновационные товары.

Характеристиками крупного вклада Москвы в культурную жизнь общества являются: наличие памятников истории и культуры, включенных в Список всемирного наследия ЮНЕСКО, более сотни театров, 60 музеев и галерей. В среднем, в году, в Москве проводится порядка 4–5 тысяч мероприятий.

2. Place (расположение) — расположение города, его красоту и эстетические качества, климат местности.

Москва является крупнейшим мегаполисом современного мира и имеет особое расположение: Центр Восточно-Европейской равнины, междуречье рек Волга и Ока; город стоит на реке Москва. Географическое расположение способствует позиционированию города как важнейшего транспортного узла. Москва — центр Московской городской агломерации. Природа Москвы характеризуется сочетанием трех орографических структур: Смоленско-Московская возвышенность на западе, Мещерская низменность на востоке и Москворецко-Окская равнина на юге. Этим обусловлена неоднородность рельефа. В пределах города имеется несколько маленьких рек и водотоков (Сетунь, Ходынка, Яуза и др.). Климат — умеренно-континентальный, с выраженной сезонностью. Москва окружена лесными массивами разных видов (сосновыми, дубовыми, еловыми, липовыми). Имеет природный парк «Лосиный остров».

Являясь крупнейшим туристическим и культурным центром Европы и мира, город имеет уникальные эстетические характеристики, заключающиеся в гармоничном сочетании исконно исторических объектов и современных архитектурных построек, а также необычных арт-объектов. Отдельными объектами можно считать улицы города, привлекающие своим территориальным расположением и технико-технологическими решениями.

3. Prerequisites (инфраструктура) — удобство городской инфраструктуры, например расположение и удобство общественных учреждений, таких как школы, больницы, а также комфортность транспортной инфраструктуры.

Столица является основным логистическим хабом страны. От города в 11 направлениях расходятся железные дороги, в 19 — автомагистрали. Железнодорожный узел города является крупнейшим в Европе. 3 аэропорта страны располагаются в Московской агломерации. Москва связана прямым авиасообщением со всеми европейскими и многими мировыми столицами.

Тем не менее, негативным моментом является высокая загруженность транспортной инфраструктуры города. Еще одним негативным моментом является локация почти 50% мест приложения труда в центре города, что обуславливает высокую плотность транспортной инфра-

структуры именно там. Иными словами, следует говорить о несбалансированности транспортной системы.

Для города характерно уплотнение городской застройки, которая не всегда сопровождается развитием соответствующей инфраструктуры. Существенен разрыв между центром и окраинами в части уровня плотности инфраструктуры, доступности сервисов. Подавляющее большинство развлекательных и культурных заведений расположено в центре города.

4. People (люди) — насколько доброжелательны и приветливы жители города, и насколько легко вновь прибывшим жителем влиться в сообщество.

В целом, общество города Москвы оценивается приезжими и гостями города по следующим характеристикам: недоброжелательность, неотзывчивость, надменность. Отмечается «закрытость» коренных москвичей в отношении принятия горожан иного статуса. Простота или сложность вхождения вновь прибывших жителей в сообщество в большей мере зависит от возраста и социального статуса. Так, молодежь, являясь более открытой, проще воспринимающей жизнь, с больше энтузиазмом вливается в московское общество, в большей мере положительно оценивает доброжелательность и приветливость жителей города.

5. Pulse (ритм жизни) — благоприятные условия для отдыха и туризма, наличие в городе интересных мест для проведения свободного времени и досуга, а также привлекательность города в отношении новых мест и идей для развлечений.

Москва имеет существенную динамику развития общественных пространств: практически 30% территории города занимают парки. В шаговой доступности располагается 95 парков, 23 парка культуры и отдыха; также действуют музеи-усадьбы и музеи-заповедники. Отличительной особенностью города является наличие пешеходных зон.

Для удобства жителей и гостей города в сети Интернет создано большое количество разнообразных сайтов, в которых отражается информация о вариантах проведения свободного времени и досуга в Москве, например:

— Культура.РФ — <https://www.culture.ru/afisha/moskva> (разделы по Москве)

— Москультура — <https://moscultura.ru/>

— Культурная Москва — <https://cultmoscow.com/>

— Сайт «Столичный цех деятелей культуры» при Комиссии по культуре и массовым коммуникациям Московской Городской Думы — <http://kulturamoskvi.ru/kultura-moskvi>

— Страница в социальной сети Вконтакте «Культура Москвы» — [https://vk.com/portal\\_kultura\\_mos](https://vk.com/portal_kultura_mos)

— Прогулки по Москве — <http://moscowwalks.ru/links/>

Одним из новейших проектов города является «Московские сезоны» — городские уличные фестивали. Так, например, 17–18 мая 2019 года в Москве состоится фестиваль «Николин день» (в честь святого Николая), формат проведения которого будет как интерактивным, так и в форме инклюзивных спектаклей [6].

Иными ежегодными проектами города являются «Ночь в музее — 2019» и «Московский май — 2019». В рамках последнего проекта с 25.04.2019 по 12.05.2019 г. в каждом районе города проводятся концерты, спектакли, ярмарки и прочие мероприятия.

Отметим, что Москва признана одним из лучших городов для проведения фестивалей и массовых мероприятий. Также город занял 1 место в комплексных соревнованиях молодых деятелей искусств [5].

В целях ознакомления жителей и гостей города с городом и ее достопримечательностями создан инновационный городской гид «Узнай Москву» — <https://um.mos.ru/>.

Стоит сделать вывод о том, что в Москве созданы высококачественные условия для функционирования и развития культурной среды города, в том числе, на основе использования высоких технологий и информационно-коммуникационного обеспечения.

6. Potential (потенциал) — экономические и образовательные возможности города, такие как, например, возможности для поиска работы, ведения бизнеса или получения высшего образования

Москва является высоко привлекательным городом для привлечения инвестиций практически во все сферы и области жизни. В городе имеются разнообразные возможности для развития малого и среднего предпринимательства, поскольку он является экономическим, политическим и деловым центром не только нашей страны, но и СНГ. В Москве работает 90% офисов работающих в стране иностранных банков и иных финансовых организаций.

Москва является точкой притяжения квалифицированной рабочей силы не только из регионов России, но и иных стран. Город является одним из высокообразованных в Европе, поскольку высшее образование имеет более 1/3 населения. В Москве обучается более одного

миллиона студентов; ежегодно вузы выпускают порядка 250 тысяч человек.

Возможности для поиска работы в Москве велики. Так, согласно Интерактивному portalу Центра занятости населения города Москвы, банк вакансий содержит 6557 вакансий [3]. Также для Москвы характерен низкий уровень безработицы (менее процента от экономически активного населения). Москва является крупным «потребителем» миграционных ресурсов, как из регионов страны, так и стран СНГ. Следовательно, политические и экономические процессы извне будут существенным образом влиять на миграционную ситуацию в городе. Негативной стороной является несоответствие уровня образования населения и требований рынка труда.

Существенный экономический и социальный потенциал составляют новые территории Подмосковья. В Москве созданы условия для успешного ведения предпринимательской деятельности, однако сохраняются отдельные административные и финансовые ограничения.

Важным для развития города является наличие глубоко проработанной программы развития города «Москва 2030. Умный город», подразумевающей развитие комфортной, развивающей, культурной и безопасности городской среды для каждого человека [8]. Программа сформирована на основе следующих принципов: участие в управлении городом жителей, для решения городских задач будет использован искусственный интеллект, в основе создания безбарьерной среды — цифровые технологии, научное сообщество принимает активное участие в развитии города, в сфере цифровых технологий должны применяться отечественные решения и иные.

Сформируем матрицу SWOT-анализа бренда Москвы на основе учета шести основных категорий, которые используются при составлении AnholtCityBrandsIndex.

### Матрица SWOT-анализа бренда Москвы

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Наличие выгодного географического и транспортного расположения.</p> <p>Высокая репутация города на международной арене.</p> <p>Наличие крупных «зеленых» зон.</p> <p>Высокая сосредоточенность квалифицированных кадров.</p> <p>Центр притяжения мигрантов.</p> <p>Разнообразие образовательной, культурной, интеллектуальной среды.</p> <p>Высокий уровень развития человеческого потенциала.</p> <p>Москва — город высокой плотности СМИ, мировых компаний.</p> <p>Наличие множественных технологических, инфраструктурных связей.</p> <p>Высокое качество информационно-коммуникационных технологий в социальной сфере.</p> <p>Высокий потенциал нахождения работы.</p> <p>Наличие грамотно проработанной программы развития города «Москва 2030. Умный город».</p>	<p>Неоднозначное впечатление о городе как у гостей, так и жителей города.</p> <p>Низкий уровень затрат на научные исследования и разработки, низкая доля научных организаций, производящих инновационные товары по сравнению с мировыми лидерами.</p> <p>Уплотнение городской застройки не всегда сопровождается развитием соответствующей инфраструктуры.</p> <p>Разрыв в обеспеченности социальной инфраструктурой между центром и периферией.</p> <p>Невысокий уровень эмпатии и взаимовыручки жителей города.</p> <p>Дисбаланс экономических возможностей и качества жизни.</p> <p>Высокая дифференциация по уровню и качеству жизни населения.</p> <p>Неоднородность населения по многим факторам, что усложняет проведение социальной политики города.</p> <p>Высокая стоимость жизни.</p>

Возможности	Угрозы
<p>Расширение возможностей для частных инвестиций. Повышение качества условий для ведения предпринимательской деятельности за счет упрощения административных процедур. Развитие конкурентной среды. Укрепления имиджа Москвы как глобального города. Развитие человеческого потенциала как в части создания равных возможностей для всех, так и акцента на стимулирование наиболее талантливых. Сбалансированное развитие транспортной и социальной инфраструктуры.</p>	<p>Ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры. Усиление оттока капитала. Снижение ценовой конкурентоспособности экономики России в целом. Уменьшение численности трудоспособного населения. Существенная трансформация политической и экономической жизни стран — «поставщиков» мигрантов в Москву.</p>

Анализируя сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, выделим ключевые комбинации, которые должны быть учтены при формировании бренда Москвы:

1) **«Сильные стороны — Возможности»:** высокая репутация города на международной арене, выгодное транспортно-географическое положение являются, развитость человеческого потенциала, а также информационно-коммуникационных технологий являются факторами для расширения возможностей привлечения частных инвестиций, усиления конкурентной среды города и укрепления имиджа Москвы как глобального города. Наличие программы «Москва 2030. Умный город» является основой для развития человеческого потенциала, как всего населения, так и в разрезе ключевых групп (в частности, талантливая молодежь).

2) **«Слабые стороны — Возможности»:** сбалансированное развитие транспортной и социальной инфраструктуры поможет в будущем снизить (либо, ликвидировать) разрыв между обеспеченностью ими в центре и на периферии, а также поможет преодолеть дисбаланс экономических возможностей и качества жизни населения. Укрепление имиджа города повысит однозначно поло-

жительное впечатление у гостей и жителей города о нем. Развитие человеческого потенциала позволит снизить дифференциацию по качеству жизни населения.

3) **«Сильные стороны — Угрозы»:** для нивелирования возможного отрицательного влияния ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры и оттока капитала городу следует опираться на такие сильные стороны, как высокой концентрации квалифицированных кадров, сохраняющейся высокой репутации города, наличие информационно-коммуникационных технологий значимого качества, и использование значительного количества трудовой силы.

4) **«Слабые стороны — Угрозы»:** для того, чтобы снизить уровень возможного влияния такой угрозы, как негативное воздействие изменения политики и экономики стран — поставщиков мигрантов в Москву, следует снизить дифференциацию населения по экономическим и социальным факторам, уменьшить дисбаланс экономических возможностей населения, повысить качество социальной политики города в части работы с населением различной национальной принадлежности, социального статуса.

Литература:

1. Сайт отзывов Отзовик.py [https://otzovik.com/reviews/gorod\\_moskva\\_rossiya/](https://otzovik.com/reviews/gorod_moskva_rossiya/)
2. Инвестиционная стратегия города Москвы на период до 2025 года
3. Интерактивный портал Центра занятости населения города Москвы [https://czn.mos.ru/vacancy/? WithoutAdditionalLimits=False&ActivityScopeNoStandart=True&SearchType=1&Region=77&HideWithEmptySalary=False&ShowOnlyWithEmployerInfo=False&ShowOnlyWithHousing=False&Sort=1&PageSize=0&SpecialCategories=False](https://czn.mos.ru/vacancy/?WithoutAdditionalLimits=False&ActivityScopeNoStandart=True&SearchType=1&Region=77&HideWithEmptySalary=False&ShowOnlyWithEmployerInfo=False&ShowOnlyWithHousing=False&Sort=1&PageSize=0&SpecialCategories=False)
4. Проект Стратегии социально-экономического развития Москвы на период до 2025 года [https://msses.ru/fgu/strategija\\_razvitija\\_moskvy\\_do\\_2025\\_proekt\\_versija\\_09.08.2012.pdf](https://msses.ru/fgu/strategija_razvitija_moskvy_do_2025_proekt_versija_09.08.2012.pdf)
5. Официальный сайт мэра Москвы <https://www.mos.ru/city/projects/awards/>
6. Портал «Московские сезоны» <https://moscowseasons.com/ru/festival/nikola-2019/>
7. Инновационный городской гид «Узнай Москву» — <https://um.mos.ru/>.
8. Проект Москва 2030. Умный город — <https://www.mos.ru/2030/>



## Планирование рекламной деятельности

Макушева Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Калиш Мария Ивановна, студент  
Московский государственный институт культуры

Реклама — это определенный вид маркетинговой деятельности, который направлен на распространение заведомо оплаченной информации для привлечения потребителей и увеличения объемов продаж [1].

