

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



46 2019
ЧАСТЬ V

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 46 (284) / 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 изображен Дональд *Эрвин Кнут* (1938), американский ученый в области информатики.

Дональд Кнут родился в Милуоки (штат Висконсин). Его отец преподавал бухгалтерский учет, а также занимался печатным делом на дому как любитель (этим можно объяснить последующий интерес Дональда к типографике и такие разработки, как TeX). С юных лет в нем наблюдалась склонность к математике, физике и музыке — он серьезно обучался игре на пианино и сам написал несколько произведений.

Во время учебы в Кэйсовском технологическом институте Кнут впервые столкнулся с компьютером. Тогда к нему в руки попала новая машина IBM 650. Кнут так загорелся, что даже посвятил информатике свой будущий труд «Искусство программирования», созданный в память о многих приятных вечерах. Используя компьютер для оценки игры баскетбольной команды, менеджером которой он являлся, Дональд разработал сложную формулу для ранжирования игроков, рассчитывая вклад в игру каждого не только по количеству очков, которые он принес команде. Через некоторое время обнаружилось, что созданная им программа стимулировала игроков работать с большей отдачей. Когда Кэйсовский институт выиграл чемпионат лиги, магическая формула Кнута неожиданно была опубликована в *Walter Cronkite's Sunday* и в *Newsweek*.

В 1960 году Кнут получил звание бакалавра по математике, причем студенты даже проголосовали за присуждение ему степени доктора. Летом того же года в Пасадене Кнут занялся системным программированием. Результатом этого его увлечения стало создание компилятора для ALGOL. За работу он получил 5,5 тысяч долларов. Осенью 1960 года двадцатидвухлетний Дональд поступил в Калифорнийский технологический институт, где все-таки получил докторскую степень по математике и стал ассистентом профессора.

В январе 1962 года издательство Addison-Wesley предложило Кнуту написать книгу по компиляторам. Он принял это предложение.

Книга «Искусство программирования» (*The Art of Computer Programming*) стала фундаментальной монографией, посвя-

щенной рассмотрению и анализу важнейших алгоритмов, используемых в информатике. В 1999 году она была признана одной из двенадцати лучших физико-математических монографий столетия.

Большое влияние на молодого Кнута оказали работы Андрея Ершова, советского ученого, одного из пионеров теоретического и системного программирования, а впоследствии — его друга.

Первый том книги «Искусство программирования» Кнута был опубликован в 1969 году и печатался методом монотипии, технологии XIX века, которая давала на выходе издание в «хорошем классическом стиле», что нравилось автору. Однако когда публиковалось второе издание второго тома, Кнут, получив новые оттиски, увидел, что они выглядят ужасно, поскольку монотипия почти повсеместно была замещена фотографической техникой и оригинальные шрифты больше не использовались. Примерно в это же время Кнут впервые увидел результат работы высококачественной цифровой типографической системы и заинтересовался возможностями цифровой типографии. Не оправдавшие ожиданий оттиски дали ему дополнительный толчок к тому, чтобы разработать свою типографическую систему и решить проблему раз и навсегда. Таким образом на свет появилась система компьютерной верстки TeX, а также METAFONT — язык программирования, используемый для разработки векторных шрифтов.

В настоящее время Дональд Кнут является эмерит-профессором Стэнфордского университета и нескольких других университетов в разных странах, в том числе Санкт-Петербургского, а также преподавателем и идеологом программирования.

Кнут удостоен многочисленных премий и наград в области программирования и вычислительной математики, среди которых премия Тьюринга, Национальная научная медаль США, медаль Фарадея и др. Существует и премия его имени — за вклад в развитие основ информатики.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Абдрахманова А. А., Прачёва Е. П. Развитие страхового рынка в Крыму	329
Дубровская Т. Н., Леденева А. Р. Налоговая система России и перспективы ее развития	332
Ершова З. И. Актуальные проблемы социального предпринимательства в России	335
Катышева Е. А. Развитие динамической теории бухгалтерского баланса	338
Катышева Е. А. Развитие статической теории бухгалтерского баланса	340
Катышева Е. А. Эволюция финансового результата	342
Кузикова М. В. Развитие риск-ориентированного подхода во внутреннем государственном финансовом контроле	344
Мазина М. С. Инновации как специфический инструмент предпринимательства	348
Оде К. А. К вопросу о конкурентоспособности малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции в Республике Татарстан	350
Одоева О. И., Кошечкина А. В. Анализ экономической эффективности управления персоналом в учреждениях здравоохранения Республики Бурятия	354
Петров А. А., Арсентьева Д. В. Исследование проблемы обеспечения конкурентоспособности предприятий в строительной отрасли	357
Тлисов О. В., Воробьев С. А. Концепция сетевой формы организации бизнеса	359

Туголуков Е. А. Методология развития бизнес-процессов и бизнес-планирования	361
Хохлова Е. Д. Современные подходы к мотивации персонала организации	364
Чернышкова Н. Г. Анализ рынка банковских услуг г. Санкт-Петербурга	366
Шаталова-Давыдова Д. А. Применение метода Job Shadowing в адаптации молодого специалиста	368
Шпилёва Ю. В. Развитие процессного подхода и его применение в бухгалтерском учете	370
Юмаев М. М., Беляева Н. И. Проблемы и перспективы развития налогообложения самозанятого населения в Российской Федерации	373

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Жигулина Н. С., Ефимова Л. А. Агрорынок: сущность, особенности и направления развития	376
Убушаева С. М. Особенности продвижения фармацевтических брендов в интернет-среде	380

ПСИХОЛОГИЯ

Алимпиева Е. О. Психологический тренинг как средство повышения сплочённости коллектива организации	383
Иванова Е. А., Иванова А. Е. Семья как фактор психологического здоровья детей	385
Макушенко С. А., Котлярова В. В. Психологические особенности ценностной идентификации молодежи в аспекте деятельности школьного психолога	387

Моисеева Т. А.
Субъективное ощущение одиночества как фактор формирования алкогольной зависимости..... 388

Мурзакова С. Г.
Эмоциональное выгорание как мотивационный фактор смены профессиональной деятельности..... 391

Степанова У. А.
Финансовые страхи в сознании современного человека..... 393

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Гесслер А. Ю., Малыгин Е. И., Приходов Д. С.
Этапы реализации разрыва крестообразных связок коленного сустава..... 396

Гливяс М. Ю., Сингаевский А. С.
Влияние занятий физической культурой на процесс адаптации кадет в общеобразовательных организациях Министерства обороны РФ 398

Мищенко Д. Ю., Бобровский К. С.
Факторы, влияющие на результаты стрельбы спортсмена 399

ФИЛОЛОГИЯ, ЛИНГВИСТИКА

Boltaeva D. B.
Methods of building a modern foreign language lesson 402

Даминов Б.
Основные структуры социолингвистических и этнолингвистических процессов..... 403

Могушкова Т. С.
Романтизм в рассказах М. Горького 1890-х годов 405

Sultanova D. S.
Typology of foreign language lessons 407

МОЛОДОЙ УЧЕНЫЙ О'ZBEKISTON

Махамадходжаев Б. Х.
«Тазкирату-л-авлиё» асарининг туркий таржимаси ва унинг қўлёзма нусхалари 409

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Развитие страхового рынка в Крыму

Абдрахманова Анастасия Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Прачёва Екатерина Петровна, студент

Севастопольский государственный университет

У каждого человека есть насущная потребность — потребность в безопасности, и одним из способов финансовой защиты ее на сегодняшний день является страхование.

Это, безусловно, необходимый элемент для спокойной, размеренной жизни современного человека. Риски подстерегают нас на каждом шагу, наносящие ущерб здоровью, имуществу, интеллектуальной собственности, денежным средствам. Причем сроки наступления этих ситуаций, масштаб ущерба заранее не известны. В процессе формирования страховой отрасли на территории Российской Федерации компаниями, прошедшими путь длиною в десятилетия, был накоплен значительный опыт.

Актуальность темы обосновывается невысоким уровнем развития сферы страхования на территории республики Крым. В современных же условиях, учитывая напряженный темп жизни и сложные социально-экономические условия, необходим проект мероприятий по совершенствованию механизма управления прибылью, который позволит выявить резервы повышения прибыли.

Целью данной статьи является освящение возможных способов нарастания доверия к страховому рынку на территории полуострова.

Исходя из поставленной цели, можно сформулировать следующие задачи:

1. закрепление общих представлений о принципах и законах функционирования рыночной экономики, знаний по дисциплинам общепрофессиональной и специальной подготовки;
2. освоение работы по поиску разнообразных источников информации;
3. формирование оптимальной структуры ассортимента с учетом конъюнктуры рынка;
4. поиск методов и мероприятий развития механизма управления прибылью в страховой отрасли КФО;

5. изучение структуры страхового рынка на территории республики Крым и г. Севастополя.

В целом как в других сегментах финансового рынка (банки, НПФы) на страховом рынке наблюдается рост централизации. Этому способствует ужесточение контроля за выдачей и наличием лицензий, этапы увеличения уставных капиталов (минимум 180 млн рублей для универсальных страховщиков), в связи с чем мы наблюдаем стремительный рост у крупных компаний. Все 8 крупнейших страховых компаний [Табл. 1], такие как Ингосстрах, АльфаСтрахование, СОГАЗ, ПАО Росгосстрах, СПАО РЕСО-Гарантия, СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ, ВТБ СТРАХОВАНИЕ, Страховой дом ВСК, по объему собранных премий показали двузначный рост. [1].

Таким образом, если в 2017 году на ТОП-20 крупнейших страховых компаний сумма поступлений накопительным итогом составляет 79.78% всех премий, то в 2018 году уже 80.55% (1 191 753 857 руб.). [Рис. 1] В 2019 году, по прогнозу РИА Рейтинг, рост в процессе формирования страховой отрасли на территории Российской Федерации компаниями, прошедшими путь длиною в десятилетия, был накоплен значительный опыт. Это дает основания предполагать, что по итогам 2019 года ТОП-10 страховщиков займут более 70% рынка.

О том, что у отрасли страхования на территории нашего государства, а также в частности в Крыму и г. Севастополе, в период завершеного перехода в российское правовое поле страхового рынка данного субъекта, есть будущее, говорит доверительное отношение к нему населения страны в целом и предпринимателей.

На протяжении двенадцати лет российские потребители не считали страхование экономически эффективным способом борьбы с рисками. Так, в 2005 г., согласно данным исследований, менее 22% населения рассматривали страхование как экономически надежный способ борьбы с возможными событиями. Однако в последнее

Таблица 1. Крупнейшие страховые компании (Внутри года данные даются накопительным итогом — в точном соответствии с формой представления 0420162 ЦБ РФ.)

№	регистр. номер	Название	Объем собранных премий, руб. (% от всего рынка)
1	1208	СОГАЗ	114 970 767 (15.54%)
2	3692	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	77 558 842 (10.49%)
3	3398	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	58 608 172 (7.92%)
4	928	ИНГОССТРАХ	54 146 910 (7.32%)
5	2239	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	50 665 162 (6.85%)
6	1209	РЕСО-ГАРАНТИЯ	46 220 043 (6.25%)
7	621	ВСК	37 305 685 (5.04%)
8	1	РОСГОССТРАХ	35 480 848 (4.80%)
9	3447	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	23 210 109 (3.14%)
10	1284	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	16 826 706 (2.28%)

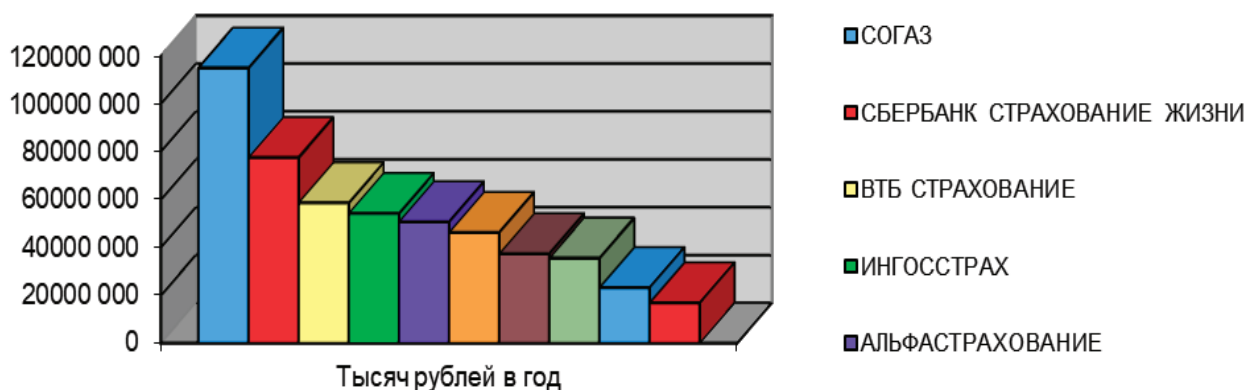


Рис. 1. Крупнейшие страховые компании

время стремительное развитие страхового рынка и рост информированности населения о различных видах страховых продуктов и программ привели к изменению ситуации. Поддержку рынку оказали кредитные виды страхования — страхование жизни заемщиков и страхование от несчастных случаев и болезней, а также ДМС. В настоящее время, ситуация в Крыму в области страховой деятельности складывается следующим образом. В отличие от банков, которые еще весной 2014 года быстро разворачивали в Крыму свои представительства, страховые компании (СК) в РК и Севастополе начали работать только с 2015 года [6]. Сейчас представительства имеют 38 СК. Из крупных российских страховщиков зашли такие компании как: ТИНЬКОФФ ОНЛАЙН СТРАХОВАНИЕ, Акционерное общество «АльфаСтрахование», общество с ограниченной ответственностью «Страховая компания »СОГАЗ-ЖИЗНЬ«, Общество с ограниченной ответственностью Страховая компания »Сбербанк страхование«, Общество с ограниченной ответственностью »Страховая Компания «Согласие» остальные работают через своих представителей, некрупных СК, которые не боялись западных санкций.

Большинство перспективных СК не планируют заходить в Крым в ближайшее время, хотя по законодательству, занимаясь ОСАГО, они обязаны иметь в каждом

субъекте Федерации представителя для работы со своими клиентами, договоры с крымскими СК позволяют им опосредованно работать на рынке КФО. Кроме того, работающие в Крыму СК принимают документы в случаях, когда у виновника ДТП нет полиса, а выплаты пострадавшей стороне производит РСА (Российский Союз Автостраховщиков).

Из крымских СК, работавших в украинский период, на рынке осталась только одна ООО «Первая Страховая Компания».

Во время заключения договора страхования обязательно определяется его цель. Важная задача для страховой компании — обезопасить застрахованных от неприятностей и возможных опасностей, при помощи как обязательных, так и добровольных видов страхования.

Наибольшее количество потребителей, высоко оценивающих экономическую действенность страховых отношений, основывается на страховании КАСКО автотранспорта, страхования имущества, а также обязательное медицинское страхование — виды с наибольшим уровнем выплат страхового возмещения. Соответственно, в ближайшем будущем на этих частях можно ожидать наибольшего роста факторинга, а значит и усиления конкурентоспособной борьбы. На сегодня более трети миллиона новоиспеченных российских граждан обратилось за медицинской страховкой. На

данный момент полисы ОМС выдают лишь две страховые компании — ООО «СМК»Крыммедстрах» и ООО «Крымская страховая медицинская компания». Выбор для автовладельцев для заключения договоров ОСАГО более разнообразен, благодаря введению е-ОСАГО. С начала 2017 года в силу вступают и указания ЦБ РФ, которые тоже касаются е-ОСАГО. Они сокращают вероятность небольшого мошенничества со стороны компаний, предоставляющих услуги по автострахованию. Однако, ОСАГО в Российской Федерации довольно убыточный сегмент страхования, согласно исследованиям РСА: финансовый результат за 11 лет существования ОСАГО составил 40,7 миллиарда рублей, то есть около 4 процентов от собранных премий (1029,2 миллиарда рублей). По данным Банка России, выплаты по ОСАГО за год увеличились на 11,3%, количество выплат выросло на 1,7%. Точно таким же образом РСА разложило итоги 2017 года. Финансовый убыток составил 0,3 процента.

«Под финансовым убытком в 0,3% понимается, что ОСАГО — нерентабельный бизнес для российских страховщиков и страховые организации работают себе в минус. Говорить о том, что страховщики зарабатывают на обязательной «автогражданке», не приходится. Ушедшие с рынка страховщики увели 28,4 млрд рублей, то есть это выплаченные и планируемые страховые выплаты из компенсационного фонда РСА за покинувшие этот рынок компании». — говорит в интервью страховой обозреватель Данис Юмабаев [2]. На полуострове этот процесс усложняется большим потоком автотранспортных средств из разных регионов страны, а также зарегистрированных на территории Украины в летний сезон. Тем самым усложняется процесс урегулирования незнанием законов об обязательном страховании РФ: как правильно заполнить Европротокол или какой перечень документов необходим для подачи документов в отделы урегулирования страховых компаний.

Динамика развития отдельных видов страхования, по данным Банка России, объем страховых премий по добровольному и обязательному страхованию, полученных российскими страховщиками в Крыму и Севастополе за 2016 г., составил 2,92 млн руб. или 0,19% от общего размера премий всего рынка (1180631588 руб.), в т.ч. в Крыму — 2791 427 руб. и в Севастополе — 132 590 руб. В. Шайдуллина, корреспондент издания «Экономическое развитие России», в своем интервью [3, 54] подчеркнула, что: «Это объясняется, в первую очередь, наличием проблем в сфере страхования транспортных средств на территории Крыма и Севастополя. Данная сфера страхования является преобладающей на присоединенных территориях: в Крыму было заключено 33513 страховых договоров, в т.ч. ОСАГО — 25088, в Севастополе — 4316, из них ОСАГО — 3676 договоров страхования [4]». В 2014 г. были внесены изменения в Приказ МВД России от 28.03.2002 № 282 «О государственных регистрационных знаках транспортных средств» [5]. В результате на территории Республики Крым и г. Севастопо-

ль были введены государственные регистрационные знаки российского образца. При этом специальная замена государственных номеров осуществляется в плановом порядке, например, при продаже автомобиля. Это вызывает проблемы в покупке полиса ОСАГО. Страховые компании без замены государственных регистрационных знаков автомобиля не осуществляют страхование по ОСАГО, а управление транспортным средством без полиса ОСАГО в России запрещено [3, 55].

Таким образом, в настоящее время после окончания переходного периода автомобиля, которые зарегистрированы в Республике Крым и Севастополе по украинским законам, юридически не могут эксплуатироваться до покупки полиса ОСАГО. А покупка полиса ОСАГО для автомобиля, зарегистрированного в соответствии с украинским законом, осуществляется по другим тарифам, как для иностранных автовладельцев. Для структуры страхового портфеля свойственно соотношение отдельных видов страхования, а также между добровольными и обязательными формами. Большую часть прибыли страховой компании зачастую приносят именно добровольные виды страхования, а также они требуют менее жестких условий для заключения данных договоров.

В дальнейшем, для развития прогрессирующего рынка страховых услуг Крымского федерального округа, исследование формирования и распределения чистой прибыли СК даст возможность разработать проект многочисленных мероприятий по модернизации механизма управления прибылью страховой компании. Несомненно, заинтересованности предприятия в наращивании прибыли и усовершенствования ее использования могло бы послужить:

1. Создание отдельного структурного подразделения страховой компании, в должностные обязанности которого входило бы финансовое планирование, в том числе планирование прибыли и анализ ее по источникам формирования;

В рамках этого также возможна разработка и внедрение результативных направлений ее использования.

2. Создание структур, занятых подготовкой, обучением и развитием персонала.

Поскольку рынок российского страхования формируется, создание структур для решения нехватки обученного персонала в сфере страхования, ведь кадровый голод ощущается во многих отраслях экономики нашей страны, я большое количество высококвалифицированных специалистов.

3. Повышение уровня информационной обеспеченности.

Так как существует перечень лиц, которые были замечены в мошеннической деятельности или причастных к экстремистской и террористической деятельности. Данные сведения постоянно обновляются и их необходимо учитывать при заключении страховых договоров.

4. Разработка новых программы по учету страховых операций.

Это помогло бы упростить и ускорить процесс загрузки договоров КАСКО в базу РСА. Тем самым это помогло бы тратить минимальное количество времени на рассмотрение заявлений по страховым случаям.

5. Внедрение систем маркетинга.

Зачастую, это выбор приемлемой структуры разновидности страховых продуктов беря за основу направленность рынка (возможно разработка сезонных продуктов комбинированного страхования) и потребностей предприятия, совершенствование организации управления финансовой деятельностью предприятия

6. Внедрение новых страховых продуктов.

Данное мероприятие можно отнести к одним из перспективных, но в тоже время рискованных мероприятий, которые

в свою очередь требуют дополнительных затрат и поэтому их оказание должно начинаться задолго до того, как уровни рентабельности и ликвидности начнут снижаться или по крайней мере сразу же, как такая тенденция наметится.

На основе вышеизложенных сведений о специфике и направленности российского страхового рынка можно подвести итог. Страхование всегда было явлением прибыльным и перспективным. При этом, для увеличения доходности работы страховой компании необходимо регулярно оценивать положение страхового рынка, оценивать мониторинг изменения спроса на страховые услуги; проектировать мероприятия по изменению качества формирования работы, реализации имеющихся в разработке новых видов страхования.

Литература:

1. ЗАО Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ). <http://www.insur-info.ru/>
2. ЗАО Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ) <http://www.insur-info.ru/press/107027/> статья от 02.06.2015
3. Научный журнал «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ» № 9 2015 с. 54–56
4. Отчет Центрального банка РФ за 2014 год [Электронный ресурс] // URL: http://www.cbr.ru/sbrfr/?prtid=insurance_industry (дата обращения 13.07.2015)
5. Приказ МВД России от 28.03.2002 № 282 «О государственных регистрационных знаках транспортных средств» // Российская газета. № 70. 2002
6. Российская газета — Экономика Крыма № 6844 <https://rg.ru/2015/12/03/reg-kfo/strahovanye.html>

Налоговая система России и перспективы ее развития

Дубровская Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Леденева Анастасия Романовна, студент магистратуры

Воронежский государственный технический университет

В современном мире у каждого на слуху словосочетание налоговая система, но если спросить у гражданина нашей страны что же это такое, то далеко не каждый даст четкий ответ на поставленный вопрос. Давайте попробуем разобраться что же такое Налоговая система на примере нашей страны.

Ключевые слова: налоговая система, налог, НДФЛ, НДС, Налоговый кодекс РФ.

Налоговая система — это совокупность всех налогов и сборов, а также администраторов и плательщиков. Другими словами, это совокупность взаимоотношений между плательщиками и государством.

Налоговая система Российской Федерации появилась еще в 90-х годах. А именно после распада СССР в 1991 году, когда был принят закон «Об основах налоговой системы РФ». Он вводил в действие новые налоги и сборы, к примеру, НДС, подоходный налог, акцизы на алкогольную и табачную продукцию и другие. В течение 7 лет велись разработки материалов для создания Налогового Кодекса. И вот в 1998 году была издана 1 часть. А на разработку второй части НК РФ потребовалось еще 3 года, и на-

конец в 2001 году она была опубликована. Так, в России появился самый главный документ по регулированию отношений между налогоплательщиком и государством.

Итак, познакомимся поближе с главным налоговым законом России — Налоговым Кодексом Российской Федерации. НК РФ состоит из двух частей. 1-я часть регулирует общие вопросы по налогообложению. В ней раскрываются понятия основных налогов и других платежей, расписан порядок исполнения обязательств, права и обязанности, ответственность участников налоговых отношений и другие аспекты.

2-я часть отражает ставки, порядок и сроки уплаты всех налогов, которые есть и действуют на территории России.



Налоговая система РФ состоит из трех уровней. Как правило устанавливаются фиксированные ставки, исключения составляют акцизы (их ставки зависят от видов подакцизных товаров), водный налог зависит от способа водопользования, также от вида запрашиваемого действия зависит размер государственной пошлины, налог на добычу полезных ископаемых устанавливаются как в твердой сумме, так и в процентном соотношении.

Важно отметить, что с 1 января 2019 года повысился налог на добавленную стоимость с 18 до 20 процентов. Это вызвало массу неудобств, так как уже за первый квартал

организации обязаны были отчитаться по новой форме. Но так как система не была отлажена, многие предприятия очень понервничали при сдаче отчетности за 1 квартал.

Что же касается местных налогов и сборов, то здесь ставки плавающие, имеют место быть и прогрессивные. В основном это зависит от вида объекта [1].

Прежде чем начать открывать свой бизнес на территории Российской Федерации, необходимо изучить какие налоговые режимы действуют на территории нашей страны. С 2019 года их количество увеличилось до 6. Рассмотрим их в таблице 1.

Таблица 1. Режимы налоговой системы РФ

ОСНО	Основная система налогообложения	Такой режим присваивается сразу после регистрации в ИФНС, его могут использовать и ООО, и ИП
УСНО	Упрощенная система налогообложения	Здесь есть некоторые условия, такие как: —среднесписочная численность работников не превышает 100 человек; —остаточная стоимость амортизируемых осн.ср-тв не более 150 млн руб.; —доходы за 9 мес не превышают 112,5 млн руб..
ЕНВД	Единый налог на вмененный доход	В п. 2 ст. 346.2 НК РФ отражены те виды предпринимательской деятельности, которые могут применять этот спец режим, но при условии, что их среднечисленность не превышает 100 человек
ЕСХН	Единый сельскохозяйственный налог	Данный режим имеют право использовать только сельскохозяйственные производители
ПСН	Патент	Его вправе применять только индивидуальные предприниматели, смысл в том, что комерсант выкупает патент на определенный срок, не превышающий 12 месяцев
НПД	Налог на профессиональный доход или налог для самозанятых	Касается тех, кто работает не на работодателя, а на себя. Это могут быть как физ лица, так и ИП. Одним из условий является то, что не должны иметь нанятых работников. Кроме того, воспользоваться новой схемой могут только те, чей доход за год не превышает 2,4 млн руб (или 200 тысруб с мес). Налоговые ставки: 4% — если оказывают услуги физ лицам; 6% — если деньги поступают от юр лиц

Ни для кого не секрет, что в нашей стране существует очень много минусов и недочетов в налоговой политике государства. Так, например, ежегодно в казну поступает всего лишь около 60% из 100%, остальные 40% не доходят, так как имеет место быть теневому рынку и многие продолжают уходить от уплаты налогов. Все это негативно влияет на развития нашей страны и общество в целом. Ведь налоговые поступления формируют Федеральный бюджет нашей страны. Еще одним минусом является отсутствие стабильности, это вызвано большим количеством налогов. Люди путаются и ошибаются, так как правительство регулярно вносит поправки. Это несет за собой ошибки, за которые начисля-

ются пени, из-за этого граждане несут убытки, а вместе с тем негатив относительно налоговой системы нашей страны [2].

В планах на 2019–2020 годы у правительства появилось много идей по изменению налоговой политики государства. Это стало связано с тем, что обещание, данное В.В. Путиным, истекло и с 01.01.2019 года развязались руки всем тем, кто давно хотел внести свои коррективы. Так одним из самых волнующий вопросов особенно для населения России стал об изменении ставки НДФЛ. На рассмотрение было представлен проект о смене регрессивной ставки на прогрессивную со следующими показателями [5]:

Таблица 2. Изменение ставки НДФЛ с учетом разницы суммы годового дохода физлица

НДФЛ	Годовой доход
5%	менее 100 тыс.руб.
13%	100 тыс.руб-1 млн руб.
18%	1 млн руб-5 млн руб.
25%	свыше 5 млн руб

Рассмотрим на примере: «Сотрудник Иванова работает лаборантом в государственном образовательном учреждении, в связи с небольшой загруженностью занятость ее составляет пол дня, соответственно занимает она пол ставки. Оклад 1 ставки составляет 7100 руб в мес, соответственно 0,5 ставки 3550 руб в месяц. Но необходимо взять во внимание, что сумма заработной платы не должна быть ниже установленного в регионе МРОТа. Так минимальный размер оплаты труда по Воронежской области с 01.01.2019 года составляет 11 280 руб, соответственно за 0,5 ставки — 5640 руб в месяц. Работодатель обязан доплачивать до минимального размера оплаты труда.

Рассчитаем размер заработной платы за год, чтобы узнать по какой ставке будет взиматься НДФЛ.

$5640 \text{ руб.} \times 12 \text{ месяцев} = 67\,680 \text{ руб}$ за год

Таким образом, заработная плата за год менее 100 тыс руб и соответственно ежемесячный доход будет облагаться по ставке в размере 5% подоходного налога.

Проанализируем еще один пример. Бухгалтер одной логистической компании работает ежедневно по график 5/2, и имеет заработную плату в размере 29 300 руб. Как мы видим, размер заработной платы превышает МРОТ, поэтому производим расчет таким образом: $29\,300 \text{ руб} \times 12 = 351\,600 \text{ руб}$ в год. Так, заработная плата бухгалтера попадает в промежуток от 100 тыс. руб — до 3 млн руб, соответственно заработная плата сотрудника будет облагаться ставкой в размере 13%.

Рассмотрев два наглядных примера, я считаю, что прогрессивная шкала имеет свои плюсы и минусы. Конечно, такое решение могло бы наладить справедливые взимания подоходного налога с граждан. Действительно, у граждан, получающих больший доход — возможностей производить более высокие отчисления больше. Но как отмеча-

лось раньше в России имеет место быть теневой рынок и заработные платы в конвертах. Такое введение сподвигнет работодателей вести еще большую теневую экономику. Они перестанут показывать реальный уровень продаж, начнут экономить на сотрудниках и производстве. Обороты и покупательная способность спадет и экономическое развитие страны остановится.

Я считаю, наиболее правильное решение — это рассмотреть законопроект о предоставлении льгот определенным гражданам, таким как, например, инвалиды, многодетные семьи и гражданам, имеющим доход ниже среднего.

Возвращаясь к примерам о повышении налоговых ставок, невозможно не согласиться с Алексеем Кудриным, который высказался, что позорно говорить о бедности в стране, имея такой уровень ВВП на душу населения, а именно, этот показатель на 2019 год составляет 1 935 147,6 руб.

Для развития налоговой системы необходимо:

1) Сделать налоговую систему простой и доступной, для этого нужно упростить систему налогообложения так, чтобы простым гражданам стало понятно за что с них взимается тот или иной налог;

2) Как отмечалось выше, продолжать борьбу с теневым рынком, ведь если государство будет получать налоговые вычеты в соответствии с установленными требованиями, то ему не придется создавать новые налоговые вычеты для пополнения Федерального бюджета;

3) Усилить контроль за взимание налогов в коммерческих и негосударственных организациях, чтобы бизнес был построен на законных основаниях;

4) Увеличить акцизы на алкогольную и табачную продукцию, тем самым мы поддержим проект «Здоровая нация», а также урегулируем правовые отношения между государством и производителями данной продукции;

5) Ввести льготы, о которых говорилось выше. Таким образом, Налоговая система РФ требует еще много доработок. Наше правительство старается улуч-

шить эту сферу экономики как может. Главное продолжать уделять должное внимание данному вопросу, а также прислушиваться к населению.

Литература:

1. Васильева О.Ю. Проблемы на пути реализации основных направлений налоговой политики в 2018–2020 годах // Инновации в науке и практике. — 2018. — с. 83–89.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть первая: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ; часть вторая: Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ
3. Нововведения в бухгалтерском учете, налогообложении и аудите Дубровская Т.Н, Чугунов А.В. Серебрякова И. А. Научный Вестник Воронежского государственного технического университета. Серия «Экономика и предпринимательство» — Воронеж: ВГТУ, 2018 г. — Выпуск 13 — с. 71–77
4. Consultant.ru
5. garant.ru
6. nalog.ru
7. nalogovaya-politika-rossii-na-2019–2020-gody

Актуальные проблемы социального предпринимательства в России

Ершова Злата Игоревна, студент
Костромской государственной университет

Ключевые слова: предпринимательство, социальное предпринимательство, социальная деятельность, социальные проблемы граждан.

Для социально-экономического развития России социальное предпринимательство является важным источником, потому что, одновременно решаются социальные проблемы и разрабатываются инновационные, уникальные продукты, что позволяет в долгосрочной перспективе осуществлять экспорт данных продуктов за границу, получая прибыль и статус государства, заинтересованного в развитии мирового социума.

В подтверждении при этом, по мнению специалистов, социальное предпринимательство в России на сегодняшний день развито достаточно слабо. В настоящее

время в России низкий уровень развития гражданского сознания у россиян, политическая и экономическая нестабильность, коррупция, низкий уровень развития культуры, повторяющиеся западные бизнес модели без должной адаптации для российских условий.

В научной и научно-популярной зарубежной литературе прослеживаются различные подходы при определении социального предпринимательства. Рассмотрим в таблице 1. мнение авторов на определение социального предпринимательства.

Таблица 1. Характеристики социального предпринимательства.