Планирование в рекламе — это определенный набор процедур и решений, с помощью которых разрабатывают долгосрочную стратегию развития предприятия, обеспечивающую достижение главных целей его функционирования.

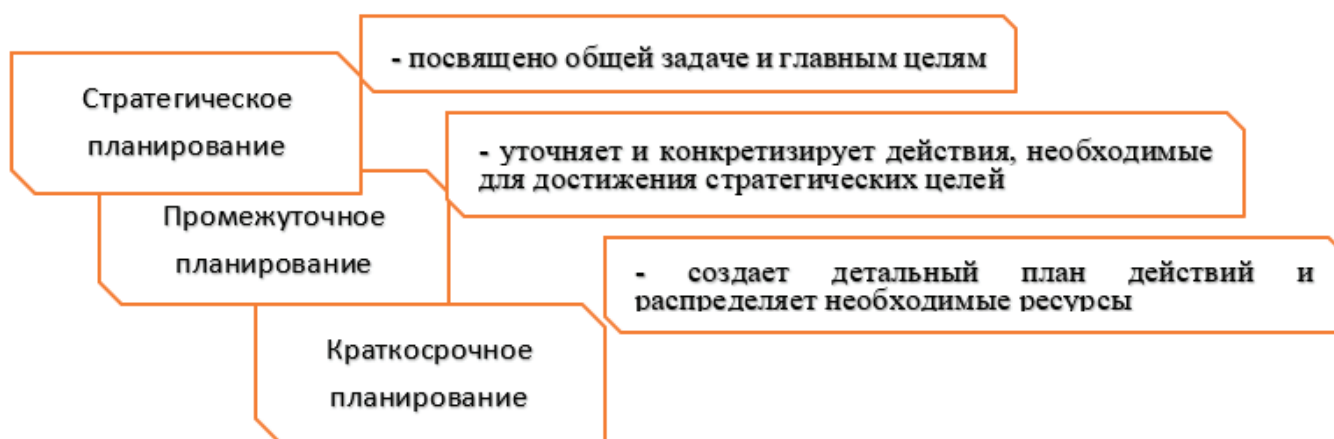


Рис. 1. Составляющие планирования в рекламе

Планирование в рекламе включает в себя формулирование миссии развития компании через рекламную деятельность на каждой стадии его жизненного цикла, формирование системы стратегических целей развития и поведения (рис 1).

Планирование в рекламе представляет собой набор процедур и решений, с помощью которых разрабатывают долгосрочную стратегию развития предприятия, обеспечивающую достижение главных целей его функционирования. Основная задача планирования — это определение способов и средств, с помощью которых рекламное послание будет доставлено до целевой аудитории [2].

Практическая реализация исследования нашла отражение в анализе деятельности ООО «Мечта» — кондитерского предприятия, расположенного в г. Пенза. Компания ООО «Мечта» в сфере кондитерского производства зарекомендовала себя, как надежную компанию, предающую качественную продукцию собственного производства более более 5 лет.

Конкурентный анализ рынке производителей кондитерских изделий Пензенской области показал позиции трех игроков (рис. 2).

Лидером на рынке является ООО «Бековский пищекомбинат» — 4,7 балла, немного уступает по ряду

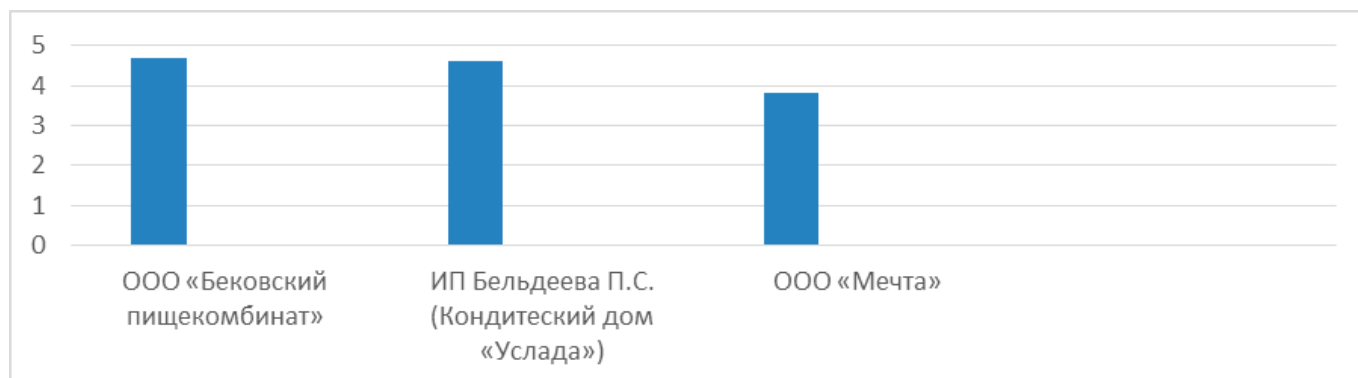


Рис. 2. Параметрическая оценка конкурентоспособности, баллы

Таблица 1. Поэтапный план проведения рекламной кампании ООО «Мечта»

Этап	Содержание этапа
1	Определение целей рекламной кампании
2	Определение и изучение целевой аудитории компании или продвигаемой продукции.
3	Разработка допустимого бюджета, ассигнуемого на проведение рекламной кампании.
4	Назначение ответственных лиц за проведение рекламной кампании. Принятие стратегических решений о привлечении подрядчиков..
5	Активное подключение отобранных подрядчиков. Они формируют предложения, рекламные идеи и разрабатывают концепцию рекламной кампании.
6	Разработка медиа-плана и графика проведения рекламной кампании. Рассматриваются предложения по выбору каналов распространения рекламных материалов.
7	Разработка рекламных материалов, связанных с рекламной кампанией, план-графика участия в выставках, мероприятиях по связям с общественностью.
8	Финализация и утверждение сметы расходов на проведение рекламной кампании.
9	Разработка подробного календарного графика основных мероприятий рекламной кампании с указанием сроков проведения и ответственных лиц за каждую позицию.
10	Разработка и изготовление рекламных материалов. Бронируется места и время в СМИ. Арендуются другие необходимые рекламные площадки, носители.
11	Практическая реализация мероприятий рекламной кампании в соответствии с планом и графиком.
12	Определение эффективности промежуточных результатов рекламной кампании.

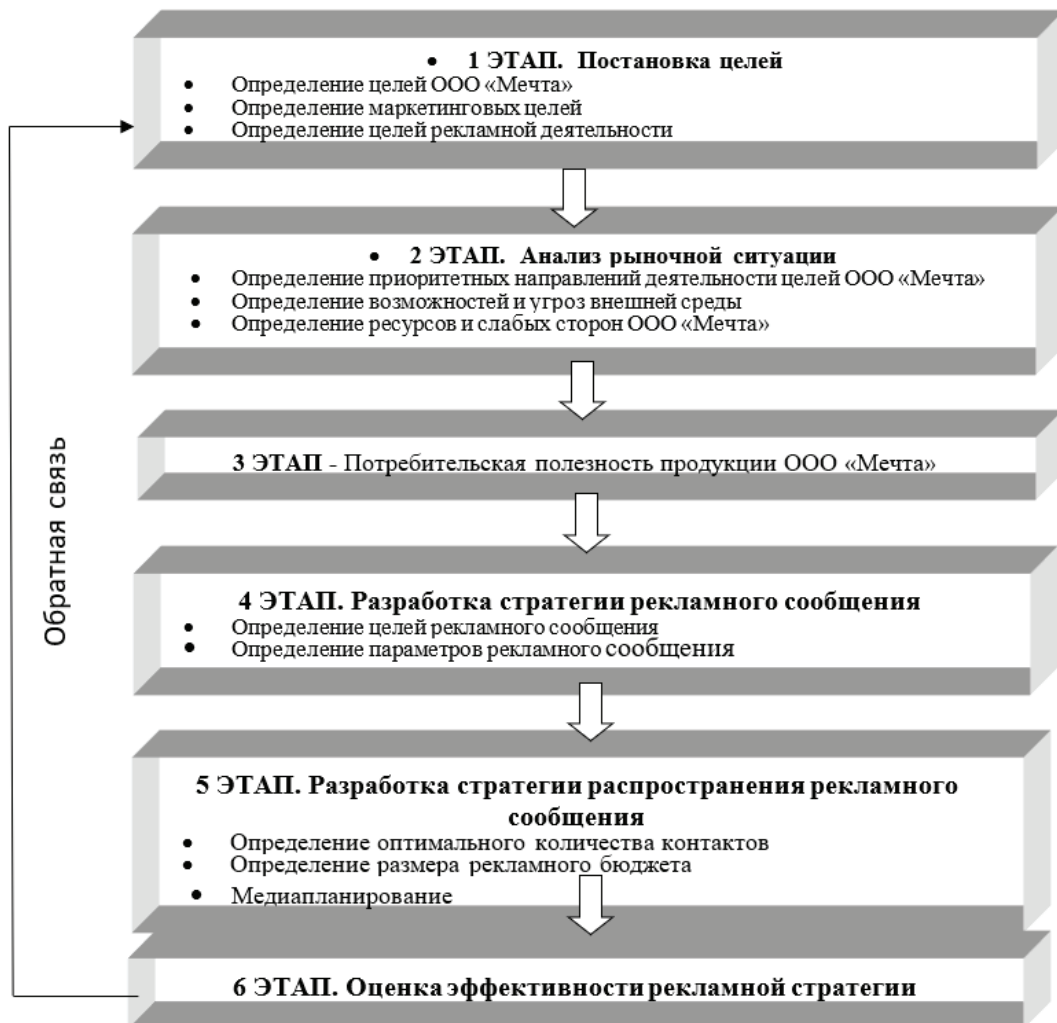


Рис. 2. Рекламная стратегия ООО «Мечта»

позиций — последователь — ИП Бельдеева П. С. (Кондитерский дом «Услада») — 4,65 балла и завершает список — ООО «Мечта» — с показателем 3,6 балла.

Основываясь на полученных результатах, ООО «Мечта» может сформулировать основные цели и разрабатывать соответствующие маркетинговых стратегий для повышения своей конкурентоспособности (табл. 1, рис. 2).

Стратегическое планирование ООО «Мечта» в рекламе заключается в необходимости принятия решения о выходе на новый рынок, об увеличении доли на занимаемом рынке, выделении приоритета развития на существующем рынке или закрытии неудовлетворенных потребностей рынка.

Планирование рекламных кампаний ООО «Мечта» выступает в качестве важной части стратегического планирования по достижению основной цели развития предприятия (рис. 2).

Литература:

1. Анурин В., Муромкина И., Евтушенко Е. Маркетинговые исследования потребительского рынка. — СПб: Питер, 2016.
2. Ламбен М. Менеджмент, ориентированный на рынок / М. Ламбен. — Санкт-Петербург, 2014.
3. Макушева О. Н., Борушевская О. О. Использование методик оценки стратегического положения предприятия // Молодой ученый. — 2016. — № 29. — С. 442—448.

## Психологические приемы в рекламе: современное состояние, тенденции, перспективы

Макушева Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Тугова Виктория Александровна, студент  
Московский государственный институт культуры

**В** настоящее время психологические процессы в рекламе изучаются в первую очередь для того, чтобы создать более эффективную рекламу. Как в психологическом, так и в коммерческом плане.

Психологические процессы исследуются в связи со средствами воздействия на потребителя, а также со средствами отображения рекламной информации. Одно из первых определений рекламы выделила Американская маркетинговая ассоциация: «Реклама — любая платная форма неличного представления и продвижения идей или услуг от имени известного спонсора»

С психологической стороны, можно сказать, что реклама это — умение осуществлять направленное воздействие на потребителей. Главной целью которого является сбыт товаров и услуг, а также стимулирование спроса. Это своеобразное искусство, конечным итогом

По итогам реализации рекламной кампании планируется увеличение выручки за счет привлечения дополнительных клиентов вследствие повышения информированности потенциальных потребителей о товарах.

Успех рекламной кампании во многом зависит от качества ее стратегического планирования. Ведь рыночная позиция представляет собой комбинацию запланированных действий и быстрых решений по адаптации организации к новой ситуации, к новым возможностям получения конкурентных преимуществ и новым угрозам ослабления ее конкурентных позиций.

Планирование рекламной кампании ООО «Мечта» дает возможность увидеть, как будут распределяться средства на протяжении запланированного лага, позволяет упорядочить рекламную деятельность на протяжении определенного периода, сделать ее более осмысленной и целенаправленной. Все это, в свою очередь, ведет к большему эффекту от вложенных средств и более экономному расходованию рекламного бюджета.

которого является получение прибыли. Аспекты, определяющие эффективность психологического влияния на аудиторию:

1. Образование в подсознании потребителей рекламного образа услуги или товара.
2. Создание желания и мотивации для покупки. А также, выполнение призыва (Приходи! Получи! Подключи!)
3. Затруднение восприятия рекламного сообщения.

Отсюда можно сделать вывод, что основным фактором в формировании желания потребителя являются: эмоции, создание положительного образа, а также осмысленность покупки. Чем больше потребитель понимает, что рекламируемый товар ему необходим, тем больше возникает желание его купить [1].

В современном мире большую роль в жизни каждого человека занимают социальные стереотипы. В свою оче-

редь эти стереотипы оказывают прямое воздействие на создание желаний. Существует множество рекламных примеров со следующими обращениями: «Какой же я современный человек, если я все еще не приобрел...», как раз такая реклама и является примером действия стереотипов и мотивов.

Потребности потребителя многообразны и зависят они, как правило, либо от возраста, либо от пола, либо от положения человека. Рассмотрим некоторые из них.

Потребности младшего и среднего возраста:

1. Игра (Жажда новых впечатлений)
2. Удовлетворение эгоизма
3. Повиновение людям и обстоятельствам

Потребности подросткового возраста:

1. Быть как все
2. Поиск себя, поиск ответов на вопросы.
3. Затмевать и обходить во всем окружающих

Потребности потребителей в возрасте от 20 до 40 лет:

1. Находиться в центре внимания
2. Быть влиятельным
3. Быть лучшим

Потребности потребителей в пожилом возрасте:

1. Оказание помощи и поддержки окружающим
2. Поиск покровителей
3. Уважение

Следует отметить, что именно в возрасте от 20 до 40 лет потребители нуждаются в удовлетворении скрытых потребностей, что является более тяжелой задачей для создания психологически эффективной рекламы.

Помимо стереотипов, желание к покупке может возникнуть и благодаря подражанию. Всеобщие эталоны поведения и красоты так же помогают производить психологическое воздействие на потребителей.

В 1898 году специалист в области рекламы, Элайас Сент-Эльмо Льюис сформировал модель потребительского поведения AIDA. В которой: A — Attention (внимание); I — Interest (интерес); D — Desire (Желание); A — Action (Действие). Суть модели состоит в том, что рекламное сообщение должно привлечь внимание потребителя, затем побудить интерес, который перерастет в желание обладать товаром, а в конце побудит к действию — покупке [3].

Далее можно перейти к видам психологического воздействия.

**Внушение и побуждение** — это искусственное привнесение человеку нужного настроения изначально чуждого ему интереса, побуждение к действию, вторжение в психику потребителя [4].

Также большую роль в изучении психологии потребителей играют практические исследования. Данные исследования бывают **количественными и качественными**.

К количественным исследованиям относятся устные опросы, анкетирования, телефонные интервью. Используются в основном для измерения рейтингов. Результатами исследований являются показатели распространения информации о рекламируемом товаре или услуге среди потребителей. Помимо осведомленности изучается степень популярности товара, а также его степень популярности по сравнению с конкурентами.

Разница показателей до и после проведения рекламной компании свидетельствует о ее эффективности.

Специалисты в области рекламы из США выделяют три психологических состояния:

*Человек знает, что с ним происходит, и может объяснить это.*

*Человек отдает себе отчет в своих чувствах, но не может объяснить их причину.*

*Человек ничего не знает ни о своем состоянии, ни о вызвавших его причинах.*

Качественные методы помогают узнать причину востребованности товара.

Специалисты выделяют следующие уровни психологического воздействия рекламы:

1. Когнитивный (Познавательный: восприятие, передача информации и сообщения, данных о товаре)
2. Аффективный (Эмоциональный: превращение информации в установки, мотивы и принципы; формирование образа и отношения)
3. Суггестивный (Внушения — влияние на бессознательном уровне)
4. Конативный (Определение поведения — побуждение, мотивация)

Лебедев-Любимов определил, что психологические воздействия на потребителей в рекламе осуществляются при помощи: внушения, гипноза, подражания, заражения, НЛП, эффекта «ореола», сублимарного восприятия (25 кадр).

Также следует выделить такое понятие как «архетипы». Великий ученый и психолог Карл Густав Юнг определил, что **архетип** — это начальная съема разных образов, воспроизводящихся на бессознательном уровне, которые в свою очередь активизируют воображение человека. В рекламе архетипы являются отражением желаний и потребностей потребителей. Такие как: творец, маг, искатель, правитель, ребенок и др.

Психологическое воздействие с каждым днем становится все более трудной задачей. Потребитель адаптируется и перестает подвергаться психологическому давлению. В данной работе модно сделать вывод, что психология — важнейшая часть рекламы. А изучение психики потребителя — залог успешного рекламного сообщения. Данная тема будет актуальна и дальше.

Литература:

1. Зазыкин В. Г. Психология в рекламе. — М.: ДатаСтром, 2002. — 550 с.
2. Лебедев А. Н. Психология рекламы / Под общ. ред. В. Н. Дружинина. — СПб: Питер, 2006. — 608 с.

3. Макушева О. Н., Туманова Е.А. Особенности маркетинга учреждений культуры // Молодой ученый. — 2018. — № 46. — С. 376–378.
4. Ромат Е.В. Реклама. — М.: Питер, 2014. — 496 с.

# ПСИХОЛОГИЯ

## Анализ исследований по проблеме агрессивности у пациентов с заболеваниями желудочно-кишечного тракта

Бабина Екатерина Петровна, студент

Красноярский государственный медицинский университет имени профессора В. Ф. Войно-Ясенецкого

Современный ритм жизни не способствует укреплению здоровья человека: постоянные стрессы, сбой режима сна, неправильное питание, вредные привычки и недостаток движения — все эти причины приводят к возникновению множественных нарушений, одним из которых являются нарушения работы желудочно-кишечного тракта.

Далеко не каждый задумывается о том, как может отреагировать желудок на быстрые перекусы на ходу гамбургерами и картошкой фри и частое употребление алкоголя, табачной продукции до тех пор, пока пораженный орган пищеварения не подаст первые симптомы бедствия. Но, как правило, возникновение первых негативных симптомов (тошнота, ощущение дискомфорта, боль, потеря аппетита и проч.) уже говорят о наличии заболевания, требующего незамедлительного профессионального лечения во избежание ухудшения ситуации.

Согласно медицинской статистике Министерства здравоохранения Российской Федерации, заболевания желудочно-кишечного тракта являются одной из наиболее распространенных патологий, поражающих людей разных возрастов и занимают третье место в списке заболеваний.

Каждый третий пациент, обращающийся за медицинской помощью, имеет явно или слабо выраженные симптомы заболеваний ЖКТ. Без комплексного лечения проблемы ЖКТ приводят к серьезным последствиям, в том числе, негативным образом сказываются на психическом состоянии человека.

Психические нарушения человека с заболеванием работы желудочно-кишечного тракта могут выражаться, как в депрессивных состояниях, так и в проявлении неконтролируемой агрессии [1, с. 53].

Это объясняется затяжным состоянием стресса, в котором пребывает человек, постоянным дискомфортом, лишаящим нормальной жизни и превращающим каждый день в борьбу за попытку избавиться от проблемы.

Самостоятельное лечение, как правило, не приводит ни к каким положительным результатам.

Но, к сожалению, большинство людей, в силу разных причин, загруженности на работе, нежеланию обращаться за медицинской помощью, предпочитает справляться с возникшей проблемой самостоятельно. Потерянное время самостоятельного лечения приводит к усугублению проблемы, переходу ее в острое или хроническое состояние, что напрямую связано с ухудшением и психического здоровья человека.

Исследования показывают, что большинство людей, числящихся на учете у невролога и психотерапевта, имеют серьезные нарушения пищеварительной системы.

Поэтому, для предотвращения ухудшения проблемы, необходимо своевременно устранять первопричину болезни, а также проводить комплексное лечение для предотвращения возникновения негативных последствий. Вот почему на сегодняшний день актуальным вопросом среди медиков является комплексная терапия пациентов с заболеванием ЖКТ, включающая диагностику, лечение органов ЖКТ и восстановление нервной системы.

Взаимосвязь психического здоровья человека и работы ЖКТ объясняется тем, что органы ЖКТ являются жизненно важной системой. Малейшее нарушение ЖКТ приводит к дисфункции работы всех органов, нарушению обмена веществ, гормонального фона, приводит к интоксикации организма.

Болевой синдром также пагубным образом сказывается на состоянии пациента, приводя к сбоям работы сердечно-сосудистой системы. При затяжном заболевании человек страдает нарушением аппетита, сна, что в комплексе приводит к сбою режима и способствует возникновению других заболеваний [8, с. 154].

Наблюдением за особенностью работы ЖКТ занимались еще древние медики.

В работах Гиппократов имеются многочисленные упоминания об исследованиях и способах лечения пищеварительной системы. Он же утверждал, что именно система пищеварения является одной из главенствующих, от состояния которой напрямую зависит здоровье человека,

потому как она так или иначе взаимосвязана с деятельностью всех органов.

Изучением ЖКТ занимаются многочисленные исследователи современности. На сегодняшний день имеется богатая теоретическая база, посвященная данной теме.

Одно из ведущих мест в гастроэнтерологии занимают труды Г. Паренс, Б. Крейхи, С.Н. Нагимова, В.Ф. Пирожкова и многих других теоретиков и практиков, раскрывающих все нюансы работы ЖКТ. Е.А. Калинина, С.Л. Колосов, Е.П. Ильин и другие авторы связывают наличие заболеваний ЖКТ с возникновением агрессивных состояний пациентов, которые способны без своевременного комплексного лечения перейти в патологическое состояние и привести пациента на койку психиатрической клиники.

В качестве практической базы нами были взяты информационные данные Краевой клинической больницы города Красноярск, медики которой занимаются тщательным изучением данной темы, не отделяя проблемы ЖКТ от психического состояния человека и уделяя особое внимание назначению индивидуальной комплексной терапии, устраняющей первопричину заболевания и его негативные последствия.

Согласно наблюдениям и, опираясь на теоретические данные авторов исследователей, агрессивность у пациентов может проявляться в разных категориях. Некоторые теоретики разделяют понятия «агрессия» и «агрессивность», относя первое к негативным действиям в адрес окружающих, а второе — к направлению негативной энергии на реализацию собственных завышенных потребностей, компенсирующих возникший комплекс неполноценности.

Некоторые исследователи, как А. Адлер и Ф. Перлз считают агрессивные проявления нормальным явлением, приводящим личность к активной ассимиляции окружающей среды.

Но большинство теоретиков и практиков, все же, определяют агрессивные состояния, как отрицательное явление, разрушающее личность пациента и способное стать опасным для окружающих [4, с. 34].

Известно, что Наполеон, Гитлер и другие негативно известные исторические личности страдали заболеваниями желудочно-кишечного тракта.

Отсутствие должного лечения приводило к усугублению их состояния, как физического, так и психического. Постоянные страдания нарушали деятельность головного мозга, разрушали нервную систему, что выра-

жалось в проявлении агрессии, желании компенсировать свой недуг в эмоциональном выплеске, что впоследствии выразилось мировыми трагедиями.

По мнению П.А. Ковалева агрессивные действия человека обусловлены его агрессивностью как психологическим свойством личности. Он предлагает следующее определение: «Агрессивность — устойчивый набор личностных качеств, который способствует совпадению потребности и цели насильственного поведения» и экспериментально подтверждает, что уровень агрессивного поведения зависит от выраженности у субъекта конфликтных свойств личности» [6, с. 123].

А.А. Реан, давая определение данным терминам, обращает внимание на то, что «агрессия — это намеренные действия, направленные на причинение ущерба другому человеку, группе людей или животному». Агрессивность — это свойство личности, «выражающееся в готовности к агрессии».

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что гастроэнтерология более других терапевтических дисциплин находится в тесном взаимодействии с психиатрией.

Пищеварительная система — наиболее уязвимая зона, страдающая от многих факторов, лечение которой занимает длительный период времени и самым пагубным образом отражается на психическом состоянии человека.

Опираясь на теоретические и практические данные, можно составить психологический профиль людей, имеющих заболевания ЖКТ. Таким людям свойственны повышенная раздражительность, вспыльчивость, а также заниженная самооценка, сопровождающаяся чрезмерной ранимостью по причине собственных неудач, комплексов и проч., и в то же время повышенная к себе требовательность, мнительность. Для них типична тенденция к активному преодолению трудностей в сочетании с сильной внутренней тревогой.

Нереализованная потребность вызывает агрессивность, проявить которую человек не может из-за установок социальных. Поэтому, во избежание разрушения личности человека и возникновения угрозы для общества, в комплексе с терапией гастроэнтеролога пациентам с заболеваниями ЖКТ требуется и помощь психолога. В сложных случаях — терапия невролога и психотерапевта, которая поможет человеку преодолеть негативные проявления заболевания и вернуться к нормальной, активной жизни.

#### Литература:

1. Абакумов М. М., Чирков Р. Н. Повреждения двенадцатиперстной кишки. Монография; Бином — М., 2014. — 152 с.
2. Авдеева Т. Г., Рябухин Ю. В., Парменова Л. П., Крутикова Н. Ю., Жлобицкая Л. А. Детская гастроэнтерология; ГЭОТАР-Медиа — М., 2011. — 192 с.
3. Аведисов С. С. Особенности заболеваний желудочно-кишечного тракта: моногр.; Государственное издательство медицинской литературы — М., 2015. — 216 с.
4. Анохина Г. А. Болезни пищевода, желудка и кишечника; Кворум — М., 2011. — 166 с.

5. Барановский А. Ю. Реабилитация гастроэнтерологических больных в работе терапевта и семейного врача; Фолиант — М., 2014. — 416 с.
6. Блум Стюарт, Вебстер Джордж Справочник по гастроэнтерологии и гепатологии; ГЭОТАР-Медиа — М., 2016. — 592 с.
7. Валенкевич Л. Н. Гастроэнтерология в гериатрии: моногр.; Медицина — М., 2013. — 234 с.
8. Клиническая гастроэнтерология: моногр.; Здоровья — М., 2015. — 640 с.