Автор	Определение социального предпринимательства
Ю. Н. Арай	Ю. Н. Арай предлагает разделять все определения, на две большие группы — в узком и широком смыслах. В узком смысле социальное предпринимательство как применение некоммерческими организациями инновационных подходов с целью получения дохода. Определения в широком смысле понимается как, социально ориентированная инновационная деятельность как в коммерческом, так и в некоммерческом секторе, либо на стыке — в организациях смешанного типа.
Эти определения делают акцент на организационно-правовой форме предприятия и не уделяют должного внимания качественным характеристикам, т.е. не являются достаточно полными. Ю. Н. Арай формулирует следующее определение: «социальное предпринимательство — это безубыточная предпринимательская деятельность, движимая основной миссией компании — созданием социальной ценности — и направленная на решение проблем общества». В данном определении важным критерием выступает самоокупаемость, что действительно важно в российских условиях. [2]	

Автор	Определение социального предпринимательства
Остин Дж., Стивенсон Г. и Вэй-Скиллерн Дж.	Они считают, что социальное предпринимательство, в отличие от коммерческого, направлено на «создание социальной ценности для блага общества, в то время как коммерческое предпринимательство направлено на поддержание прибыльных операций в личных целях»
Однако, различие между социальным и коммерческим предпринимательством сильно преувеличивается: ведь коммерческое предпринимательство может решать социальные проблемы. Например, коммерческий предприниматель может выступать поставщиком рабочих мест, товаров и услуг (в том числе социального назначения) — но это не является основной целью и мотивом его деятельности. То есть решение проблемы происходит параллельно с достижением предприятием своей основной цели — максимизации прибыли, коммерческого успеха продукта и компании в целом. [3]	
А. А. Московская	«Социальное предпринимательство — это новый способ социально-экономической деятельности, в котором соединяется социальное назначение организации с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости»
А. А. Московская делает акцент на самоокупаемости социального предпринимательства, подчеркивая различие в подходах к определению социального предпринимательства с фондом Ashoka — данным фондом было признано множество проектов, частично или полностью опирающихся на благотворительность. Однако в России благотворительность не настолько развита, и, в случае нехватки средств от благотворительности, есть риск возникновения зависимости проекта от государственных источников финансирования, что представляет собой не решение проблемы, а усугубление ее, ведь социальное предпринимательство возникает именно там, где государство и бизнес не решают или недостаточно эффективно решают социальные проблемы. Таким образом, критерий преимущественного производства товаров и предоставления услуг, а также самоокупаемости проекта на этой основе представляет особую важность для отнесения предпринимательских проектов в категорию социального предпринимательства. [4, с. 116]	

11 июля 2019 года был принят Государственной Думой и одобрен Советом Федерации 23 июля 2019 года Федеральный Закон № 245-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие». В настоящее время сформулировано понятие социального предпринимательства и четкие условия для такой деятельности.

Социальное предпринимательство — предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, способствующая решению

социальных проблем граждан и общества и осуществляемая в соответствии с условиями, предусмотренными частью 1 статьи 24.1 настоящего Федерального закона;

Социальное предприятие — субъект малого или среднего предпринимательства, осуществляющий деятельность в сфере социального предпринимательства». [1]

Также на рисунке 1 мы можем наблюдать сравнение «обычного» бизнеса и социального.

Рассматривая разницу между обычным бизнесом и социальным, можно увидеть, что приоритетом для предпринимателя является получение прибыли, а для социального предпринимателя доверие и решение социально проблемы.

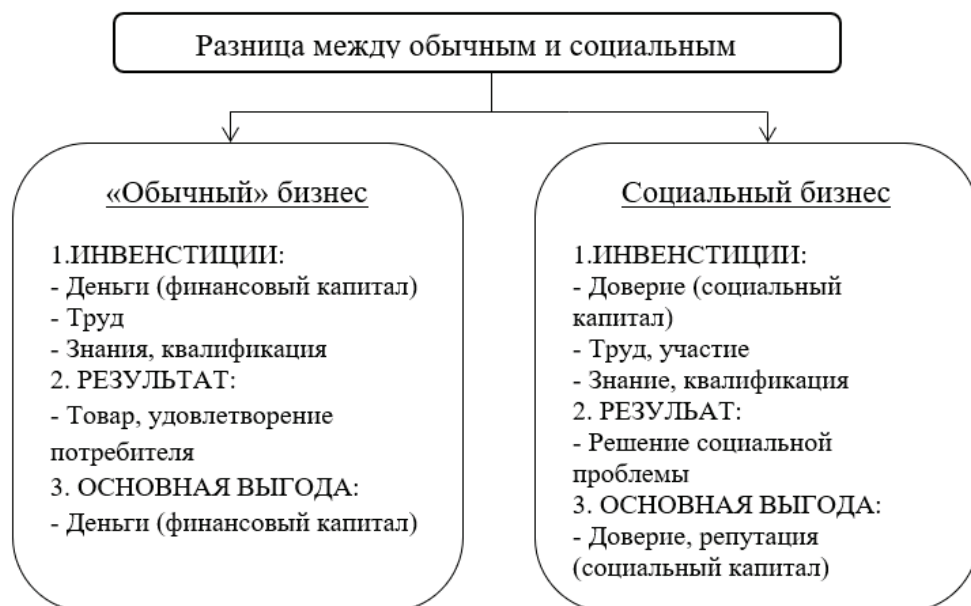


Рис. 1. Разница между обычным бизнесом и социальным

За время социальное предпринимательство поменялось от благотворительных организаций к реальным предприятиям, которые направлены на решение социальных проблем. Интернет технологии имеют большое воздействие на становления глобального движения. Они позволяют социальным предпринимателям между собой контактировать и делиться идеями. Социальное предпринимательство оказывает положительное влияние не только для стимулирования экономического развития, но и непосредственно, для обеспечения его устойчивости.

Ранее одной из главных проблем социального предпринимательства было отсутствие поддержки от федеральной и региональной власти в различных формах. На сегодняшний день Федеральный закон № 245-ФЗ выделил социальное предпринимательство в отдельную категорию субъектов малого и среднего бизнеса.

В действующем Федеральном законе так же перечислены условия, при которых предприятия будут иметь статус «социальное предприятие».

В законе определено 4 категории предприятий, которые могут претендовать на статус «социальное предприятие» это можно увидеть на рисунке 2.

В обязательном порядке сотрудниками данного предприятия должны быть определенные категории граждан, а именно:

- а) инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья;
- б) одинокие и (или) многодетные родители, воспитывающие несовершеннолетних детей, в том числе детей-инвалидов;
- в) пенсионеры и граждане предпенсионного возраста (в течение пяти лет до наступления возраста, дающего

право на страховую пенсию по старости, в том числе назначаемую досрочно);

г) выпускники детских домов в возрасте до двадцати трех лет;

д) лица, освобожденные из мест лишения свободы и имеющие неснятую или непогашенную судимость;

е) беженцы и вынужденные переселенцы;

ж) малоимущие граждане;

з) лица без определенного места жительства и занятий;

и) граждане, не указанные в подпунктах «а»— «з»-настоящего пункта, признанные нуждающимися в социальном обслуживании;

При чем таких работников должно быть не менее 50%, а доля расходов на оплату труда данных сотрудников должна составлять не меньше 25% от общей суммы.

А услуги, работы или товары должны быть направлены определенным образом на решение социальных проблем граждан из числа категорий, указанных в пункте 1 настоящей части ФЗ-№ 245, в целях создания для них условий, позволяющих преодолеть или компенсировать ограничения их жизнедеятельности. [1]

Исходя из выше сказанного можно сказать одно, что так как в нашей стране общие черты, понятия и условия признания социального предпринимательства закрепились только в июле 2019 года, и отсутствие достаточной практики применения законодательства, достаточно сложно говорить о конкретных, но некоторые все так можно выделить.

По-прежнему, проблемами социального предпринимательства можно обозначить такие как, доступность финансовой поддержки для предпринимателей, кадровые проблемы и низкая информационная поддержка. [5, с. 80]



Рис. 2. Категории потенциальных организаций со статусом социальное предприятие

Также можно сказать, что для полного развития социального предпринимательства очень важным является возникновение положений для инвестирования в социальные предприятия, снабжение условий и формирование привлекательности социальной деятельности для привлечения к такой занятости профессионалов в подобного рода отраслях, проведение обучающих семинаров, для социальных предпринимателей в соотношении с их запросами.

Необходимым моментом также остается осуществление политической деятельности в части информационной помощи процессов становления общественных кампаний и популяризации их работы, распространение знаний между населением о социальном предпринимательстве и его преимуществах, освещение достижений данных предприятий в средствах глобальной информации, организация форумов и конкурсных показов в области со-

циальной деятельности, возникновение университетов помощи социального предпринимательства.

Итак, с точки зрения законодательного акта социальное предпринимательство идет в правильном направлении, в связи с чем предстоит грандиозная трудовая нагрузка по формированию процесса социальных предприятий и повышению привлекательности такой деятельности как для предпринимателей, так и для населения, на которые она ориентирована.

Данная сфера нуждается во внимании со стороны законодателя. Но, несмотря на отсутствие «моды» на социальное предпринимательство и не слишком благоприятные условия для его развития, в России социальное предпринимательство есть, и, более того, по потенциалу и социальным ориентирам оно ничуть не уступает западным аналогам.

Литература:

1. Федеральный закон от 26 июля 2019 года N245-ФЗ о внесении изменений в федеральный закон «о развитии малого и среднего предпринимательства в российской федерации» в части закрепления понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие»
2. Молодежный центр профориентации «Мой выбор» / Социальное предпринимательство России, Гран При. 2014–2015. URL: <http://coindex.ru/companies/view/331> (дата обращения: 22.04.2019)
3. Определение социального предпринимательства / НИУ ВШЭ. 1993–2016. // URL: https://socentr.hse.ru/opredelenie_socialnogo_predprinimatelstva (дата обращения: 08.11.2019).
4. Иващенко Н. П., Булыгина Н. И. Социальное предпринимательство в России: текущее состояние и особенности развития // Мир (модернизация. Инновации. Развитие). — 2019. — № 1. — С. 114–132.
5. Ахмедов И. Г. Социальное предпринимательство в России: вызовы и пути развития // «Молодой ученый» Международный научный журнал. — 2019. — № 37(275). — С. 79–80.

Развитие динамической теории бухгалтерского баланса

Катышева Екатерина Александровна, студент магистратуры
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье исследованы направления развития теории бухгалтерского баланса: динамическая теория. Именно динамическая теория развития является основополагающей составляющей современной теории бухгалтерского баланса.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, динамическая теория, финансовый результат.

Среди бухгалтерских теорий долгое время существовала и занимала лидирующие позиции статистическая теория бухгалтерского баланса, которая основывалась на принципах культуры римского права, а именно:

- ликвидация имущества проводилась периодически и скорее фиктивно;
- активы оценивались только отдельными статьями и по возможной цене продажи этих активов;
- финансовый результат определялся соотношением начальной и итоговой ценой всего имущества.

Начало XX века характеризуется тем, что в России и в Германии стала развиваться динамическая теория

бухгалтерского баланса, при этом устойчиво занимая лидирующие позиции. Распространение динамической теории бухгалтерского баланса положило начало и определило роль бухгалтерского баланса и других форм бухгалтерской отчетности. Так, бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках стали главными инструментами, которыми определялись достоверность и объективность финансовых результатов, полученных по итогу отчетного промежутка времени. При этом применение динамической теории бухгалтерского баланса оказало влияние на развитие экономических учений о сущности и роли бухгалтерского баланса, балансового

права, а также теории и практики форм бухгалтерской отчетности.

Но на начало XX в. динамическая теория бухгалтерского баланса ознаменовалась как концепция учета, начало которой положил немецкий экономист Э. Шмаленбах [1, с. 78].

Динамический учет характеризуется реальной возможностью выявления финансовых результатов, основываясь на бухгалтерскую отчетность отчетного периода в целях выяснения, в каком финансовом положении находится экономический субъект.

Концепция динамической теории бухгалтерского учета сложилась в целях решения узких специализированных экономических проблем, таких как измерение и пути увеличения прибыли экономического субъекта, что требовало постоянного контроля за движением капитала организации.

Согласно учению Э. Шмаленбаха, баланс — это соотношение активов и пассивов организации, которое отражает финансовый результат ее деятельности. Ученым четко разделялось понимание статистической и динамической теории баланса. Э. Шмаленбах отмечал, что содержимое бухгалтерского баланса зависит в целом от целей, которые поставлены перед ним. Такие цели могут быть как динамическими, так и статистическими.

Э. Шмаленбах считается основателем динамической теории бухгалтерского баланса, так как он первый предпринял попытку выделить динамическую теорию учета. Но стоит отметить, что все же главная идея выделения финансового результата принадлежит французскому юристу Ж.П. Савари, который при этом является автором Коммерческого кодекса, изданного в 1673 году [1, с. 82].

В работе «Совершенный торговец», изданной в 1675 году, Ж.П. Савари сформулировал принципы множественного баланса и предпринял попытку выработать такие требования учета активов, по которым оценка происходит не по цене возможной продажи, а по первоначальной стоимости (себестоимости). При этом ученым подчеркивалось, что ликвидационный баланс не может использоваться в подавляющем количестве случаев, и необходимо использовать различные виды баланса, каждый из которых будет иметь свои цели и задачи.

Динамические бухгалтерские балансы предназначены для формирования информации об активах, обязательствах в результате преобразования капитала путем его направления в различные сферы деятельности экономического субъекта в течение определенного периода времени. Динамический баланс призван охарактеризовать направления и эффективность вложения капитала.

Формирование динамического бухгалтерского баланса также позволяет оценить квалификацию управляющего персонала и его вклад в результаты работы хозяйствующего субъекта. В динамической модели балансов главными являются понятия доходы, расходы и финансовый результат. Формула такого баланса может быть представлена следующим образом:

$D = P + Tr + O + H + ЧП$, где:

D — доходы;

P — расходы, на приобретение использованных ресурсов;

Tr — расходы на оплату труда персонала;

O — расходы на погашение обязательств перед партнерами;

H — расходы по налоговым платежам;

ЧП — чистая прибыль.

Динамические балансы предназначены для отражения изменений показателей в деятельности организации за определенный экономический период. Большая часть динамических балансов предназначена для оперативного управления производственной деятельностью организации.

Примерами таких балансов являются оборотные ведомости или шахматные оборотные балансы. Как правило, информация в таких балансах обобщается ежемесячно. Ежемесячное составление балансов может дать более полную и оперативную информацию о движении активов организации и изменениях в состоянии расчетов.

Целью динамических балансов является обеспечение руководства организации информацией для принятия текущих решений, реализуемых в течение сравнительно короткого (не выше одного месяца) временного отрезка. Большая часть динамических балансов, хотя и формируется на основе бухгалтерской информации, все-таки относится к категории управленческого или оперативного учета [4].

Динамический и статический балансы показывают финансовое положение организации, но с разных сторон. Поэтому пользователю бухгалтерской информации и бухгалтерской отчетности необходимо разрабатывать баланс с точки зрения его полезности для принятия решений или дальнейшей стратегии действий организации. В зависимости от этого баланс получается либо с достаточно четким представлением об имущественном комплексе, либо о финансовых результатах.

Под динамической теорией обычно понимают теорию, которая изучает экономические явления в процессе их изменения во времени. Основу динамической теории баланса составляет периодическое измерение эффективности, т.е. определение показателя рентабельности, прежде всего, рентабельности капитала. Цель динамического баланса состоит в защите приоритетов собственников. Все расчеты сводятся к подготовке отчетности, отражающей финансовый результат, что может исказить (и искажает) им существенную оценку.

Существуют следующие виды динамических балансов:

1. Реформационные балансы, составляемые в конце отчетного года с целью отследить реформацию данных о полученной прибыли. В процессе реформации баланса составляют как минимум два баланса: до и после реформации.

2. Ликвидационные — балансы, составляемые в процессе процедуры ликвидации организации. В процессе ликвидации должно быть сформировано как минимум три ба-

ланса: первый после принятия решения о ликвидации и начале проведения соответствующих процедур, второй — после удовлетворения требований кредиторов и третий — по завершении процедуры ликвидации. Помимо этих балансов в ряде случаев целесообразным является составление промежуточных ликвидационных балансов — после удовлетворения требований кредиторов каждой очереди и после выплат участникам по каждой очереди.

3. Санируемые — балансы, составляемые в тех случаях, когда финансовые показатели организации отражают высокую вероятность наступления банкротства. Первый санируемый баланс составляется, как правило, независимым аудитором или финансовым аналитиком. Последующие санируемые балансы формируют после реализации отдельных мероприятий, направленных на улучшение финансовых показателей и уменьшение риска банкротства.

Литература:

1. Бухгалтерское дело / Под ред. проф. Шахбанова Р.Б. — М.: Магистр, 2017. — 394 с.
2. Бабаева З. Ш. Развитие учетных моделей // Актуальные вопросы современной экономики. 2016. № 2.
3. Джамалова М. Р. Бухгалтерский баланс организаций: принципы построения, содержание, правила оценки статей // Актуальные вопросы современной экономики. 2017. № 6
4. Колчугин С. В. Вуалирование и фальсификация как основные проблемы диграфической методологии в теории балансового учета А. П. Рудановского // Аудиторские ведомости. 2017.
5. Шахбанов Р. Б. К вопросу о сущности балансовой политики // Актуальные вопросы современной экономики. 2016. № 1.

Развитие статической теории бухгалтерского баланса

Катышева Екатерина Александровна, студент магистратуры
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье исследованы направления развития теории бухгалтерского баланса: статическая и динамическая теории, эволюционное развитие балансовой теории на современном этапе.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерский баланс, статический баланс, бухгалтерская отчетность.

Современные условия экономической деятельности требуют совершенствования баланса в целях растущих требований со стороны собственников, инвесторов, кредиторов, предъявляемых к достоверности формируемой в балансе информации для принятия управленческих решений не только в рамках прошлых и текущих отчетных периодов, но и на стратегическую перспективу.

Являясь основным финансовым документом организации, бухгалтерский баланс дает представление об экономическом состоянии, рисках и перспективах развития хозяйствующего субъекта. На завершающем этапе учетного процесса в организации центральное место отводится бухгалтерскому балансу.

Профессор Ю. В. Денисевич, выделяя роль баланса, подчеркивает, что бухгалтерия понимается через бухгал-

4. Рабочие — балансы, которые составляют по произвольным формам и используют, чтобы оперативно отслеживать динамику данных о различных сторонах производственной, торговой или управленческой деятельности. К таким балансам относятся оборотные балансы и оборотные ведомости, которые могут составляться по всему перечню имущества и обязательств или по отдельным видам взаимосвязанных активов или пассивов.

В заключение необходимо отметить, что развитие динамической теории бухгалтерского баланса стало ключевым в развитии теории бухгалтерского учета. Так, экономические субъекты смогли формировать информацию об активах, обязательствах в результате преобразования капитала путем его направления в различные сферы деятельности экономического субъекта в течение определенного периода времени.

терский баланс. Высокую информационную насыщенность балансу придает двоякая природа его построения. Раскрывая хозяйственную жизнь организации, баланс показывает, с одной стороны, источники финансирования, с другой — направления их использования. Все факты хозяйственной деятельности, имеющие денежную оценку, находят свое отражение в балансе [3, с. 74].

В процессе исторического развития бухгалтерский баланс выделился в качестве основной отчетной формы, формирующей информацию о финансовом положении организации. В разные периоды роль бухгалтерского баланса как одной из основных форм бухгалтерской отчетности изменялась.

Вопрос о правильном построении балансовой таблицы является предметом научного исследования, начиная

с XIX века. В XIX веке бухгалтерская мысль развивалась в направлении определения места и роли балансов Германом Вайт Симоном (1886 г.), Эйгеном Шмаленбахом (1919 г.), Фрицем Шмидтом (1921 г.), которыми были разработаны проблемные вопросы относительно целей балансоведения, рассмотрена отчетность организаций с точки зрения информационного удовлетворения пользователей.

В XX веке балансоведение вышло за рамки отдельной научной школы и стало предметом дискуссий на международном уровне, а сформулированные учеными основополагающие подходы в теории бухгалтерского учета и баланса позволили всесторонне отразить в учете факты хозяйственной деятельности предприятий и организаций, создали базу для развития экономического анализа и контроля как важнейших функций управления. В результате исследования баланса с точки зрения изучения зависимости, существующей между структурой баланса и целевой установкой организации, было разработано учение о статике и динамике баланса.

Статические трактовки бухгалтерского баланса в их эволюционном развитии разрабатывались в работах Аринушкина Н. С., Бетге Й., Блатова Н. А., Бреславцевой Н. А., Кипарисова Н. А., Ковалева В. В., Кутера М. И., Обербринкмана Ф., Паляя В. Ф., Ришара Ж., Соколова Я. В., Шмаленбаха Э.

Развитие статической теории бухгалтерского учета связано с трудами многих выдающихся мыслителей и экономистов: Ж. Савари, А. Тер Вена, И. Ф. Шера, Г. В. Симона, Т. Хольцера, В. Ле Кутра, Г. Никлиша.

Статический баланс составляется для выяснения возможных способов погашения кредиторской задолженности активами организации. Согласно экономической концепции статического баланса активами организации являются все имеющиеся у нее хозяйственные средства. Кроме того, каждая статья актива баланса представляет собой вид средств, предназначенных для продажи. Например, Жак Ришар считал статический баланс творением юристов, специализирующихся на вопросах банкротства предприятий, которым интересна информация о потенциальной способности предприятия погасить свои обязательства, расплатиться с кредиторами.

При составлении статических балансов должны быть использованы текущие рыночные цены, поскольку реальные денежные средства могут быть получены только в условиях продажи активов организации. Далее Жак Ришар выделяет в качестве фундаментальной цели статического бухгалтерского учета выявление возможности покрытия долгов предприятия его активами, в связи с чем он делает вывод о неправомерности отражения в активе баланса хозяйственных средств, не составляющих права собственности.

Согласно статической балансовой концепции арендуемые активы не показываются в балансах организаций. В основе юридической концепции активов, как в статическом, так и в динамическом балансе лежит имеющееся

у организации право собственности на активы. Основным положением юридической концепции статического баланса является то, что в балансе должны быть отражены только собственные средства организации.

В XXI веке на основе проведенных концептуальных исследований по теории и методологии финансового и управленческого учета современными учеными В. Я. Соколовым, М. Л. Пятовым, В. В. Панковым, М. И. Кутером, Л. И. Куликовой и А. Г. Гарынцевым, К. Ю. Цыганковым, М. Ю. Медведевым исследованы классификация, виды и формы бухгалтерского баланса, экономическая и юридическая концепция, статическая и динамическая концепции, актуарный баланс [2, с. 59].

Например, профессором Л. Л. Куликовой сделан вывод о том, что современный баланс является статико-динамическим, так как при его составлении происходит смешение принципов статического и динамического баланса [6, с. 75].

Усиливающаяся динамичность развития экономических и социальных отношений в конце XX — нач. XXI вв. вызвала качественные изменения, произошедшие, как в учетной теории, так и в прикладной направленности бухгалтерской науки. Бухгалтерская отчетность лежит в основе процессов подготовки, принятия и реализации решений различными группами пользователей.

В силу того, что объединение концепций статического и динамического балансов теоретически необоснованно из-за их ориентации на формирование информации по разным методологическим принципам в целях обеспечения разных информационных потребностей, были разработаны камеральная и патримониальная балансовые теории, статическая, динамическая и эволюционно-адаптивная балансовые теории, предложены новые модели бухгалтерского учета: сетевой учет, актуарный учет, интегрированная корпоративная отчетность.

Профессор И. Н. Богатая разработала балансовые отчеты, формируемые в системе эволюционно-адаптивного учета с целью формирования полных, достоверных и полезных данных, необходимых для эффективного развития коммерческой организации [1, с. 26]. На современном этапе эволюция бухгалтерского учета происходит по следующим основным направлениям:

— предоставление информации о ресурсах — приобретенных торговых марках и брендах, обеспечивающих стратегическое развитие предприятия. Наиболее перспективным является учет активов внешней среды предприятия — ресурсов, которые невозможно полностью контролировать, но использование которых, как ожидается, приведет к получению экономических выгод в будущем (торговые марки и бренды, созданные на предприятии);

— предоставление нефинансовой информации о ресурсах предприятия в виде социального и человеческого капитала предприятия, о собственности и ресурсах предприятия;

— предоставление перспективной и прогнозной вероятностной информации для принятия решений на ос-

нове стратегической информации о реализации стратегии предприятия в части отражения будущих событий, т.е. моделировании реальных событий, на основе которых составляется стратегическая отчетность (стратегические балансы, внутренние стратегические отчеты и др.);

– включение в состав объектов бухгалтерского учета не только собственности коммерческой организации, но и всех контролируемых ею ресурсов; использование вместо исторических оценок оценки по справедливой стоимости и прогнозных оценок;

– ориентация в предоставлении бухгалтерской отчетности не на конкретную группу пользователей, а создание общепользовательской ориентации бухгалтерской отчетности.

Теория и методология бухгалтерского учета развивается вместе с появлением оригинальных авторских кон-

цепций моделей бухгалтерского учета, при этом происходит уточнение и развитие парадигмы бухгалтерского учета в соответствии с объективными условиями развития экономики. На современном этапе экономические субъекты формируют интегрированные учетно-аналитические системы с применением в их рамках различных видов учета, а также финансовой и нефинансовой отчетности.

Таким образом, из-за снижения достоверности информации для интерпретации результатов анализа финансового положения организации для пользователей отчетности из-за совмещения в балансе двух концепций — статической и динамической, на современном этапе разработаны камеральная и патримониальная балансовые теории, эволюционно-адаптивная балансовые теории, предложены новые модели бухгалтерского учета: сетевой учет, актуарный учет, интегрированная корпоративная отчетность.

Литература:

1. Богатая И. Н. Развитие балансового метода в бухгалтерском учете. Автореферат дисс... канд. экон. наук. — Ростов-на-Дону — 2017.
2. Гурская М. М. Вклад научной школы профессора М. И. Кутера в развитие теории и практики бухгалтерского учета в России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 3 (150). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vklad-nauchnoy-shkoly-professora-m-i-kutera-v-razvitie-teorii-i-praktiki-buhgalterskogo-ucheta-v-rossii> (дата обращения: 01.11.2019).
3. Денисевич Ю. В. Развитие балансового метода в бухгалтерском учете. Диссертация канд. экон. наук. — Ростов-на-Дону, 2014.
4. Ивашкевич В. Б. Роль балансовой политики в управлении предприятием // Вестник профессиональных бухгалтеров. 2018. № 1.
5. Карельская С. Н., Зуга Е. И. Достоверность и информационные границы финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2017. № 9.
6. Куликова Л. И. Интерпретация активов организации в соответствии с бухгалтерскими концепциями // Международный бухгалтерский учет. 2018. № 21.

Эволюция финансового результата

Катышева Екатерина Александровна, студент магистратуры
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В данной статье показано, как появился и развивался бухгалтерский баланс. В ходе проведенного исследования выявлены ключевые события, повлиявшие на эволюцию бухгалтерского баланса.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, бухгалтерский учет, Главная книга.

В соответствии с определением Национальной экономической энциклопедии: «Бухгалтерский баланс — сводная ведомость, отражающая в денежном выражении состояние средств предприятия как по их составу и размещению, так и по их источникам, целевому назначению и срокам возврата» [3]. «Финансовый результат — это экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, выраженный в стоимостной форме в виде чистой прибыли или убытка», ¼ А. К. Нестеров [5]. Достоверных сведений о происхождении бухгалтерского баланса нет.

Баланс европейцы получили в виде, близком к современному.

В 1494 году в Венеции вышел первый печатный труд двойной бухгалтерии Луки Пачоли — трактат «О счетах и записях». В трактате подробно разъяснялась техника учета, но назначение и сама суть всей системы не раскрывались.

Вслед за трактатом стали появляться и другие, похожие на него учебники бухгалтерии. Согласно им, учетная процедура завершилась формированием бухгал-

терского баланса. В те времена балансом являлся бухгалтерский счет, который располагался на последнем листе Главной книги после других бухгалтерских счетов. Он назывался счетом Баланса, имел Т-образную форму с дебетом и кредитом и использовался в конце отчетного периода [4, С. 309–310].

Уже в XVI веке стали появляться попытки классификации счетов. Первыми теоретиками стали итальянцы Д. Манцони, Л. Флори, П. Скали.

В XVII веке возникли новые классификации французских авторов. Так, Ж. Савари разделил счета на аналитические и синтетические. Также французский бухгалтер создал двухступенчатую систему регистрации данных. В 1698 году автор из Голландии, К. ванн Гезель, разделил счета на пассивные (собственные) и активные (противоположные).

Изначально балансом, согласно Луке Пачоли, называлось равенство дебетовых и кредитовых оборотов. Балансом закрывались счета. Лука Пачоли дебетом называл левую сторону любого бухгалтерского счета, а кредитом — правую. Какой смысл Пачоли вложил в эти понятия — до сих пор остается загадкой.

В средних веках бухгалтеры перечеркивали закрытый счет двумя-тремя чертами. Книга со всеми перечеркнутыми счетами кроме счета «Прибыли и убытки» служила показателем правильного ведения учета. В этом же временном периоде появляется требование обязательного контроля, которое гласит: сумма сальдо дебетовых счетов равно сумме сальдо кредитовых счетов. Между дебетовыми и кредитовыми оборотами в результате арифметических ошибок появлялась разница, которая списывалась на прибыли и убытки [2, С. 62].

В середине XIX века в Европе зарождается бухгалтерская научная мысль. В этот период объектом учета становятся не информация о хозяйственной жизни, а факты. Во второй половине XIX века возникают теории учета, которые позволяют истолковать значение того или иного информационного показателя по-новому.

До XIX века баланс как отдельный документ не составлялся. Для прояснения финансовой обстановки на предприятии бухгалтеры обращались к последнему листу главной книги.

В XIX веке для собственника данные из счета Баланса начали выписывать на отдельный лист. В ответ на вопрос «Что такое дебет и кредит» бухгалтеры ответить не могли, поэтому было решено изменить заголовки в выписке на «актив» и «пассив». Данное изменение повлекло за собой первую реформу баланса [4, С. 309–310].

Средневековые балансы занимали несколько страниц сальдо счетов дебиторов и кредиторов. В наши дни бухгалтеры классифицируют бухгалтерские счета по экономическому содержанию, однако в средневековые показатели в балансе находились в том порядке, в котором располагались счета в Главной книге [1, С. 63].

Появление балансоведения обуславливалось пропагандой баланса как основополагающей исходной кон-

цепции учета и деятельностью юристов, создавших балансовое право. Основоположниками этой отрасли права стали Штауб, Симон и Рем, тем самым выдвинув к балансу требования, лежащие в основе его составления и в наши дни.

В XIX веке в Германии появляются теории статического, динамического и органического баланса. Сторонники статического баланса, а именно Г. Никлиш, В. Ле Кутр и Т. Хольцер, считали, что баланс, отражающий состояние средств на определенную дату, призван охарактеризовать финансовое положение предприятия. Баланс, как они считали, выступает причиной последующих изменений и устремлен в будущее.

Создателем динамического баланса, в это время, стал Э. Шмаленбах. Основой его учения является разграничение материальных затрат и материальных результатов с одной стороны и денежных результатов с денежными доходами с другой стороны. Автор теории определял актив как расходы, которые еще не стали доходами (кроме денежных средств), и пассив как доходы, которые не стали расходами. Э. Шмаленбах также выявил, что главным в учете является корректное исчисление финансового результата. Последующим развитием идей динамического баланса занимались Э. Касиоль и В. Ригер.

Фриц Шмидт представлял предприятие живым организмом, тем самым используя термин «органический баланс». Согласно его определению, бухгалтерский учет является динамикой, бухгалтерский баланс — статикой, анализ баланса — сравнительной статикой. В основе данной теории лежит концепция изменчивости покупательной способности денежных средств в рыночных условиях. Последователями в изучении органической теории баланса стали И. Ф. Шер и Мокстер.

Швейцарский бухгалтер И. Ф. Шер стал «подлинным отцом» немецкого балансоведения. В основу учета Шер положил счета, а не баланс, как у предшествующих авторов.

Основой в развитии бухгалтерского учета в России стала ориентация на Запад. 5 апреля 1722 года, во время правления Петра I, в России издали Регламент управления Адмиралтейства и верфи. Этот регламент стал одним из крупнейших событий в истории русского учета. Именно в нем впервые появились слова такие, как «дебет», «кредит» и «бухгалтер». Также в правление Петра стали документироваться все факты хозяйственной жизни. Регулярно стала проводиться инвентаризация и составляться отчетность.

Первой книгой по бухгалтерскому учету на русском языке стала «Ключ коммерции», изданная в 1783 году. Бухгалтеры русской школы В. И. Арнольд, Э. А. Мудров, И. Ахматов создали первые русские книги по бухгалтерскому учету.

Так, К. И. Арнольд первым провел разницу между теорией и практикой бухгалтерского учета. Именно он ввел в оборот такие термины, как «дебет», «кредит», «сторнировать» и другие.

Э.А. Мудров делил счета на имущественные, личные и вспомогательные.

До 1992 года бухгалтерский баланс использовался как, мало того, главный документ финансовой отчетности, но еще и как классификатор представленных в нем статей по их экономическому содержанию. Таким образом, убытки трактовались, как актив, из-за того, что находились в активе.

В историческом балансе не содержалось ни одного отрицательного числа и ни одного вычитания, то есть данная форма баланса имела исключительно положительные числа.

Реформаторы за рубежом же разделили пассив баланса на два элемента, а именно Капитал и Обязатель-

ства. После этого нововведения баланс МСФО стал состоять из двух, а не из трех элементов. Понятие пассива из баланса исчезло. Вслед за этим баланс получил новое название — отчет о финансовом положении.

Таким образом, в XXI веке отчет о финансовых результатах является документом, формирующим данные о структуре и источниках образования финансовых результатов хозяйствующего субъекта. Трактовка рассмотренного нами понятия «финансовый результат» в историческом контексте никогда не была однозначной, что само по себе представляет собой интерес к ее изучению пользователями.

Литература:

1. Кутер М. И. Введение в бухгалтерский учет: учебник / М. И. Кутер // Краснодар: Просвещение-ЮГ, 2012
2. Соколов Я. В. История бухгалтерского учета: учебник / Я. В. Соколов // М.: Финансы и статистика, 2004
3. Национальная экономическая энциклопедия [Электронный ресурс] URL: <https://vocable.ru>
4. Цыганков К. Ю. Бухгалтерский баланс и бухгалтерская мысль: от Луки Пачоли до наших дней [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru>
5. Энциклопедия Нестеровых [Электронный ресурс] URL: <http://odiplom.ru>

Развитие риск-ориентированного подхода во внутреннем государственном финансовом контроле

Кузикова Маргарита Викторовна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

На сегодняшний день система государственного финансового контроля в Российской Федерации по-прежнему не сформирована до конца и не имеет единой правовой базы. В статье рассмотрен опыт Федерального казначейства в вопросах реализации своих полномочий в сфере бюджетных правоотношений и оценки внутренних рисков. По результатам проведенного исследования сформулированы предложения по совершенствованию системы внутреннего государственного финансового контроля путем внедрения риск-ориентированного подхода.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, оценка рисков, стандартизация контрольной деятельности.

The development of risk-oriented approach in the internal state financial control

Today the system of state financial control in Russia is still not fully formed and doesn't have a single legal framework. The article describes the experience of the Federal Treasury in matters of exercising its powers in the field of budget relations and assessing internal risks. Based on the results of the study, proposals were formulated to improve the system of internal state financial control by introducing a risk-based approach.

Keywords: state financial control, risk assessment, standardization of control activities

Основополагающим элементом системы государственного управления является осуществление контроля в сфере финансов на всех уровнях власти. Каждый орган власти, выполняя свои функции, в той или иной степени затрагивает финансовую деятельность, так как его

функции в обязательном порядке будут связаны с выполнением действий с бюджетными средствами — формированием фонда денежных средств, их распределением между подвластными структурами и использованием в соответствии с поставленными задачами.

Однако без наличия четко обозначенной и эффективно функционирующей системы государственного (муниципального) финансового контроля (далее — ГМФК) целесообразное выполнение вышеупомянутых функций невозможно.

На сегодняшний день, несмотря на длительный процесс становления системы ГМФК, данная система по-прежнему до конца не сформирована, не имеет единой правовой базы и остается весьма противоречивой, что обуславливает актуальность данной работы.

Гипотеза

Внедрение и активное развитие риск-ориентированного подхода в системе внутреннего государственного финансового контроля даст возможность государственным контрольным органам акцентировать свое внимание на наиболее проблемных объектах с повышенным уровнем риска с целью своевременного реагирования, что будет способствовать совершенствованию системы внутреннего государственного финансового контроля в РФ в целом.

Методы

В данной работе автором были рассмотрены основные элементы системы государственного финансового контроля, а также принципы их взаимодействия; правовое регулирование государственного финансового контроля (далее — ГФК) в РФ; основные формы, методы, субъекты и объекты системы внутреннего государственного финансового контроля.

В процессе исследования автор также рассмотрел зарубежную практику организации финансового контроля, основные подходы которой сформулированы в Лимской декларации о руководящих принципах финансового контроля (принята IX Конгрессом Международной орга-

низации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) в г. Лима (Республика Перу) в 1977 году).

Также автором были изучены статистические данные по реализации Федеральным казначейством контрольной деятельности в сфере бюджетных правоотношений, рассмотрен опыт данного органа власти в вопросах стандартизации своей контрольной деятельности, а также в вопросах организации системы управления внутренними рисками. Опираясь на российскую и зарубежную практику организации внутреннего государственного финансового контроля, автором были предложены направления по и развитию и совершенствованию в данной области.

Результаты и обсуждения

На сегодняшний день особое значение имеет обеспечение непрерывного анализа и мониторинга системы внутреннего государственного финансового контроля в субъектах РФ.

Рассмотрим в качестве примера Федеральное казначейство и проанализируем качество реализации контрольной функции данным органом власти в сфере бюджетных правоотношений в рамках следующих показателей за 2016—2018 гг. [5].

Исходя из данных, представленных в таблице, видно, что количество проведенных мероприятий в 2018 г. сократилось на 14,6% по сравнению с 2017 г., однако объем проведенных камеральных проверок существенно возрос (в 4,4 раза по сравнению с 2016 г. и в 1,6 раз по сравнению с 2017 г.).

Объем контрольных мероприятий, в ходе которых были выявлены нарушения остается примерно на одном уровне в течение 2016—2018 гг., в среднем — около 4152 контрольных мероприятий.

Объем проверенных за 2018 г. средств, а также выявленных в финансово-бюджетной сфере нарушений существенно возрос. Объем проверенных средств вырос

Таблица 1. Показатели реализации деятельности Федерального казначейства в сфере бюджетных правоотношений

Показатель	2018 г.	2017 г.	2016 г.
Количество проведенных мероприятий, в том числе:	7041	8250	5014
количество проведенных выездных проверок и (или) ревизий	5505	6639	4673
количество проведенных камеральных проверок	998	621	227
количество проведенных обследований	538	990	114
Количество проведенных мероприятий, в ходе которых выявлены нарушения	4601	4814	3042
Объем проверенных средств (млрд.руб.)	7324,8	4126,3	5040,9
Выявлено нарушений в финансово-бюджетной сфере на сумму (млрд.руб.)	2387,9	735,9	682,0
Направлено представлений и предписаний по итогам контрольных мероприятий в финансово-бюджетной сфере, в том числе:	4181	4572	3073
представлений	3158	3561	2418
предписаний	1023	1011	655
Сумма средств, возмещенных в федеральный бюджет по уведомлениям, предписаниям и представлениям в досудебном порядке, а также в добровольном порядке по результатам проведенных контрольных мероприятий (млрд.руб.)	13,7	33,9	20,0

по сравнению с предыдущими годами в 1,4 и в 1,8 раз соответственно, а число выявленных нарушений в финансовом выражении достигло в 2018 г. 2387,9 млрд руб., что в 3,5 и в 3,2 раза больше, чем в 2016 и 2017 гг.

Анализируя данные, представленные в таблице, можно сказать, что количество выявленных нарушений в денежном выражении — 2387,9 млрд руб., что составляет 32,6% от всего объема проверенных средств, но только 13,7 млрд руб. были возвращены в федеральный бюджет по итогам проведенных контрольных мероприятий.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сказать, что, несмотря на некоторые улучшения, финансовая дисциплина объектов контроля по-прежнему остается на достаточно низком уровне. Контрольные мероприятия в финансово-бюджетной сфере по-прежнему недостаточно эффективны и требуют дальнейшего совершенствования и развития.

Если говорить о международном опыте в вопросах организации финансового контроля, то здесь стоит упомянуть такой документ, как Лимская декларация руководящих принципов финансового контроля, в которой сформулированы варианты подходов к организации финансового контроля в развитых странах [6]. Данный документ обозначает цель контроля, разделяет разные виды контроля — предварительный контроль и контроль по факту; внешний и внутренний контроль; формальный контроль и контроль исполнения. Основным принципом функционирования системы финансового контроля, согласно, данному документу, является независимость (самостоятельность) не только органов, осуществляющих контроль, но и самостоятельность участников и служащих данного органа. Также Декларация обозначает принципы взаимодействия контрольного органа с правительством и администрацией, методы и права органа финансового контроля, а также содержит в себе положения контроля разного рода организаций и предприятий.

Лимская декларация по итогам продолжительного опыта работы государственных органов финансового контроля различных стран заключила, что для достижения разумного и эффективного управления государственными финансовыми средствами необходимо организовать в каждом государстве независимый орган финансового контроля, т.к. прогресс государства в большей степени направлен на экономическую и социальную сферу.

Тщательное исследование действующей практики Министерства финансов по внутреннему контролю показал, что внутренний контроль в понимании стандартов INTOSAI и его документальное закрепление на текущий момент у Министерства финансов отсутствует. По этой причине для решения существующих проблем, будет целесообразнее, в первую очередь, обеспечить постепенный переход к риск-ориентированному подходу планирования контрольной деятельности. Целью данного подхода является сосредоточение внимания контрольных органов на наиболее приоритетных объектах контроля с повышенным уровнем риска. К самым часто возника-

ющим рискам относятся риски неэффективности и нецелевого использования бюджетных средств, риски искажения бюджетной отчетности, а также риски системы внутреннего контроля.

Внедрение системы оценки рисков в контрольную деятельность позволит уменьшить нагрузку на органы государственного контроля как на субъекты хозяйственной деятельности. А дифференцирование контрольных мероприятий в зависимости от степени риска позволит не только оптимизировать расходование бюджетных средств на обеспечение деятельности органов государственного финансового контроля, но и позволит в целом повысить эффективность их деятельности.

Для этого следует использовать опыт Федерального казначейства [2]. Данный орган в процессе осуществления своих функций особое внимание уделяет оценке внутренних рисков.

Процесс управления внутренними рисками в Федеральном казначействе предполагает последовательную реализацию таких мероприятий, как:

- выявление, анализ и оценка внутренних рисков;
- выбор вариантов реагирования на внутренние риски;
- мониторинг внутренних рисков;
- анализ и оценка эффективности функционирования системы управления внутренними рисками;
- осуществление контроля эффективности функционирования системы управления внутренними рисками;
- формирование отчетности в пределах управления внутренними рисками.

На этапе выявления и оценки внутренних рисков, в первую очередь, оценивается значимость каждого внутреннего риска в размере 0,5, 0,8 или 1,0 единицы в зависимости от степени значимости каждого из них. Вероятность реализации внутреннего риска устанавливается в размере 0,5, 0,7 или 0,9 единицы в зависимости от вероятности его наступления.

При этом уровень внутреннего риска считается низким в том случае, когда его показатель значимости и вероятности реализации составят 0,5 единицы. Во всех остальных случаях уровень внутреннего риска признается высоким или критическим.

Далее следует выбор соответствующего способа реагирования на внутренние риски, к которым относятся принятие, избежание или контроль внутреннего риска. На последних этапах проводится мониторинг внутренних рисков, анализ и оценка эффективности работы системы управления внутренними рисками.

Помимо этого, следует использовать опыт Федерального казначейства, как главного элемента, обеспечивающего реализацию функций контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере, в вопросах стандартизации контрольной деятельности. Стандартизация в данном случае может быть рассмотрена как деятельность по формированию и закреплению правил и характеристик с целью их многократного использования в отношении каждой из функций, возложенных на органы Федерального казначейства.

В состав Казначейства кроме центрального аппарата входят также 84 территориальных органов, реализующих общие функции и имеющих единую структуру управлений Федерального казначейства на всей территории РФ, поэтому обеспечить эффективную работу всей системы Федерального казначейства в целом можно только при условии взаимосвязи и грамотного управления всеми его составными элементами.

Центром системы внутреннего контроля Федерального казначейства является структурное подразделение центрального аппарата Федерального казначейства — Управление внутреннего контроля и аудита Федерального казначейства. Основная его задача — осуществление внутреннего контроля деятельности всех структурных подразделений Казначейства, выявление общих внутренних казначейских рисков с целью формирования методологии управления данными рисками, в том числе методологии внутреннего контроля и аудита в Казначействе.

Сама деятельность органов Федерального казначейства закреплена такими стандартами, как Стандарт внутренней организации контрольного мероприятия «Общие требования контрольного мероприятия» и Стандарт внутренней организации «Осуществление Федеральным казначейством полномочий по внутреннему государственному финансовому контролю в сфере бюджетных отношений» [1;3].

Данные документы фиксируют порядок проведения контрольного мероприятия, обозначают перечень документов, которые должны быть оформлены по итогам проведения контрольного мероприятия, а также обозначают перечень вопросов, которые должны быть изучены в ходе внутреннего государственного финансового контроля в отношении главного администратора (администратора) доходов федерального бюджета, главного распорядителя (распорядителя) средств федерального бюджета и получателя бюджетных средств.

Также следует упомянуть о таком документе, как Классификатор нарушений, целью организации ведения которого является обеспечение учета и анализа нарушений и рисков совершения нарушений, выявляемых Федеральным казначейством в ходе осуществления контроля в финансово-бюджетной сфере, а также возможности применения риск-ориентированного подхода при планировании контрольных мероприятий в финансово-бюджетной сфере [4].

Каждому нарушению, включаемому в Классификатор, присваивается соответствующий индивидуальный код, предусматривающий указание порядкового номера главы, раздела, группы, нарушения и соответствующий код объекта контроля.

Таким образом, можно отметить, что Федеральное казначейство является лучшим примером организации слаженной и эффективной работы всех своих подразделений, имеет большой опыт в вопросах осуществления стандартизации контрольной деятельности, на который необходимо ориентироваться при создании единой нормативной правовой базы государственного финансового контроля в целом и внутреннего государственного финансового контроля в частности.

Кроме этого, необходимо разработать и законодательно утвердить документ, который включал в себя ключевые аспекты системы государственного финансового контроля, начиная от определения понятия «государственный финансовый контроль» и заканчивая определением различных методологических и правовых аспектов осуществления ГФК на каждом из уровней бюджетной системы РФ.

Также необходимо совершенствовать организацию взаимодействия между органами государственного финансового контроля и другими органами государственной власти. Организация более ясной и четкой иерархии между ними позволила бы разработать более комплексные мероприятия по ликвидации проблем, обнаруженных в ходе контрольной деятельности.

Литература:

1. Приказ Казначейства РФ № 39 «Стандарт внутренней организации контрольного мероприятия» «Общие требования контрольного мероприятия» от 01.03.2017 г.
2. Приказ Казначейства России № 259 «Об утверждении Стандарта управления внутренними (операционными) казначейскими рисками в Федеральном казначействе» от 29.09.2017 г.
3. Приказ Казначейства № 385 «Стандарт внутренней организации» «Осуществление Федеральным казначейством полномочий по внутреннему государственному финансовому контролю в сфере бюджетных отношений» от 29.12.2017 г.
4. Приказ Казначейства № 231 «Об организации работы Федерального казначейства и его территориальных органов по обеспечению ведения Классификатора нарушений (рисков), выявляемых Федеральным казначейством в ходе осуществления контроля в финансово-бюджетной сфере» от 22.08.2018 г.
5. Итоговый доклад о результатах деятельности Федерального казначейства за 2018 год и основных направлениях деятельности на среднесрочную перспективу [Электронный ресурс] / Федеральное казначейство. — Режим доступа: <https://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/plany-i-otchety/o-rezultatakh-raboty-fk>.
6. Лимская декларация о руководящих принципах финансового контроля (принята IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) в г. Лима (Республика Перу) в 1977 году) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.eurosai.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosai/.content/documents/others/ISSAI/ISSAI-1-Ruso.pdf>.

Инновации как специфический инструмент предпринимательства

Мазина Мария Сергеевна, студент магистратуры

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В данной статье рассматриваются различные взгляды на основные понятия в теории инноватики — «инновация» и «инновационная деятельность». Сделаны выводы о том, что инновационные технологии позволяют качественно решать социальные проблемы современного российского общества. Актуальным в статье является опыт работы профессионалов и возможность использования новых форм и методов в работе с разными категориями граждан.

Ключевые слова: новшества, инноватика, теория инновационного развития, инновация, инновационные процессы.

Инновация — это деятельность людей и организаций по изменению себя и окружающей среды. Это означает нарушение рутины и доминирующих способов мышления, внедрение новых вещей и моделей поведения, запуск новых стандартов.

П. Ф. Друкер интерпретирует инновации как «особый инструмент предпринимательства — действие, которое дает ресурсам новые возможности для создания богатства». Друкер стремится внедрять социальные инновации, полагая, что сложность в их применении выше технических. По словам ученого, инновации, скорее, не технический, а экономический или социальный феномен. Р. Н. Завлин, А. К. Казанцев, Л. Е. Миндели считают, что «инновация — это использование в той или иной сфере общества результатов интеллектуальной (научно-технической) деятельности, направленных на улучшение процесса деятельности или ее результатов».

Инновации делятся на две широкие категории:

1) Эволюционные инновации (непрерывные или динамические эволюционные инновации), которые обусловлены многими постепенными достижениями в технологиях или процессах и революционные инновации (также называемые прерывистыми инновациями), которые часто являются разрушительными и новыми.

Инновации являются синонимом принятия рисков, и организации, которые создают революционные продукты или технологии, несут наибольший риск, потому что они создают новые рынки.

2) Будучи конечным результатом творческой работы, реализованной в виде новых продуктов или технологических процессов, инновации сами по себе являются товаром.

Следует подчеркнуть, что, например, когда дело доходит до конечного результата разработки, реализованного в виде нового продукта, скажем, программируемого самовара, то покупка этого нововведения не означает покупку самого самовара, то есть предмета, вещи и совокупность знаний, информации об этом товаре и его производстве. Другими словами, инновация является интеллектуальным продуктом, который во многом определяет характер проблем управления инновационными процессами.

Подражатели рискуют меньше, потому что они начнут с продукта новатора и будут более эффективны. В качестве примера можно привести IBM с ПК против Apple Computer, Compaq с более дешевым ПК против IBM и Dell с еще более дешевыми клонами против Compaq.

Обратимся к концепции как внедренной инновации, используя которую, вы можете получить лучший результат в работе. Рассмотрев инновации в этом аспекте, мы пришли к выводу, что профессионалы во всех областях занимаются этим видом деятельности с целью получения качественных результатов.

В 2018 г. Россия впервые включена в отчет о рейтинге EIS наряду с другими странами БРИКС, а также Австралией, Канадой, США, Южной Кореей и Японией в рамках сравнительного анализа уровня инновационного развития ЕС с глобальными конкурентами (global competitors) по сокращённому набору показателей (16 из 27). Для обеспечения сопоставимости все данные получены из международных статистических баз (ОЭСР, ресурсы Мирового банка, ООН). Оценки свидетельствуют (рис. 1), что Россия может быть отнесена к категории стран с относительно низким по сравнению с ЕС уровнем инновационного развития (modest innovators).

Расчеты по полной методологии EIS выводят Россию на 25-е место среди стран, оцениваемых в EIS-2018. Ее показатели выше значений Болгарии, Венгрии, Греции, Латвии, Македонии, Польши, Румынии, Сербии, Словакии, Турции, Украины и Хорватии (рис. 2).

Сильными сторонами инновационной системы России (на рис. 1 представлены оценки страны по сводному индексу и по каждому из 10 субиндексов EIS-2018) являются следующие:

- влияние инноваций на занятость: уровень занятости в видах деятельности, основанных на знаниях;
- кадры: численность населения с высшим образованием, участие населения в непрерывном образовании;
- патентная активность: число патентных заявок на изобретения, поданных по процедуре РСТ, число заявок на товарные знаки.

Неплохие результаты Россия демонстрирует и по доле затрат бизнеса на инновации в ВВП (субиндекс «Частные инвестиции»).

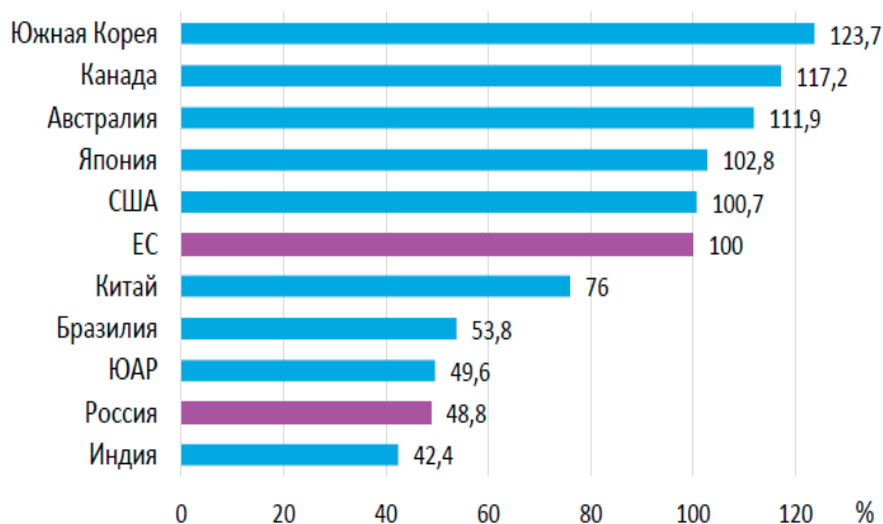


Рис. 1. Позиции России в сравнении с 36 странами EIS-2018

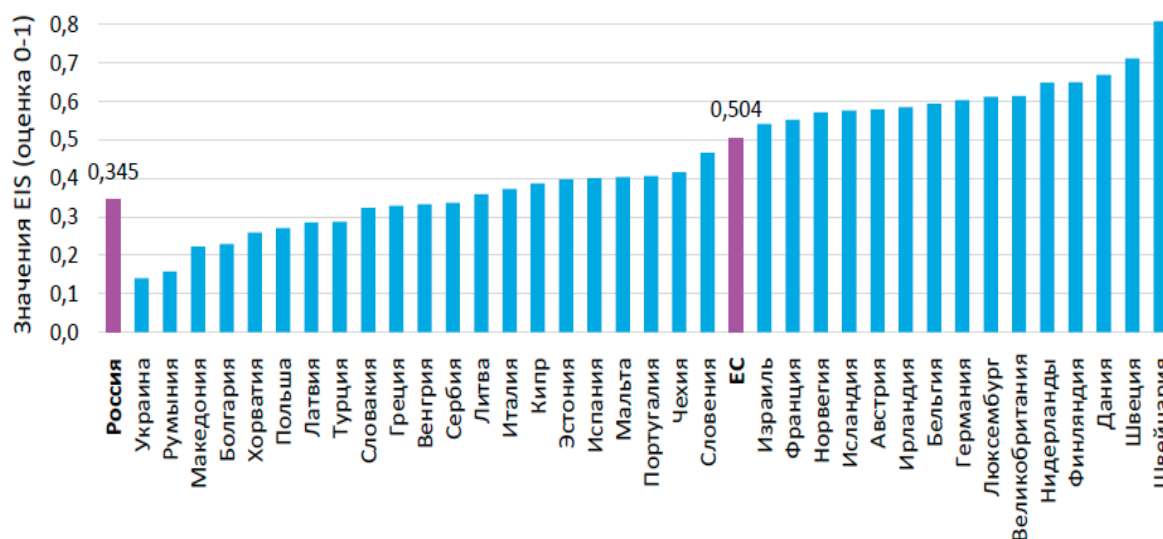


Рис. 2. Россия и страны Европейского инновационного индекса-2018

Выделим следующие факторы, которые эффективны и актуальны для внедрения инновационных технологий:

- нехватка ресурсов для развития сферы деятельности, что приводит к необходимости поиска новых, более дешевых способов решения проблем;
- обострение большинства проблем, требующее разработки новых подходов к их решению;
- резко возросла открытость российского общества, что привело к использованию многих зарубежных технологий, инновационных для России;
- тенденция ужесточения требований к качеству услуг предприятий и организаций в социальной сфере;
- стремление создать открытое информационное общество на основе использования новых информационных технологий.

В каждой отрасли есть много примеров появления новых технологий, таких как прорывы в геномной инже-

нерии в здравоохранении или создание сверхпрочных сплавов в металлургии. Есть драйверы инноваций, общие для всех отраслей — цифровизация отраслей и внедрение инструментов Industry 4.0, включая робототехнику и автоматизацию многих процессов, от колл-центров до производства. В США, например, это стало реальной возможностью автоматизировать почти 50% ручных операций.

В то же время, по мере роста потенциала для применения новых технологий, из-за более низких затрат увеличивается их доступность. Первые 3D-принтеры в конце 1980-х годов стоили 300 тысяч долларов и более (в ценах 2018 года — более 650 тысяч долларов), а сегодня цены на 3D-принтеры начинаются от 100 долларов.

Глобализация, в основном благодаря скорости обмена информацией и объему потоков данных, открывает значительные возможности для всего мирового сообщества и косвенно влияет на различные факторы ВВП.

В последние годы совместное потребление или разделение экономики быстро набирает обороты — появляется большое количество торговых платформ, позволяющих обмениваться товарами, услугами, навыками, а также обмениваться определенными товарами, что позволяет повысить коэффициент использования. Такие товары и снижают издержки (пример — услуги совместного использования автомобилей).

Для создания и управления инновациями требуются новые компетенции:

- научиться различать изменения в развитии от всех остальных;
- прийти к пониманию закономерностей развития «большого круга»;
- научиться различать признаки вертикальной (прорыв) и горизонтальной (адаптивные) инновации;
- понять суть инновационной деятельности как способа развития;

Литература:

1. Аверченков В. И. Инновационный менеджмент / В. И. Аверченков, Е. Е. Ваинмаер. — М.: Флинта, 2011 г. — 293 с.
2. Гохберг Л. М. Инновации как основа экономического роста и укрепления позиций России в глобальной экономике // Вестник международных организаций. — 2012. — № 2. — с. 201.
3. Иванова Н. И. Национальные инновационные системы. — М: Наука, 2012. — с. 274.
4. Удальцова Н. Л. Подходы к инновациям и инновационной деятельности как фактору конкурентоспособности // Экономические науки. — 2015. — № 5. — С. 37.
5. Кистаубаев А. А. Новшество и инновация // Вестник ОГУ. — 2013. — № 3. — с. 259.
6. Галкин М. А., Родионова И. А. Национальные инновационные системы в условиях интернационализации научно-исследовательской деятельности. — М.: Экон-информ, 2013. — с. 371.
7. Бекетов Н. В. Инновационная деятельность и инновационный процесс: сущность и основные этапы исследования в экономической литературе // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 3. с. 215.
8. Калужный И. Л., Митус В. А. Модели инновационного процесса: достоинства, недостатки и особенности формирования // Вестн. СевГТУ. Экономика и финансы. 2009. № 98. с. 302.
9. Сайт Федеральной службы статистики РФ — URL: <http://gks.ru/>

К вопросу о конкурентоспособности малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции в Республике Татарстан

Оде Кристиан Агбатши, аспирант (Республика Бенин)
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

В статье рассматривается конкурентоспособность малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции в Республике Татарстан. Исследование основано на анализе данных 26 малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции в Республике Татарстан. В работе проанализированы изменения среднего коммерческого расхода, административного расхода, себестоимости продаж, выручки, также рассчитаны несколько показателей, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятий. Результат анализа показывает, что малые и средние предприятия, осуществляющие переработку сельскохозяйственной продукции, успевают обновлять свои материалы производства, рост выручки покрывает себестоимость продаж в целом, но недостаточно для поддержки предприятий в долгосрочном периоде.

— научиться формировать конструктивные инструменты для создания развивающегося эко-инновационной системы.

Таким образом, инновация понимается как новый или улучшенный результат интеллектуальной деятельности, разработанный и реализованный в форме продукта (продукта или услуги), процесса (технологии) или метода (бизнес-модели), обеспечивает качественное повышение эффективности и создает дополнительную Ценность (прибыль, лидерство, качественное преимущество) по сравнению с существующими решениями и востребована рынком.

Инновации требуют широкого спектра компетенций и серьезных ресурсов, которые часто отсутствуют в одной компании, поэтому партнерство и эффективное взаимодействие с широким кругом участников инноваций (наука, стартапы, поставщики, компании в смежных отраслях) так важны для внедрения инновационных решений и их успешная коммерциализация.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, коммерческий расход, административный расход, выручка, Республика Татарстан.

Введение

Финансовая устойчивость предприятий — это способность предприятий покрывать все свои расходы в краткосрочном периоде и возможность извлечения прибыли в долгосрочном периоде при условии их ликвидности, платежеспособности, кредитоспособности, финансового равновесия и рентабельности. Из этого следует, что помимо государственной поддержки и инвестиций в производство, малые и средние предприятия должны обеспечить свое место на рынке. Обеспечение своего положения на рынке требует динамической стратегии малых и средних предприятий. Основой этой динамической стратегии является инновационная деятельность, которая играет существенную роль, оказывает влияние на качество продукции, себестоимость продаж, средства коммуникации, и в конечном итоге на цену готовой продукции. Другими словами, предприятия могут стать финансово устойчивыми в долгосрочном периоде, только тогда, когда они конкурентоспособны.

Конкурентоспособность можно определить как способность финансирования предприятия в течение долгосрочного периода без существенных проблем, которые могут заставить их уйти с рынка. Предприятия должны обладать способностью предлагать новую продукцию, соответствующую требованиям потребителей, должны обладать другими качествами, позволяющими уменьшить издержки и увеличить доходы, прибыль. Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса можно определить как способность предпринимательских структур проявлять гибкость, адаптивность к постоянным изменениям внешней среды с целью увеличения (уменьшения), либо сохранения занимаемой доли рынка в зависимости от стратегии предприятия [1]. А.П. Шихвердиев определяет её как соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции [2]. Другими словами, конкурентоспособность предприятия сводится к «способности предприятия производить конкурентоспособный товар». Со времен Адама Смита и Й. Шумпетера до современного времени понятие конкурентоспособности изменяется. Некоторые авторы различают конкурентоспособность предприятия по конкурентоспособности своего продукта. В понятие «конкурентоспособность предприятия» включаются эффективность производства, маркетинговый опыт и более низкие административные расходы. Считается, что конкурентоспособность предприятия также относится к конкурентоспособности продукции, эффективности производства, финансовому положению и эффективности организации, с точки зрения реструктуризации и стимулирования продаж и спроса. «Конкурентные преимущества отражают более высокую производительность, а затем и рентабель-

ность» [3]. По мнению М. Велева, «Конкурентоспособность предприятия — это его способность посредством постоянного обновления и улучшения для создания и поддержания устойчивых конкурентных преимуществ, что приводит к более высоким экономическим показателям в течение длительного времени» [4].

Анализ конкурентоспособности основан на сильных и слабых сторонах предприятия. Для измерения слабых и сильных сторон, исследователи осуществляют посредством анализа матрицы SWOT (матрицы бостонской консалтинговой группы), PEST, GAP-анализ, матрицы Ansoff, матрицы Мак-Кинзи. Р.А. Горячев, Д.С. Филипенко утверждают, что эти методы не позволяют конкретно определять уровень конкурентоспособности предприятий [5]. Поддерживая эту позицию, Л.В. Макарова предлагает оценивать конкурентоспособность предприятия через оценку рентабельности продаж [6]. В нашем исследовании мы применим определение конкурентоспособности с точки зрения М. Велева. Таким образом на данных 26 выбранных малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции, мы рассмотрим изменение разных расходов, изменение сумм внеоборотных средств, продуктивность капитала и продуктивность труда, чтобы оценить уровень конкурентоспособности каждого предприятия.

Анализ конкурентоспособности МСП, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции Республики Татарстан

Проведен анализ конкурентоспособности МСП, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции Республики Татарстан на основе следующих показателей:

1-) Анализ себестоимости продаж. Себестоимость — это затраты, понесенные предприятиями на выпуск продукции, которая была реализована в отчетный период. Показатель себестоимости продаж является одним из индикаторов, позволяющих определить продуктивность работы предприятий. Себестоимость характеризуется эффективностью производства малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции. Себестоимость продаж составляет прямые расходы предприятий на всех этапах производственного процесса и прочие затраты, связанные с реализацией продукции.

Полная себестоимость складывается из затрат:

- на сырье и материалы;
- на оплату персонала, отчисления с заработной платы;
- на амортизацию задействованных оборотных средств;
- связанных с управлением и организацией производства и всей компании в целом;

- связанных с подготовкой и разработкой производства новых видов продукции;
- связанных с реализацией выпущенной продукции;
- непроизводственных затрат, направленных не на производство, а на сопровождающие его действия, такие как упаковка, транспортировка, хранение, оплата комиссий, лицензий, патентов.

Себестоимость продаж определяется по формуле 1:
 $S_{п} = S_{пп} + K_{р} + O_{нрп}$ [1]
 Где $S_{п}$ — себестоимость продаж;
 $S_{пп}$ — себестоимость производственной продукции;
 $K_{р}$ — коммерческие расходы;
 $O_{нрп}$ — остатки нерезализованной готовой продукции на начало и конец отчетного периода.

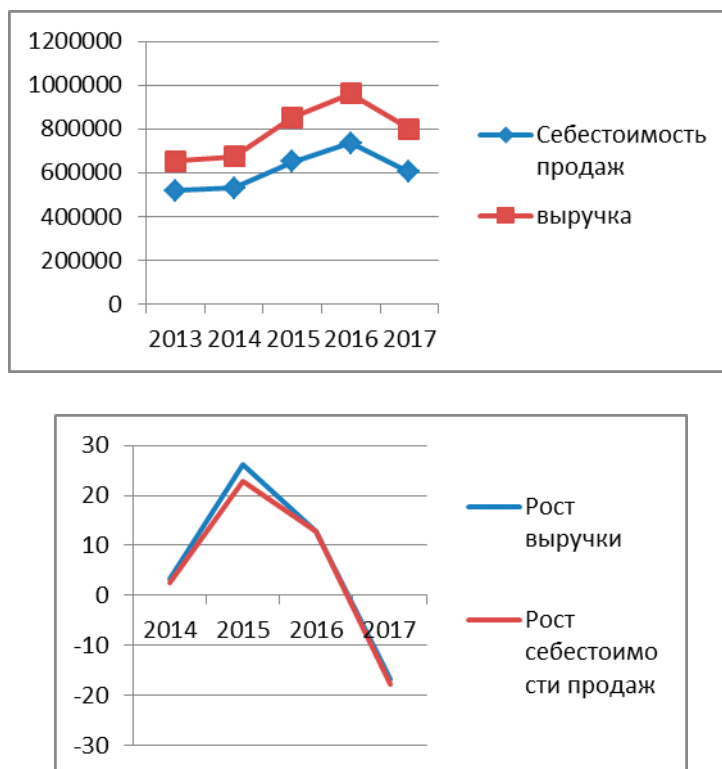


Рис. 1. Изменение средней себестоимости, выручки по годам 26 МСП, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции в Республике Татарстан

Из анализа рисунка 1, отметим сходные изменения себестоимости продаж и выручки, но при этом отметим, что разница между ростом двух показателей незначительна.