## Медиация как альтернативный способ разрешения семейных конфликтов с участием детей

Есауленко Юлия Александровна, студент магистратуры  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

*Данная статья посвящена выявлению преимуществ медиации для разрешения семейных конфликтов, касающихся интересов детей. Ниже приведены обоснования необходимости популяризации процедуры медиации в разрешении семейных споров, касающихся споров по вопросам детей. Высказано ряд предположений о возможном направлении развития исследования по данной теме.*

**Ключевые слова:** медиация, семейная медиация, семейные споры, семейные конфликты.

**М**едиация — процесс, посредником которого является нейтральное третье лицо при разрешении конфликта между двумя и более противоборствующими сторонами.

Медиация положила свое начало во второй половине XX века. Прежде всего, ее развитие зародилось в странах англо-саксонского права — США, Австралии, Великобритании, а затем уже она медленно стала распространяться и по Европе [3].

Семейная медиация является одной из самых распространенных сфер, где чаще всего возникают разногласия между людьми. Семейные конфликты отличаются тем, что приносят душевные страдания и боль. Эмоции мешают людям сосредоточиться и решить, что же делать дальше. Семейная медиация учитывает высокую эмоциональность семейных конфликтов и очень эффективна в различных запутанных жизненных ситуациях.

Так с помощью семейной медиации можно разрешать большинство конфликтов, возникающих в семейных отношениях, как например:

- споры между родителями и детьми;
- споры между супругами;
- споры между близкими родственниками [5].

Медиация, в отличие от консультации психолога, более предметно-ориентирована, т.к. в медиации рассматриваются конкретные проблемы и варианты их решения. Задача медиатора состоит не в том, чтобы вынести какое-то решение, наоборот — решение вырабатывается самими участниками конфликта. Медиатор лишь создает возможность для каждой стороны:

- услышать другую сторону, т.е. понять, что именно хочет донести до вас вторая сторона,
- выразить свои чувства,
- выявить истинные интересы каждой из сторон,

восстановить и укрепить связи между конфликтующими сторонами.

Семейные конфликты вовлекают в себя не только двух субъектов, к примеру, супругов, но и, в частности, детей.

Когда ребенок живет с родителями, которые очень часто конфликтуют друг с другом, даже если ему никто ничего не говорит, он способен чувствовать напряжение, агрессию и беспокойство, а поэтому неоднократно спрашивает родителей, что не так, соряются ли они из-за него.

Когда ребенок не понимает, что происходит, то, сказанные слова родителями способны как успокоить его, отодвинув от тяжелых мыслей, так и наоборот, предоставить ребенку новую почву для волнений. Бывает так, что некоторые вещи родителям трудно сказать своему чаду, так как эти слова способны принести ребенку немало страданий, если дело касается расставания родителей, развода, деления имущества, и, главное, перед ребенком может вставать вопрос, с кем бы ему хотелось бы остаться после развода своих матери и отца. Бывают ситуации, когда родителям тяжело говорить о том, что их ребенок был приемным, что, однозначно, сильно ударит по его психике, жизненным ценностям и по вере в свою семью [6].

В таких ситуациях многие взрослые думают, что лучше вообще ничего не говорить ребенку. Но такой образ мыслей создан для того, чтобы защитить взрослых, а не детей. Взрослому очень непросто обратиться к ребенку, зная, что сказанные слова принесут ему боль.

Однако собственные ощущения ребенка будут соответствовать настроению его окружения. Это несогласие, пожалуй, самое худшее, что может произойти с ребенком, особенно до овладения речью. Когда родители ничего не говорят, ребенок испытывает хаос и пустоту, одиночество, но,



когда говорят ложь, ребенок организуется вокруг этой лжи и эта ложь будет отрицанием чувств, которые он испытывает. Ребенок до овладения речью не способен критиковать то, что ему сказано. То, что сказано взрослым, — правда.

Проблема в том, что родители часто говорят неправду своим детям, и ребенок порой предпочтет организовать себя, свою жизнь, будет самостоятельно выбирать друзей и знакомых, связать свои ощущения, чтобы найти в них правдивый для себя смысл, чтобы не потерять любовь взрослого.

Самым тяжелым периодом для детей является время фактического расставания, а не развода их родителей. При расставании общение между родителями нарушается, а дети не понимают, что происходит. Они испуганы и растеряны, подавлены. Маленькие дети часто думают, что один из родителей ушел из дома по их вине. Исследования показывают, что больше половины детей, чьи семьи в разводе, не способны видиться с обоими родителями, с которыми они не проживают. Половина детей из распавшихся семей даже не знают, где этот родитель (чаще всего отец) проживает [2].

Дети, пережившие расставание или развод, чаще, чем дети из полных семей испытывают проблемы со здоровьем (и нуждаются в дополнительной помощи в школе, у них мало друзей, заниженная самооценка, проблемы с учебной, чаще социофобой).

Дети полны сочувствия. Развод родителей приносит много страданий детям и им с этим надо жить.

#### Литература:

1. Гришина, Н. В. Психология конфликта / Н. В. Гришина. — СПб.: Питер, 2011. — 464 с.
2. Куратова, А. А. Особенности процедуры медиации в семейных спорах / А. А. Куратова. — М.: ЮНИТИ, 2010. — С. 99–111.
3. Мета, Г. Медиация — искусство разрешать конфликты / Г. Мета. — Пермь: ООО «Ресурс», 2009. — 176 с.
4. Носырева, Е. И. Перспективы развития альтернативного разрешения споров в Российской Федерации / Е. И. Носырева // Законодательство. — 2000. — № 10. — С. 19.
5. Паркинсон, Л. Семейная медиация / Л. Паркинсон. — М.: СФЕРА, 2007. — С. 76–212.
6. Фриман, Г., Химмельстайн, Дж. Вызов конфликту / Г. Фриман, Дж. Химмельстайн. — Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования, 2010. — 61 с.

## Отношение сотрудника к работе как психологическое явление: сущность, параметры, формы

Игнатьева Дарина Сергеевна, студент магистратуры

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

Сегодня успешность деятельности любой организации и ее конкурентоспособность все в большей степени зависит не от используемых технологий, а от профессионального потенциала сотрудников и их стремления полноценно реализовать их в своем труде. Соответственно, особую важность приобретает изучение характер отно-

Цель семейной медиации при расставании пары — помочь им сохранить свои родительские обязанности. Медиация дает возможность отделить статус мамы или папы от горечи и грусти, которые следуют за потерей статуса жены или мужа [1].

Детское счастье хрупко, дефицит любви на протяжении детских лет не может быть компенсирован в более поздний период. Развод родителей — это одна из самых тяжелых ситуаций для ребенка. Расставание родителей может оставить глубокий след в душе ребенка и негативно повлиять на его будущее.

Важно правильно подготовить ребенка к переменам в его жизни, объяснить, что мама и папа по-прежнему любят своего сыночка/дочечку и всегда будут рядом, даже если не будут больше жить вместе.

Семейная медиация направлена на защиту интересов ребенка, на помощь ему в сложившейся ситуации. Для этого необходима и помощь самих родителей, при условии, что судьба своего собственного ребенка им не безразлична.

В этот период ребенку очень нужна поддержка его окружения. В этих новых условиях он должен чувствовать, что трагедии не произошло, что он не лишился любимых людей.

Не стоит забывать, что супружеские отношения прекращаются, однако родительские отношения продолжают.

шения работников к выполняемой деятельности. Исходным методологическим моментом такого изучения выступает рассмотрение сущности и форм проявления такого отношения как психологического явления.

В толковом словаре русского языка С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой отношение трактуется как «взаимная

связь разных величин, предметов, действий» [1, с. 473]. В философском словаре понятие «отношение» трактуется как «категория, характеризующая взаимозависимость элементов определенной системы» [2, с. 470]. Изучение тех или иных взаимосвязей находится в фокусе внимания множества наук, в силу чего категория «отношение» является междисциплинарной. В этом плане психология занимает, наверное, особое место. С одной стороны, в её рамках существует близкое приведенным выше определение отношения как «взаиморасположения объектов и их свойств» [3, с. 258]. При этом в психологии «термин отношение подразумевает не только и не столько объективную связь личности с ее окружением, но, прежде всего, ее субъективную позицию в этом окружении» [4, с. 326].

С другой стороны, в рамках отечественной психологии категория «отношение» играет важнейшую методологическую роль и является одним из центральных её понятий. Согласно В.Н. Мясищеву, сущность личности раскрывается через систему её отношений [5, с. 48]. Он ученый предложил ставшее классическим определение психологических отношений как «целостной системы индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности» [6 с. 16]. Аналогичную точку зрения мы находим у Б.Ф. Ломова, считавшего, что «отношения выступают в роли своего рода «костяка» субъективного мира личности» [7, с. 331]. В силу этого именно специфика отношений уровень и характер активность человека по отношению различным объектам, людям и явлениям.

При изучении отношения человека к работе важно принимать во внимание сущностные черты психологических отношений как таковых. Прежде всего, это «оценочность» отношений (неразрывно связанная с их избирательностью). Мы в жизни также часто можем наблюдать людей, которые явно любят свою работу или воспринимают её как «каторгу». Например, при оценке понятия «моя профессия» работниками железнодорожного транспорта с помощью семантического дифференциала было выявлено приписывание ему ряда негативных характеристик, даже таких как «гнилая», «тупая», «печальная» и т.д. (что можно считать проявлением негативного отношения) [8, с. 54]. При этом отношения могут иметь различную степень интенсивности и устойчивости во времени [9, с. 333].

Отношение к работе (как и отношения в целом) формируется на основе всего жизненного и профессионального опыта человека. Это подтверждается, например, данными исследования Е.С. Малашкиной. Оно показало, что у учителей эмоциональное отношение к профессиональной деятельности прямо коррелирует с чувством успешности в профессиональной деятельности [10, с. 13]. Согласно М.В. Сокольской, негативное отношение к профессии запасных диспетчеров обусловлено их неуверенностью в получении работы, а у действующих диспетчеров — неудовлетворительными условиями труда

и последствиями частых организационных изменений [11, с. 55].

Отечественными авторами высказано методологически важное положение о взаимосвязи отношений человека, которые «не разрозненны и не рядоположены, а составляют единую сформированную его опытом индивидуальную иерархическую историческую систему» [12, с. 48]. Это можно отнести и собственно отношению к работе. По мнению В.А. Зобкова, даже отношение к содержанию деятельности включает более частные отношения (к её мотивам, целями, условиями, результатами и т.п.) [13, с. 24]. В.А. Малашкина, в свою очередь, выделяет ряд аспектов отношения к профессиональной деятельности:

- отношение к объекту профессиональной деятельности (предмет труда, внешние средства, условия труда);
- отношение к субъекту профессиональной деятельности;
- отношение к процессу профессиональной деятельности
- отношение к другим профессионалам [14, с. 8–9].

Рассматривая отношения человека в контексте психологии, также следует обратиться и к такому явлению как социальная установка. Так для её обозначения в английском языке используется слово «attitude», чаще всего, переводимое именно как «отношение». Под социальной установкой понимают «готовность, предрасположенность субъекта, возникающая при предвосхищении им появления определенного объекта и обеспечивающая устойчивый целенаправленный характер протекания деятельности по отношению к данному объекту» [15, с. 419].

Такое понимание весьма близко пониманию отношения ведущими авторами. В.П. Позняков не использует понятие «установка», но, по сути, говорит именно о ней. Во-первых, он определяет психологические отношения именно как «особые состояния сознания, которые предшествуют реальному поведению личности и выражают готовность к этому поведению» [16, с. 6]. Во-вторых, он выделяет в структуре отношения три стороны, соответствующие структурным компонентам установки — когнитивный («знания и представления об объектах отношения»), эмоциональный (переживания по поводу объекта и его эмоциональная оценка) и поведенческий (в котором отношение реализуется) [17, с. 7].

Данные положения важны и для рассмотрения отношения к работе. Так, именно отношение определяет то, к какому поведению человек будет устойчиво «предрасположен» при взаимодействии со своей работой — избегать всего, что так или иначе связано с ней работой или же активно в неё вовлекаться. При этом особенности будут зависеть от того:

- в какой мере человек информирован о своей работе (вряд ли устойчивое отношение сформируется на основе отрывочных фактов о деятельности и её условиях) и характер имеет эта информация (позитивный, негативный или противоречивый);

— какие эмоции преимущественно ассоциируются у человека с его работой (например, удовольствие или скука).

В. П. Позняков выделяет в составе отношения особый компонент — «ценностный (оценочный)». Он проявляется «в оценке значимого объекта отношения, исходя из субъективной иерархии значимых для личности ценностей» [18, с. 8]. Такой подход достаточно близок пониманию установки как «субъективных ориентаций индивидов как членов группы (или общества) на те или иные ценности, предписывающих индивидам определенные социально принятые способы поведения» [19, с. 419]. В данном случае речь может идти о том, какое место занимает работа в целом или её конкретные формы в жизни сотрудника.

Рассматривая отношение человека к своей работе, следует учитывать, что оно неразрывно связано с отношением к иным сферам жизни. Например, позитивное отношение к семье потенциально может влиять на отношение к выполняемой деятельности — ухудшать (если работа связан с существенным дисбалансом между ней и иными сферами жизни) или улучшать (если работа она позволяет обеспечить семье достойный уровень жизни и семья ценит человека как профессионала).

Отношение к работе может иметь различный «знак» и степень выраженности. С этой точки зрения можно говорить о позитивных и негативных формах отношений. К числу позитивных можно отнести «вовлеченность в работу» и «увлеченность работой». Единого мнения о соотношении этих тесно связанных между собой явлений пока нет. Анализ публикаций позволяет связать вовлеченность с субъективной значимостью работы, стремлением человека в ней активно участвовать. Вовлеченность является основой для увлеченности работой как глубокой погруженности в неё, вызванной выраженным интересом к ней и переживанием ярко выраженных позитивных эмоций.