Такое значение индикаторов показывает слабую производительность факторов производства.

2) Одновременный анализ валовой прибыли, коммерческого расхода и административного расхода

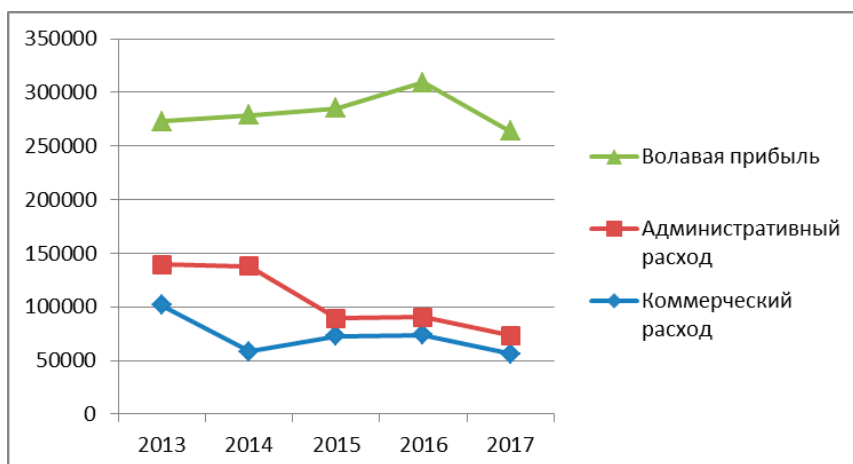


Рис. 2. Изменение валовой прибыли, административного расхода и коммерческого расхода по годам

Рисунок 2 показывает среднее изменение валовой прибыли, изменение административного расхода и коммерческого расхода по годам. Мы замечаем похожее изменение коммерческого расхода и изменение валовой прибыли, что означает, что увеличение валовой прибыли напрямую зависит от маркетинговой деятельности предприятий (реклама, доставка, итд). Можно сделать вывод, что коммерческая деятельность малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции, является эффективной. Что касается административных расходов, они уменьшаются с 2013 по 2017 год. Это указывает на то, что в малых и средних предприятиях, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции, новые технологии и коммуникации используются.

Анализируя одновременно рисунки 1 и 2, мы приходим к выводу, что малые и средние предприятия осуществляющие переработку сельскохозяйственной продукции, улучшили свои показатели. Их расходы уменьшились, их выручка и валовая прибыль увеличились. Рост средней выручки незначительно превышает рост средней себестоимости продаж. Исходя из этого, отмечаем, что малые и средние предприятия, осуществляющие переработку сельскохозяйственной продукции, имеют способность покрывать свои расходы, но разница в росте выручки и себестоимости незначительна, и не может позволить МСП удержаться на рынке в долгосрочном периоде. Таким образом, можно сделать вывод о неконкурентоспособности.

3) Уровень использования технологии

Таблица 1. Сводные показатели технологий, влияющие на финансовую устойчивость

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017
Изменение (Δ) основные активы (%)		7,7	6,83	36,75	-25,32
Производительность капитала	0,169	0,198	0,182	0,361	0,146
Производительность труда	0,0008	0,001	0,0005	0,0007	0,0008
% оплаты в валовой прибыли	36,98	37,63	54,49	38,31	68,92

Таблица 1 показывает сводные показатели, оказывающие влияние технологий на финансовую устойчивость предприятий. Эти показатели характеризуют конкурентоспособность предприятий. Изменение основных активов рассчитывается по формуле 2:

$$\Delta_{OA_t} = \frac{(OA_t - OA_{t-1}) * 100}{OA_{t-1}} \quad [1]$$

где Δ_{OA_t} – изменение основных активов, OA_t ; OA_{t-1} – основные активы в год t и $t-1$.

Индикатор (ΔOA_t) показывает способ предприятий обновлять внеоборотные активы по годам. Положительное изменение этого коэффициента показывает, что предприятия приобретали новое оборудование или обновили старое оборудование в течение года. Когда изменения отрицательные, то предприятия ликвидировали несколько основных активов без замещения. В таблице 1, результат показывает, что с 2014 по 2016 гг., большинство малых и средних предприятий Республики Татарстан финансировали приобретение новых материалов или обновляли материалы производства. В 2017 г. зафиксировано отрицательное значение данного показателя, что указывает на продажу старого оборудования или планирование обновления. Эта ситуация неблагоприятна для конкурентоспособности предприятий и может означать начало финансовых трудностей. Поэтому мы предлагаем малым и средним предприятиям, осуществляющим переработку сельскохозяйственной продукции, планировать замену своего оборудования для обеспечения своей конкурентоспособности.

Результаты расчетных показателей основных активов показывают положительное изменение между производи-

тельностью капитала и увеличением изменения основных активов по годам. При этом, чем изменение основных активов больше, тем производительность капитала выше. Это заключение совпадает с выводами Й. Шумпетера о роли новых технологий в деятельности предприятий.

Что касается доли оплаты труда в валовой прибыли, она составляет 36,98% в 2013, 37,63% в 2014, 54,49% в 2015, 38,31% в 2016 и 68,92% в 2017. Рассчитывая долю оплаты труда в валовой прибыли и производительность капитала, можно отметить, что чем меньше производительность капитала, тем больше доля оплаты труда в валовой прибыли, и более низкая производительность труда. Это означает, что малые и средние предприятия, осуществляющие переработку сельскохозяйственной продукции, используют человеческий капитал как замещение капитала в производстве, но человеческий капитал малопродуктивен без капитала (производственной технологии). Недостаток квалификации сотрудников малых и средних предприятий, средний уровень образования сотрудников, и ограниченный доступ к технологиям объясняют низкий уровень производительности труда. Мы предлагаем для малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции, повысить квалификацию своих сотрудников, обновить внеоборотные активы, чтобы повысить их конкурентоспособность на рыночной среде.

Заключение

Конкурентоспособность является неотъемлемой частью оценки финансовой устойчивости малых и средних

предприятий. В малых и средних предприятиях осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции, конкурентоспособность граничит с качеством продукции, с уменьшением расходов производства, с увеличением доходов и с обновлением материалов производства во времени, что позволяет предприятиям удерживать свою долю клиентов на рынке. Проведенное исследование показывает способность большинства выбранных малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции, покрывать свои рас-

ходы, увеличить свои доходы, обновлять внеоборотные активы. Но, при этом отметим незначительное превышение роста выручки над ростом себестоимости продаж, что в долгосрочном периоде может усложнить финансовую устойчивость предприятий. Таким образом, предлагаем малым и средним предприятиям, осуществляющим переработку сельскохозяйственной продукции, планировать обновление своих основных и оборудованных фондов, повысить квалификацию своих сотрудников, чтобы сохранить свое место на рынке.

Литература:

1. Кузьминич, Г.Г. Конкурентоспособность предпринимательских структур малого и среднего бизнеса России [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 21–24. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/57/3110/> (дата обращения: 28.10.2019).
2. Шихвердиев, А.П. Управление конкурентоспособностью в малом и среднем бизнесе: монография. — Сыктывкар: Изд. СыктГУ, 2012. — 149 с.
3. Сергеев, И. В, Веретенникова, И. И. Экономика организаций (предприятий): учебник / под ред. И. В. Сергеева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Велби; Проспект, 2005. С. 172.
4. Оценка и анализ фирменной конкурентоспособности / М. Велев. — С., 2004. — 336 с.
5. Горячев, Р.А., Филипенко, Д. С. Оценка конкурентоспособности малых и средних промышленных предприятий. Экономика и предпринимательство. 2014. <http://naukarus.com/otsenka-konkurentosposobnosti-malyh-i-srednih-promyshlennyh-predpriyatiy>. (Дата обращения 14.10.19).
6. Макарова, Л.В. Оценка конкурентоспособности продукции и предприятий [Текст]: учебное пособие / Л.В. Макарова, Р.В. Тарасов. — Пенза: ПГУАС, 2015. — 168 с.
7. Sibel Ahmedova. Factors for Increasing the Competitiveness of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in Bulgaria. Автор перевода: Кирьянова, К. А. Факторы повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий (МСП) в Болгарии (фрагмент). <http://masters.donntu.org/2017/ief/kiryanova/library/article1.htm>

Анализ экономической эффективности управления персоналом в учреждениях здравоохранения Республики Бурятия

Одоева Ольга Исааковна, кандидат экономических наук, доцент;
Кошечкина Анжелика Валерьевна, студент
Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова (г. Улан-Удэ)

В статье рассмотрены вопросы эффективности управления персоналом в учреждениях здравоохранения Республики Бурятия на примере ГАУЗ «Детская республиканская клиническая больница», подведены итоги анализа количественного и качественного состава персонала, выявлены проблемы комплектации штата, рассмотрен процесс подбора и отбора персонала в учреждение.

Ключевые слова: здравоохранение, анализ состава персонала, кадровая политика, текучесть кадров, подбор и отбор персонала.

Определение экономической эффективности учреждений здравоохранения базируется на исчислении косвенного экономического эффекта, который определяется величиной предотвращенного экономического ущерба в связи с уменьшением затрат на медицинское обслуживание, выплат по социальному страхованию, потерь рабочего времени и трудовых ресурсов в результате снижения

заболеваемости с временной и стойкой утратой трудоспособности и преждевременной смертности. Полученная величина сопоставляется с затратами на организацию и оказание медицинской помощи. Экономическая эффективность оценивается с точки зрения достижения наилучшего результата хозяйственной деятельности учреждения, направленная на осуществление функций по медицинскому

обслуживанию населения и эффективное использование имеющихся ограниченных объемов ресурсов.

Государственное автономное учреждение здравоохранения «Детская республиканская клиническая больница» Министерства здравоохранения Республики Бурятия является самым крупным государственным учреждением на территории Бурятии, оказывающим многопрофильную специализированную медицинскую помощь детям от 0 до 18 лет.

Кадровая политика управления персоналом в Детской больнице ориентирована на привлечение высококлассных специалистов, на поиск оптимального сочетания эффективных вариантов обучения персонала, повышения квалификации и трудовой мотивации персонала, с целью развития способностей работников и стимулирования их к выполнению работ более высокого уровня. В составе работников 2 заслуженных врача Российской Федерации, 17 человек — заслуженные врачи Республики Бурятия, 6 человек являются отличниками здравоохранения Российской Федерации, 12 кандидатов.

В Детской больнице планирование потребности в персонале осуществляется на основе штатного расписания, ежегодно утверждаемого главным врачом и согласованного Министерством здравоохранения Республики Бурятия, а также исходя из фактической комплектации штата медицинских работников. Штатные нормативы определяются в соответствии с нормами труда, исходя из планируемого объема работы, предусмотренного государственным (муниципальным) заданием и на основе утвержденных Министерством здравоохранения Российской Федерации и Республики Бурятия нормативных документов:

В состав персонала включают всех работников, чей живой труд способствует получению конечной продукции, производству работ, услуг организации, независимо от формы и характера отношений между ними и организацией. Такое понимание персонала основывается на том, что даже при гражданско-правовых отношениях между работниками и организацией организация выполняет ряд функций по управлению этими людьми, включая подбор (привлечение, отбор, наем) вознаграждение, оценку результатов и т.д. [2. С. 254].

Анализ количественного и качественного состава персонала включает в себя укомплектованность медицинскими работниками. Показатели, характеризующие укомплектованность штатов и состав кадров, являются одним из наиболее информативных элементов оценки и контроля качества организации медицинской помощи.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что штаты Детской больницы в течение трех лет не доукомплектованы в среднем на 22%.

Тенденция недоукомплектованности медицинским персоналом ведет к снижению качества медицинского обслуживания за счет перегрузки персонала — для того, чтобы выполнить объемы государственного задания, приходится совмещать должности. Перегруженность работников не оставляет времени для развития и обучения, ведет к заболеваниям персонала, как физическим, так и психосоматическим.

Для разработки стратегических решений по улучшению социальной структуры работников и планирования профессионально-квалификационного состава работников главный врач, его заместители и заведующие отделениями должны располагать максимальной информацией о своих работниках: их образование, возраст, пол, стаж и опыт работы по той или иной специальности.

Так как Детская больница ставит своей целью предоставление клиентам качественных и современных услуг связи с одновременным повышением внутренней эффективности операций, это должно быть подкреплено не только инвестиционными, но и человеческими и управленческими ресурсами.

Персонал организации находится в постоянном движении. Причины движения рабочей силы разнообразны: вступление в трудоспособный возраст и уход на пенсию; перемена местожительства; трудоустройство вблизи от места проживания; получение профессионального образования и трудоустройство по специальности; неудовлетворенность уровнем оплаты труда, условиями труда (режим работы, тяжелые условия, сложные отношения в коллективе) и др.

Поэтому движение персонала является важным объектом анализа, поскольку уровень стабильности кадров один из факторов, оказывающих влияние на производительность труда и эффективность работы организации в целом.

Проблемой всех медицинских учреждений является не укомплектованность штатами: врачебным персоналом, средним и младшим медицинским персоналом. Это может быть связано и с условиями труда, и уровнем заработной платы.

Такое положение ведет к перегрузке работающего врачебного персонала, снижению уровня и качества медицинского обслуживания населения.

Численность молодежи в возрасте до 30 лет тоже не меняется и составляет 18,0% или пятую к общей численности.

Возможно, это обусловлено:

— кадровой политикой, которая может быть закрытой и характеризуется тем, что принимает новый персонал на низшие должностные вакансии, а замещение вакансий среднего и высшего звена происходит только из числа работников;

— социально-психологическими аспектами (невозможность реализации, перспективного роста, продвижения по служебной лестнице);

— экономическими причинами — желание молодежи иметь более высокую заработную плату.

Коэффициент текучести кадров в течение трех лет остается достаточно высоким, в пределах 20,0%.

Нормой, не требующей постороннего вмешательства со стороны руководства, является показатель, составляющий от 3 до 5 процентов в год. Как правило, это естественный процесс, который приводит к постепенному обновлению рабочего персонала в организации.

Высокая текучесть кадров не имеет положительных черт. Организация постоянно несет повышенные и неоплачиваемые затраты. С другой стороны основной причиной

высокой текучести кадров в наше время являются условия и низкая оплата труда.

Рост заработной платы может быть напрямую связан с неукомплектованностью персонала, которая в свою очередь, увеличивает количество работников, работающих на условиях совмещения или совместительства.

В Детской больнице используют как внутренние, так и внешние источники привлечения возможных кандидатов.

Одним из внутренних источников является внутриорганизационное совмещение профессий (должностей) в соответствии со статьей 60.2 Трудового кодекса Российской Федерации. Этот метод целесообразен при совмещении должностей работников организации на время отпуска другого сотрудника или на период закрытия вакансии.

Как показывает анализ, в течение исследуемого периода наибольшее количество работников, совмещавших должности в 2018 году. Это связано первую очередь с увеличением штатов.

Ротация персонала также относится к внутренним источникам привлечения персонала. Она заключается в горизонтальных должностных перемещениях с целью повышения квалификации работника, его профессионального разряда или категории. Ротация работников позволяет раскрыть кадровый потенциал без значительных материальных затрат, избежать ошибочных решений, связанных с продвижением работников по службе, а также предупреждает развитие конфликтов в коллективе.

Ротация, как способ закрытия вакансии в Детской больнице, в большинстве случаев, применяется к вспомогательному персоналу, так как при ротации медицинского персонала требуется наличие соответствующих сертификатов на допуск к осуществлению определенного типа медицинской деятельности. Для наличия такого сертификата требуется дополнительное дорогостоящее обучение, иногда длительное по времени и поэтому не всегда целесообразное. Всего за период с 2016—2018 годы путем ротации отобрано 62 человека.

Основными внешними источниками привлечения кандидатов являются:

- база данных кандидатов на вакансии по медицинским специальностям, созданная отделом кадровой политики Министерства здравоохранения Республики Бурятия на ведомственном сайте, где так же размещается информация об имеющихся вакансиях во всех республиканских учреждениях здравоохранения;

- Центр занятости населения г. Улан-Удэ, с которым заключен договор о взаимодействии и на сайте которого бесплатно размещаются имеющиеся вакансии младшего медицинского персонала (сестры-хозяйки, санитарки), а также других специалистов и рабочих;

- Бурятский государственный университет (медицинский факультет) где готовят специалистов по специальностям «лечебное дело» и «фармация», проводится постдипломная подготовка врачей по 16 специальностям клинической интернатуры, ординатуры и аспирантуры.

- Улан-Удэнский базовый медицинский колледж им. Э.Р. Раднаева, который готовит средний медицинский

персонал: фельдшера, акушерки, медицинские сестры, санитарные фельдшера, фельдшера-лаборанты, рентгенолаборанты и др.

Дополнительно используются личные контакты (рекомендации) работников, поиск через которые чаще всего применяется на практике. Вызвано это тем, что этот ресурс позволяет иногда в короткие сроки подбирать достаточно эффективно работающих работников, так как об их опыте работы на предыдущих местах и чертах характера имеются достоверные данные, а наличие знакомых помогает быстро адаптироваться в новом коллективе.

В Детской больнице испытательный срок носит формальный характер и не используется как надежный способ отбора работников, так как не разработана программа адаптации и критерии оценки успешного прохождения испытательного срока. Иногда это приводит к тому, что работник проходит испытательный срок, но затем в ближайшее время увольняется.

Проведенный анализ показал следующее:

- в исследуемом периоде процент работников, принятых на работу и уволившихся, не проработав 1 года достаточно высокий, в среднем он составляет 23%, большая часть — это медицинский персонал;

- это напрямую влияет на коэффициент текучести кадров, который в течение трех лет остается достаточно высоким, в пределах 20,0%.

Причинами могут являться неудовлетворенность условиями и оплатой труда, несоответствием выполняемой работы и уровня должности (ответственности), предлагаемому статусу, график работы, отсутствие карьерного роста, иные причины, связанные с личностью самого работника и его мотивацией.

Также это напрямую может быть связано с низкой эффективностью системы отбора персонала, системы адаптации, что влечёт за собой немалые издержки для организации, если учесть стоимость обучения медицинских работников, которые возможно уволились после прохождения обучения.

Необходимо отметить, что анализ причин увольнения персонала не проводится. Часто замещение вакансии происходит очень медленно и может занимать до нескольких месяцев.

Основная проблема отбора заключается в том, что квалифицированный медицинский персонал относится к одному из самых дефицитных на рынке труда, что существенно затрудняет его поиск.

Анализ процесса отбора персонала предоставляет возможность увидеть недостатки организации подбора и отбора:

- составление описания вакансии только на основании должностной инструкции, без учета требований руководителя подразделения, что часто приводит к отказу кандидату на стадии собеседования;

- не исследуются личные характеристики кандидата, слабо проверяются соответствия профессионального

опыта, начальник отдела по управлению персоналом не участвует в отборочном собеседовании;

— проводят его заместители главного врача, руководители подразделений, главная медицинская сестра, которые не обладают необходимыми знаниями о технологиях поиска и подбора персонала. Кроме того, они тратят на этот процесс, который не входит в их функциональные обязанности и отвлекает от основной работы, времени больше (из-за отсутствия соответствующей компетентности), чем потратил бы специалист по подбору персонала;

— при проведении отборочного собеседования специалисты не пользуются какими-либо специальными методами отбора, полагаясь только на собственную интуицию и опыт.

Таким образом, перед главным врачом постоянно возникают проблемы из-за нехватки квалифицированных кадров, расхождения требований к навыкам работников со стороны работодателя с реальными предложениями кандидатов, отсутствие кадрового роста, высокая стоимость подготовки специалиста в сочетании с трудностями его удержания в организации на большой срок.

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N197-ФЗ (ред. от 02.08.2019).
2. Одегов Ю.Г. Кадровая политика и кадровое планирование: учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю.Г. Одегов, М.Г. Лабаджян. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 444 с. — Серия: Бакалавр, Академический курс.

Исследование проблемы обеспечения конкурентоспособности предприятий в строительной отрасли

Петров Александр Алексеевич, доктор экономических наук, профессор;
Арсентьева Дарья Викторовна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В рамках исследования рассмотрен вопрос обеспечения конкурентоспособности предприятий строительной отрасли в современных экономических условиях. К методам решения вопроса конкурентоспособности относят применение стратегий диверсификации, которые подразделяются на несколько видов в зависимости от движения организации по цепочке жизненного цикла продукции. В статье отражены данные анализа деятельности нескольких строительных организаций, и в результате сделан вывод, что большинство компаний занимаются расширением своей деятельности по истечению определенного срока функционирования предприятия, применяя различные инструменты маркетинга. Этот шаг является обязательным, если компания хочет оставаться на рынке в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: строительная отрасль, строительство, диверсификация, стратегия организации, конкурентоспособность.

Research of the problem of ensuring competitiveness of the enterprises in the construction industry

As part of the study, the issue of ensuring the competitiveness of enterprises in the construction industry in modern economic conditions was considered. The methods of solving the competitiveness issue include the application of diversification strategies, which are divided into several types depending on the organization's movement along the product life cycle. The article reflects the analysis of the activities of several construction organizations, and as a result it is concluded that most companies are expanding their activities after a certain period of operation of the enterprise, using various marketing tools. This step is mandatory if the company wants to remain in the market in the long run.

Keywords: construction industry, construction, design, organization strategy, competitive ability.

Вне зависимости от отрасли, в которой действует организация непрерывным процессом является борьба за потребителя. Конкурентоспособность — это обяза-

тельное качество и структурный компонент организации, если ее целью является победа в этой борьбе. Под конкурентоспособностью в рамках исследования стоит по-

нимать способность организации сформировать и реализовать совокупный потенциал, который обеспечивает рыночные преимущества по сравнению с другими субъектами рынка в долгосрочной перспективе. Практика показывает, что улучшение конкурентных позиций как процесс в рамках обычного функционирования предприятия вызывает затруднения для руководства, а для многих компаний это является большой проблемой, так как отсутствует общая четкая стратегия компании, финансово-экономические цели и контроль достижения этих целей. От того насколько грамотно выбрана стратегия поведения организации в конкурентной среде зависит успех предприятия в целом.

Строительная отрасль является одной из самых динамично развивающихся в Российской Федерации. Строительство как отрасль в общем виде включает в себя [2]:

- строительные организации, которые осуществляют все виды строительных работ;
- монтажные организации, которые осуществляют монтаж оборудования (технологического, транспортного, энергетического и др.);
- проектные организации;
- предприятия по производству строительных материалов, изделий и конструкций.

Условия, в которых на текущий момент приходится вести свою деятельность строительным предприятиям характеризуются следующими положениями:

- сама отрасль представляет собой сложную и динамичную структуру;
- большое влияние уровня конкурентоспособности организации на объем реализации строительной продукции;
- зависимость объемов инвестиций в отрасль от политической ситуации в стране;
- влияние состояния основных фондов на эффективность деятельности организаций строительной отрасли;
- большая привлекательность отрасли для материальных, трудовых и иных вложений;
- недостаточная развитость смежных отраслей и обеспечивающей строительную отрасль инфраструктурой;
- высокая бюрократизация на всех этапах осуществления работ;
- нестационарность, временный характер, неоднотипность строительного производства и характера конечной продукции;
- огромное количество нормативной документации, которая подлежит пересмотру, актуализации и адаптации к изменениям происходящим в отрасли.

Исходя из данных за прошлый год рынок строительной отрасли России состоит из более чем 200 000 предприятий, из которых большую часть представляют собой организации малого и среднего бизнеса [4]. Практика свидетельствует, что в строительном комплексе малое и среднее предпринимательство играет очень важную роль. Удельный вес малых и средних строительных предприятий и объем выполняемых ими подрядных работ со-

ставляют в среднем 22% [6]. Во многих регионах приоритетными направлениями деятельности малых и средних предприятий являются: строительство жилья, производство строительных материалов, производство полуфабрикатов и конструкций, проектирование особых разделов проектной документации.

Для того чтобы предприятиям существовать на рынке и занимать лидирующие позиции необходимо постоянно развиваться, расширять сферу своей деятельности или улучшать качество выполняемых работ. Постоянное развитие и привлечение инвестиций в компанию позволяет предприятию сохранять свое конкурентное преимущество.

В рамках исследования был проведен анализ видов деятельности компаний строительной отрасли, главной целью которого является изучение вопроса выбора предприятиями областей для расширения своей деятельности. В анализе принимало участие 12 строительных компаний, большинство из которых являются представителями малого и среднего бизнеса (критерии отнесения к данным субъектам согласно требованиям Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ ст. 4) [1], среди них:

- 41% представляют собой проектные организации;
- 25% занимают организации, выполняющие строительно-монтажные работы (СМР);
- 18% — производители строительных материалов,
- 16% — компании, занимающиеся реставрацией.

Анализ проведен на основе информации, находящейся в свободном доступе и являющейся данными из справочных систем по деятельности юридических лиц. В качестве предмета исследования выступают изменения в видах деятельности компаний за последние 5 лет. Основаниями и причинами для изменений являлись такие ситуации как:

- получение лицензий на новый вид деятельности;
- усложнение требований нормативной документации и невозможность их соблюдения;
- расширение требований надежных заказчиков;
- упрощение процедур получения заказов на смежные виды деятельности;
- появление ресурсов, необходимых для расширения и т.д.

За последние 5 лет 10 из 12 изученных компаний открыли новые направления деятельности, большая часть из которых представляет собой реализацию видов деятельности, относящихся к одному классу ОКВЭД [5]. Все компании в начале своей деятельности стараются сделать упор на какой-то один вид услуг, над качеством которого работают определенный период, а затем уже переходят на следующий этап, изменяя стратегию ведения бизнеса [6]. В области маркетинга этот метод развития компании носит название — стратегия диверсификации, и представляет собой маркетинговую стратегию, которая связана с открытием новых направлений в бизнесе, отличающихся от уже существующих. В современных рыночных условиях такая стратегия может гарантировать наличие конкурентных преимуществ и развитие компании в долгосрочной перспективе.

В рамках исследования примером реализации такой стратегии может послужить компания, основной деятельностью которой является производство строительных материалов для строительных и реставрационных работ. Данная компания в 2017 году открыла новое направление своей деятельности, применив для реализации стратегию вертикальной диверсификации, а именно, были наняты дополнительные штатные единицы сотрудников с профильным образованием, которые могут выполнять комплексную реставрацию и реконструкцию зданий, а также отдельные реставрационные услуги. В рамках нового для себя вида работ компания использует свои же строительные материалы, уменьшая издержки и приобретая лояльность потребителя ко всем своим товарам и услугам. Клиенты компаний получают практически полную методику реставрации, что позволяет контролировать весь процесс реставрации и ремонта.

Примером горизонтальной диверсификации для этой же компании может служить производство продукции, состав которой смежен с той, которая уже производится в компании. К примеру, если в организации уже есть оборудование, которое позволяет производить помимо строительных материалов, еще и отдельные виды готовых элементов, которые будут интересны более широкому кругу потребителей и даже розничным магазинам строительной продукции.

В условиях растущей конкуренции стратегия диверсификации производства становится отличным инструментом для управления рисками и позволяет избежать

излишней фокусировки усилий на одном направлении работы компании [3]. Важным условием реализации данной стратегии является предварительная оценка предприятием собственных возможностей в производстве новых товаров, продуктов и услуг.

В случае проектных организаций очень часто со временем компании помимо проектных работ расширяют свою деятельность переходя на следующий этап цепочки производства строительных работ и начинают заниматься строительными работами. Это возможно только в случае наличия финансовых средств или надежных источников инвестиций, что не всегда возможно для мелких предприятий строительной отрасли.

Учитывая достаточно нестабильные условия, в которых функционируют строительные организации в последнее время, для любой компании будет целесообразно принимать меры, направленные на предотвращение своей неплатежеспособности, повышение эффективности деятельности и обеспечения конкурентоспособности организации в долгосрочной перспективе.

При всем многообразии видов и сфер деятельности предприятий строительство всегда будет ведущим направлением, поскольку оказывает воздействие на большое количество смежных отраслей. Строительство имеет множество перспектив для развития, которые будут реализованы в ближайшее время путем реализации системных изменений и конкурентных стратегии фирм, реализующих свою продукцию, работы и услуги в рамках данной отрасли.

Литература:

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». — М, 2007.
2. Акимов В.В. Экономика отрасли (строительство) / В.В. Акимов, А.Г. Герасимова, Т.Н. Макарова, В.Ф. Мерзляков, К.А. Огай М.: ИНФРА-М, 2019. — 300 с.
3. Данилова В. Ю. Конкурентоспособность строительной организации // Молодой ученый. — 2018. — № 44. — С. 67–70. — URL <https://moluch.ru/archive/230/53503/> (дата обращения: 18.09.2019)
4. Федеральная служба государственной статистики URL: <https://www.gks.ru> (дата обращения: 15.09.2019).
5. Сетевое издание Synapse URL: <https://synapsenet.ru> (дата обращения: 18.09.2019).
6. Справочник предприятий КОМПАС URL: <https://ru.kompass.com> (дата обращения: 17.09.2019)
7. Белоглазова М. С. Анализ и проблемы строительной отрасли // Молодой ученый. — 2018. — № 4. — С. 104–107. — URL <https://moluch.ru/archive/190/48032> (дата обращения: 18.09.2019).
8. КонсультантПлюс URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.09.2019).

Концепция сетевой формы организации бизнеса

Тлисов Олег Владимирович, студент магистратуры;

Воробьев Сергей Александрович, студент магистратуры;

Научный руководитель: Гончарова Светлана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

Цель данной статьи является всестороннее исследование сетевых компаний, т.к. это мобильная горизонтальная структура управления, которая действует путем организации общей базы ресурсов, приоритет

в такой системе отдан информационным ресурсам, а также здесь отмечается рациональная организация формальных и неформальных процессов, направленных на координацию работы предприятий — членов сетевого объединения.

Ключевые слова: сетевая компания, горизонтальная система управления, временные структуры управления, стратегические задачи, системы коммуникаций.

Сетевые предприятия характеризуются тем, что в них не создается специальный управляющий орган, который единолично управляет всеми подразделениями, в таких организациях присутствует множество управляющих центров. Иногда на базе такого рода организаций создаются консультационные советы глав подразделений, либо координационные центры, временного характера. Чаще всего, в сетевых компаниях формируются временные структуры, организация которых направлена на решение какой-либо определенной стратегической задачи, после достижения необходимого результата структура устраняется.

По этой причине в рассматриваемых организациях присутствует огромное количество корреляционных взаимосвязей. Каждый член такого предприятия в одном случае может выступать в роли руководителя, стоящего во главе своего руководства, при решении другой задачи иметь с руководством равные права. Малые структурные подразделения, как правило, создаются для решения какой-либо конкретной узкой задачи. В частности, формирование информационной базы, организация системы безопасности, налаживание системы коммуникаций и связи и пр.

Обобщенно сетевая структура это мобильный альянс, процесс управления которым организован из центра, реализующего приоритетный функционал, в частности, формирование коалиций, управление финансовой системой, и технологическими процессами, делегирование сфер влияния, другие управленческие вопросы, налаживание работы с потребителями, управление информационной системой, охватывающей своим влиянием все структурные единицы.

Расширено, сетевая компания, осуществляющая работу с конечными потребителями, демонстрирует следующие черты: подобный альянс, коррелирующих друг с другом экономических ячеек, реализующих свои цели, действует вне системы иерархического управления, каждая ячейка действует в рамках объединения, преследующего «достижение общих целей, путем организации системы горизонтальных взаимосвязей».

Отсюда можно заключить, сетевая компания — это мобильная горизонтальная структура управления, которая действует путем организации общей базы ресурсов, приоритет в такой системе отдан информационным ресурсам, а также здесь отмечается рациональная организация формальных и неформальных процессов, направленных на координацию работы предприятий — членов сетевого объединения.

Характерная черта сети — направленность на эксплуатацию активов других ячеек в вопросах формирования по-

требительской ценности, исключая аккумуляцию требующихся активов в рамках одного предприятия. Процессы партнерского взаимодействия здесь основаны на применении рыночных инструментов, а не на привлечении административных методик.

Р. Майлз и Ч. Сноу одни из первых смогли привести четкую формулировку сетевого объединения в рамках организации масштабного предпринимательства. Учеными также была приведена исчерпывающая классификация сетевой компании, они определили, что существует три главные формы ее организации, внутренняя, стабильная и динамическая.

По Майлзу и Сноу существуют следующие области использования сети:

- внутренняя и стабильная сетевая организация эффективна в зрелых секторах экономики, функционирование которых требует высоких инвестиций;

- динамическая сеть эффективна в секторах, с низкотехнологической направленностью, где цикл разработки продукта не продолжителен, а также в развивающихся секторах высоких технологий.

В рамках внутренней сети компания не меняет своих размеров, не изменяет количества своих структурных ячеек, но при этом активно внедряет рыночные механизмы. Все ячейки компании функционируют на основе рыночных цен, а не трансферта, и вправе реализовать свои продукты путем продажи сторонним компаниям, а не членам объединения.

Таким образом, происходит повышение результативности работы, в силу организации самостоятельной деятельности, а не на ожидание крупного стабильного заказа от главного предприятия, сравнивающего стоимость продукта, установленную внутренними подразделениями и стоимость, установленную внешними поставщиками.

Отличие стабильного сетевого объединения в том, что центральный аппарат осуществляет контроль над комплексом приоритетных активов, от которых зависят конкурентные преимущества фирмы в каком-либо определенном секторе предпринимательства.

Другие активы центральный аппарат получает от совместной деятельности со своими постоянными дистрибьюторами и поставщиками. Так, компания BMW рассматривает каждый вид внутреннего функционирования как вариант замены на сторонний заказ, в ведении центрального предприятия здесь стоит контроль над процессами разработки новых технологий и фундаментальных научных открытий в смежных секторах.

Положительный аспект такого рода объединений заключается в их стабильной и согласованной работе, для

достижения основной стратегической цели в силу высокого уровня зависимости каждого партнера от другого. В результате проведенного сравнительного анализа было выявлено, что концепция стратегического планирования и концепция формирования стратегии организации являются взаимодополняющими и позволяющими более четко сформулировать критерии успеха деятельности фирмы на выбранных целевых рынках с выделенным целевым клиентом [1, с. 340]. Минус здесь заключается в отсутствии мобильности, отсутствии возможности быстро менять партнера или переориентировать производственный процесс на выпуск нового изделия.

Характерная черта динамической сети — максимальный вывод активов за рамки материнского предприятия, в ведении которого находится только контроль над основными активами, а в некоторых случаях только управление информационной и финансовой системой.

Процессы создания продуктов главная брокерская фирма делегирует партнерским организациям, которые вправе работать как в своей рыночной нише, так и в смежных областях. Таким образом, достигается максимальная мобильность и гибкость, сетевики легко переходят в другие сектора рынка, а брокерская фирма может быстро отыскать новых партнеров. Подобная система организации сети, как правило, используется на рынках, которым присуща стремительная кардинальная смена спроса за малый промежуток времени, то есть сектора, в которых приоритетное значение имеет мода.

Литература:

1. Гончарова С. Н., Абазиева К. Г., Яковенко С. В. Бизнес-модели как инструмент реализации стратегии предприятий малого бизнеса // Экономический журнал «Экономика: вчера, сегодня, завтра». Том 9, № 1А, 2019. С. 340–359
2. Гончарова С. Н., Гуденица О. В. Инвестиционная привлекательность компании // Наука и образование: актуальные вопросы, достижения и инновации: материалы международной научно-практической конференции 28 июня 2018 г. / Под ред. Н. Б. Осипян, М. А. Дмитриевой, М. И. Жбанниковой; филиал ЧОУВО «Московский университет им. С. Ю. Витте» в г. Ростове-на-Дону. — М.: изд-во ЧОУВО «МУ им. С. Ю. Витте», 2018. — 4,34 Мб.

Методология развития бизнес-процессов и бизнес-планирования

Туголуков Егор Алексеевич, студент магистратуры
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Научная статья посвящена анализу методологии развития бизнес-процессов и бизнес-планирования и их роли при управлении предприятием. Рассмотрены теоретические аспекты и основы бизнес-планирования и управления бизнес-процессами. Проанализированы задачи и функции бизнес-планирования и место бизнес-процессов при его формировании.

Ключевые слова: бизнес-процессы, бизнес-планирование, бизнес, управление бизнесом, планирование.

В развитии системы управления бизнес-процессами и бизнес планирования нуждается каждое предприятие, как вся национальная экономика в целом, так отдельные отрасли промышленности и сектора услуг. Спла-

Ученые, которые занимались анализом процесса распространения сетевых формирований, отмечают наличие ряда весьма значимых преимуществ. В частности, это политика формирования ассортимента в каждом формате сети. Помимо указанных ранее положительных аспектов сетевого варианта организации бизнеса, существуют и другие.

Так, сетевая компания отличается тем, что у нее, как правило, в рамках структуры совокупных расходов, в рамках статьи производственно-реализационных затрат удельный вес условно-постоянных расходов ниже на 5–16% чем у предприятий несетевого формата. Также, на 3–6% ниже доля расходов на проведение рекламной кампании в процессе выхода на новые рынки. Более того, совокупный объем дохода сетевого формирования выше на 60%, а загрузка площади выше на 7–8%. В большинстве случаев, совокупная стоимость сетевого бизнеса выше на 30%. Существуют также другие признаки, отличающие сетевое объединение. Компании старого формата, контролируют, как правило, все свои ресурсы, используемые в рамках производства. Сетевики же, активно пользуются общими активами объединения предприятий, которые располагаются в разных участках цепи. Осуществление стратегии управления сетевым бизнесом и инвестиционной привлекательности поможет оценить инвестиционную привлекательность компаний и разработать рекомендации по ее повышению, что в свою очередь, будет способствовать увеличению объема инвестиций не только со стороны внутренних, но и зарубежных инвесторов [2, 137].

нировать создание и развитие своей предпринимательской структуры — это, в первую очередь, суметь верно провести оценку возможности, объема производимого товара, и его конкурентоспособность.

Стоит отметить также нестабильность внешней экономической среды, на которую работники и руководители могут адекватно реагировать, лишь проявляя гибкость и инициативность. Поэтому в сегодняшних условиях управление организацией принимает все более инициативный характер, но основанный на заранее спланированной схеме (плане). Это можно наблюдать в возрастании роли анализа предстоящих событий, стратегического планирования в управлении всей организации в целом [4].

С одной стороны, бизнес-план — это план осуществления бизнес-операции, действий фирмы, содержащая сведения о предприятии, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности, и в то же время необходимый инструмент производства продукции или оказания услуг в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуации [1].

С другой стороны, бизнес-план — это инструмент, с помощью которого предприниматель может продемонстрировать свою идею другим заинтересованным лицам (стейкхолдерам), которые участвуют в становление ком-

мерческого предприятия, с целью привлечения партнеров, поставщиков, кредиторов и инвесторов.

Бизнес-процессы — это внутренние операции организации, в рамках которых происходит вход/выход ресурсов. При этом, бизнес-процессы, в общем, как система, формируют сам операционный и производственный цикл/процесс предприятия

Необходимо выделить основную классификацию бизнес-процессов внутри каждой организации [5]:

- основные процессы (производство, реализация и т.д.);
- сопровождающие процессы (доставка, обработка информации и т.д.);
- управленческие процессы (администрирование и т.д.);
- развивающиеся процессы (внедрение инновация, разработка и т.д.).

В целом, процессный подход к управлению организацией, включая все его элементы и этапы, можно отобразить на рисунке 1.

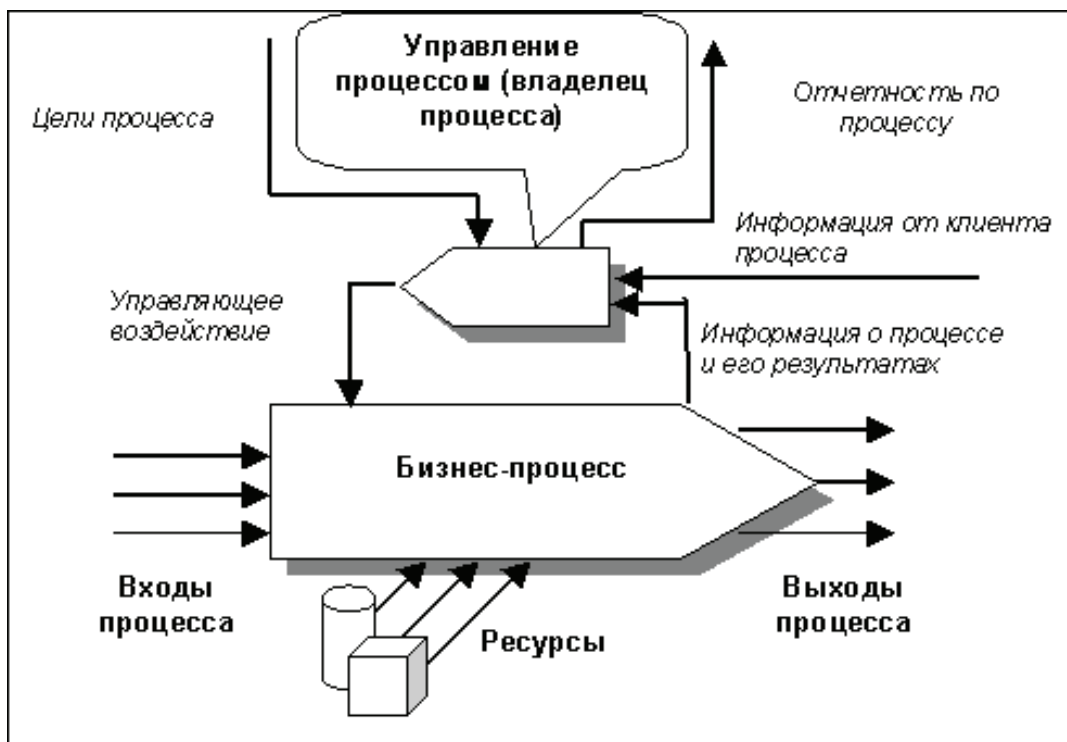


Рис. 1. Концептуальная схема процессного подхода к управлению предприятием [6]

Как видим, ключевыми элементами процессного подхода являются входы и выходы процессов, а также сами бизнес-процессы, которые получают ресурсы и преобразовывают их в готовый продукт. Их же процесс организации исходит из самого этапа бизнес-планирования.

Роль бизнес-планирования при организации управления предприятием — неотъемлемый атрибут для каждой компании, предпринимателя, кредитора или инвестора. При этом, вопрос о роли бизнес-планирования для предприятия является актуальной проблематикой с давней

поры. Единственное, что стоит отметить — это наличие периода советского прошлого, во время которого из-за командно-административной системы экономики бизнес-планированию уделялось не столь важное внимание. Но, сейчас, в связи с переходом до рыночной формы экономики, бизнес-планирование играет роль для предприятий всех отраслей. Существует общее предпринимательское правило, что «От бизнес-плана предпринимателя зависит судьба всего будущего бизнеса». Ведь именно в рамках развития бизнес-планирования руководство организации

формирует систему управления бизнес-процессами, отвечающих за функционирование производственной, финансовой и реализационной деятельности.

Почему бизнес-планирование столь важный аспект управления предприятием? Найти ответ на данный вопрос можно с помощью анализа основных элементов, которые входят в бизнес-план, а также функции/задачи, которые он обязан выполнять.

В первую очередь, обратим внимание на основные элементы, которые составляют полноценный бизнес-план. К ним относятся:

- описание предприятия, начиная от уставного фонда и заканчивая количеством работников и т.д.;
- маркетинговый анализ рынка;
- производственный план операционного цикла;
- финансовый план, бюджетный план и т.д.;
- расчет эффективности деятельности предприятия, начиная от срока окупаемости заканчивая ожидаемой доходности.

Исходя из этих элементов, мы можем сделать заключение о том, что каждый из них играет важную роль не только в формирование нового предприятия, но и в дальнейшей его деятельности. Многие предприниматели совершают ошибку, когда считают, что бизнес-планирование необходимо лишь для начала организации своего бизнеса, но, они забывают о том, что в дальнейшем все ключевые элементы плана играют неотъемлемую роль при реализации различных бизнес-процессов (производство, логистика, аудит и т.д.).

Бизнес-планирование включает в себя обязательное выполнение следующих задач [2; 3]:

- определение целей, задач и миссии компании;
- формирование стратегического развития в краткосрочной и долгосрочной перспективе;
- формирование кадровой политики, системы мотивации и контроля;

Литература:

1. Роль бизнес-плана в системе планирования деятельности предприятий. URL: <http://www.goodstudents.ru/business-plan-samples/1268-role-biznes-plana.html> (дата обращения: 14.11.2019).
2. Фадеева Г. Д., Железняков Л. А., Артюхина О. В. Роль бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятий // Молодой ученый. — 2014. — № 12. — С. 190–192.
3. Роль бизнес-плана. URL: <http://biznestoday.ru/bez-rubriki/5148-rol-biznes-plana.html> (дата обращения: 14.11.2019).
4. Фадеева Г. Д., Железняков Л. А., Артюхина О. В. Роль бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятий // Молодой ученый. — 2014. — № 12.
5. Процессный подход. Описание бизнес-процессов. URL: http://alfaseminar.ru/processnyy_podhod._opisanie_biznes — (дата обращения: 14.11.2019).
6. Репин В. В. Два понимания процессного подхода к управлению организацией. URL: <http://quality.eur.ru/DOCUM5/dpprip.htm> (дата обращения: 14.11.2019).

– изучение и анализ рынка, составление маркетинговой стратегии и продвижения бренда;

– оценка финансового положения предприятия во времени и т.д.

В конечном итоге, бизнес-планирование выполняет функции, которые относятся к будущему периоду. Так же, как и по итогу анализу элементов бизнес-плана, мы видим одну и ту же картину, по которой наглядно продемонстрированы основные причины того, почему бизнес-планирование важно не только для организации нового предприятия, но и для его поддержания в будущем периоде.

Исходя из этого, не могут возникать сомнения о высоком уровне важности бизнес-планирования при организации управления предприятием. Бизнес-планирование является ключевой основой и фундаментом в процессе формирования коммерческой деятельности предприятия, а также влияет на его этапы становления, развития и конкурентной борьбы в выбранной отрасли.

Таким образом, необходимо тщательное проявление внимания к процессу бизнес-планирования, где важное место отводится прогнозированию основных показателей коммерческой деятельности предприятия, его финансам, организационной структуры, системы управления персоналом, продвижения товаров на рынке и т.д. В случае отсутствия должной проработки данного вопроса — организация производственной деятельности предприятия может оказаться неудачной попыткой сформировать успешный бизнес, тем самым, станет для предпринимателя и его партнеров — убыточным инвестиционным проектом. При этом, важнейшим элементом бизнес-планирования является организация бизнес-процессов, описание их входа/выхода, особенностей, задач, ключевых показателей эффективности и степени влияния на общий операционный цикл предприятия.

Современные подходы к мотивации персонала организации

Хохлова Екатерина Дмитриевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В работе рассматриваются методы мотивации персонала, применяемые в настоящее время на предприятиях различных отраслей экономики. Представлены результаты исследования мотивации труда и удовлетворенности работой среди профессионалов в России.

Ключевые слова: мотивационная система; материальная мотивация; нематериальная мотивация.

В нестабильных условиях развития современной экономической системы России для каждой коммерческой организации важнейшей задачей является формирование и построение эффективной системы управления персоналом. Организация эффективно работающей системы мотивации и стимулирования персонала, направленной на повышение производительности труда работников и достижение плановых показателей функционирования предприятия и его структурных подразделений, может представлять собой наиболее важный фактор успешной деятельности предприятия.

Сегодня организации разрабатывают новые подходы к мотивации персонала, основанные в большей степени на психологическом, а не экономическом стимулировании повышения производительности труда. Новый инструментарий призван не только удержать персонал, но и способствовать его росту и развитию, побудить его к активной и эффективной работе. Появление новых отраслей, профессий, технологий, трансформация рынка труда требуют постоянной готовности к изменениям, восприятию нового, получению новых знаний и навыков, при этом квалифицированные кадры часто меняют рабочие места, переходят на новые проекты. Все эти особенности важно иметь в виду при построении мотивационной системы. [5]

Мотивация — это система побуждений, вызывающих активность индивида: совокупность таких факторов как мотивы, потребности, стремления и намерения, определяющие поведение. Также ее можно понимать как систему возникновения и определения мотивов, характеристику процесса, стимулирующего и поддерживающего поведенческую активность на определенном уровне [1, с. 129]. При управлении персоналом реализация системы мотивов, способствующих эффективности труда и повышению уровня его производительности, представляет собой мотивацию трудовой деятельности. Постоянное применение эффективных методов мотивации, а также определение мотивов сотрудников предприятия в процессе трудовой деятельности составляют основу трудовой мотивации [2, с. 95].

В процессе управления персоналом выделяют два базовых вида мотивации трудовой деятельности: материальная и нематериальная. Каждая из них связана с другой и определяет ее. В качестве нематериальной мотивации традиционно выступают: публичные поощрения; вручение наград и грамот; размещение фотографий на доске

почета; возможность карьерного роста; делегирование полномочий; возможность гибкого графика работы.

В свою очередь, материальная мотивация трудовой деятельности подразделяется на прямую и косвенную. К прямой мотивации относится оплата труда, премирование, подарки, к косвенной — возможность приобретения продукции компании по сниженной цене, организация питания на предприятии, предоставление льгот на приобретение жилья и др. [3, с. 74].

Каждый руководитель выбирает подходящие для себя инструменты мотивации персонала, соответствующие бизнесу, которые помогают добиться максимальной отдачи у сотрудников. Сегодня в зарубежных и российских компаниях традиционные методы мотивации человеческих ресурсов дополняются современными.

Международная рекрутинговая компания Naus, специализирующаяся на подборе персонала в различные индустрии, в 2018 году провела масштабное исследование мотивации и удовлетворенности работой среди профессионалов в России. Исследовалась приоритетность различных материальных и нематериальных факторов мотивации для сотрудников, а также частота их применения компаниями-работодателями. Респонденты относятся к таким сферам, как фармацевтика (14%), информационные технологии (5%), товары народного потребления (10%), финансовый сектор (4%), консалтинг (5%), строительство (5%), розничная торговля (4%), автомобильный бизнес (6%) и др. Исследование проходило в период с февраля по март 2018 г. Информация была собрана посредством Интернет-опроса. В опросе приняли участие 3600 респондентов: 3114 профессионалов и 486 работодателей — представители российских и международных компаний [4].

В результате исследования были выявлены наиболее популярные по применению среди работодателей факторы материальной и нематериальной мотивации, а также степень предпочтения их профессионалами из различных отраслей. Результаты опроса по материальным мотивационным факторам представлены в таблице 1.

Таким образом, зонами конфликтов работодателей и профессионалов в области материальной мотивации являются такие факторы, как страхование жизни, подарки сотрудникам, предоставление/компенсация парковки, гаджетов, компенсация фитнеса/йоги/бассейна и др., скидки на продукты и услуги компании, корпоративный детский сад. Сотрудники в меньшей степени заинтересо-

ваны наличием данных факторов, однако работодатели предлагают их в большем объеме.

Результаты опроса по нематериальным мотивационным факторам представлены в таблице 2.

Таблица 2. Нематериальные факторы мотивации

Число работодателей, предлагающих фактор	Мотивационный фактор	Число профессионалов, предпочитающих фактор
61%	Возможность профессионального развития	63%
58%	Стабильность компании на рынке	41%
51%	Возможность выполнять разноплановые/интересные задачи	56%
51%	Возможность обучаться в рамках компании в России	38%
50%	Возможность карьерного роста	55%
48%	Различные опции гибкого графика работы	55%
48%	Challenges (вызовы, сложные задачи)	36%
43%	Личность руководителя	60%
43%	Известность бренда работодателя на рынке	26%
43%	Благоустроенное офисное пространство	32%
43%	Свобода предлагать идеи, самостоятельно принимать решения	46%
40%	Публичное признание достижений	20%
40%	Открытая и дружелюбная корпоративная культура	42%
39%	Мероприятия компании (тимбилдинг, корпоративы)	14%
36%	Компетентный и эффективный управленческий состав	54%
32%	Возможность работы из дома	43%
32%	Информирование о стратегии компании	21%
31%	Возможность соблюдать Work&Life Balance	49%
31%	Гарантия занятости	36%
27%	Поздравление со значимыми датами	6%
25%	Возможность обучаться в рамках компании за рубежом	41%
22%	Прозрачность бизнес-процессов	30%
19%	Четкое распределение задач, зон ответственности	23%
21%	Горизонтальный рост в рамках компании	12%
12%	Участие в принятии стратегических решений в компании	26%
12%	Здоровая внутренняя конкуренция	11%
8%	Креативный офис	13%

В области нематериальной мотивации зонами конфликтов работодателей и профессионалов являются стабильность компании на рынке, возможность обучаться в рамках компании в России, challenges (вызовы, сложные задачи), известность бренда работодателя на рынке, благоустроенное офисное пространство, публичное признание достижений, мероприятия компании (тимбилдинг, корпоративы пр.), информирование о стратегии компании, поздравление со значимыми датами, горизонтальный рост в рамках компании. Для профессионалов более предпочтительными, чем для работодателей, являются такие факторы, как различные опции гибкого графика работы, личность руководителя, компетентный и эффективный управленческий состав, возможность ра-

боты из дома, соблюдать Work&Life Balance, обучаться в рамках компании за рубежом, участие в принятии стратегических решений в компании.

Таким образом, инновационный подход к мотивации персонала для современного предприятия предполагает построение такой мотивационной системы, которая максимально соответствует реализации всего комплекса организационных целей, способствует привлечению, удержанию и развитию наиболее квалифицированных кадров. Построение данной системы с учетом степени влияния мотивационных факторов на сотрудников позволяет наиболее эффективно распределить затраты для оплаты труда работников и обеспечить организацию труда с улучшенными условиями и возможностью последующего развития.

Литература:

1. Бычкова, А. Ф. Управление персоналом / А. Ф. Бычкова. — Пенза: Пенз. гос. ун-т, 2015. — 309 с.
2. Жалибаев, Ж. Управление человеческими ресурсами в условиях рынка / Ж. Жалибаев, Э. К. Дуйшонбиева // Известия ВУЗов Кыргызстана. — 2017. — № 3. — С. 94–97.

3. Корнюшин, В.Ю. Оценка и аттестация персонала: учебное пособие / В.Ю. Корнюшин. Санкт-Петербург, 2016. — 120 с.
4. Исследование Hays: результаты исследования мотивации — Motivation&Job Satisfaction Report // HR-elearning. URL: http://hr-elearning.ru/issledovanie-hays-rezultaty-issledovaniya_motivacii_2018/ (дата обращения: 13.11.2019).
5. Современные подходы к мотивации персонала // SEARCHINFORM. URL: <https://searchinform.ru/kontrol-sotrudnikov/motivatsiya-personala/sovremennye-podkhody-k-motivatsii-personala/> (дата обращения: 13.11.2019).

Анализ рынка банковских услуг г. Санкт-Петербурга

Чернышкова Наталья Германовна, студент
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В статье рассмотрены барьеры входа и выхода на рынок, проанализирован рынок банковских услуг в г. Санкт-Петербурге по величине активов, рассчитан индекс концентрации и индекс Херфиндала-Хиршмана.

Ключевые слова: рынок банковских услуг, активы банков, индекс концентрации, индекс Херфиндала-Хиршмана.

Большинство российских банков, которые ориентированы на развитие филиальной сети, стремятся работать в г. Санкт-Петербург. В городе присутствует 128 банков, из них 24 имеет головной офис в г. Санкт-Петербург. Соответственно, у 104 банков головные офисы зарегистрированы в иных субъектах России. Высокая концентрация структурных подразделений банков в г. Санкт-Петербург соответствует его значению как финансово-экономического центра Северо-Западного федерального округа и второго крупнейшего города России после Москвы. На рынке кредитов Санкт-Петербурга работают все крупнейшие банки, активы которых охватывают около 80% активов банковской системы страны. Наиболее крупнейшими из них, которые зарегистрированы непосредственно в Санкт-Петербурге, являются: ПАО «ВТБ», который является головным банком международной финансовой группы ВТБ с российским государственным участием, ПАО «Банк «Санкт-Петербург» и АО «АБ «РОССИЯ». [1]

Рассмотрим барьеры входа на рынок банковских услуг: нестратегические и стратегические барьеры (создаваемые банками). [2]

Одним из основных нестратегических барьеров входа на рынок банковских услуг в России является дифференция продукции. Предоставляемые разными банками услуги имеют одинаковую характеристику. Различие услуг банков состоит в разных условиях их предоставления. К таким условиям, например, в отношении кредитов относятся документы, необходимые для предоставления кредита, срок рассмотрения заявления, процентная ставка, одобренная сумма и срок, обязательные дополнительные условия, возможность досрочного погашения и так далее.

Следующим нестратегическим барьером является темпы развития рынка. Рынок банковских услуг в России находится на стадии развития умеренными темпами. По-

этому степень конкурентности рынка может быть определена как высокая, что может усложнить вход новых игроков на рынок.

Институциональные барьеры являются одними из самых сложнопреодолимых барьеров входа на рынок банковских услуг. На текущий момент существует большой список требований ЦБ РФ к осуществлению деятельности банков. Например, главным и обязательным требованием, без которого банкам невозможно осуществлять свою деятельность, является получение лицензии. [3, с. 137]

Стратегические инвестиции, которые вкладывают банки в рекламу и в PR-компании также являются барьером входа на банковских рынок.

Серьезным нестратегическим барьером входа в отрасль является величина капитальных затрат. Не учитывая требования ЦБ РФ, для открытия банка требуются существенные инвестиции. Например, необходимо иметь несколько офисов: офис для работы сотрудников банка, которые не работают напрямую с клиентами, офис для работы с физическими лицами, а также офис для работы с юридическими лицами. По сравнению со многими другими видами экономической деятельности, затраты, необходимые для открытия банка, существенней.

Рассмотрим стратегические барьеры входа на рынок банковских услуг.

Одним из крупнейших стратегических барьеров являются действия банков по слиянию и поглощению. Это приводит к увеличению рыночной доли банка, числа клиентов, обслуживаемых банком, увеличению активов и капитала банка и других показателей.

Наличие долгосрочных контрактов с клиентами банка также является существенным стратегическим барьером. Это относится к банкам, которые обслуживают крупных

корпоративных клиентов, которым будет достаточно затратным осуществить переход в другой банк.

Также стратегическим барьером является сотрудничество различных банков друг с другом. В основном это определяется сотрудничеством крупных банков со средними и мелкими.

Также существуют барьеры выхода с рынка. К ним относятся затраты, связанные с процедурой прекращения деятельности банка и банкротство для собственника, органы государственного управления не приветствуют выход с рынка и стремятся оказывать финансовую поддержку в период спада.

Описанные барьеры являются достаточно высокими, что затрудняет вход новых организаций на рынок банковских услуг и выход из него в России в целом и в г. Санкт-Петербурге в частности.

Проанализируем рынков банковских услуг в г. Санкт-Петербурге по величине активов, которыми банки располагали на 01.01.2019 года (таблица 1). Были

рассмотрены региональные банки г. Санкт-Петербург, а также крупнейшие федеральные банки, которые осуществляют свою деятельность на территории рассматриваемого города. [4]

Топ-10 банков, присутствующий в Санкт-Петербурге, составляют около 69% от общего числа активов в этом регионе. Поскольку данные, предоставленные ЦБ РФ по банкам, описывают показатели по банку в целом, то представленные в таблице показатели лишь примерно отображают действительную ситуацию, сложившуюся на рынке банковских услуг Санкт-Петербурга. Представленные показатели по региону были рассчитаны исходя из общих показателей активов по определенному банку с учетом количества филиалов и отделений в г. Санкт-Петербург.

Два Санкт-Петербургских региональных банка входят в рейтинг топ-3 по величине активов. При этом региональные банки в совокупности составляют 35,4% от суммарного числа активов в Санкт-Петербурге. Это обусловлено присутствием в данном регионе крупного го-

Таблица 1. Доли банков в г. Санкт-Петербург на 01.01.2019

Место	Банк	Активы (в тыс. руб)	Доля активов в г. Санкт-Петербург (%)
1	Банк ВТБ (ПАО)	821 561 652,16	17,213
2	ПАО Сбербанк	570 204 071,76	11,947
3	ПАО «Банк »Санкт-Петербург»	564 843 415,20	11,834
4	Банк ГПБ (АО)	317 588 105,08	6,654
5	АО «АЛЬФА-БАНК»	302 428 180,85	6,336
6	АО ЮниКредит Банк	240 474 366,67	5,038
7	ПАО «Промсвязьбанк»	145 631 362,43	3,051
8	АО «Райффайзенбанк»	129 675 732,11	2,717
9	АО «АБ »РОССИЯ»	111 364 077,57	2,333
10	Таврический Банк (АО)	98 979 513,62	2,074
11	ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	98 651 181,04	2,067
12	ПАО Банк «ФК Открытие»	98 367 080,29	2,061
13	АО КБ «Ситибанк»	79 498 310,14	1,666
14	ПАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	71 176 550,00	1,491
15	ПАО РОСБАНК	66 571 715,16	1,395
16	АО «Нордеа Банк»	64 876 809,50	1,359
17	АО «СЭБ Банк»	51 382 708,00	1,077
18	ПАО «Совкомбанк»	49 026 513,38	1,027
19	АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)	47 603 933,73	0,997
20	АО Банк «Объединенный капитал»	44 881 106,00	0,940
21	ПАО МОСОБЛБАНК	42 349 676,05	0,887
22	ПАО «БАНК УРАЛСИБ»	42 232 052,72	0,885
23	ООО «Эйч-эс-би-си Банк (РР)»	41 804 228,00	0,876
24	АО «СМП Банк»	38 289 899,23	0,802
25	АО «КОММЕРЦБАНК (ЕВРАЗИЯ)»	32 303 085,00	0,677
26	Креди Агриколь КИБ АО	29 424 030,00	0,616
27	АО АКБ «НОВИКОМБАНК»	28 640 699,80	0,600
28	ПАО Банк ЗЕНИТ	26 282 747,03	0,551
29	АО Банк «ПСКБ»	23 940 655,00	0,502
30	ПАО АКБ «Связь-Банк»	22 284 442,56	0,467
	Остальные банки (97 банка)	470 614 501,76	9,86
	г. Санкт-Петербург	4 772 952 401,85	100,000

сударственного банка ПАО «ВТБ», а также коммерческих банков ПАО «Банк »Санкт-Петербург« и АО »АБ «РОССИЯ». Стоит отметить, что региональный банк ПАО «ВТБ» занимает первое место по величине активов в Санкт-Петербурге, обгоняя даже ПАО «Сбербанк», что может быть связано с объединением с банком ВТБ24 в начале 2018 года. [5]

Также крупным региональным конкурентом является ПАО «Банк »Санкт-Петербург«, который отстаёт от Сбербанка менее чем на 1%. Стоит отметить, что Банк »Санкт-Петербург« имеет крупную филиальную сеть в Санкт-Петербурге, участвует в жизни города, проводит рекламные компании, является одним из трех банков, которые участвуют в проекте »Единая карта Петербуржца«, за счет которого банк смог привлечь больше корпоративных клиентов на зарплатный проект.

Рассчитаем индекс концентрации и индекс Херфиндала-Хиршмана, используя данные из таблицы 1.

Рассчитаем индекс концентрации по активам, которыми обладают банки в Санкт-Петербурге для 3 банков, которыми являются ПАО «ВТБ», ПАО «Сбербанк» и ПАО «Банк »Санкт-Петербург«:

$$CR_3 = 0,4099$$

Величина данного показателя свидетельствует о низком уровне концентрации продавцов на рынке банковских услуг в Санкт-Петербурге.

Теперь произведем расчет индекса Херфиндала-Хиршмана.

$$HHI = 743,883$$

Данный индекс был посчитан для всех участников рынка банковских услуг Санкт-Петербурга, учитывая примерные доли, которыми обладают участники рынка. Соответственно, показатель индекса Херфиндала-Хиршмана также говорит о низкоконцентрированном рынке банковских услуг Санкт-Петербурга.

Таким образом, учитывая высокие барьеры входа на рынок банковских услуг Санкт-Петербург, а также учитывая долю крупнейших игроков на исследуемом рынке и приверженность потребителей, можно сделать предположение о том, что рынок банковских услуг Санкт-Петербурга, может быть описан как рынок с приближенный к монополистической конкуренции. Среди местных региональных банков лидером является ПАО «ВТБ», что подтверждается величиной активов данного банка.

Литература:

1. Состояние банковского сектора Санкт-Петербурга // URL: https://www.gov.spb.ru/static/writable/documents/2017/10/31/AC_Состояние%20банковского%20сектора%20СПб%20в%20январе-июне%202017%20года.pdf (дата обращения: 07.11.2019).
2. Каюрова К.В. Структурный подход к анализу рынка банковских услуг России // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. — 2017. — № 5
3. Банковский менеджмент: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Кнорус, 2016. — 414 с.
4. Официальный сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 06.11.2019).
5. Крупнейшие игроки рынка розничных банковских услуг // URL: https://www.frankrg.com/index.php?new_div_id=145 (дата обращения: 07.11.2019)

Применение метода Job Shadowing в адаптации молодого специалиста

Шаталова-Давыдова Даниэла Андреевна, студент

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В статье проанализированы характеристики и эффективность зарубежного метода адаптации — Job Shadowing, который на данный момент редко используется промышленными отечественными компаниями. Рассмотрены вопросы применения метода именно на молодых специалистах без опыта работы.

Ключевые слова: Job Shadowing, адаптация, молодой специалист.

На сегодняшний день метод Job Shadowing (в переводе в англ. «бытие тенью») является одним из эффективных в области обучения персонала за рубежом [3]. Его часто применяют по отношению к новым сотрудникам компании или к тем, кто вступает в новую должность. Его простота и универсальность позволяет расширить диапазон применения почти до всех позиций — от рабочего

персонала и до топ-менеджеров. Суть метода заключается в том, что новый сотрудник на один (или более) день становится «тенью» своего наставника, тем самым сопровождая его во всё рабочее время. Молодой специалист может задавать вопросы наставнику, обсуждать важные аспекты с другими коллегами для того, чтобы больше узнать о своей должности [1].

Впервые данным методом стали пользоваться американские компании: для студентов выпускных курсов выделялись несколько дней (от 1 до 5), когда они закреплялись за сотрудником компании, тем самым сопровождая всю его работу и получая объективную оценку выбранной профессиональной деятельности [4]. Особо уместным представляется использование данного метода в промышленных организациях, где большая часть инженерных специальностей подразумевает применение практических навыков, которые невозможно получить только при изучении теоретических основ.

В данном методе есть три действующих лица: HR-менеджер (the line manager), который является ответственным за всю организацию; принимающий сотрудник (the host), за работой которого будет наблюдать новичок; и сам молодой специалист (the visitor), который выступает в роли «тени» сотрудника.