Такое отношение к работе прямо влияет на продуктивность и качество деятельности сотрудников, способствует проявлению творчества и инициативы и ориентации на высокие достижения. Также оно является предпосылкой снижения текучести кадров и желания сотрудников оставаться в организации на длительное время, способствует поддержанию оптимального психологического климата в коллективе, формированию благоприятного внешнего имиджа организации.

При этом следует учитывать, что «субъективные отношения накладывают определенный отпечаток на все пси-

хические процессы» [20, с. 331]. Так считается, что для увлеченных работой сотрудников характерно лучшее состояние физического здоровья, менее выражена психосоматическая проблематика, они лучше противостоят профессиональным стрессам и синдрому выгорания [21, с. 331; 22, с. 13, 44]. Это подтверждается, например, тем, что позитивность отношения учителей к различным аспектам своей деятельности значимо связана с уменьшением выраженности ряда психологических защит, снижением уровня внутренней конфликтности и самообвинения [23, с. 14].

Также необходимо отметить, что сегодня достаточно широкое распространение приобретают формы отношения к работе, которые можно назвать деструктивными, так как они ведут к негативным последствиям, как для сотрудника, так и для организации.

Во-первых, высокая увлеченность выполняемой деятельностью, стремление к достижениям или «победе» в конкуренции приводят к развитию такого вида личностно-профессиональных деформаций как трудовая зависимость (полная поглощенность человека работой). Истоющая психические и физические ресурсы сотрудника, трудоголизм мешает ему полноценно реализовать свой потенциал в рамках работы, а также оказывает негативнее влияние на его социальное окружение, прежде всего на его семью.

Во-вторых, в условия экономического кризиса возрастает число людей, которые выполняют свою работу не потому что она для них значима и интересна, а только ради сохранения своей занятости и обеспечения материального благополучия. Следствием отчужденного отношения к деятельности выступают снижение эффективности труда, деструктивное профессиональное поведение (опоздания, прогулы, несоблюдение организационных норм вплоть до намеренного нанесения ущерба организации), а также резкое усиление негативных переживаний из-за обязанности заниматься нелюбимым делом.

На основе сказанного можно сделать вывод, что изучение отношения сотрудников к своей работе является весьма важным и актуальным для совершенствования управления персоналом и работы организации в целом.

При этом внимание следует уделять как позитивным, так и деструктивным формам такого отношения, а в качестве основы для оценки отношений опираться на разработанные в психологической науке теоретические подходы к сущности, параметрам и типологии отношений.

#### Литература:

1. Ожегов С. И. Словарь русского языка: 70000 слов/ Под ред. Н. Ю. Шведовой. — 22-е изд., стер. — М.: Рус. яз., 1990. С. 473.
2. Философский энциклопедический словарь./ Гл. редакция: Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов. М.: Советская энциклопедия. 1983. С. 470.
3. Психология. Словарь/ Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Политиздат, 1990. С. 258.
4. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Нау-ка, 1984. С. 326.

5. Мясищев В.Н. Психология отношений: Под редакцией А.А. Бодалева / Вступительная статья А.А. Бодалева. — М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1995. С. 48.
6. Мясищев В.Н. Психология отношений: Под редакцией А.А. Бодалева / Вступительная статья А.А. Бодалева. — М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1995. С. 16.
7. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Нау-ка, 1984. С. 331.
8. Сокольская М. В. Психосемантический анализ отношения к профессии операторов — поездных диспетчеров // Психологическая наука и образование. — 2007. — № 4. — С. 54.
9. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. — М.: Нау-ка, 1984. С. 333.
10. Малашкина Е. С. Феномен отношения учителя к профессиональной деятельности. Дисс. ... канд. психол. наук. М.. 2006. С. 13.
11. Сокольская М. В. Психосемантический анализ отношения к профессии операторов — поездных диспетчеров // Психологическая наука и образование. — 2007. — № 4. — С. 55.
12. Мясищев В.Н. Психология отношений: Под редакцией А.А. Бодалева / Вступительная статья А.А. Бодалева. — М.: Издательство «Институт практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК», 1995. С. 48.
13. Зобков В. А. Психология отношения учащихся к деятельности. Автореф. дисс... доктора психол. наук. М. 1993. С. 24.
14. Малашкина Е. С. Феномен отношения учителя к профессиональной деятельности. Дисс. ... канд. психол. наук. М.. 2006. С. 8–9
15. Психология. Словарь/ Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Политиздат, 1990. С. 419.
16. Позняков В.П. Психологические отношения человека: современное состояние исследований и перспективы развития концепции // Социальная и экономическая психология. 2017. Том 2. № 2. С. 6. URL: <http://socioecon-psycho.ru/cntnt/bloks/dop-menu/archive/g17/t2-2/s17-2-01.html>
17. Позняков В.П. Психологические отношения индивидуальных и групповых субъектов совместной жизнедеятельности // Психологический журнал. 2012. Т. 33. № 5. С. 7.
18. Позняков В.П. Психологические отношения человека: современное состояние исследований и перспективы развития концепции // Социальная и экономическая психология. 2017. Том 2. № 2. С. 8. URL: <http://socioecon-psycho.ru/cntnt/bloks/dop-menu/archive/g17/t2-2/s17-2-01.html>
19. Психология. Словарь/ Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Политиздат, 1990. С. 419.
20. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. — М.: Наука, 1984. С. 331
21. Барабанщикова В. В., Климова О.А. Представления о вовлеченности в работу и трудоголизме в современных психологических исследованиях. // Национальный психологический журнал. 2015. № 1(17). С. 53; Шауфели В., Дийкстра П., Иванова Т. Увлеченность работой. Как научиться любить свою работу и получать от нее удовольствие. М.: Когито-Центр. 2015
22. Шауфели В., Дийкстра П., Иванова Т. Увлеченность работой. Как научиться любить свою работу и получать от нее удовольствие. М.: Когито-Центр. 2015. С. 13, 44.
23. Малашкина Е. С. Феномен отношения учителя к профессиональной деятельности. Дисс. ... канд. психол. наук. М.. 2006. С. 14.

## Психологические причины формирования конфликтных взаимоотношений в семье

Курилова Маргарита Владимировна, студент магистратуры

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета в г. Шахты

*В статье проводится теоретический анализ проблемы формирования конфликтных взаимоотношений в семье. Особое внимание уделено рассмотрению психологических причин возникновения супружеских конфликтов.*

**Ключевые слова:** межличностные взаимоотношения, семейные конфликты, супружеские конфликты.

Психологи уделяют особое внимание изучению закономерностей межличностных отношений в семье. Знание этих закономерностей позволяет проводить практическую

работу в семьях, диагностировать и помогать перестраивать семейные взаимоотношения, предотвращать формирование серьезных отклонений в психическом здоровье ее членов.

Нарушения межличностных взаимоотношений в семье чаще всего носят конфликтный характер. В зависимости от субъектов взаимодействия семейные конфликты подразделяются на конфликты между: супругами; родителями и детьми; супругами и родителями каждого из супругов; бабушками (дедушками) и внуками.

Ключевую роль в семейных отношениях играют супружеские конфликты. Они чаще возникают из-за неудовлетворения потребностей супругов. Исходя из этого, выделяют основные причины супружеских конфликтов [1]:

1. Психосексуальная несовместимость супругов.
2. Неудовлетворение потребности в значимости своего «Я», неуважение чувства достоинства со стороны партнера.
3. Неудовлетворение потребности в положительных эмоциях: отсутствие ласки, заботы, внимания и понимания.
4. Пристрастие одного из супругов к чрезмерному удовлетворению своих потребностей (алкоголь, наркотики, финансовые расходы только на себя и т.д.).
5. Неудовлетворение потребности во взаимопомощи и взаимопонимании по вопросам ведения домашнего хозяйства, воспитания детей, в отношении к родителям и т.д.
6. Различия в потребностях по проведению досуга, увлечениях.

Конфликтные взаимоотношения приводят к дезадаптации не только отношений между супругами, но и деформации их личности. Больше всего от таких взаимоотношений страдают дети, подрывается их психическое здоровье, нарушается вера в семью, в возможность оказания в семье поддержки и взаимопонимания.

Многие исследователи считают, что конфликты обусловлены неудовлетворенностью потребностей супругов. А.И. Ташева выделила несколько причин возникновения семейных конфликтов [3]. Прежде всего, это психосексуальная несовместимость, которая играет большую роль в становление отношений. Вторая причина — непризнание в семье собственного «Я» каждого из супругов. Третья — отсутствие положительных эмоций в семье, понимания, поддержки, психотерапевтической помощи. Неудовлетворение данных потребностей может приводить к снижению настроения членов семьи вплоть до депрессивного, нервным срывам и нервно-психическому истощению, зависимым отношениям между супругами.

Серьезным фактором возникновения конфликтов в семье является алкоголизм или наркомания одного из членов семьи. Чрезмерное эгоистичное отношение одного из членов семьи приводит к тому, что человек уделяет внимание только себе, удовлетворяет только свои потребности.

Причинами нарушений в семье является отсутствие любви, открытости, доверия, эмпатии и конструктивного решения проблемных ситуаций. Значительное влияние оказывают различия в потребностях, ценностях и жизненных приоритетах супругов. Во многих конфликтных

семьях наблюдается рассогласованность ролевого поведения. Имеет значение самооценка супругов, на сколько она близка к самооценке другого супруга [1].

Г.В. Старшенбаум, изучая причины формирования конфликтных взаимоотношений между супругами, называет различия в отношении к семье и семейной жизни, несогласованность мировоззренческих установок личности, низкий уровень эмоциональной привязанности и психологической совместимости. Во многих конфликтных семьях, вместо поддержки, супруги используют манипуляцию, постоянный контроль, требования и недовольства [2].

А.Н. Харитонов, считает, что основной причиной супружеских конфликтов являются проблемные, трудные жизненные ситуации, которые переживает семья. Болезни членов семьи, особенно ребенка, материальные трудности требуют от семьи сплочения, взаимопонимания и умения идти навстречу друг другу, помогая и поддерживая. Если это не происходит, семья распадается [2].

Причиной семейных конфликтов становится личностная незрелость супругов: эгоизм, замкнутость, импульсивность, агрессивность, неустойчивая мотивация. Психические травмы, пережитые на ранних этапах жизни, могут влиять на возникновение конфликтных ситуаций, отсутствие доверия во взаимоотношениях между супругами, повышенные требования к себе и партнеру. Внутриличностный конфликт одного из супругов может приводить к скрытым переживаниям и недопониманию.

В возникновении конфликтных ситуаций в семье принимают участие межличностные факторы. Это, прежде всего, дисбаланс между ожиданиями партнеров от супружеской жизни и реальностью, борьба за лидерство в семье, взаимное приписывание друг другу негативных черт, взаимные обвинения.

Многие супруги переносят на свои отношения негативные модели родительской семье: недостаток любви, отсутствие заботы, проявление насилия в семье, использование патологического стиля воспитания детей.

Негативные взаимоотношения в семье, если они долгое время не разрешаются, могут привести к психотравмирующим последствиям, полной неудовлетворенности семейными отношениями, тревого, чувству вины, нервно-психическому напряжению, и, в конечном счете, супружескому разводу [4].

Таким образом, конфликтные межличностные отношения в семье сопровождаются постоянными противоречиями во взглядах, потребностях, ценностях членов семьи, столкновением противоположных интересов, проявлением негативных эмоций по отношению друг к другу. Наибольшее влияние на возникновение семейных конфликтов и деформацию семейных взаимоотношений оказывают психологические факторы: отсутствие взаимопонимания, доверия, неудовлетворение потребностей супругов, рассогласованность ролевого поведения, отсутствие любви.

Литература:

1. Ветек, К. А. Проблемы супружеского благополучия / К. А. Ветек. — М.: Академа, 2008. — 253 с.
2. Сысенко, В. А. Супружеские конфликты / В. А. Сысенко. — М.: Мысль, 1989. — 155 с.
3. Ташёва, А. И. Атрибутивные процессы в супружеских конфликтах / А. И. Ташева. — М.: Владос, 2007. — 132 с.
4. Целуйко, В. М. Психология неблагополучной семьи: Книга для педагогов и родителей / В. М. Целуйко. — М.: Владос-пресс, 2003. — 272 с.

## Связь индивидуальных особенностей фрилансера с предпочитаемыми им способами организации своего рабочего времени

Марасанов Герман Игоревич, кандидат психологических наук, доцент;

Шестакова Дарья Григорьевна, студент магистратуры

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

В настоящее время все большую популярность приобретает работа на себя, а не по найму, а современное общество требует мобильности и информационной грамотности населения. Особенно важны эти качества в периоды кризиса, когда в связи деноминацией цен расходы растут, а доходы от традиционных видов деятельности не повышаются. В таких условиях человек может искать «подработку» в виде аналогичной работы или фриланса.

Фриланс (индивидуальная трудовая деятельность) — форма индивидуального предпринимательства, согласно которой человек выполняет какие-либо работы или оказывает услуги работодателю без заключения долгосрочного трудового договора. Фриланс может быть и основным видом дохода для людей, которые работают на удаленной работе у себя дома, и подработкой для тех, кто совмещает его с основной работой.

На рынке труда появляются более профессиональные работники. Повышается общая профессиональная самооценка, которая, отражает не только профессиональные навыки, приобретенные за время учебы и работы, но также талант, уверенность в себе и др. Мы полагаем, что, несмотря на значительный субъективный компонент, профессиональная самооценка является максимально комплексным показателем, который хорошо подходит для операционализации понятия «человеческий капитал» применительно к самозанятым профессионалам.