HR-менеджер. Он является ответственным за проведение всего метода и имеет полное представление о каждом этапе. Изначально он планирует реализацию метода (весь процесс Job Shadowing называется сессией), изучает молодого сотрудника, а именно анализирует его способности, характер и темперамент. После этого идет подбор релевантного сотрудника, который сможет лучше подойти в качестве примера. Но не всегда в компаниях предоставляется выбор наставника, так как в отделе может работать всего лишь один специалист определенной специальности.

Перед проведением Job Shadowing HR-менеджер устанавливает с молодым специалистом планы на сессию: как она будет проходить, к какому результату должны будут прийти, сколько часов длиться, будут ли факторы, которые смогут помешать новичку пройти эту сессию без отвлечений. После завершения сессии проводится обсуждение увиденного и намечается план индивидуального карьерного развития.

Принимающий сотрудник. Человек, который соглашается, чтобы за ним «следили». Он тщательно обдумывает план своего рабочего дня и определяет сроки, в которые будет наиболее эффективно провести сессию. При этом следует учитывать, чтобы наблюдение и присутствие молодого сотрудника не мешало выполнению ежедневных заданий.

Молодой сотрудник. Ему следует продумать почему он будет заниматься «слежкой», что это ему даст, что надеется достичь. Во время сессии он будет вести обратную связь по окончании рабочего дня, чтобы в динамике определить личную эффективность от процесса.

Сам процесс Job Shadowing может быть пассивным, активным и пассивно-активным, в зависимости от того, каких целей следует достичь. Также данные подходы могут зависеть от опыта работника и его психологического типа. Рассмотрим каждые из них.

Пассивный (Observation — «fly on the wall»). Молодой сотрудник выполняет функцию только наблюдателя в течение всего рабочего дня. Этот подход будет полезен тем,

кто совсем не имел никакого опыта работы, относится к типу меланхолика или флегматика, в некоторых случаях метод применим для сангвиника.

Пассивно-активный (Regular Briefings — «Burst Interactions»). Здесь взаимодействие проводится в определенные часы с целью восполнения тех знаний и навыков, которых не хватает. Тем самым сокращая период адаптации для тех, кто имел хотя бы минимальный опыт работы в смежной области и в целом представляет работу данного специалиста. Также этот метод можно использовать для молодых специалистов имеющих психотип холерика, так как этот подход не равномерный, а имеет редкие периоды повышенной активности. Примером такого взаимодействия можно привести ситуацию, когда молодой специалист в начале рабочего дня занимается знакомством с основной документацией, а затем его резко переключают на сопровождение принимающего сотрудника на переговоры с клиентами.

Активный (Hands On — «job sharing»). В данном методе уже применяются практические задания, которые принимающий сотрудник может дать новичку после продолжительного наблюдения, при этом задание должно выполняться под пристальным наблюдением наставника. Данный метод не всегда может быть выполнен, но если говорить о применении, то его следует использовать для тех, кто быстро умеет принять новую информацию или имел небольшой опыт в смежной области. Из недостатков можно отметить время, которое тратит на контроль принимающий сотрудник.

На Западе Shadowing относится к способу непрерывного повышения эффективности деятельности организации и оптимизации обучения сотрудников [2]. Метод Shadowing имеет свои преимущества:

- Бюджетный. Здесь нет больших расходов на принимающих сотрудников, в отличие от наставничества, так как новичок не отвлекает от рабочих обязанностей и взаимодействие имеет консультативный характер;
- Индивидуальный подход. На каждого молодого специалиста приходится один принимающий специалист;
- Получение роли другого человека в конкретной рабочей области. Метод рассчитан на то, что принимающий сотрудник является специалистом аналогичной должности, либо старшим по грейду;
- Дает размышление и обучение у других. Данный метод позволяет в течение нескольких дней посмотреть на различные задания, проблемы и решения, с которыми сталкиваются специалисты его области. Также наблюдение формирует общий образ, каким должен быть сотрудник, какие качества ему присущи.
- Дарит компании «свежий» взгляд на происходящее. Иногда новые сотрудники могут внести новые идеи или предложения по усовершенствованию работы компании, что благотворно повлияет на корпоративную культуру;
- Широкий диапазон использования в различных компаниях;

- Передача практического опыта без отрыва от работы;
- Принятие и понимание ценностей коллектива вне установочной рабочей роли;
- Это очень хороший способ для компаний и работников определить, могут ли они справиться с этой конкретной позицией, если они действительно предназначены для работы;
- В конце каждого дня сессии проводится обратная связь новичка с HR-сотрудником, которая позволяет оценить и работу принимающего сотрудника, и усваивание информации новичка. В случае необходимости можно подкорректировать программу;
- На 35% снижается риск увольнений сотрудников в первый рабочий год [5].

К возможным недостаткам данного метода можно отнести:

- Дискомфорт у принимающего сотрудника (если он неграмотно подобран);
- Отсутствие мотивации у сотрудников компании, так как в будущем возможна конкуренция;
- Невозможно определить сотрудника по компетенциям;
- Метод подходит для мотивированных сотрудников.

В целом метод Job Shadowing хорошо эффективен в период адаптации молодого специалиста, так как полностью погружает его в рабочую деятельность и дает понимание специфики профессии. Для компании данный метод также интересен с точки зрения уменьшения экономических затрат на период адаптации молодого специалиста.

Литература:

1. Егоршин Л. П. Основы управления персоналом: учеб, пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011. 352 с.
2. Закомурная Е. «Тени» и «Друзья»: методы обучения персонала, которых у нас пока нет [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.amttraining.ru/ (дата обращения: 19.10.2019)
3. Ужакина Ю. Бытие тенью. URL: <http://www.trainings.ru/> (дата обращения: 15.10.2019)
4. Чуланова О.И. Компетентностный подход как фактор повышения качества трудовой жизни и конкурентоспособности электроэнергетической компании // Качество и уровень жизни населения в современной России: состояние, тенденции и перспективы: сб. материалов Междунар.научно-практической конференции. М.: ООО «М—Студио», 2012. С. 559—568.
5. Новые возможности Job Shadowing [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.trainings.ru (дата обращения: 03.11.2019)

Развитие процессного подхода и его применение в бухгалтерском учете

Шпилёва Юлия Владимировна, студент магистратуры
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В данной статье рассматривается история развития процессного подхода и его применение в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: процессный подход, процесс, управление бизнес-процессами, бухгалтерский учет.

Development of the process approach and its application in accounting

This article considers the timeline of the process approach and its application in accounting.

Keywords: process approach, process, business process management, accounting.

Менеджмент компаний постоянно находится в поиске новых инструментов повышения эффективности бизнеса, так как ведение бизнеса усложняется, и предъявляются высокие требования ко всем сотрудникам. В связи с этим, бухгалтерский учет можно рассматривать не только как источник информации, но и как инструмент бизнеса. Следовательно, одним из направлений

повышения качества учетной информации может стать использование процессного подхода к учетным процессам организации.

Обращаясь к истории процессного подхода, можно обнаружить в работах шотландского экономиста и философа А. Смита горизонтальную структуризацию производственной деятельности в виде последовательности

операций по изготовлению товара, т.е. как некоторого процесса. Он показал объективность выделения специализированных производственных операций в составе производственного процесса как определенной последовательности действий. В своей основополагающей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), Смит утверждал, что разделение труда играет важную роль для повышения производительности труда сотрудников, так как было отмечено, что при выполнении отдельных операций, рабочие могут произвести гораздо больше продукции, чем при выполнении всех операций [1]. Следующим этапом стало введение Адамом Смитом понятия трудовой специализации, где необходимо было определить роли и задачи, выполняемые разными лицами. Это является базисом бизнес-процессов, включающих несколько физических лиц.

С развитием массового производства в начале XX века американский инженер Фредерик Тэйлор развил идею трудовой специализации Смита посредством введения научного метода и измерения производственных процессов. Он систематизировал изучение поточного метода организации труда, разбивая производственные задания на более мелкие операции и определяя способы их более быстрого выполнения. Труды научного управления и разделения труда активно используются и для управленческих функций на предприятиях. С его точки зрения, управленцы нужны для координации различных работ, выполняемых отдельными работниками, также важны их мотивация и контроль для выполнения задач качественно. В иерархии управления, Тейлор выделял специалистов для выполнения отдельных функций: бухгалтерский учет, кадровое обеспечение, продажи и производственные функции в рамках организации. Организационные концепции Тэйлора до сих пор применяются в больших корпорациях. Ф. Тейлор как основатель школы научного управления разработал методологические основы нормирования труда, стандартизировал рабочие операции, что было продолжено в работах его соратников и последователей (В. Селларс, Дж. Варгон, Г. Таун, Ф. Хелси, Г. Гантт, Ф. и Л. Гилбретты, Г. Эмерсон, А. Монгенсен, Г. Хофф, Г. Форд). Из этого следует, что структуризация производственных процессов стало началом формирования процессного подхода.

Далее эволюция процессного подхода связана с разработкой конкретных методов, позволяющих на практике организовать устойчивое управление межфункциональными процессами, ориентированными на достижение требуемых параметров продукции и нацелить менеджеров на постоянное их совершенствование. Авторами, внесших вклад в развитие межфункционального управления при постоянном совершенствовании процессов, являются В. Шухарт, Уильям Эдвардс Деминг, Джозеф Джуран и Каору Исикава.

Для глубокого понимания процессного подхода к учетным процессам необходимо рассмотреть цикл PDCA («Plan — Do — Check — Act»). Это «планирование процесса — выполнение процесса — анализ показателей эф-

фективности процесса — корректировка процесса». Этот цикл носит название «Цикл Деминга», хотя сам Эдвардс Деминг ссылается на работы У. Шухарта. Данный цикл направлен на непрерывное улучшение процессов, что способствует повышению эффективности ведения бухгалтерского учета организации. Построение бухгалтерского учета в виде процессов, является условием создания единой системы управления предприятием. Многие лидеры российских компаний начали заниматься вопросами регламентации бизнес-процессов несколько лет назад, однако подавляющее большинство не использует данный подход, что делает их неконкурентоспособными.

Еще одним автором процессного управления производством и качеством продукции выступает вышеупомянутый Джозеф Джуран. Он первый обосновал переход от контроля качеством к его управлению. Д. Джуран разработал пространственную модель, в которой определены основные стадии работ по управлению качеством продукции на всех этапах жизненного цикла продукции. В то время как Уильям Эдвардс Деминг концентрировался на вопросах организационной практики и поведению сотрудников для достижения качества, Джуран сосредоточился на важной роли высшего руководства в улучшении качества бизнес-процессов.

Каору Исикава ввел концепцию постоянного совершенствования качества бизнес-процессов. Чтобы участвовать в контроле качества, по мнению Исикавы, нужно сделать полный контроль качества основой бизнес-процесса (сосредоточить усилия на контроле затрат, цены и прибыли), сосредоточить усилия на контроле затрат, цены и прибыли и контрольное количество — количество продукции и запаса. Также он разработал аналитические методы, такие как диаграммы причины и следствия, иногда ее называют диаграмма «рыбьей кости» или диаграмма Исикава.

Подводя небольшой итог, В. Шухарт, Э. Деминг, Д. Джуран и Каору Исикава являются основоположниками теории и практики менеджмента качества и, в частности, процессного подхода к решению проблемы качества. Вдобавок, наиболее важными в отношении развития концепций процессного подхода является модель цепочки ценностей М. Портера. Он утверждал, что при реализации стратегического анализа и выборе стратегии компании целесообразно использовать цепочку создания ценностей, где к первичным видам деятельности относятся логистика, операции, исходящее материально-техническое обеспечение, маркетинг и продажи, послепродажное обслуживание, а в состав поддерживающих видов деятельности входят инфраструктура фирмы, управление человеческими ресурсами, разработка технологии и материально-техническое снабжение. По опыту многих консалтинговых компаний, метод построения и анализа цепочек создания ценности может быть эффективно использован для систематизации бизнеса компаний, так как руководителям требуется точное представление о состоянии своего бизнеса для осуществления дальнейшего раз-

вития. Это можно сделать благодаря структуризации деятельности компаний в виде процессов и рассмотрения организационной структуры с точки зрения распределения ответственности руководителей за процессы и участия в них подразделений.

Развитие информационных технологий и их внедрение в бухгалтерский учет сформировало задачу разработки сквозных бизнес-процессов, в которых задействованы сотрудники разных функциональных подразделений. По мнению Э.С. Хендриксена и М.Ф. Ван Бреда «в мире произошла информационная революция... на смену бухгалтерским регистрам придут базы данных, частью которых станет финансовая информация».

Следует отметить, что в области процессного подхода в бухгалтерском учете внесли свой вклад такие отечественные и зарубежные авторы как Е.Г. Ойхман, Э.В. Попова, В.С. Рапопорт, В.В. Репин, В.Г. Елиферов, Р. Каплан, Д. Нортон и другие. С позиции В.В. Репина и В.Г. Елиферова, бизнес-процесс в бухгалтерском учете рассматривается как устойчивая, целенаправленная совокупность видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя [2]. В рамках системы бухгалтерского учета процессный подход предоставляет возможность формировать бухгалтерскую информацию, с целью постоянного улучшения ее качества и достоверности для внешних и внутренних пользователей.

Рассматривая применение процессного подхода в бухгалтерском учете, можно рассмотреть практику использования процессного подхода в бухгалтерском учете основных средств, где система учетных бизнес-процессов основных средств компании рассматривается по стадиям кругооборота процесса воспроизводства основных средств предприятия. Например, стадия привлечения включает в себя такие бизнес-процессы как учет затрат на приобретение, учет затрат на установку. Стадия использования детализируется на амортизационные отчисления, формирование балансовой стоимости, а стадия восстановления на такие процессы как формирование резерва на ремонт и создание реновационного фонда. Данная модель состоит из шести бизнес-процессов, которые позволяют в полной мере раскрыть информацию по основным средствам организации и затем усовершенствовать их. Стоит отметить, что данный подход, допускается и для учета нематериальных активов, в котором каждый этап производственного процесса нематериальных активов характеризуется своим учетным процессом. Осно-

вана необходимость использования процессного подхода по каждому виду нематериальных активов, в силу их неоднородности. Как результат применения процессного подхода к бухгалтерскому и налоговому учету нематериальных активов позволит повысить качество учетной информации и управленческих решений [5].

Также процессный подход применяется в учетно-аналитическом обеспечении аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности и обеспечивает понимание деятельности и оценку рисков возможного искажения отчетности в соответствии с концепцией риск-ориентированного аудита. При использовании процессного подхода в аудите бухгалтерской отчетности, владелец процесса, который организует работу аудиторской группы, вправе выделить такие бизнес-процессы как планирование аудита, проведение контрольных процедур (сбор аудиторских доказательств), оценка достаточности и надлежащего характера доказательств, урегулирование разногласий и формирование профессионального суждения, и, наконец, формирование выводов и подготовка отчетов аудитора. Это дает целостное представление о процессе и возможность усовершенствовать его работу.

Дальнейшее совершенствование учета должно ориентироваться не столько на традиционные методы фиксации произошедших фактов хозяйственной деятельности, сколько на формирование прогнозной отчетности, на инструменты взаимосвязи функций бухгалтерского учета с различными функциями финансового менеджмента. Успешное взаимодействие бухгалтерского учета и менеджмента возможно при решении определенной задачи — сочетания учетных стандартов со стандартами управления и системой управления качеством.

Планируемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом. Процессный подход в бухгалтерском учете не является панацеей от всех проблем организации, но при грамотном применении помогает построить единую, гибкую и универсальную систему управления организацией. Процессный подход заставляет руководителей определить источники и систему поступления информации о процессе, правила работы и принятия управленческих решений, ресурсы, которыми управляет руководитель и замыкает цепочку обратной связи для достижения наилучших результатов. Применяя процессный подход в учете, улучшаются показатели отдачи ресурсов и эффективности производства, возрастает степень координации выполнения хозяйственных операций.

Литература:

1. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В.Э. Керимов. — 10-е изд., перераб. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. — 400 с.
2. Репин В.В., Елиферов В.Г. Бизнес-процессы. Регламентация и управление. — М.: Инфра-М, 2005.
3. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. М.: РИА «Стандарты и качество», 2012. — 45 с.
4. Павлов Д.В. Особенности моделирования учетных бизнес-процессов / Экономический анализ: теория и практика, 2013. — 16 с.

5. Кондратов М. В. Учёт нематериальных активов на основе процессного подхода: постановка проблемы // Актуальные вопросы развития методологии и организации учета, анализа и аудита. — Нижний Новгород: Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции, 2016. — 24–28 с.

Проблемы и перспективы развития налогообложения самозанятого населения в Российской Федерации

Юмаев Михаил Мияссярович, доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Беляева Надежда Игоревна, студент магистратуры
Российский новый университет (г. Москва)

В данной статье рассматривается сущность самозанятости, проблемы и перспективы развития специального налогового режима — налога на профессиональный доход.

Ключевые слова: самозанятые, налог на профессиональный доход, налоговый режим, Центральный банк РФ, льготная ставка.

Problems and prospects of self-employment taxation in Russian Federation

Yumaev Michael, professor
Belyaeva Nadezhda, third-year undergraduate
Russian New University, Moscow

This article considers the essence of self-employment, problems and prospects for the development of special tax regime — tax on professional income

Keywords: self-employed, professional income tax, tax regime, Central Bank of Russia, preferential rate.

Самозанятым может стать любой гражданин России, не имеющий работодателя и не привлекающий наемных работников. С 1 января 2019 г. самозанятые могут применять специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход».

Налог на профессиональный доход — это не дополнительный налог, а новый специальный налоговый режим. На него можно перейти добровольно. У тех налогоплательщиков, которые не перейдут на этот налоговый режим, остается обязанность платить налоги с учетом других систем налогообложения, которые они применяют в обычном порядке.

Также стать самозанятым могут иностранные граждане стран, входящих в Евразийский экономический союз: Беларуси, Армении, Казахстана и Киргизии. Иностранные граждане могут зарегистрироваться через мобильное приложение «Мой налог» или личный кабинет налогоплательщика НПД «Мой налог». Но регистрация возможна только по ИНН и паролю для доступа в личный кабинет налогоплательщика-физического лица.

Эксперимент по применению нового специального налогового режима — налога на профессиональный доход проводится с 2019 г. по 2028 г. в четырех регионах страны: Москве, Московской и Калужской областях, Та-

тарстане. Важным является тот факт, что самозанятые не обязательно должны быть зарегистрированы в этих регионах, достаточно вести в них деятельность.

Физические лица и индивидуальные предприниматели, которые перейдут на новый специальный налоговый режим (самозанятые), смогут платить с доходов от самостоятельной деятельности только налог по льготной ставке — 4 или 6%. Это позволит легально вести бизнес и получать доход от подработок без рисков получить штраф за незаконную предпринимательскую деятельность.

По сведениям Федеральной налоговой службы, наиболее популярными видами деятельности самозанятых являются перевозка пассажиров, сдача квартир в аренду, консультирование, репетиторство, программирование, маркетинг и реклама.

Нельзя применять налог на профессиональный доход, если:

- реализуются подакцизные товары или товары, подлежащие обязательной маркировке;
- перепродаются товары, имущественные права, за исключением продажи имущества, использовавшегося для личных целей;
- добываются и/или реализуются полезные ископаемые;

— ведётся работа по договору поручения, комиссии или агентскому договору.

По предварительным статистическим данным, каждый шестой самозанятый ранее был индивидуальным пред-

принимателем. Что мотивирует индивидуальных предпринимателей стать самозанятыми? Рассмотрим некоторые критерии выбора, которыми руководствуются при выборе налогового режима:

Критерии	Самозанятые	Индивидуальные предприниматели
Необходимость регистрации	Обязательная бесплатная регистрация в приложении «Мой налог» или на сайте налоговой службы.	Регистрация обязательна. Для регистрации нужно заполнить специальное заявление и предоставить в налоговую инспекцию: если документы отправляются в электронном виде через Госуслуги, МФЦ или нотариуса — то регистрация бесплатна, если документы подаются на бумаге — платится пошлина 800 рублей.
Виды деятельности	Виды деятельности, при которых физическое лицо не нанимает работников. Исключения: перепродажа товаров, производство и продажа подакцизной продукции, добыча и продажа полезных ископаемых, работа по договору поручения/комиссии и др.	Предприниматель не может производить алкоголь, авиационную и военную технику, вести банковскую и страховую деятельность и некоторые другие виды бизнеса. Кроме того, если предприниматель выбирает один из спецрежимов (УСН, ПСН, ЕНВД, ЕСХН), то у него появляются дополнительные ограничения по видам деятельности, доступным на этих спецрежимах.
Лимиты по доходам	2,4 млн руб. в год.	На общей системе налогообложения, ЕНВД и сельхозналоге нет лимита по доходам. На других спецрежимах лимиты следующие: УСН — 150 млн руб. ПСН — 60 млн руб.
Налогообложение	4% — от дохода, полученного от физ. лиц; 6% — от дохода, полученного от юр.лиц и ИП.	Зависит от выбранного налогового режима. Ставки указаны в НК РФ, но регионы могут их снижать. А еще есть налоговые каникулы — на УСН и ПСН при осуществлении определенных видов деятельности.
Ведение и сдача отчетности	Доходы фиксируются в приложении «Мой налог». Иные регистры налогового и бухгалтерского учета заполнять не нужно. Отчетность сдавать не нужно.	Необходимо вести налоговый учет, а если есть сотрудники — то еще и кадровый. Предпринимателям на УСН чиновники рекомендуют вести бухгалтерский учет основных средств — чтобы не упустить превышение лимита ОС. Отчётность не сдают только ИП на ПСН. У остальных предпринимателей есть обязанности сдавать: — декларации по налогам, платящимся на соответствующем налоговом режиме; — при появлении наемных сотрудников — отчитываться по выплатам персоналу; — в ряде случаев — статистическую отчетность.
Налоговые льготы	Предоставляется разовый налоговый вычет в размере 10 тыс. руб., на который можно уменьшить налог, но не более чем на: — 2% от доходов, полученных от юр.лиц и ИП; — 1% от доходов от физ.лиц.	Зависит от налогового режима: на УСН и ПСН есть налоговые каникулы. Регионы могут снизить ставку налога. На ЕНВД и ПСН налог можно уменьшить на вычет, предоставляемый за покупку онлайн-кассы. На УСН «доходы» и ЕНВД налог снижается на взносы предпринимателя за себя и за сотрудников (с учетом ограничений).
Необходимость покупки онлайн-кассы	Необходимости нет, т.к. кассовые чеки формируются в приложении «Мой налог».	С 01.07.2019 ККТ обязаны применять все предприниматели. Исключения перечислены в п. 5 ст. 1 и п. 4 ст. 2 закона № 192-ФЗ. До 01.07.2019 ККТ не применяют ИП без наемных работников, а также ИП и в некоторых других случаях.
Штрафные санкции	Самозанятых могут наказать за недостоверные сведения о доходах или невыдачу чека клиенту (и неотражение дохода соответственно).	Предпринимателя может штрафовать: ФНС — за неполную уплату налогов и взносов, недостоверные сведения в отчетах, несдачу отчетности, отсутствие ККТ и др. трудовая инспекция — за нарушение прав работников; фонды — за несдачу отчетности или недостоверные сведения в ней; иные госорганы — в зависимости от вида деятельности предпринимателя: например, Роспотребнадзор.

Зачастую индивидуальные предприниматели становятся самозанятыми с целью оптимизации налогов. Данная тенденция является опасной, несмотря на то, что резкого скачка или эффекта массовой смены налогового режима не наблюдается. Есть основания полагать, что из-за такой «хитрости» страховые фонды могут к концу 2019 года недополучить около 300 млн рублей, хотя разработчики проекта о самозанятых понимали, что многие индивидуальные предприниматели без наёмных работников воспользуются этой опцией.

Также неясным остаётся факт контроля деятельности самозанятых, ведущих некоторые «санитарные» виды деятельности, например, пекарей и кондитеров. Будут ли их проверять налоговые инспекторы так же, как и предпринимателей, а при наличии нарушений — штрафовать. Поэтому на данный момент времени данный вопрос является риторическим.

Что же касается перспектив развития, Минэкономразвития предлагает в качестве критерия отбора субъектов страны для их участия в эксперименте с 2020 г. учитывать долю населения в возрасте 15–72 лет, занятого на основной работе в неформальном секторе экономики, и самостоятельно занятых в общей численности занятого населения по субъектам страны.

По данным Росстата, высокий уровень этого показателя зафиксирован в Чеченской республике (63,9%), Дагестане (55,0%), Ингушетии (49,2%), Кабардино-Балкарской республике (41,3%), Северной Осетии — Алании (37,0%), Крыму (34,8%), Алтае (34,0%), Севастополе (32,5%), Калмыкии (29,8%), Ставропольском крае (29,1%).

В настоящее время Минфин подготовило законопроект о расширении зоны действия этого налогового режима на 19 регионов России. В первую очередь это регионы-доноры и регионы, на территории которых расположены города-миллионники.

С 1 января 2020 года этот режим заработает в Санкт-Петербурге, Ленинградской, Воронежской, Волгоградской, Нижегородской, Новосибирской, Омской, Ростовской, Самарской, Сахалинской, Свердловской, Тюменской и Челябинской областях, а также в Красноярском и Пермском краях, Ненецком и Ямало-Ненецком автономных округах, Ханты-Мансийском автономном округе — Югре и Башкирии.

Минфин РФ рассчитывает, что уже к 2024 году количество самозанятых граждан, зафиксировавших свой статус с учётом введения налогового режима для самозанятых, увеличится до 2,4 млн по сравнению с 250 тыс. в 2019 году.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Агрореклама: сущность, особенности и направления развития

Жигулина Надежда Сергеевна, студент;

Ефимова Лариса Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Российский государственный аграрный университет — Московская сельскохозяйственная академия имени К. А. Тимирязева

В статье рассмотрены подходы к понятию «агрореклама», определены основные цели и задачи, выделены факторы, определяющие его особенности, связанные со спецификой сельскохозяйственного производства и с производимой сельскохозяйственной продукцией, рассмотрены функции и направления развития агрорекламы в России.

Ключевые слова: агрореклама, особенности, направления развития.

Реалии Российской экономики таковы, что в условиях импортозамещения и «отхода» от нефтегазового сектора заставляют в большей степени уделять внимание развитию агропромышленного комплекса. Так как «важнейшей особенностью агропромышленного комплекса является взаимосвязь между отраслями, объединяющими производство, осуществляющими переработку и реализацию произведенной продукции» [2] — обеспечение устойчивого развития агропромышленного комплекса является актуальной задачей, требующей изучения как на отраслевом уровне, так и на уровне каждого хозяйствующего субъекта.

Решение проблем, сдерживающих развитие агропромышленного комплекса (конкурентоспособность, качество, неудовлетворенность потребителей продукцией отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей и др.), возможно при соблюдении принципов, процедур и инструментов маркетинга, которые позволят сельхозтоваропроизводителям разработать эффективную производственно-сбытовую политику.

Об эффективности использования агрорекламных инструментов свидетельствует опыт США (3-е место в мире по производству свинины и 4-е место по производству говядины): «в розничной цене 1 кг говядины доля рекламных затрат составляет примерно 43,2%; свинины — 55,8%» [9].

Рассмотрим сущность понятий, применительно к аграрному сектору: «агрореклама», «маркетинг агробизнеса». Впервые термин «маркетинг агробизнеса» предложен Дж. Н. Дэвис и Рой А. Голдберг в 1997 году, введен в экономическую науку в конце XX века. Проблематику агрорекламы изучали и российские ученые-экономисты: Г. П. Абрамова, В. А. Клюкач, Г. Л. Паку-

лина, П. П. Сорокина, С. М. Ягуткина, А. Е. Матушкина, В. Г. Хаустова, Ю. А. Ципкина и другие. Основные подходы ученых-экономистов к сущности понятия «агрореклама» представлены в табл. 1.

Рассмотренные подходы позволяют утверждать, что агрореклама — это стандартные маркетинговые процедуры, основанные на использовании инструментов маркетинга-микс; помимо сфер производства, ценообразования и реализации продукции, агрореклама охватывает процесс организации движения продукции к потребителю, то есть система агрорекламы включает совокупность взаимосвязанных элементов и информационных потоков, которые позволяют установить обратную связь с рынками сбыта продукции агропромышленного комплекса.

Как и любой другой вид деятельности, маркетинговая деятельность в аграрном секторе преследует свои цели, для достижения которых хозяйствующим субъектам необходимо решать взаимосвязанные задачи, основываясь на специфике сельскохозяйственного производства (рис. 1.).

Рассмотрим особенности агрорекламы подробнее:

— несовпадение периода производства и потребления ставит перед маркетологами хозяйствующих субъектов задачу правильного прогнозирования спроса покупателей, исследования конъюнктуры рынка, исходя из временного лага между данными фазами;

— природные условия и качество почвы. Исходя из продуктивности почвы, природных условий маркетологам необходимо определить объем, ассортимент и качество продукции;

— производство жизненно важных продуктов. Продукция сельского хозяйства относится к категории продукции первой необходимости, скоропортящейся, поэтому одной из задач маркетологов является удовлетворение по-

Таблица 1. Подходы ученых-экономистов к понятию «агромаркетинг»

Автор [Источник]	Сущность понятия
Цыпкин Ю.А., Люкшинов А. Н. [10]	«Агромаркетинг — вид целенаправленной творческой деятельности по предвидению, планированию, организации и управлению удовлетворением спроса потребителей на товары, услуги, идеи сельскохозяйственного производства посредством обмена»
Греков Н. И. [1]	«Агромаркетинг — это деятельность по предвидению, планированию и удовлетворению спроса потребителей на товары и услуги агропромышленного комплекса на основе анализа конъюнктуры рынка, проведения адекватной политики в сфере производства, ценообразования и реализации продукции»
Ключач В.А., Клочко Л. И., Соколова И. В., Татарчук Л. Л. [5]	«Агромаркетинг — система организационно — технических, управленческих, финансовых и коммерческих функций предприятий, направленных на наиболее полное и быстрое удовлетворение спроса потребителей на сельскохозяйственное сырье и продовольствие путем обмена и получения прибыли»
Жохов А. А., Зайцев Р. А. [4]	«Агромаркетинг — это предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары и услуги, организации, людей, территории и идеи посредством обмена в агробизнесе»
Пустуев А.Л., Ахтарьянова А. Г. [7]	«Агромаркетинг — это процесс изучения рынков земли и продовольствия на основе использования инструментов маркетинга с целью извлечения прибыли за счет рациональной организации агропредпринимательской деятельности, ориентированной на максимальное удовлетворение потребностей крестьянства в земельных ресурсах, населения в продуктах питания, а перерабатывающих предприятий — в сельскохозяйственном сырье»
Ещенко Е. И. [3]	«Агромаркетинг — это исследование и прогнозирование среды, создающей условия для развития производства и реализации аграрной продукции, с целью максимального удовлетворения спроса на рынке»

требностей потребителей в нужном количестве и в кратчайшие сроки;

- многообразие организационно-правовых форм хозяйствования. В связи с большим разнообразием форм собственности и конкуренцией в агропромышленном производстве маркетологи должны применять разнообразные маркетинговые стратегии;

- сезонность производства. В связи с сезонностью сельскохозяйственного производства маркетологам необходимо не только увеличивать объемы продаж урожая в сезон, но и предпринимать меры по сохранению его в течение всего периода потребления;

- более низкий уровень технического оснащения отраслей агропромышленного производства и внедрения достижений научно-технического прогресса по сравнению с другими сферами экономики, так как наука об агромаркетинге окончательно не сформировалась. Поэтому с целью повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, маркетологам необходимо знать функции агромаркетинга, чтобы принимать научно-обоснованные управленческие решения.

Рассмотрев факторы, определяющие особенности агромаркетинга, можно сделать вывод: маркетологу в области аграрного сектора недостаточно знаний только в области экономики и маркетинга. Маркетолог должен обладать дополнительными знаниями в растениеводстве, животноводстве, агрономии, садоводстве и др. (в соответствии со специализацией деятельности хозяйствующего субъекта).

Принятие обоснованных управленческих решений с целью повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, базируется на функциях агромаркетинга (рис. 2.).

Конкретизируем каждую функцию для хозяйствующего субъекта.

Функции учета и контроля необходимы для контроля фактического выполнения процесса маркетинга. Функция планирования способствует определить необходимый объем ресурсов, т.е определяет целевую программу и обеспеченность необходимыми средствами. С ее помощью осуществляются планомерное производство, управление и маркетинг. Функция прогнозирования способствует определению возможного поведения реальных и потенциальных покупателей (потребителей), возможного объема спроса. Функция управления способствует соблюдению последовательности и планомерности деятельности хозяйствующего субъекта. Функция анализа обеспечивает сбор, обработку, систематизацию информации, выявление отклонений от заданных показателей, разработку направлений их реализации. Функция «организация» создает целостность, единство и упорядоченность работы службы маркетинга, экономической, технической и обеспечивающих подсистем организации сельского хозяйства, создав единое целое. В результате осуществления функции «оценка» подводится итог выполнения предыдущих функций и формулируется заключение о правильности выбранного направления маркетинговой деятельности хозяйствующего субъекта.

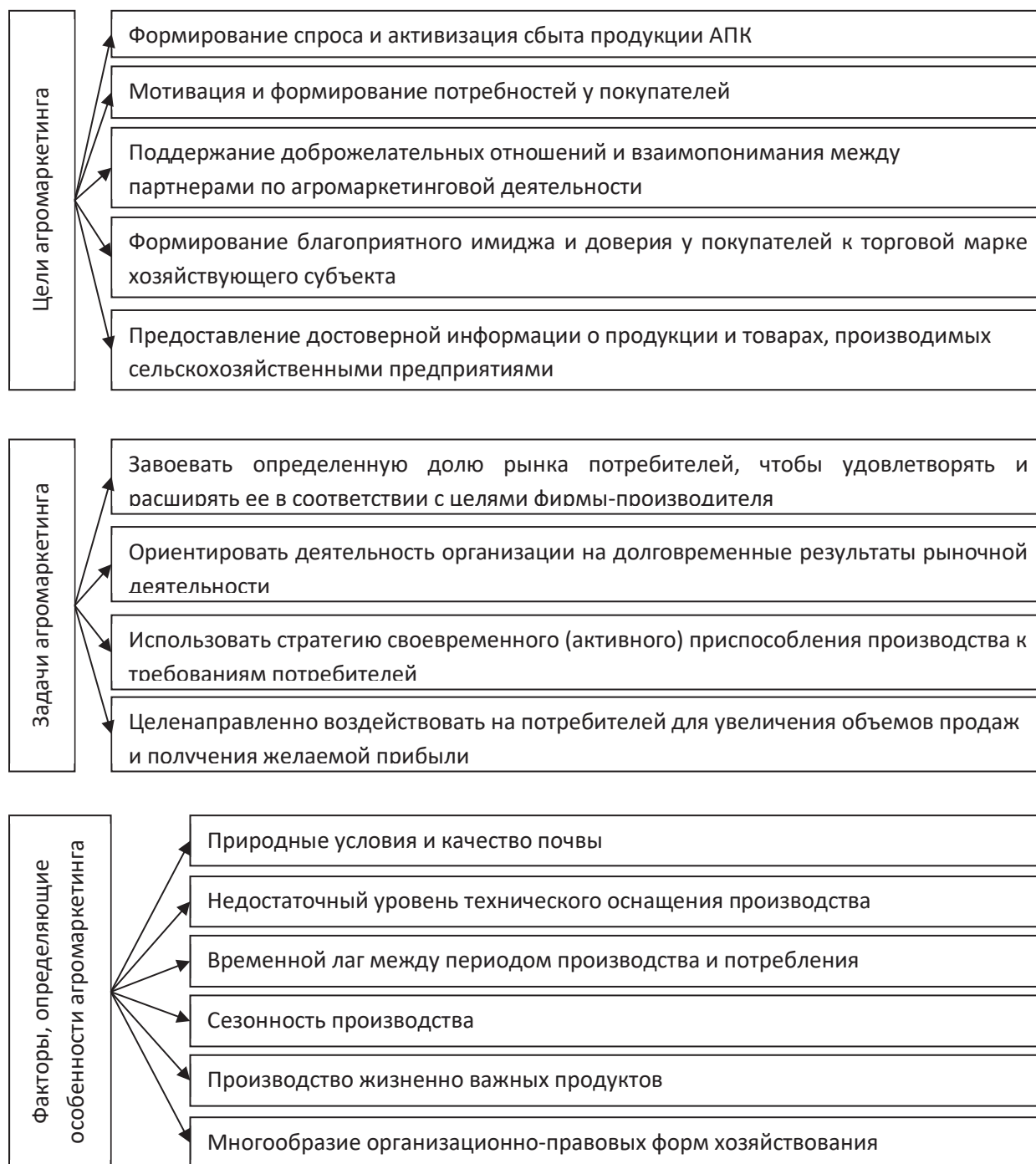


Рис. 1. Цели, задачи и факторы, определяющие особенности агромаркетинга



Рис. 2. Основные функции агромаркетинга [6]

Таблица 2. Направления, сдерживающие развитие агромаркетинга в России

Внешние	Внутренние
Отсутствие методических подходов к организации маркетинговой деятельности, регулирующих отраслевые и региональные особенности сельского хозяйства	Нехватка средств на развитие маркетинга в сельскохозяйственных организациях
Нехватка квалифицированных специалистов по агромаркетингу	Непонимание руководством роли и значения маркетинга в деятельности хозяйствующих субъектов
Низкая конкурентоспособность российского аграрного сектора	«Размытость» функций службы маркетинга хозяйствующих субъектов и должностных обязанностей работников
Отсутствие инфраструктуры для развития агромаркетинга	Некомпетентность работников службы маркетинга хозяйствующих субъектов, дефицит современных знаний и навыков
Отсутствие инструментария для оценки производственно-экономической деятельности хозяйствующих субъектов	Отсутствие в отделе маркетинга хозяйствующего субъекта необходимого информационного и программного обеспечения

С принятием Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года [8] наметилась тенденция к развитию агропромышленного комплекса, но инструменты агромаркетинга, позволяющие отечественным производителям сельскохозяйственной продукции конкурировать с зарубежными аналогами даже на внутреннем рынке, находятся в стадии разработки.

Вышесказанное позволяет выявить внешние и внутренние направления, сдерживающие развитие агромаркетинга в России (таблица 2).

Подводя итог, можно сделать следующий вывод: использование агромаркетинга способствует сельхозпроизводителям правильно оценивать спрос на производимую продукцию, прогнозировать объемы продаж, рационально выстраивать процесс управления производственной деятельностью учитывая специфику сельскохозяйственного производства.

Таким образом, агромаркетинг позволит отечественным сельхозпроизводителям увеличить долю рынка, расширить рынок сбыта и повысить конкурентоспособность производимой сельскохозяйственной продукции.

Литература:

1. Греков Н. И. Управление и маркетинг в АПК. — Мичуринск: Мичуринский государственный аграрный университет, 2006. — 68 с.
2. Ефимова Л. А. Правовые основы и перспективы развития агрохолдингов в России // Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии. — 2015. — № 2. — С. 92–102.
3. Ещенко, Е. И. Агроткетинг и его особенности // Материалы II Международной научно-практической конференции «Приоритетные направления развития образования и науки». — Чебоксары: Общество с ограниченной ответственностью «Центр научного сотрудничества »Интерактив плюс», 2017. — С. 255–256.
4. Жохов А. А., Зайцев Р. А. Агроткетинг и торговля // Научный поиск. — 2014. — № 2.1. — С. 62.
5. Ключач В. А., Ключко Л. Н., Соколов В. И., Татарчук Л. Л. Концепция организации маркетинга в агропромышленном производстве. — М.: Агротпромиздат, 1993. — 46 с.
6. Нагапетьянц Н. А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. — М.: Вузотский учебник, 2007. — 272 с.
7. Пустуев А. Л., Ахтарьянова А. Г., Медведев А. Н. Маркетинговая деятельность аграрных хозяйств: проблема совершенствования. — Екатеринбург: ООО ИРА УТК, 2012. — 169 с.
8. Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 2 февраля 2015 г. № 151-р) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174933/ (дата обращения: 10.11.2019).
9. Ходжаева, Ш. А. Совершенствование и перспективы развития агроткетинга в республике Узбекистан // Бюллетень науки и практики. — 2018. — № 5. — С. 380–389.
10. Цыпкин Ю. А., Люшкинов А. Н. Агроткетинг. — М.: Колос, 1999—312 с.

Особенности продвижения фармацевтических брендов в интернет-среде

Убушаева Стелла Михайловна, студент магистратуры
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Ключевые слова: продвижение в интернете, реклама в интернет среде, фармацевтическая реклама, реклама БАД, БАД в интернете, правила модерации.

Специалисты интернет-маркетинга, занимающиеся рекламой лекарств и медицинских услуг, часто преодолевают множество трудностей, чтобы обойти Федеральный закон № 38-ФЗ «О рекламе», убрать ограничения сайтов и пройти строгую модерацию. Но результат того стоит: реклама в интернет среде является одним из наиболее эффективных рекламных каналов для фармацевтики, который обеспечивает быстрое и точное попадание в целевую аудиторию при относительно низкой стоимости контакта с рекламой.

Систематическое ужесточение правил, регулирующих рекламу лекарств и медицинских услуг, является одной из причин, почему медицина считается трудной областью для интернет-рекламы. Рекламные ограничения распространяются на все каналы продвижения, включая размещение в поисковых системах и рекламных сетях «Yandex» и «Google». С 2018 года в рекламе медицинских услуг запрещается использовать любые названия медицинских услуг, даже такие как «рентген» или «томография», а также слова «обследование», «лечение», «консультирование». [1]

Сейчас в интернет-маркетинге есть несколько причин, по которым лучше всего обратиться именно к контекстной рекламе, а также к рекламе в социальных сетях, несмотря на ограничения в рекламе лекарств, медицинских услуг и фармацевтических препаратов. Стоит рассмотреть их более подробно.

Медицина и здоровье — одна из самых популярных поисковых тем в Интернете, и интернет-маркетинг обязан это учитывать. Пользователи предпочитают искать решение с помощью запроса поисковой системы, прежде чем обращаться в клинику. Интернет-маркетинг в фармацевтической промышленности и реклама медицинских услуг не способствуют самолечению. Они помогают людям повышать осведомленность о своих болезнях, а не только получать информацию о таблетках: большинство сайтов, рекламируемых не фармацевтические препараты, носят информационный характер. Поэтому производители повышают лояльность населения и эффективность инвестиций в контекстную рекламу.

Стоимость тысяч контактов пользователей с рекламой в интернет-среде медицинских услуг в среднем в 5 раз ниже, чем при рекламе на телевидении. Добавить к этому возможность настроить рекламную кампанию в Интернете для рекламы медицинских услуг и фармацевтических препаратов таким образом, чтобы «поймать» только заинтересованного пользователя и не тратить рекламный бюджет впустую. Вот почему бюджеты на рекламу в ин-

тернете продолжают расти. Ориентация на целевую аудиторию снижает затраты на привлечение покупателя в интернет-маркетинг по сравнению с использованием других каналов связи. [2, с. 130–135]

Все рекламные кампании в контексте и рекламе в социальных сетях проходят обязательную модерацию. Правила составления текстовой и графической рекламы регулярно обновляются, а список лекарств, реклама которых не будет отклонена модерацией, ограничен. [3]

Так, например, на территории РФ нельзя рекламировать рецептурные лекарственные средства.

Что касается рекламы безрецептурных средств, то она не должна:

- гарантировать положительное действие;
- обращаться к несовершеннолетним;
- иметь сравнение с лекарственными средствами конкурентов;
- содержать какие-либо ссылки на случаи выздоровления людей, благодаря данному препарату.

Реклама БАД будет допущена при условиях, соблюдающих определены правила при составлении рекламных объявлений. [4]

Они не должны:

- Создавать впечатление, что БАД являются лекарственными средствами и обладают лечебными свойствами;
- Побуждать к отказу от здорового питания;
- Представлять результаты проведенных исследований как доказательство лечебного эффекта.

Для прохождения модерации необходимо обязательно предоставить следующие документы:

- копия лицензии на фармацевтическую деятельность;
- копия сертификата или декларации соответствия на лекарственное средство;
- копия регистрационного удостоверения лекарственного средства, если препарат не включен в государственный реестр лекарственных средств;
- копия лицензии на производство лекарственных средств для препаратов, которые произведены в России;
- копия свидетельства о государственной регистрации конкретного наименования БАД. [5]

Также реклама биологически активных добавок в России разрешается только в том случае, если объявление содержит текст «Не является лекарством». То же предупреждение должно быть добавлено на сайт товара.

Реклама лекарственных средств, медицинской техники, изделий медицинского назначения (за исключением

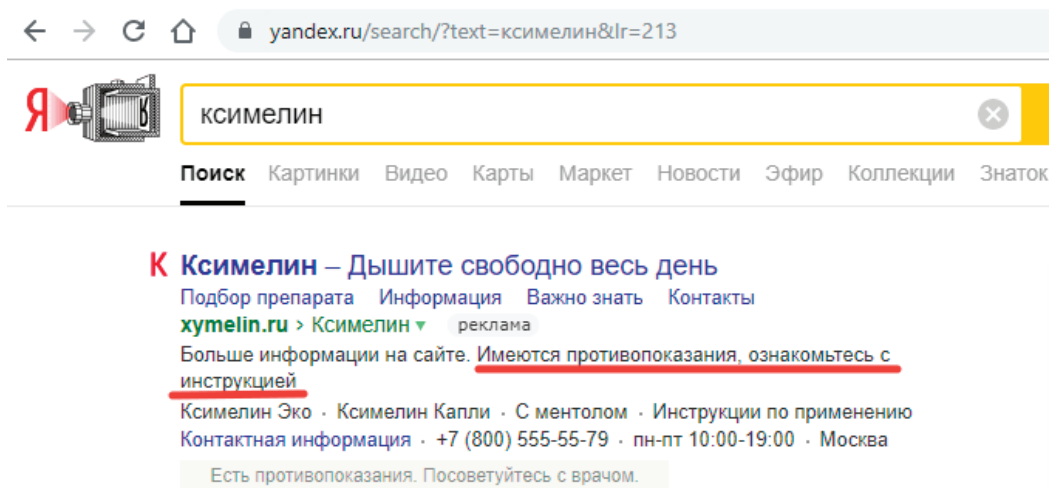


Рис. 1. Обязательный дисклеймер для лекарственных средств

некоторых методов контрацепции) и медицинских услуг, в том числе методов лечения требует обязательной привязки дисклеймера, пример на рисунке 1.

В социальных сетях, реклама лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинских услуг, в том числе методов лечения, не должна третироваться на аудиторию до 18 лет.

На данный момент реклама медицинских услуг и лекарств в результатах поиска «Yandex» и «Google» является одним из наиболее эффективных способов взаимодействия клиник и фармацевтических производителей

с целевой аудиторией. Реклама лекарств позволяет быстро связаться с заинтересованными покупателями — теми, кто загоняет в окно поисковой системы запросы, которые имеют отношение к теме лекарственного средства или для получения медицинских услуг (рисунок 2). Благодаря интернет-маркетингу путь к потребителю сокращается в несколько раз, в отличие от телевидения: контекстная реклама лекарств и медицинских услуг быстро достигает своей целевой аудитории, так как показывается пользователю в тот момент, когда продукт вызывает повышенный интерес. [6, с. 57–59]

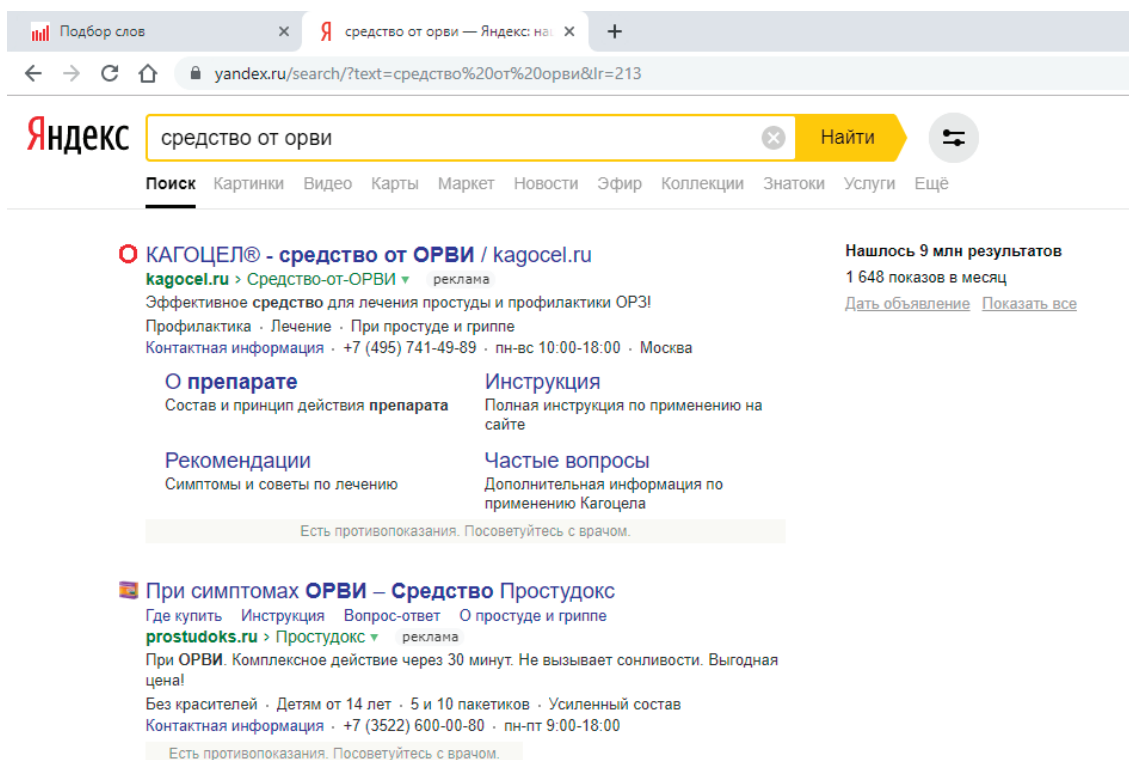


Рис. 2. Примеры тематических запросов

Контекстная реклама при продвижении медицинских услуг и лекарств не ограничивается размещением только текстовой рекламы в результатах поиска. Продвижение в Рекламной сети «Yandex» и контекстно-медийной сети «Google» с использованием графических и текстовых объявлений поможет повысить эффективность рекламной кампании. Они выгодны с финансовой точки зрения, особенно при запуске нового препарата на рынке, а также для поддержки бренда в интернет-маркетинге, когда его реклама уже есть в СМИ. [7, с. 67–70]

Реклама лекарств в контекстно-медийной сети — это возможность получить максимальное количество взаимодействий при минимальной стоимости рекламы — цена варьируется в зависимости от категории лекарства или медицинской услуги и составляет в среднем от 5 до 30 ру-

блей. Стоимость клика здесь, как правило, в 1,5–2 раза ниже, чем непосредственно у поисковых систем «Yandex» и «Google». Графические объявления в этой версии интернет-маркетинга показываются по соответствующим темам сайтов о препаратах, где процент активной целевой аудитории выше, чем при размещении рекламы на других каналах. [7, с. 250–255]

Размещение контекстной рекламы лекарств и медицинских услуг как в результатах поиска, так и в рекламных сетях «Yandex» и «Google» — отличная возможность не только приблизиться к аудитории конкурентов, но и переклЮчить ее на свой продукт. Для этого необходимо тщательно собрать семантику, связанную с основными конкурентами, а затем качественно создать текстовую рекламу в поисковых системах и подготовить графические баннеры. [8, с. 24–32]

Литература:

1. Контекстная реклама лекарств и медуслуг: сложности, юридические аспекты, реализация. URL — https://www.e-promo.ru/blog/performans_marketing/reklama_lekarstv_i_meduslug_slozhnosti_yuridicheskie_aspekty_realizatsiya/ / Второй источник.
2. Роздольская И. В., Осадчая С. М., Лихонин К. В. Инновационные маркетинговые коммуникации, Белгород, 2015, — 248 с.
3. Продвижение лекарственных средств в Директе и Google Ads: правила, документация, модерация. URL — <https://ppc.world/articles/prodvizhenie-lekarstvennyh-sredstv-v-direkte-i-google-ads-pravila-dokumentaciya-moderaciya/> (Дата обращения 01.11.19)
4. Планирование рекламных кампаний для БАД. URL — <http://www.advlab.ru/articles/article398.html> (Дата обращения 01.11.19)
5. Яндекс Помощь. Правила размещения рекламы БАД в Yandex. URL — <https://yandex.ru/support/direct/moderation/categories/supplements-dietary-supplements.html> (Дата обращения 01.11.19)
6. Акулич М. В. Интернет-маркетинг: Учебник для бакалавров — М.: Дашков и К, 2016. — 352 с.
7. Гуриков С. Р. Интернет-технологии: Учебное пособие — М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 184 с.
8. Перри Маршал и Брайан Тодд. Контекстная реклама, которая работает. Библия Google AdWords. — Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 464 с.
9. Мамыкин А. А. Стратегия и тактика маркетинга в Интернет // Маркетинг в России и за рубежом. — М.: Изд. дом Вильямс, 2014. № 2. С. 24–32.

ПСИХОЛОГИЯ

Психологический тренинг как средство повышения сплочённости коллектива организации

Алимпиева Екатерина Олеговна, студент
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Одной из ключевых задач HR-подразделения компании и непосредственного руководства коллектива выступает повышение эффективности труда. От того, будет ли труд каждого сотрудника эффективным, будет зависеть и прибыль предприятия. Одним из важных факторов в получении высоких результатов выступает слаженность командной работы, ведь работа команды способна продемонстрировать лучшие результаты в сравнении с результатом работы одного человека или сложным результатом труда отдельных сотрудников. Соответственно, сплоченность в коллективе будет оказывать сильное воздействие на экономические выгоды, получаемые от ведения предприятием хозяйственной деятельности. Одним из способов повышения сплоченности кадров является проведение психологических тренингов (одного или серии).

Термин «тренинг» произошел от англ. «train», «training». Имеет несколько значений: «воспитание, обучение, подготовка, тренировка». Групповой психологический тренинг выходит за эти рамки и применяется, в самом широком смысле, для развития, для обеспечения психокоррекции, для обучения и диагностики [2, с.10].

Тренинг — это одно или цикл мероприятий, которые проводятся профессиональным коучем для оценки и улучшения показателей сплоченности в коллективе конкретной компании. Групповой психологический тренинг способен оказывать противодействие отчуждению, помогать решению возникающих между сотрудниками проблем. При групповом взаимодействии каждый человек в ходе тренинга не будет замкнут только на себе, он не останется один на один с трудностями [2, с.13].

Кроме того, участники тренинга смогут не только разобраться в существующих проблемах, но и понять, что они не уникальны, и что другие сотрудники могут испытывать похожие чувства в процессе преодоления возникших сложностей [1, с.9].

Перед тем, как начинать тренинг, необходимо подготовиться к проведению данного мероприятия. Для начала

потребуется назначить лицо, которое будет ответственно за работу с коллективом. Некоторые компании назначают на роль ведущего тренинга HR-специалиста, руководителя отдела или инициативного сотрудника. Такой подход не является неправильным, однако, имеет ряд недостатков, основным из которых выступает отсутствие соответствующих знаний в сфере психологии у данных лиц. Поэтому для того, чтобы тренинг был проведен качественно и обеспечил в будущем хорошие результаты, следует выбрать в качестве ведущего организационного психолога или обратиться к профессиональному коучу. Именно эти специалисты смогут объективно и беспристрастно оценить имеющиеся в коллективе показатели, выявить существующие для улучшения сплоченности коллектива перспективы, скорректировать при необходимости программу тренинга согласно потребностям и возможностям персонала [1, с.14].

Вводная часть тренинга ориентирована на озвучивание цели и задач проводимого мероприятия. Целью выступает сплочение коллектива и построение эффективного командного взаимодействия.

В задачи включено следующее:

1. развитие чувства ответственности и вклада всех участников мероприятия;
2. формирование доверительных отношений в коллективе;
3. создание благоприятного психологического климата в группе;
4. донесение до каждого участника его функций и роли в группе.

Основная часть стандартного тренинга включает в себя несколько секций и упражнений.

Первая секция.

Упражнение «Представление участников».

Данное упражнение ориентировано не на то, чтобы представиться самому, а на то, чтобы рассказать о коллеге, сидящем слева от говорящего (действие осуществляется по часовой стрелке). При необходимости можно менять участников группы местами в произвольном по-

рядке и повторять методику. Это позволит участникам получить более подробную информацию о своих коллегах и возможность почувствовать, что другие люди что-то знают о них, имеют к ним определенный интерес. Коуч же сможет собрать мнения касательно каждого сотрудника.

Упражнение «Узнай по рисунку».

Цели: помочь участникам тренинга смогли узнать друг друга получше и создать мотивацию для совместной работы. Для упражнения потребуются листы бумаги и фломастеры (маркеры).

Коуч задает группе вопрос о том, как долго находящиеся здесь работают вместе и как хорошо знают друг друга. Участники группы дают свои ответы, после чего каждый из них должен нарисовать на бумаге свой портрет в команде, показав, как в этой команде он себя видит и чувствует, чтобы можно было сказать: «Это я». Рисунки не подписываются. На выполнение задания дается 5–10 минут, после чего коуч собирает изображения и прикрепляет их к доске. Далее проводится обсуждение по каждому рисунку с использованием ряда вопросов:

1. Каков этот человек?
2. Что он делает?
3. Его что-то беспокоит?
4. Кто это может быть?

После того, как участники угадывают автора рисунка, коуч (при желании сотрудника) может попросить его рассказать о себе что-то дополнительно

Вторая секция.

Упражнение «Плечо для товарища».

Цель упражнения — устранить конфликтные настроения, существующие в коллективе. Для его выполнения все участники становятся в ряд. Коуч наугад выбирает одного из сотрудников и просит коллектив рассказать ему, почему именно этот человек является сотрудником месяца. При этом не учитывается, имеется ли у кого-нибудь такое фактическое звание или нет. Все участники высказывают мнение. При этом оно не должно составлять более пяти предложений. К примеру, «Антон Сергеев получил звание лучшего сотрудника месяца, потому что он — ответственный, на него можно положиться во многих вопросах. Он хорошо разбирается в отчетности».

Далее выбранный участник выбирает следующего «лучшего» и действие повторяется. Упражнение проводится до тех пор, пока все сотрудники не побывают в роли «лучших».

Литература:

1. Зенько, Н. Н. Теория и методика тренинга. Общие основы организации: практическое пособие / Н. Н. Зенько; Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. — Гомель: ГГУ имени Ф. Скорины, 2018. — 47 с.
2. Евтихов О. В. Практика психологического тренинга. — СПб.: Издательство «Речь», 2004. — 256 с.

Третья секция.

Данная секция тренинга является основной, ведь она ориентирована на сплочение коллектива [1, с.38].

Упражнение «Фигуры».

Участникам дается веревка. Ее длину следует определить заранее, исходя из количества сотрудников, которые должны будут посетить тренинг. На каждого человека — 1 м.

Группа становится в круг. Коуч просит всех закрыть глаза, и не открывая их, построить квадрат. При этом друг друга нельзя касаться, единственным вспомогательным средством в данном упражнении является только речь. Когда участники посчитают, что выполнили задание, они сообщают об этом коучу.

Далее он просит их построить треугольник, ромб, прямоугольник. Упражнение завершается коллективным обсуждением. В ходе которого участники должны высказать мнение относительно достигнутых группой результатов и объяснить, какие факторы влияли на успешность выполнения заданий, а что, наоборот, мешало выполнить его. Коуч спрашивает у участников тренинга, на какие из факторов они могли повлиять и какие выводы ими сделаны из данного упражнения.

Упражнение «найди ошибку».

Каждому участнику выдается лист с неправильными сведениями о компании. К примеру, указывается, что в отделе имеется 3 работающих принтера, а на самом деле их всего 2. Далее коуч сообщает, что в нескольких листках ошибочные утверждения. После этого участники обмениваются листочками с любым из коллег. Теперь они должны сообщить о том, у кого из коллег листок с ошибочным утверждением, но при этом предупредить, что за это он будет лишен воображаемой премии в конце отчетного периода. Суть упражнения в том, что будет создана ситуация, когда все будут знать о том, что в их листках имеются ошибки, и будут демонстрировать доверие к другим и нежелание раскрывать их ошибки. Далее участники снова обмениваются листочками. После того, как каждый участник ознакомится с содержанием всех листов, коуч опрашивает всех по одному и спрашивает, у кого ошибка. Это делается так, чтобы никто не мог услышать ответ. Успешным считается результат, когда сотрудники готовы сказать о своей ошибке, но не заявлять об ошибке коллег.

Любой тренинг завершается получением обратной связи от группы. Участники должны сообщить, что нового они смогли узнать друг о друге, составить общее мнение о мероприятии.

Семья как фактор психологического здоровья детей

Иванова Елена Александровна, кандидат педагогических наук, доцент;

Иванова Алина Евгеньевна, студент

Амурский государственный университет (г. Благовещенск)

Данная статья посвящена проблеме изучения семьи как фактора психологического здоровья. Автором рассмотрены негативные и позитивные влияния семьи на ребенка.

Ключевые слова: ребенок, психологическое здоровье, семья, климат, взаимодействия в семье.

Family as a factor in children's psychological health

This article is devoted to the study of the family as a factor of psychological health. The author considers the negative and positive effects of the family on the child.

Keywords: child, psychological health, family, climate, interactions in the family.

Сегодня уделяется огромное внимание роли семьи и влиянию родителей на ребенка. Такое взаимодействие родителей и детей является их первым жизненным опытом взаимосвязи с окружающим миром и, безусловно, должно быть подкреплено благоприятным климатом в семье с целью обеспечения гармоничного психологического здоровья ребенка.

По мнению И. В. Дубровиной, психологическое здоровье выступает как совокупность психических свойств человека, которая обеспечивает гармоничную связь между различными потребностями индивида и общества, являющейся предпосылкой ориентации личности на выявление и выполнение своих жизненных целей и задач [2].

В современном обществе семья до сих пор является главным социальным институтом в становлении ребенка. Семье принадлежит основная роль в формировании жизненных принципов ребенка и его нравственных начал. Большинство психологов, социологов и педагогов (Е. С. Аннинский, М. М. Поплавский, О. В. Розина, Б. С. Ступка и др.) утверждают, что психологическое здоровье ребенка является следствием психологической атмосферы и взаимоотношений в семье.

Нельзя не отметить, что психологическое здоровье напрямую зависит от того, какие взаимоотношения между родителями и ребенком складываются в семье. Именно они закладывают основу обеспечения благополучного и позитивного психологического здоровья ребенка. От того, насколько близки и честны будут между собой родители и их взаимоотношения с ребенком, зависит степень эмоциональной связи между членами семьи. Чем ближе и крепче эта связь, тем легче избежать дальнейших проблем и расстройств у ребенка. Такая связь является одним из признаков благоприятного психологического климата в семье.

Семья должна быть сплоченной. Ребенок должен с детства чувствовать гордость за принадлежность к своей семье. Ведь это напрямую влияет на его отношение к ней

и на то, каким будет в дальнейшем его психологическое здоровье. Малейшее разногласие в семье оказывает довольно значимое влияние на психологическое здоровье ребенка.

Выделяют и другие составляющие формирования благоприятного климата в семье и психического здоровья ребенка: чувство защищенности, высокая доброжелательность членов семьи друг к другу, стремление членов семьи проводить свободное время в домашнем кругу, увлеченность одними и теми же развлечениями, заинтересованность в делах близких и т.д. Все это формирует такой климат, который позволит иметь ребенку благополучное психологическое здоровье [3].

Ребенок является индикатором семейных отношений и взаимодействий в семье. От того, какие взаимоотношения складываются в семье, зависят его умения и навыки в будущем. Всем известно, что в возрасте трех лет закладывается базовое отношение ребенка к окружающему его миру. Умение находить компромисс, любовь к людям, желание общаться и иметь совместные дела с другими людьми и другие социально-значимые умения и навыки — все это формируется во взаимоотношениях в семье.

Именно родители должны обеспечить защищенность ребенка от негативных эмоций. Выполнив эту функцию, они формируют в ребенке правильные ценности, умения, которые необходимы ребенку в будущем, адекватное поведение, тем самым формируя его психологическое здоровье.

Если же в семье присутствуют постоянные конфликты, проявляется негатив, то все это может способствовать проблемному формированию психического здоровья и препятствовать ограждению ребенка от депрессий, стрессов, психической напряженности и дефицита в положительных эмоциях.

Несомненно, все семьи разные. В каждой семье психологический климат обусловлен многими факторами: социальным, психологическим, экономическим, биологи-

ческим и др. Важнейшим фактором, его естественно-научной основой является физическое здоровье членов семьи. Норма в здоровье личности (или отклонение от нормы) весьма существенно отражается на психологическом здоровье не только этой личности, но и психологическом здоровье семьи в целом. Отражаясь на ком-то одном, под влияние попадает каждый член этой семьи.

Негативный климат способствует формированию нездорового психологического климата в семье. Неблагополучная атмосфера в семье создает почву для неправильного становления и развития ребенка. Некоторые последствия могут привести к психическим отклонениям, детской преступности, самоубийствам и т.д. В нестабильном климате в семье у ребенка формируются такие психические расстройства, как: панические атаки, нарушение сна, беспричинные страхи, дезадаптация.

Именно поэтому родителям стоит уделить особое внимание к формированию благоприятного психологического климата в семью с целью обеспечения гармоничного психологического здоровья ребенка. В подтверждение этому, можно привести высказывание русского педагога-психолога П. П. Блонского: «Нельзя воспитывать ребенка, не воспитывая его родителей». Родители не должны забывать о том, что для ребенка именно они, в первую очередь, являются примером для него.

Семья — основоположник развития ребенка. Родители должны сделать все возможное, чтобы психологическое здоровье ребенка было в норме. Несомненно, на родителей возлагается ответственность за то, каким и кем вырастит их ребенок. Но родители должны воспитать его так, чтобы, будучи в подростковом, юношеском и зрелом возрасте он смог не поддаться негативному воздействию и позаботиться о своем психологическом здоровье.

Нельзя не уделить внимание тому, что психологическое здоровье ребенка поддается воздействию со стороны сверстников, одноклассников, педагогов и всего, что окружает ребенка вне семьи. И не всегда это воздействие позитивное. Родители, в свою очередь, должны позаботиться о том, чтобы ребенок умел отличать добро и зло, понимал с кем стоит дружить, а от кого стоит дер-

жаться на расстоянии. Родители должны постоянно разговаривать с ребенком, должны быть заинтересованы в его жизни.

Важными составляющими благоприятного психологического климата семьи является: общение на интересные все темы, дружное и согласованное выполнение домашней работы, открытость членов семьи друг другу и т.д. Именно такой климат способствует комфортности отношений между членами семьи, снижению остроты противоречий, снятию состояния психического напряжения и саморазвитию каждого в семье. Поэтому необходимо учить детей с детства: заботе, ласке, терпимости, выдержке, вниманию и др. [1]. Иными словами, учить любить и не забывать о собственном примере.