Эффективность деятельности и коммерческая успешность фрилансеров напрямую связана с грамотной организацией своего рабочего времени.

Проведенный теоретический анализ научной литературы позволяет отметить малое количество научных подходов к изучению индивидуальных особенностей фрилансера, и отсутствие работ, позволяющих пояснить взаимосвязь индивидуальных особенностей фрилансера с особенностями способов организации рабочего времени.

Именно поэтому изучение связи индивидуальных особенностей фрилансера с предпочитаемыми им способами

организации своего рабочего времени является актуальной исследовательской задачей.

### Степень разработанности проблемы исследования

Изучение представленной проблемы имеет достаточно длительную историю в разных отраслях психологической науки: психологии личности, социальной психологии, психологии труда, организационной психологии и психологии управления и отражено в классических работах как отечественных исследователей (Г. М. Андреева, А. А. Деркач, А. Л. Журавлев, И. А. Зимняя, Р. Л. Кричевский, В. А. Лабунская, А. В. Соколов, Е. В. Сидоренко, О. В. Соловьёва, Л. Д. Столяренко, В. А. Толочек и др.), так и зарубежных (А. Бандура, Э. Берн, А. Иствуд, К. Левин, А. Пиз, Ф. У. Тейлор, А. Файоль, З. Фрейд, К. И. Ховланд, П. Экман, и др.). Однако, темой изучения взаимосвязи индивидуальных особенностей фрилансеров с уровнем самоорганизации трудовой деятельности никто не занимался. Представленные в работе результаты основываются на уникальных количественных данных, полученных в ходе реализации трех этапов мониторингового исследования «Перепись фрилансеров», проведенных по единой методологии в начале 2009, 2011 и 2014 гг. (Стребков, Шевчук, Спирина, 2015), оценок экспертов сайта HH.ru, согласно опросам ФОМа 2004 года, а так же результатах опросников сайта FL.ru 2017 гг.

Исходя из актуальности темы исследования и ее недостаточной разработанности, мы определили объект, предмет, цели и задачи данной квалификационной работы.

**Цель исследования** — выявить индивидуальные особенности фрилансера и предпочитаемые им способами организации своего рабочего времени.

**Объект исследования** — индивидуальные особенности фрилансера и предпочитаемые им способами организации своего рабочего времени.

**Предмет исследования** — индивидуальные особенности фрилансера.

**В качестве основной гипотезы** выдвигается предположение о том, что индивидуальные особенности темперамента фрилансеров взаимосвязаны с уровнем самоорганизации трудовой деятельности.

#### **Задачи исследования:**

1. Изучить понятие и сущностную характеристику фрилансера и сопоставить его с нормативным трудом офисного работника.
2. Исследовать психологические особенности профессиональной деятельности фрилансера.
3. Рассмотреть основные способы организации рабочего времени фрилансера.
4. Разработать и реализовать программу эмпирического исследования связи индивидуальных особенностей фрилансера с предпочитаемыми им способами организации своего рабочего времени.
5. Проанализировать результаты эмпирического исследования.
6. Разработать практические рекомендации по оптимизации эффективности организации своего рабочего времени фрилансера.

#### **Методы исследования:**

На теоретическом этапе исследования использовался теоретический анализ литературных источников по проблеме исследования.

На эмпирическом этапе исследования: метод опроса и анкетирования.

#### **Диагностический инструментарий:**

1. Тест ИТО Л.Н. Собчик (Индивидуально типологический опросник / Методика Собчик);
2. Личностный опросник Г. Айзенка (Тест на темперамент ЕРІ. Диагностика самооценки по Айзенку. Методика определения темперамента)
3. Тайм менеджмент. Тест-опросник самоорганизации деятельности (ОСД). Психодиагностика управления временем.
4. Авторская анкета.

Исследование реализовывалось среди фрилансеров с помощью анкеты, размещенной в сети интернет в формате Google Docs. Всего в исследовании приняло участие 41 фрилансер, из них 13 мужчин и 29 женщины в возрасте от 24 до 45 лет с опытом работы во фрилансе от 1 до 5 лет и более.

Надёжность и достоверность результатов исследования определяется опорой на основные методологические принципы современной психологии, использованием стандартизированного психодиагностического инструментария, репрезентативностью выборки (41 человек), применением валидных методов статистической обработки данных.

Согласно проведенному нами исследованию: 95,5% фрилансеров ранее работали в условиях офиса или предприятия с обозначенным графиком работы. 30,8% опрошенных работают во фрилансе 1 год и менее. Такое же количество опрошенных работают во фрилансе более 5 лет. 25,6% фрилансеров работают от 1 до 3 лет, и самая маленькая доля участников опроса 12,8% работает во фрилансе от 3 до 5 лет.

41% участников опроса работают в сфере Digital. Это маркетологи, таргетологи, копирайтеры, администраторы аккаунтов и SMM-специалисты. Можно сказать, что сейчас это самые востребованные профессии на рынке фриланса. 25% человек работают в творческой профессии: визажисты, фотографы, дизайнеры, видеооператоры, шоколадье. 18% фрилансеров задействованы в сфере образования. Это коучи, психологи, репетиторы. 16% человек работают в сфере бизнеса: индивидуальные предприниматели, руководители проектов, бухгалтеры. Это говорит о том, что теперь любая работа может стать удаленной.

В среднем рабочий день фрилансеров длится 4–5 часов. Так ответили 61% участников опроса. 22% фрилансера регулярно перерабатывают и работают более 8 часов в день. 17% участников работают точно так же, как и обычный офисный сотрудник — 8 часов в день.

Свободный график работы чреват тем, что фрилансер не всегда может отрегулировать рабочий день, стабильно отдыхать в выходные. Потому что доход фрилансера полностью зависит от количества отработанных часов. 32% опрошенных фрилансеров все время работают и не успевают отдыхать. Но радуется, что 68% фрилансеров научились управлять своим временем.

Интересно то, что среди 68% фрилансеров 32% работают во фрилансе только год, а 35% более 5 лет. Эти ответы были самыми частыми и могут указывать на то, что фрилансер либо еще не перестроился с графика наемного сотрудника в свободный, либо за 5 лет научился мастерски управлять временем.

В ходе исследования выяснилось, что фрилансерам, в целом, не свойственна высокая степень самоорганизации. Только 11% опрошенных умеют грамотно организовать свою работу, спланировать задачи, закончить их в срок, совмещать работу с хобби и своевременным отдыхом. 45% фрилансеров умело лавируют среди четкого плана и хаоса в действиях. Они обладают средним уровнем самоорганизации, у них не всегда получается следовать плану, часто они тратят время попусту и не всегда успевают отдыхать или заняться спортом. А 43% фрилансеров совсем не умеют организовывать свою работу: они ничего не планируют, срывают сроки, много работают, мало отдыхают, берут на себя много задач, не успевая их выполнить.

#### **Литература:**

1. Деркач А.А. Акмеология: личностное и профессиональное развитие человека. В 5-ти кн. Акмеологические основы управленческой деятельности. Кн. 2. — М.: РАГС, 2000. — 536 с. 85.
2. Марасанов Г.И. Стимулы и мотивы: траектории совместимости //Акмеология. 2015, № 4. С. 346.

3. Психология управления: учебник / под ред. В. И. Черненилова. М.: Академия управления МВД России. 2011. — 352 с.
4. Русалов В. М. Темперамент в структуре индивидуальности человека: дифференциально-психофизиологические и психологические исследования. М.: ИП РАН, 2012. — 528 с.
5. Стребков Д. О., Шевчук А. В. Фрилансеры на российском рынке труда // Социологические исследования. 2010. №2. С. 45–55.
6. Стребков Д. О., Шевчук А. В., Спирина М. О. Самостоятельная занятость на рынке удалённой работы: распространение инновационной трудовой практики // Мониторинг общественного мнения.
7. Трусъ А. А. Психология управления: Учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по управленческим и психологическим специальностям. — Минск: Вышэйшая школа, 2014. — 317 с.

## Взаимосвязь девиантного поведения подростков и воспитания в неблагоприятной семье

Перебейносов Владимир Леонидович, студент;

Юртаева Юлия Олеговна, студент;

Стародубец Ольга Дмитриевна, кандидат психологических наук, доцент  
Амурский государственный университет (г. Благовещенск)

*В данной статье рассмотрено понятие неблагополучной семьи, ее особенности и влияние на развитие ребенка. Также представлены результаты исследования взаимосвязи девиантного поведения подростков и воспитания в неблагоприятной семье, представлены данные, полученные на основании анализа уголовных и административных дел.*

**Ключевые слова:** девиации, неблагоприятная семья, подростковый возраст, социальный статус, полная семья, неполная семья, зависимости, правонарушения, развитие, девиантное поведение.

Семья в жизни каждого человека играет наиважнейшую роль. От того, в какой семье воспитывался ребенок, зависит его мировоззрение, установки, правила, нормы, привычки и идеалы. Основы всех сфер жизни закладываются именно в семье.

Подростковый возраст характеризуется множеством различных перестроек и изменений в жизни ребенка. Именно в этом возрасте присутствует наибольшая вероятность возникновения различных форм девиантного поведения. И очень многое, здесь, зависит от ситуации в семье.

Многочисленные исследования показывают, что именно нарушение семейных отношений чаще всего является причиной формирования их девиантного поведения (И. А. Горьковская, В. Л. Хайкин, Э. Г. Эйдемиллер, А. Я. Варга и др.). Исследователи сходятся в том, что отклоняющееся поведение от принятых в данном социуме нравственных и социально-психологических норм наблюдается чаще всего у детей из неблагополучных семей. В различных типах неблагополучных семей дети по-другому адаптируются происходящему в окружающем мире, все факторы которого воздействуют на социализацию личности [1, с. 168].

В научной литературе нет четкого определения понятия «семейное неблагополучие». Поэтому в разных источниках наряду с названным понятием можно встретить понятия «деструктивная семья», «дисфункцио-

нальная семья», «негармоничная семья», «семья группы риска», «асоциальная семья».

Неблагополучная семья, по определению Л. Я. Олиференко — это такая семья, в которой ребенок переживает дискомфорт, стрессовые ситуации, жестокость, насилие, пренебрежение, голод — т.е. неблагополучие. Под неблагополучием понимается его разные проявления: психическое (угрозы, подавление личности, навязывание асоциального образа жизни и др.), физическое (жестокое наказание, побои, насилие, принуждение к заработку денег разными способами, отсутствие пищи), социальное (выживание из дома, отбирание документов, шантаж и др.)» [2, с. 127]

Функции жизнедеятельности в неблагополучных семьях искажены в психологическом и в социальном аспектах. Часто, дети из таких семей не чувствуют эмоционального благополучия, социальная адаптация затруднена, нарушения дисциплины и поведения в школе. Эти показатели наблюдаются из-за отсутствия должного внимания со стороны родителей: неправильный уход, отсутствие заботы и контроля, различные формы семейного насилия и игнорирование психологического состояния ребенка. Также, в неблагополучных семьях высокий процент различного рода зависимостей у одного или нескольких членов семьи: алкоголизм, наркомания, игромания. Особенности развития детей в таких семьях заключаются в том, что паттерны поведения накладываются



на их будущее, и, как следствие, девиантное поведение проявляется уже в подростковом возрасте. Главной характеристикой неблагополучной семьи является отсутствие любви к ребенку, заботы о нем, удовлетворения его нужд, защиты его прав и законных интересов.

При проведении исследования была поставлена следующая цель: определить взаимосвязь девиантного поведения подростков и воспитания в неблагополучной семье.

Гипотеза исследования: дети с девиантным поведением, чаще всего, воспитываются в неполной семье.

Исследование проводилось на базе отдела по делам несовершеннолетних г. Благовещенска.

Выборка исследования: 20 человек в возрасте от 12 до 17 лет.

Для проведения исследования было взято 20 случайных уголовных и административных дел подростков в возрасте от 12 до 17 лет. Для анализа было взято 3 основных характеристики: полная или неполная семья; уровень дохода семьи и авторитетность родителей для ребенка.

После анализа документации были получены следующие данные:

В результате анализа документации уголовных дел было выявлено, что 75% исследуемых подростков с девиантным поведением воспитываются в неполных семьях. Что подтверждает гипотезу, выдвинутую перед проведением исследования. Неполные семьи, зачастую, характеризуются определенным рода трудностями, возникающими из-за отсутствия одного из членов семьи. Однако, нижеперечисленные проблемы не являются обязательными, а скорее, вероятность их возникновения больше. С данными трудностями, в том числе, может столкнуться и полная семья:

– Неверное представление о ролевых функциях отсутствующего члена семьи. Например, мужчины, мужа, отца.

Литература:

1. Ремшмидт Х. Подростковый и юношеский возраст: проблемы становления личности / Х. Ремшмидт. — М.: Мир, 2014. — 320 с.
2. Целуйко В. М. Психология неблагополучной семьи: Книга для педагогов и родителей. / В. М. Целуйко — М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. — 272 с.
3. Шульга Т. М., Работа с неблагополучной семьей. Пособие по курсу «Семьеведение». М., 2005., — с. 127

## Влияние культурных традиций на возникновение и динамику конфликтов в смешанных браках

Сыроед Надежда Саввовна, кандидат социологических наук, доцент;  
Городинец Анфиса Сергеевна, студент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В эпоху глобализации значительно возрастают возможности для заключения смешанных браков. В современном мире, несмотря на некоторое снижение зна-

– В отцовских семьях — отсутствие материнской ласки. Без которого ребенок не получает должного уровня нежности, ощущения любви и принятия. В таких условиях ощущения доверия к миру и безопасности в нем не формируется в полной мере или может формироваться искаженно.

– Внимание и контроль. Зачастую, в неполных семьях родитель занят множеством проблем, которые накладываются на семью (финансовые, временные, медицинские и т. д.). В таких условиях трудно дать ребенку необходимую степень внимания и контроля. Получается, что в некоторых случаях воспитания ребенка оставлено за пределами родителей.

– Состояние здоровья. Врачами-педиатрами замечено, что дети из неполных семей значительно чаще подвержены острым и хроническим заболеваниям [3].

Также было выявлено, что 80% респондентов имеют низкий уровень дохода в семье, в среднем — 5 тысяч рублей на одного человека, что является суммой, которая меньше прожиточного минимума более чем в 2 раза. Во всех семьях из нашего исследования родители не пользуются авторитетом для собственных детей, выявлено отсутствие контроля и внимания со стороны родителей.

Исходя из проведенного нами исследования и анализа материалов исследований других авторов, можно сказать о том, что основной причиной виктимизации детей, с самого раннего детства, является пренебрежение к потребностям ребенка, отсутствие должного уровня внимания и заботы. Родителям гораздо сложнее уделять ребенку большое количество времени, внимания и любви в одиночку. Поэтому, неполная семья является одним из факторов риска возникновения девиаций в подростковом возрасте. Это не значит, что супруги должны оставаться в браке только из-за ребенка, напряженная обстановка в семье и отсутствие любви между отцом и матерью также не являются благоприятными факторами для здоровья ребенка.

чимости семьи в культурах некоторой части европейских народов, семья по-прежнему остается основным социальным институтом, без которого само существование об-

щества оказывается под вопросом. Семейно-брачные отношения динамичны и многолики, и конфликты являются их неотъемлемым элементом. Конфликты в супружеских взаимоотношениях неизменно отличаются высокой эмоциональной окраской. В смешанных браках возникают дополнительные сложности в сфере супружеского взаимопонимания и взаимодействия вследствие того, что социализация супругов происходила в различных социально-культурных условиях, и эти условия зачастую характеризуются значительными, а, порой, радикальными отличиями.

Наиболее распространенными видами смешанного брака являются межэтнические браки и браки представителей различных религиозных конфессий. В.Н. Галяпина предлагает следующее определение межэтнического брака: «межэтнический брак представляет собой особый тип семьи, поскольку супруги в ней являются представителями разных этносов» [1, 16]. Несколько иной подход представлен в энциклопедии Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона, где под межэтническими браками подразумеваются браки, заключаемые между лицами разных исповеданий — как христианских, так и иноверных. Таким образом, делается упор не на различие этносов, а на религиозный аспект [2].

Супруги в смешанном браке могут принадлежать к родственным и неродственным народам, могут исповедовать общую и разную религию, могут принадлежать к одному и тому же народу и исповедовать разные религии. Успешная адаптация супружеской пары в межкультурном браке зависит от того, насколько они способны преодолеть разногласия, обусловленные спецификой их национальных культур.

Важной составляющей брака выступает реальность социальной коммуникации брачных партнёров, осуществляющих систематическое воздействие друг на друга в рамках брачного союза, обусловленное информационными процессами обмена мыслями, намерениями, идеями, целями и т.д. Коммуникативная деятельность брачных партнёров проявляется в различных, предметных сферах супружеского взаимодействия, а именно, в культурной, профессиональной, бытовой, психологической, религиозной и других.

Коммуникации в смешанных браках реализуются в вышеречисленных коммуникативных сферах, но с явным отличительным присутствием национального признака, который оказывает существенное влияние на характер коммуникации и наделяет их социокультурным аспектом. Вместе с тем коммуникативная активность включает в себя также правовую и патриотическую сферы, основывающиеся на государственно-гражданской разнице социального происхождения брачных партнёров.

Культурная коммуникация в брачном союзе выступает основой социально-нравственных отношений супругов, поддерживает целостность и устойчивость брака, выступает его моральной опорой и показателем внутренней сплочённости и прочности.

Своеобразием культурной коммуникации в смешанном браке является понятие «национальная культура», которое воплощает социально-культурное наследие и историческую практику отдельной конкретной национальности. Каждый из супругов является представителем своей национальной культуры, к которой он был приобщён с рождения, и в которой проходила его социализация. В смешанном браке особо значимым в процессе коммуникации является взаимопонимание не только как мужчины и женщины в смысле брачных, личностно-половых признаков, но и с позиции признания (не признания) национально-культурного уклада брачного партнёра.

Коммуникации в смешанном браке обуславливают проявление более внимательного и толерантного взаимодействия брачных партнёров друг с другом. Толерантность, как поясняет Т.А. Гурко, это когда нужно принимать человека таким, какой он есть, такого представителя этой культуры с такими проблемами, недостатками, привычками. Похожую точку зрения утвердил ещё в 60-е годы XX века и А.Г. Харчев, подчёркивая, что «сами супружеские отношения в межнациональных браках связаны с большим, чем обычно, различием в психике, традициях, жизненных стандартов» [3, 330].

Адекватность толкования информационного сообщения брачного партнёра и объясняющий информационный обмен между супругами, прямо воплощающийся в их действиях в процессе повседневных событий, являются основой смешанных брачных отношений, их социально-психологическим гарантом, что непосредственным образом влияет на устойчивость смешанного брака в целом.

Очень часто за всеми культурными различиями могут стоять проблемы власти, семейного и социального статуса, расслоения, имущественная дифференциация, конфликт и т.д. Знание культурных особенностей брачного партнёра еще не гарантирует бесконфликтного взаимодействия в семье. Часто нарушение семейных коммуникаций бывает связано с ошибочным толкованием поведения партнёра, что, в свою очередь, может привести к конфликту.

Традиции и обычаи являются культурным наследием каждого народа. Они составляют основу жизни и становления любого народа. В этих двух понятиях отражаются привычки и устои людей, их самобытность и индивидуальность. Обычаи и традиции сохраняют память об истории предков. Их придерживаются и передают из поколения в поколение. У каждого народа своя уникальная история, которую нельзя игнорировать. Влияние традиций, норм и обычаев на конфликты в смешанных браках имеют очень важное значение в брачной жизни супругов. С рождения индивид воспитывается в определённой культурной среде, изучает и принимает традиции и нормы данной культуры.

Большой интерес у исследователей вызывают конфликты в смешанных браках, где партнёры являются пред-

ставителями разных национальностей, а часто и разных культурных традиций, норм или вероисповедания. Ведь культурные традиции часто определяют, например, представление человека о гендере, о роли мужчины и женщины в семье. В семьях, основанных на смешанных браках, как правило, возникает проблема несовпадения ожиданий и реальности из-за различий в представлениях супругов о семейных ролях, о стилях взаимодействия супружеской пары. Например, как утверждает нидерландский социолог, Г. Хофстеде, отличия в ролях мужчины и женщины прямо зависят от фемининности или маскулинности исследуемых культур [4, 16–17].

Также причиной конфликтных ситуаций между супругами могут стать непростые отношения с родителями, которые часто не дают своего благословения на брак с партнёром другой национальности, любыми путями препятствуют развитию взаимоотношений в смешанном браке.

Весомую роль в возникновении и динамике конфликтов в смешанных браках играет именно противостояние привычек, вкусов, интересов и взглядов, а также нравственных позиций, личностных особенностей, гендерных установок, традиций, сформированных в процессе воспитания в разном культурном окружении. Это и противостояние в исполнении семейных ролей, и в общении, и в оценке материальных потребностей, и в процессе защиты собственного «Я». В смешанных браках нередки конфликты, возникающие в результате противоречия потребностей партнёров, вступивших в брак сформированными, целостными личностями. Это обусловлено наличием индивидуальных особенностей и опыта. Безусловно, конфликт наступает в связи с различными ожиданиями супругов, которые с детства были закреплены в культуре семьи конкретной национальности.

Один из ярких представителей межкультурного подхода к проблеме внутрисемейных взаимоотношений Н. Пезешкиан отмечает, что каждый отдельный индивид склонен рас-

сматривать мир сквозь призму личного опыта, точнее той конкретной системы культуры, в которой он рос и формировался как личность. Это приводит к тому, что в семейных отношениях супруги с некоторой осторожностью относятся к незнакомым обычаям, ценностям и способам поведения другого. В связи с этим Н. Пезешкиан доказывает, что «плюралистическое сосуществование во многих семьях и группах, где каждый придерживается разных философских, религиозных, этических взглядов и живёт в соответствии со специфическими производственными отношениями и правилами людского поведения, становится нормой воспитательных отношений внутри отдельной семьи. Это превращает транскультурный подход в основу межличностных отношений» [5, 84].

Поэтому очень важна успешная адаптация супругов в смешанных браках. Адаптация зависит от умения сглаживать и преодолевать различные противоречия. В смешанных браках адаптация молодой пары может протекать более проблемно, вызывая большое количество деструктивных конфликтов.

Смешанные браки — реалья нашей жизни. Нередко это столкновение двух культурных систем со своими нормами, запретами, обрядами, традициями. Но и конфликты также являются жизненной реалией, без конфликтов сложно представить развитие общества, конфликт — неотъемлемая часть жизнеустройства мира. Конфликты в смешанных браках подвержены влиянию культурных норм и традиций, характеризующих супружеские отношения. Динамика данных конфликтов зависит от конфликтного потенциала каждой из социализирующих культур супругов и принятого стиля поведения в конфликтной ситуации в каждой из культур.

Однако, несмотря на высокую вероятность конфликтов в смешанных браках, они учат общество толерантности, умению с пониманием относиться к представителям других культур и способствуют сближению различных этносов, национальностей и религий.

#### Литература:

1. Корнеева, С. В. Межнациональные браки с иностранным партнером в современных условиях российского общества: Социологический анализ: автореф. дис... канд. социол. наук / С. В. Корнеева. — М., 2006.
2. Брокгауз, Ф. А. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон. — Режим доступа: <http://www.vehi.net/brokgauz> (дата обращения: 25.03.2017).
3. Харчев, А. Г. Брак и семья в СССР. Опыт социологического исследования: дис... д-ра филос. наук / А. Г. Харчев. — Л., 1963.
4. Hofstede, G. Masculinity and Femininity. The Taboo Dimension of National Cultures / G. Hofstede. — Sage Publications, 1998.
5. Пезешкиан, Н. Психотерапия повседневной жизни: тренинг разрешения конфликтов / Н. Пезешкиан. — СПб.: Речь, 2001.

## Основные направления эмоционального развития детей дошкольного возраста с общим недоразвитием речи

Шкуркина Ольга Игоревна, студент магистратуры  
Кемеровский государственный университет

*В данной статье раскрывается понятие общего недоразвития речи, описываются основные направления коррекционной работы по эмоциональному воспитанию дошкольников с общим недоразвитием речи.*

*Ключевые слова: эмоции, развитие, дошкольники, общее недоразвитие речи.*

В последнее время у детей, поступающих в детский сад, выявляются речевые патологии, в частности, общее недоразвитие речи. Под общим недоразвитием речи понимают речевые расстройства, вследствие которых нарушено развитие всех компонентов речевой системы, относящихся к ее смысловой и звуковой стороне, при сохранном интеллекте и слухе [7].

У дошкольников с ОНР наблюдаются и вторичные нарушения эмоциональной сферы, это отмечают в своих исследованиях О.Е. Грибнова, и В.И. Терентьева. Вследствие недоразвития речи ребенок оказывается в условиях социальной депривации, из-за чего усвоение социального опыта затруднено, специфичным путем идет усвоение эмоционального словаря [3]. Детям сложно воспринимать свои и чужие эмоции, это приводит к тому, что не происходит дифференциации сходных эмоций, наблюдаются затруднения в осознании и выражении, как своего, так и чужого эмоционального состояния. При общем недоразвитии речи наблюдается незрелость социальных эмоций и примитивность эмоционального реагирования. Ребенок эмоционально впечатлителен и его чувства часто возникают спонтанно [4]. Отмечается нестойкость чувств: легко привлечь к игре, но также просто и отвлечь от нее. В течение дня дети могут эмоционально реагировать на обычные ситуации, мотивируя тем, что не могут сдержать своих эмоций. Тяжело переживают личные неудачи, слезы могут быстро перейти в смех.

Трудности эмоционального развития дошкольника с отклонениями в речевом развитии являются основополагающими причинами, адаптации в дошкольном учреждении и осложняющими взаимодействие со сверстниками. Неблагоприятное эмоциональное развитие негативно влияет на психическое здоровье детей с недостатками речевого развития, а также ограничивает их социальные возможности в процессе адаптации и интеграции. Следовательно, дошкольники, нуждаются не только в логопедической помощи, но и педагога-психолога.

Анализ литературных источников последних лет показывает, что специальных психологических исследований, посвященных трудностям эмоционального развития детей с речевой патологией, в отечественной литературе крайне мало. В психолого-педагогических исследованиях развитие эмоциональной сферы дошкольников рассматривается одной из ведущих характеристик детского развития.

Наиболее компетентной сферой в дошкольном возрасте является эмоциональная, так как, она выступает регулятором важных жизненных функций [2].

А.Е. Ольшанникова в развитии эмоциональной сферы дошкольников, выделяет три основных направления.

1. Дифференциация эмоций. Целью данного направления является обогащение различных переживаний, расширение представлений о содержании эмоций.

2. Формирование способностей обеспечивающие контроль и регуляцию эмоции. Ребенок учится сдерживать свои эмоциональные состояния, анализирует их, выявляет причины, способствующие их появлению.

3. Формирование умения предугадать негативные эмоциональные ситуаций и избегать их. Автор отмечает, что благодаря умениям и знаниям с возрастом, частота эмоциональных реакций значительно уменьшается, а причинами могут возникать более сложные потребности и значимые события [5].

Одним из направлений эмоционального развития дошкольников с ОНР можно выделить синтез методов группового психотренинга и творческого детского театра [1]. Психолог обучает созданию комфортной психологической атмосферы, которая напрямую влияет на эмоциональное состояние, мысли и чувства детей.

Для правильной установки эмоционального фона внимание детей концентрируется исключительно на добрых, радостных вещах, которые окружают нас. Такие занятия помогают избежать дошкольникам тревожность, плаксивость, мнительность, благоприятно влияют на создание условий для формирования необходимого эмоционального тонуса, без которого невозможно обучение и развитие в целом.

Для снижения тревожности и повышения уверенности в себе необходимо научить детей отвлекаться от тревожных и неприятных мыслей, бороться со стрессами, это тоже является одним из направлений эмоционального развития дошкольников с ОНР. Педагог учит детей переключаться с негативных эмоций на позитивные, приятные. Для этого используются игры и разыгрывание заданных психологом ситуаций. Так, можно предложить сердитому ребенку представить себя книгой, инструкция задаваемая ребенку может быть следующей: «Сегодня ты книга, в которой множество сказок — счастливые, грустные, веселые, страшные и т.д. Все они находятся внутри тебя, и ты можешь управлять ими. Если ты сейчас

выбрал злую сказку, то скорей перелистывай, подумав о добром или забавном».

Анализируя психолого-педагогическую литературу, можно сделать вывод о том, что большую роль в развитии личности дошкольника играет влияние, которое оказывают на него сверстники при общении. Для того чтобы у дошкольника появилась потребность в общении, необходима симпатия к другим детям еще в раннем детстве. Эмоциональное развитие старшего дошкольника, способствует развитию умения и способности человека небезразлично смотреть на мир, способности как огорчаться, так и радоваться.

Развитие эмоциональной сферы у дошкольников с ОНР — это появление способности управлять эмоциями, то есть произвольность поведения [6]. Эмоции

детей становятся осмысленными, подчиняются мышлению, дошкольники начинают усваивать разные способы действий и норм поведения, соотнося результаты своей деятельности с результатами других. Данные представления являются основой системы психолого-педагогических эмоционального развития. Коррекции и контроля эмоциональных процессов дошкольника.

Психологические занятия с детьми проводятся по специальным программам дошкольного образовательного учреждения, разработанные в соответствии с возрастными особенностями каждой группы. Психолог в середине учебного года проводит психодиагностику, для выявления динамики развития эмоциональной сферы дошкольника, для этого он использует проективные тесты, анализ рисунков, опросники, наблюдение.

#### Литература:

1. Изотова, Е. И. Эмоциональная сфера ребёнка: Теория и практика [Текст]: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / Е. И. Изотова, Е. В. Никифорова. — М.: Издательский центр «Академия», 2004.
2. Лебединский, В. В. Эмоциональные нарушения в детском возрасте и их коррекция [Текст] / В. В. Лебединский, О. С. Никольская, Е. Р. Баенская, М. М. Либлинг. — М.: Изд-во МГУ, 1990.
3. Левина, Р. Е. Характеристика общего недоразвития речи у детей [Текст] / Р. Е. Левина. — М.: Просвещение, 1968.
4. Минаева, В. М. Развитие эмоций дошкольников: Занятия. Игры [Текст]: Пособие для практических работников детских дошкольных учреждений / В. М. Минаева. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: АРКТИ, 2003.
5. Ольшанникова, А. Е. Системный анализ эмоциональности [Текст] / А. Е. Ольшанникова. — М.: МГППУ, 2011.
6. Филичева, Т. Б. Дети с общим недоразвитием речи. Воспитание и обучение. / [Текст] Т. Б. Филичева., Т. В. Туманова. — М.: Гном-Пресс, 1999.
7. Шкуркина О. И. Особенности эмоционально-волевой сферы детей дошкольного возраста с общим недоразвитием речи // Молодой ученый. — 2018. — № 27. — С. 146–148.

## Понятие и сущность профессионального самоопределения

Юсупова Батия Сансызбаевна, студент магистратуры  
Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова (Казахстан)

*В статье говорится о понятии и сущности профессионального самоопределения. Рассматриваются уровни и этапы профессионального самоопределения. К вопросам профессионального самоопределения психологи подходят по-разному. Одни считают, что вопросы принятия решения о выборе профессии, специальности и места работы возникают перед личностью в течение всей ее жизни. Отсюда профессиональное самоопределение на разных стадиях развития личности решается по-разному.*

*Развитие личности профессионала рассматривается как интеграция двух процессов: развития личности в онтогенезе (на всем жизненном пути) и ее профессионализации (с начала периода самоопределения до завершения активной трудовой деятельности). Именно на этих позициях и строятся модели профессионального развития и классификации стадий развития человека.*

*Ключевые слова: профессиональное самоопределение, самоактуализация, самореализация, самоосуществление, самотрансценденция.*

Происходящие в казахстанском обществе сдвиги на-  
ходят отражение в усложнении процессов социализации, противоречивых тенденциях в создании и поведении молодежи. С одной стороны, у молодежи доминирует стремление к богатству, а с другой — она ощущает невоз-

можность его достижения легальными способами и через традиционную трудовую деятельность.

В этих условиях жизненные цели молодежи и планируемые средства их достижения являются важным фактором ее социальной активности и в то же время важным

индикатором фундаментальных перемен, происходящих в казахстанском обществе. Критериями ее социального развития являются в первую очередь приобретение и изменение собственного социального статуса, что связано с профессиональным самоопределением формирование гражданской идентичности в процессе достижения социальной зрелости и социальной субъектности.

При трактовке понятия «самоопределение» некоторые исследователи исходят из содержания глагола «самоопределяться», что значит осознать себя, свои общественные интересы, определить свое собственное существование,

свое место в жизни, в обществе, начать существовать самостоятельно. По другой трактовке, самоопределение — это центральный фактор становления зрелой личности, понимание самого себя, своих возможностей и стремлений, понимание своего места в человеческом обществе и своего назначения в жизни. Следовательно, самоопределение свидетельствует о достижении личностью достаточно высокого уровня развития.

Термин самоопределение имеет множество определений. Давайте разберем несколько из них. Ниже представлены термины «самоопределения» в таблице 1.

Таблица 1. Значение термина «самоопределение»

Содержание	Характеристика
Определить свое место в жизни, обществе, осознать свои общественные, классовые, национальные интересы.	Представлены три типа самоопределения человека: — к цели и смыслу своей жизни; — к нормам общественного поведения и к своему вкладу в жизнь общества; — к нормам профессиональной деятельности
Самоопределение как процесс определения своего положения и в мире направлено во вне, но подразумевает и определенную внутреннюю работу.	Направлено во вне означает, что человек определяет свой способ участия во внешней действительности. Определенная внутренняя работа, связанная с самоопределением, состоит в выработке приемлемого для себя, своего способа участия во внешних событиях.
Человек не только находится в определенном отношении к миру, но и сам определяет это свое отношение, в чем и заключается сознательное самоопределение человека.	Сознательное самоопределение человека возникает лишь в случае, когда человек определяет свое отношение к миру. Человек, не определяющий свое отношение к внешнему миру, становится либо рабом своих стихийных потребительских инстинктов, либо легкой жертвой манипуляторов. Формирующих нужное для них «отношение», либо объектом «силового» воздействия со стороны представителей социума, требующих от индивида принятия и соотнесения общественным нормам.

Понятие «самоопределение» вполне соотносится с такими модными ныне понятиями как самоактуализация, самореализация, самоосуществление, самоотрансценденция. При этом многие мыслители связывают самореализацию, самоактуализацию с трудовой деятельностью. Например, А. Маслоу считает, что самоактуализация проявляется себя «через увлеченность значимой работой». К. Ясперс связывает самореализацию с «делом», которое делает человек. И. С. Кон говорит, что самореализация проявляется через труд, работу и общение. П. Г. Щедровицкий отмечает, что «смысл самоопределения — в способности человека строить самого себя, свою индивидуальную историю, в умении постоянно переосмысливать собственную сущность». [1, с. 6]

По К. А. Абульхановой — Славской, самоопределение понимается как осознание личностью своей позиции, которая формируется внутри координат системы отношений. При этом она подчеркивает, что от того, как складывается система отношений (к коллективному субъекту, к своему месту в коллективе и другим членам), зависит самоопределение и общественная активность личности. [2, с. 9]

С. Н. Чистякова рассматривает самоопределение как сложный динамический процесс формирования личностью системы своих базовых отношений, ключевых ком-

петенций (профессионально-трудовых, нравственных, личностных), овладение которыми позволяет действовать в меняющихся социальных, экономических и культурных условиях, принимать решения, адекватные своим ценностным смыслам. [3, с. 19–23]

С точки зрения психологии (С. Л. Рубинштейн, Б. Г. Ананьев и др.), самоопределение рассматривается как процесс, в котором формируется личность, способная к самостоятельному, активному построению собственной жизнедеятельности. Внешние воздействия на личность реализуются лишь опосредованно через внутренние условия. В этом, по мнению ученых, состоит смысл принципа детерминизма, выраженного в подчеркивании роли внутреннего момента самоопределения, верности себе, не одностороннего подчинения внешнему. Авторы доказывают, что проблема самоопределения не может быть решена в отрыве от вопросов взаимоотношения человека с окружающим миром, так как отношение человека к самому себе, является ключевым моментом в понимании феномена самоопределения и в значительной степени зависит от его отношения к окружающим и окружающим к нему. [4, с. 65–67]

Самоопределение же П. П. Соболев считает ступенью самореализации. В нем, по утверждению автора,

главным является индивидуальный выбор цели и способов ее достижения на данном отрезке, этапе жизни субъекта и самоограничение, которое не является препятствием развития личности. Главной функцией самоопределения считается выбор направленности деятельности, на основе которой осуществляется самореализация. [2, с10]

Е. А. Климов, анализируя понятие «профессиональное самоопределение», подчеркивает, что это не однократный акт принятия решения, а постоянно чередующиеся выборы. Наиболее актуальным выбор профессии становится в отрочестве и ранней юности, но и в последующие годы возникает проблема ревизии и коррекции профессиональной жизни человека. Выбор профессии отражает определенный уровень личных притязаний, основанных на оценке человеком своих способностей и возможностей.

Е. А. Климов выделяет два уровня профессионального самоопределения:

- 1) гностический уровень (перестройка сознания и самосознания);
- 2) практический уровень (реальные изменения социального статуса человека).

И. С. Кон рассматривает процесс профессионального самоопределения, связывая его с развитием возрастных особенностей личности. Он выделяет четыре основных этапа формирования процесса профессионального самоопределения.

Первый этап — детская игра, в ходе которой ребенок принимает на себя разные профессиональные роли и «проигрывает» отдельные элементы связанного с ним поведения.

#### Литература:

1. Пряжников Н. С. Теория и практика профессионального самоопределения. Учебное пособие. — М.: МГППИ, 1999. — 97 с.
2. Климов Е. А. Психология профессионального самоопределения/ Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. М.: Издательский центр «Академия», 2004. 304 с.
3. Сафин В. Ф. Психология самоопределения личности: Учеб. пособие/Сверд. пед. ин-т. Свердловск, 1986. — 142 с.
4. Чистякова С. Н. Проблема самоопределения старшеклассников при выборе профиля обучения / С. Н. Чистякова// Педагогика. — 2005. — № 1. — С. 19–26
5. Шевкиева Н. Б. Профилактика кризисов профессионального самоопределения психологов на этапе вузовского обучения / Автореф. дисс. ... канд. психологич. наук. — Ставрополь: 2006.

Второй этап — подростковая фантазия, когда подросток видит себя в мечтах представителем той или иной привлекательной для него профессии.

Третий этап, охватывающий весь подростковый и большую часть юношеского возраста, предварительный выбор профессии.

Четвертый этап — практическое применение решения, собственно выбор профессии. [5, с. 23–24]

Рассмотрев понятие и сущность профессионального самоопределения можно сделать следующий вывод:

1. Профессиональное самоопределение — это избирательное отношение индивида к миру профессий в целом и к конкретной выбранной профессии.
2. Ядром профессионального самоопределения является осознанный выбор профессии с учетом своих особенностей и возможностей, требований профессиональной деятельности и социально-экономических условий.
3. Профессиональное самоопределение осуществляется в течение всей профессиональной жизни: личность постоянно рефлексивует, переосмысливает свое профессиональное бытие и самоутверждается в профессии.
4. Актуализация профессионального самоопределения личности инициируется разного рода событиями, такими как окончание общеобразовательной школы, профессионального учебного заведения, повышение квалификации, смена места жительства, аттестация, увольнение с работы и др.
5. Профессиональное самоопределение является важной характеристикой социально-психологической зрелости личности, ее потребности в самореализации и самоактуализации.

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
№ 21 (259) / 2019

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова  
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга  
Художник Е. А. Шишков  
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, О. В. Майер

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.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.  
ISSN-L 2072-0297  
ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»  
Номер подписан в печать 05.06.2019. Дата выхода в свет: 12.06.2019.  
Формат 60 × 90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

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; <https://moluch.ru/>  
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.