На семейных отношениях базируется психологическое развитие детей, их нравственное становление. Родители должны ощущать ответственность, возложенную на них. Следить за своими поступками, словами, а также должен помнить, что каждое слово, сказанное им, будет иметь огромное значение в процессе воспитания и обучения детей. Это в очередной раз доказывает, что основополагающим в формировании благоприятного психологического здоровья ребенка является семья [4].

В современном обществе семья является институтом эмоционального контакта и становится своеобразным «эмоциональным убежищем». Однако, некоторые родители ставят в приоритет саморазвитие, построение карьеры и исполнение своих заветных желаний, перекладывая детей на бабушек, нянь и др. В любой ситуации, какой бы хорошей не была няня или бабушка, ребенок должен воспитываться родителями. Ведь именно у родителей, как ни у кого другого, имеется самая крепкая и неразрывная связь с ребенком.

Только семья с самого рождения, с первых дней жизни ребенка воздействует на него. Именно родители выполняют главную функцию, которая заключается в передаче детям систем ценностей и норм, включении их в социальную среду и другие разнообразные социальные связи. Семья — это мощный фактор, который формирует благоприятное психологическое здоровье ребенка.

Литература:

1. Алешина, Ю. Е. Цикл развития семьи: исследования и проблемы [Текст] / Ю. Е. Алешина. — Самара: издательский дом «БАХРАХ-М», 2012. — 356 с.
2. Андреева, Т. В. Семейная психология [Текст] / Т. В. Андреева. — СПб.: Речь, 2014. — 244 с.
3. Горьковская, И. А. Влияние макросоциальных условий на жизнестойкость подростков [Электронный ресурс] / И. А. Горьковская. — М.: 2015. — № 1–2. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19963>
4. Коваленко, Н. П. Семья как система в психолого-педагогических исследованиях [Электронный ресурс] / Н. П. Коваленко. — Педагогика.: 2011. — Режим доступа: <http://spiritoftime.su/en/psychology-52-2011-10-26-20-02-25.html>

Психологические особенности ценностной идентификации молодежи в аспекте деятельности школьного психолога

Макушенко Софья Андреевна, студент магистратуры;

Котлярова Виктория Валентиновна, доктор философских наук, профессор

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

В статье рассмотрена актуальность проблематики психологических особенностей ценностной идентификации молодежи. Приведены определения таких понятий как «ценностная идентификация», «личностная идентификация», «ценностные ориентации» и основные характеристики перечисленных дефиниций. Описана специфика работы школьного психолога и ключевые направления его деятельности в отношении психологических особенностей ценностной идентификации молодежи. Также в статье сформулированы цели психологической деятельности относительно особенностей ценностной идентификации молодежи в условиях общеобразовательного учреждения и сопутствующие этим целям задачи.

Ключевые слова: *ценностная идентификация молодежи, личностная идентификация, ценностные ориентации, современная молодежь, психологические особенности, образовательное учреждение.*

Актуальность проблематики психологических особенностей ценностной идентификации молодежи заключается в том, что именно молодое поколение выступает стратегическим ресурсом любого общества. Поскольку в молодежи сконцентрирован культурный и трудовой потенциал, а также инновационные перспективы развития государства, не будет преувеличением сказать, что то, как именно подростки, юноши, молодые люди распорядятся этим потенциалом, напрямую обусловит будущее социума и страны.

Работа с молодежью в учреждениях образования направлена, главным образом, на помощь молодым людям в достижении ими целей социального и психологического характера: социализацию, адаптацию, самоидентификацию, самореализацию. Необходимым условием для воспитания психологически здорового поколения является выработка у молодых людей такой ценностной системы, которая позволит им эффективно выполнять свои возрастные задачи с учётом не только требований современного общества, но также и индивидуальных психологических потребностей.

Согласно «Большому психологическому словарю», ценностная идентификация формируется на фундаментальной основе личностной идентификации [1, с. 218]. Личностная идентификация, в свою очередь, понимается этим источником как «механизм, действие которого основано на сильной эмоциональной связи индивида с другими людьми, прежде всего с родителями, приводящий к уподоблению себя другим значимым личностям. За счет личностной идентификации у маленького ребенка происходит формирование поведенческих стереотипов, образующих личностные черты, а также определение ценностных ориентаций и полоролевой идентичности» [1, с. 218].

Ценностные ориентации находят свое отражение в стремлениях и идеалах личности, ее целях и интересах, в собственном понимании смысла жизни, и проявляются в социальном поведении личности. Более того, современные отечественные исследователи отмечают, что

ценностные ориентации личности в аспекте современной аксиологической проблематики выступают как «антропологический феномен», поскольку именно человек обладает способностями к оценке фактов внешней действительности и внутриличностных явлений, а «сама специфика человеческого бытия как раз и состоит в ценностном отношении к миру» [2, с. 4].

Специфика воздействия психолога в условиях общеобразовательного учреждения на психологические особенности ценностной идентификации современной молодежи заключается в том, что, имея определённую внутреннюю самостоятельность выбора той или иной жизненной стратегии, молодежь, в силу возраста, остается в значительной степени зависимой от внешних условий окружающей действительности [4]. В том числе, значительное влияние на ценностную идентификацию молодого человека оказывают институты социализации, при этом образцы самопроявления других личностей, транслируемые молодежи посредством образовательных учреждений, семьи, средств массовой информации, межличностных коммуникаций, могут значительно отличаться друг от друга. В таких условиях молодому человеку, а в особенности, подростку, сложно выбрать определенный вектор ценностной идентификации, и придерживаться его, избежав внутренних противоречий. Недопущение внутреннего ценностного конфликта и нивелирование фрустрирующей противоречивости внешних факторов возможны только при условии позитивного развития факторов внутренних, влияющих на ценностную идентификацию молодого человека. К таким факторам относят когнитивные, эмоциональные и поведенческие особенности его личности [3].

Поэтому, реализуя свою миссию формирования позитивной ценностной идентификации молодежи, — такой ценностной идентификации, которая откроет молодому человеку путь к эффективной самореализации в условиях современного общества, — образовательное учреждение должно учитывать психологические особенности лич-

ности каждого конкретного учащегося. Психологическая деятельность в отношении ценностной идентификации современной молодежи в условиях образовательного учреждения имеет целью:

- обеспечить нравственно-ценностную основу отказа учащихся от любых противоправных и безнравственных действий,

- сформировать ценностный фундамент законопослушного поведения учащихся, воспитать в них внутреннюю потребность соблюдать культурные нормы поведения в обществе,

- сохранять психологическое здоровье учащихся при возникновении нестандартных, новых для молодого человека ситуаций.

Работа психолога по воздействию на психологические особенности ценностной идентификации молодежи в условиях образовательного учреждения производится в нескольких взаимодополняющих направлениях:

- психологической профилактики преобладания у учащихся ценностей «низшего порядка» или же ложных ценностей;

- психологической диагностики вектора ценностных ориентаций учащихся;

- психологической коррекции негативных элементов ценностной системы учащихся;

- психологической гигиены, направленной на осознанное поддержание позитивной ценностной идентификации для сохранения психологического здоровья молодежи.

Основными задачами психолога в воздействии на психологические особенности ценностной идентификации

современной молодежи в рамках общеобразовательного учреждения являются:

- диагностика и коррекция когнитивного компонента ценностной системы учащихся: интеллектуально-волевых и когнитивно-познавательных особенностей личности, включающих представление о характерных для современного общества морально-нравственных нормах, знание этических понятий и эталонов, способность к интерпретации и интериоризации ценностных понятий;

- диагностика и коррекция эмоционального компонента ценностной системы учащихся: эмоционально-ценностных, эмоционально-волевых, эмоционально-мотивационных особенностей личности, включающих способность к рефлексии, принятие существующих ценностных идеалов общества, отношение к себе, к другим людям, к окружающей действительности;

- диагностика и коррекция поведенческого компонента ценностной системы учащихся, включающего реализацию и анализ практического опыта высоконравственного поведения, наличие собственных оценочных суждений касательно личного поведения и поведенческих особенностей окружающих в ситуациях морального выбора, сформированность навыков ведения коммуникации, поведенческую и коммуникационную направленность личности.

Таким образом, психологические особенности ценностной идентификации молодежи в аспекте деятельности школьного психолога являют собой обширный и интересный материал для теоретической разработки современных методик психологического знания и их практического профессионального воплощения в условиях общеобразовательного учреждения.

Литература:

1. Б. Г. Мещеряков, В. П. Зинченко. Большой психологический словарь. — 4. — М.: АСТ Москва, 2009. — 816 с.
2. Котлярова, В. В. Ценности: традиции и аксиологическая парадигма современности: монография / В. В. Котлярова. — Шахты: ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. — 96 с.
3. Дерябина А. В. Диагностика ценностей, методы и средства их формирования // Молодой ученый. — 2017. — № 41. — С. 157–159. — URL <https://moluch.ru/archive/175/45928/> (дата обращения: 05.11.2019).
4. Котлярова В. В., Макушенко С. А., Родионова В. И. Исследование и анализ соотношения материального и духовного в ценностной иерархии современной российской молодёжи // Молодой ученый. — 2017. — № 11. — С. 408–411. — URL <https://moluch.ru/archive/145/40648/> (дата обращения: 12.11.2019).

Субъективное ощущение одиночества как фактор формирования алкогольной зависимости

Моисеева Татьяна Александровна, студент
Амурский государственный университет (г. Благовещенск)

Проблема одиночества выступает объектом научного интереса с давних пор. Психологические аспекты одиночества во взаимосвязи с особенностями личности, склонной к одиночеству, рассматривались в работах З. Фрейда,

К. Г. Юнга, К. Хорни, К. Роджерса, В. Франкла, А. Маслоу, Э. Фромма и многих других ученых, которые, в свою очередь, также обращались к проблеме влияния одиночества на формирование различных форм аддиктивного поведения.

В настоящее время одной из серьезнейших социально-педагогических проблем, которая имеет глубокие культурные, психологические и социально-экономические корни остается алкоголизм, и для принятия эффективных мер по ее преодолению необходимо разобраться в причинах данной проблемы, ведь алкоголизм, как и большинство социальных проблем, носит системный характер, затрагивающий все стороны жизни человека.

По мнению ряда авторов, обращение человека к алкоголю выступает как деятельность, направленная на патологическое переопределение потребностей. При этом значение влечения к алкоголю радикально меняется в зависимости от того, какие потребности (мнимо) удовлетворяются благодаря воздействию алкоголя.

Т. А. Немчиным и С. В. Цыцаревым были выделены мотивы, ведущие к злоупотреблению алкоголем, среди которых:

- Редукция напряжения.
- Изменение эмоционального состояния.
- Получение удовольствия.
- Повышения самооценки и самоуважения.
- Компенсация.
- Общение и коммуникация.
- Межличностная защита-манипуляция.

Перечисленным выше мотивам соответствуют определенные личностные особенности больных.

В формировании «алкогольной личности» большую роль играют такие факторы как: а) преморбидные изменения; б) неспособность человека адаптироваться к требованиям общества и неумение использовать приемлемые формы и способы снятия напряжения; в) отрицательные факторы социальной среды.

Структура межличностно-психологических особенностей больных зависит от типа мотивации, предопределяющей тип алкоголизации личности.

Ц. П. Короленко с соавторами, в свою очередь, выделяет личностные особенности, способствующие развитию алкогольной зависимости:

1. Сниженная переносимость затруднений (неспособность к длительному напряжению, неспособность к длительному и спокойному ожиданию, «бегство от реальности»).
2. Комплекс неполноценности, часто прикрытый хвастовствами внешней решительностью.
3. Незрелость личности в целом (эгоцентризм, инфантильность, потребность в опеке, эмоциональная неустойчивость).
4. Относительная интеллектуальная недостаточность (касается уровня развития интеллектуальных запросов и чувств) [2].

Специфическую роль в развитии алкоголизма играют различные психотравмирующие воздействия — внезапное горе или потеря, тяжелые душевные переживания, неудовлетворенность своим положением в социуме.

Естественной биологической потребности в алкоголе у человека нет. Склонность к употреблению спиртных

напитков лежит в желаниях и потребностях, которые человек пытается удовлетворить с их помощью. Исследуя феномен влечения к алкоголю Б. С. Братусь, разработал концепцию иллюзорно-компенсаторной деятельности, свойственной людям, страдающим алкоголизмом. С данной позиции, здоровый человек удовлетворяет свои потребности в ходе той или иной деятельности. Например, потребность в высокой самооценке достигается вполне реальными достижениями в предметном мире, ставя перед собой цели, достигая их, и получая основания для самоуважения. Человек, страдающий алкоголизмом, достигает желаемого состояния в ходе иллюзорно-компенсаторной деятельности. В состоянии опьянения он испытывает эмоциональное состояние, которого не способен достичь другими средствами. Застенчивый человек чувствует себя уверенным, склонный к подавленному настроению смотрит на мир веселее, тревожный становится спокойным. Состояние алкогольного опьянения дает иллюзию удовлетворения насущных потребностей человека, однако, реальные проблемы от этого не решаются, и человек утрачивает способность строить свою жизнь конструктивно.

Обязательным условием протекания алкогольной иллюзорно-компенсаторной деятельности Б. С. Братусь считает наличие алкогольной компании. «Каждая пьющая компания по сути есть алкогольный театр со своим набором исполнителей и ролей». Трезвые люди из такой среды вытесняются, так как слишком наглядно напоминают о существовании реального предметного мира. Рассматривая изменения личности при алкоголизме, Б. С. Братусь выделяет нарушения индивидуально-исполнительского и личностно-смыслового уровней [1].

С точки зрения К. Менингера, склонность к употреблению алкоголя является переносом на самого себя агрессии, которая не может быть адресована ее действительным виновникам, поскольку общество, культура и мораль накладывают запрет на подобные проявления [6].

Х. Тьебо, изучая личность людей, страдающих алкоголизмом, пришел к выводу, что бессознательная потребность в доминировании сочетается у них с чувством одиночества и изоляции. А ведь потребность в общении и построении близких доверительных отношений с другими людьми относится к числу базовых потребностей личности и поэтому острое чувство одиночества может стать одной из причин аддиктивного поведения, в частности алкоголизма.

Понятие одиночества связано с переживанием ситуаций, субъективно воспринимаемых как неприемлемый нежелательный для личности человека дефицит общения и положительных интимных отношений с окружающими людьми. При этом одиночеству не всегда сопутствует социальная изолированность индивида, он может постоянно находиться среди людей, контактировать с ними и вместе с тем субъективно чувствовать себя психологически изолированным от них, то есть одиноким.

Тревога, по мнению Зимберга, возникающая в результате фрустрации потребности в зависимости, подается алкоголем, который действует, как фармакологическое вещество способное индуцировать ощущение собственной силы, всемогущества, неуязвимости [2].

С помощью факторного анализа большого количества экспериментальных данных американскими исследователям удалось выделить восемь подгрупп людей, страдающих алкоголизмом, каждая из которых имеет свои, отличительные особенности. Данная классификация построена на основе выделения ведущих мотивов и способов удовлетворения потребностей, определяющих содержательную сторону влечения к алкоголю [4].

Среди выделенных мотивов отмечено мотив употребления алкоголя, как средство общения и коммуникации. В основе этого типа мотивации лежат неудовлетворенные потребности в общении, в стремлении к выходу из одиночества. Эти люди обычно весьма замкнутые, тревожные, конформные, они неуверенно чувствуют себя в обществе.

Также выделен мотив употребление алкоголя, как средства повышения самооценки и самоуважения, достижения самоутверждения. Ведущими чертами психологического портрета людей этой группы являются робость, зависимость, склонность к появлению чувства вины, которая сочетается с преувеличенной тенденцией к самоутверждению за счет высокомерия и дерзости в поведении [6].

Еще один мотив употребления алкоголя — компенсация. При этом алкоголь используется для замещения каких-то, недостающих человеку форм и способов удовлетворения потребностей, и изменения искаженной структуры характера, личности в целом. Мотивационные типы могут наблюдаться совместно или переходить друг в друга.

Протест против одиночества, свойственный личности человека стал главной темой многих гуманистических

учений. В частности, Э. Фромм отмечал, что сама натура человека не может быть согласна с изоляцией и одиночеством [5]. В своих работах он очертил круг ведущих социальных потребностей, формирующих резко негативное отношение к одиночеству. К ним относятся: потребность в общении, контактах с людьми, привязанности, потребность в самоутверждении, потребность обладать самознанием и потребность в объекте поклонения. Чувство одиночества, разбивающее личность на части, по мнению Э. Фромма, может приводить к агрессивности, насилию и анархии.

Многие исследователи считают, что одиночество в первую очередь связано с переживанием человеком его отчужденности от сообщества людей, семьи, окружающей его действительности.

Человек становится одиноким тогда, когда начинает ощущать неполноценность своих отношений с людьми, референтными для него, испытывает недостаток удовлетворения базовой потребности в общении. Одиночество ощущается как серьезная проблема, если не складываются взаимоотношения с близкими людьми, если нет ни дружбы, ни любви, ни вражды, а люди остаются равнодушными по отношению друг к другу. Одиноким люди, как правило, имеют мало социальных контактов, их личные связи с другими людьми или ограничены, или вовсе разорваны [3].

Одиночество, таким образом, понимается как переживание, которое вызывает сложное по своей структуре и острое чувство, показывающее разобщенность совокупности реальных отношений и связей внутреннего мира личности. Вызывающее данное переживание расстройство может побуждать человека к интенсивному поиску способов разрешения этого состояния, поскольку одиночество действует против ведущих ожиданий и надежд человека и воспринимается как весьма неприятное и тяжелое состояние.

Литература:

1. Братусь Б. С. Психология, клиника и профилактика раннего алкоголизма / Б. С. Братусь, П. И. Сидоров. — М., 1984 — 144 с.
2. Менделевич В. Д. Наркозависимость и коморбидные расстройства поведения (психологические и психопатологические аспекты) / В. Д. Менделевич. — М.: МЕДпрессинформ, 2003 — 328 с.
3. Примаков Л. П. Одиночество / Л. П. Примаков // Психические состояния / сост. и общ. ред. А. В. Кулешова. — СПб.: Питер, 2001. — С 401 — 407.
4. Рохлина М. А. Наркомании. Медицинские и социальные последствия. Лечение. / М. А. Рохлина, А. А. Козлов. — М.: «Анахартикс», 2001. — 208 с.
5. Фромм Э. Бегство от свободы / Фромм Э. — Минск: Харвест, 2003. — 384 с.
6. Энтин Г. М. Алкогольная и наркотическая зависимость. Практическое руководство для врачей. / Г. М. Энтин, А. Г. Гофман, А. П. Музыченко. — М.: Мед-практика — 2002, 328 с.

Эмоциональное выгорание как мотивационный фактор смены профессиональной деятельности

Мурзакова Снежана Георгиевна, студент магистратуры;
 Научный руководитель: Ихсанов Радий Фратович, кандидат психологических наук, доцент
 Самарский государственный социально-педагогический университет)

В статье рассмотрена проблема эмоционального выгорания как мотивационного фактора смены профессиональной деятельности. Приведены результаты экспериментального психологического исследования и их интерпретация. Выборку составили работающие студенты заочного отделения Самарского государственного социально-педагогического университета, относящиеся к возрастному периоду «зрелость».

Ключевые слова: эмоциональное выгорание, стресс, истощение, деперсонализация, резистенция, напряжение, мотивация, смена профессиональной деятельности, студенты.

По данным Федеральной службы государственной статистики почти 60% граждан России работают не по специальности [4], и не исключено, что многие из них сменили профессиональную деятельность. В числе ряда мотивационных факторов данного процесса психологи отмечают «эмоциональное выгорание».

Эмоциональное выгорание — состояние эмоционального и умственного истощения, физического утомления, возникающее в следствие хронического стресса на работе. [3]

Психологи отмечают, что наибольшая связь профессиональной мотивации и «выгорания» была установлена с факторами эмоционального истощения и деперсонализации. [2, с.41]

Кроме того, наблюдается связь содержательных аспектов ценностно-мотивационной сферы личности и «выгорания», обуславливающим фактором которого является рассогласованность внутри аксиологической сферы личности и подавленность ее реализации. [1, с.14]

В целях выявления особенностей эмоционального выгорания при смене профессиональной деятельности проведено инструментальное исследование с использованием методик «Тест на эмоциональное выгорание» В. В. Бойко, тест «Определение психического выгорания» А. А. Рукавишников и «Дифференциально-диагностический опросник» Е. А. Климовой.

Выборку исследования составили 52 работающих студента заочного отделения магистратуры и бакалавриата старших курсов Самарского государственного социально-педагогического университета в возрасте 25–38 лет, занятых в сфере: торговли, образования, юриспруденции, медицины, логистики, фармацевтики.

В процессе предварительной беседы с обучающимися в качестве респондентов были отобраны те из них, которые планируют сменить профессиональную деятельность или всерьез задумываются об этом.

Тест В. В. Бойко позволил выявить три фазы эмоционального выгорания. Эмоциональное выгорание — динамический процесс и возникает поэтапно в полном соответствии с механизмом развития стресса.

Фаза «Напряжение». Сформированная фаза была отмечена у 22% (или 11 человек) исследуемых из которых у большинства (43% или 5 человек) наблюдается синдром переживания психотравмирующих обстоятельств.

В стадии формирования фазы находятся 46% респондентов (24 человека). У большинства исследуемых (71% или 17 человек) также отмечено формирование синдрома переживания психотравмирующих обстоятельств и «загнанности в клетку».

В стадии не сформированной фазы находятся 32% исследуемых (17 человек).

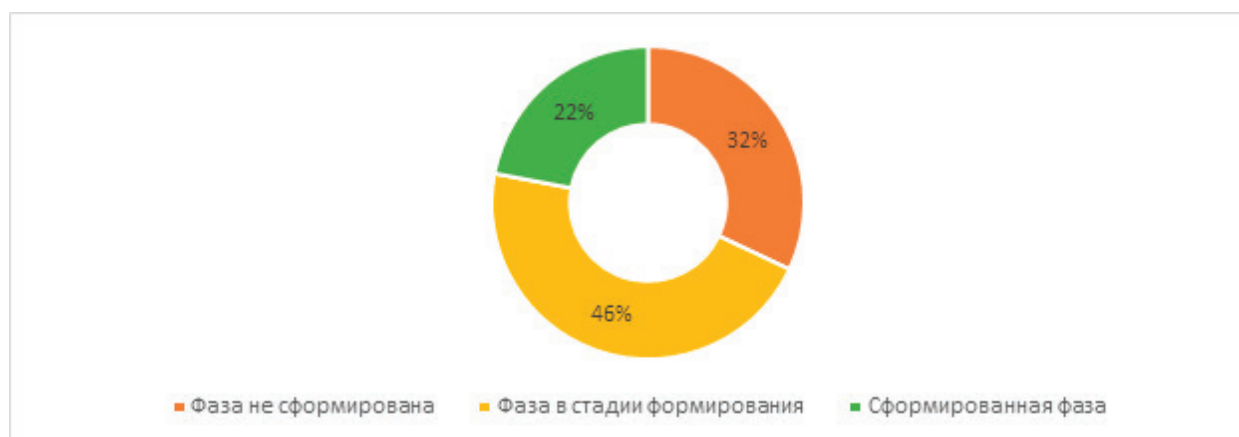


Рис. 1. Сформированность фазы «Напряжение»

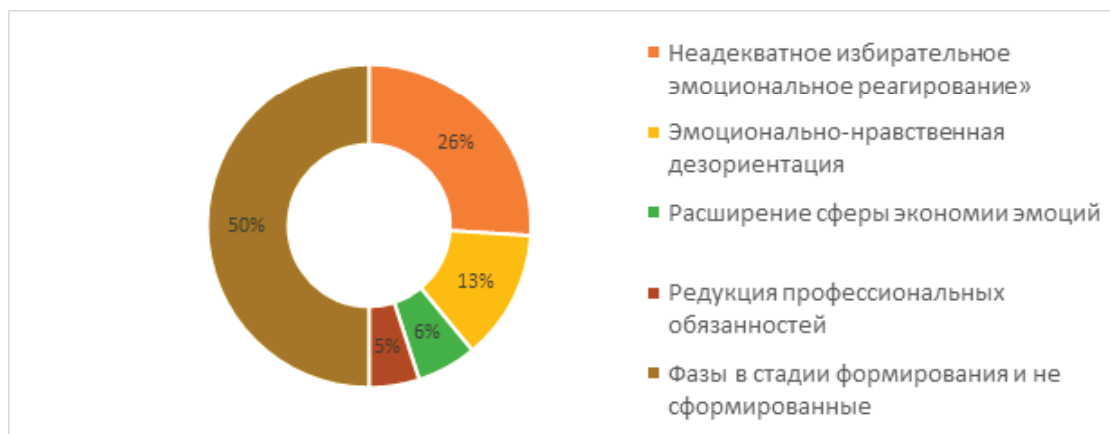


Рис. 2. Сформированность фазы «Резистенция»

Фаза «Резистенция». Показатели форсированности данной фазы близки к результатам фазы «Напряжения». Можно выделить, что у респондентов в 26% (14 человек) случаев наблюдается сформированный синдром неадек-

ватного избирательного эмоционального реагирования, в 13% — эмоционально-нравственная дезориентация, в 6% расширение сферы экономии эмоций.

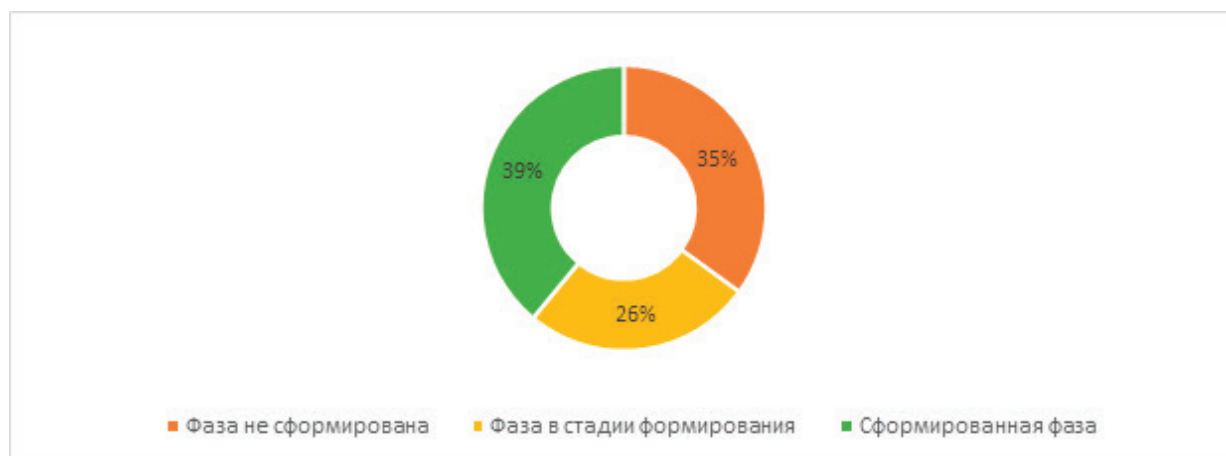


Рис. 3. Сформированность фазы «Истощение»

Фаза «Истощение». Из трех фаз эмоционального выгорания «Истощение» является наиболее сформированной у тестируемых (39% или 20 человек). У более, чем половины респондентов, которым присуща данная фаза, отмечены психосоматические нарушения (60% или 12 человек).

В процессе обсуждения общих результатов данной методики респонденты отмечали: нестабильную ситуацию на рынке труда, в частности риски сокращения должности; несоответствие условий труда, как нормам здравоохранения, так и заработной плате; психотравмирующую и эмоционально нестабильную обстановку в трудовом коллективе; ощущают тревогу и склонны к депрессивным настроениям.

Так же в ходе беседы респондентам задавались вопросы: «Как вы себя чувствуете во время работы?», «Как вы относитесь к своей работе?», «Что Вас больше всего не устраивает в вашей работе?». Исследуемые отмечали

неутолимое чувство усталости, ощущение «придавленности», груза в области шеи и плеч; говорили, что считают дни до отпуска, находят свою работу монотонной и даже бессмысленной и т.д.

В дальнейшем для определения эмоционального выгорания использовался тест А. А. Рукавишникова, который позволяет анализировать результаты по четырем шкалам: психоэмоциональное истощение; личностное отдаление; профессиональная мотивация; психическое выгорание.

Отметим, что наиболее низкие показатели по всем шкалам сосредоточены в полюсных категориях. Процент попавших в «крайние точки» измерений мал.

Высокие показатели были сосредоточены в шкалах «Профессиональная мотивация» и «Психическое выгорание» у 41 и 53% опрошенных, соответственно. Так, мотивация к профессиональной деятельности у таких работников очень невелика, сопровождается отсутствием

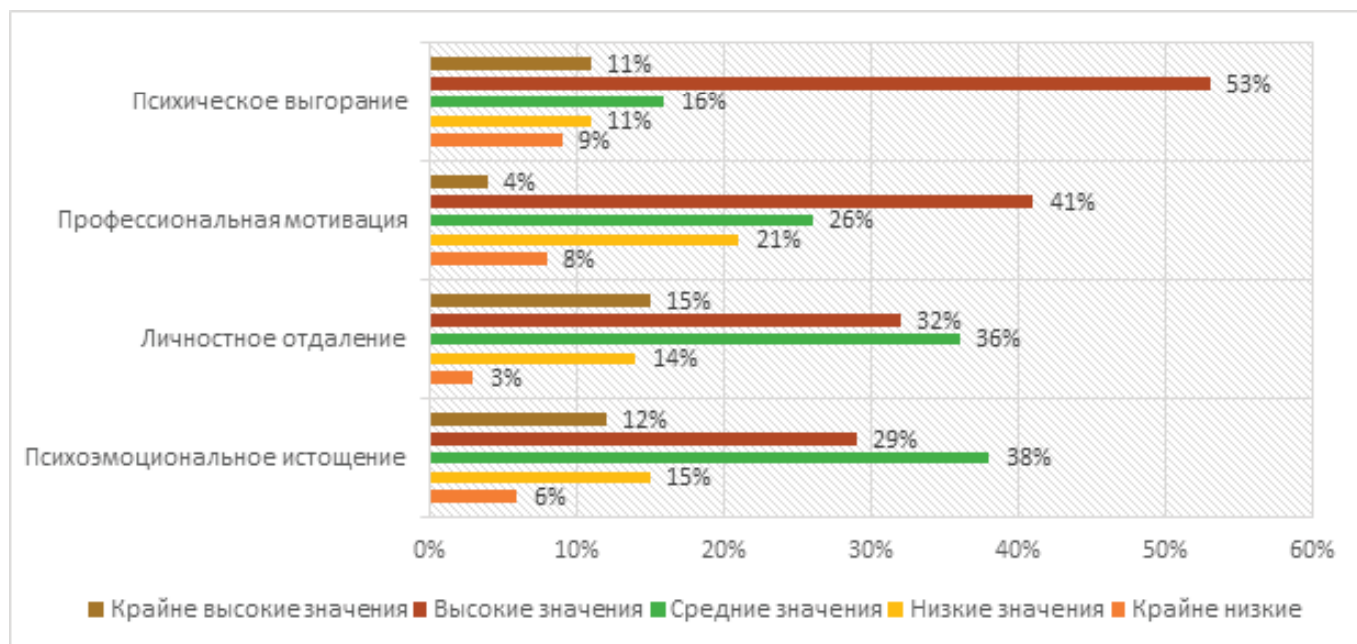


Рис. 4. Результаты теста А. А. Рукавишникова

энтузиазма и заинтересованности в работе, успешности в работе с людьми и т.д.

Шкала психического выгорания близка результатам методики М. М. Бойко и имеет сходную интерпретацию.

Личностное отдаление и психоэмоциональное истощение свойственно 36 и 38% соответственно, сопровождается стремлением отгородить себя от окружающих, не вступать в контакт без особой необходимости, акцентуацией и риском замыкания в самом себе.

Результаты этих двух обследований подтверждают факт эмоционального выгорания у подавляющего большинства респондентов, которые готовы сменить род деятельности (58% или 30 человек, в среднем, по двум методикам).

Однако в поисках детерминант эмоционального выгорания, дополнительно был проведен профориентационный тест, результаты которого свидетельствуют о факте несоответствия взглядов, убеждений, желаний и т.п. испытуемых занимаемой ими должности, что зарегистрировано в 61% случаев. Таким образом, не исключено, что факт данного несоответствия может спровоцировать эмоциональное выгорание респондентов, которое, в свою очередь, может быть основанием для смены профессиональной деятельности.

Полученные данные позволяют говорить о влиянии выгорания на профессиональную мотивацию и мотивацию смены профессионально деятельности.

Литература:

1. Орёл В. Е. Особенности проявления психологического выгорания в мотивационной сфере личности. / Вестник ТГПУ. — № 1 (45). — С. 62.
2. Орел В. Е. Взаимосвязь психического выгорания и ценностно-ориентационной сферы личности / Ярославл. Психологический вестник. — 2004. — № 13. — С. 24–31.
3. Психология общения. Энциклопедический словарь. — М.: Когито-Центр. Под общей редакцией А. А. Бодалева. 2011.
4. Федеральная служба государственной статистики. — Электронный ресурс. — URL: <http://www.gks.ru>.

Финансовые страхи в сознании современного человека

Степанова Ульяна Анатольевна, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Психология финансов — это крайне востребованная тема для изучения. Современное общество диктует свои правила выживания в нем и во многом выживание

человека зависит от наличия или отсутствия у него такого ресурса, как финансы. В рамках исследований при постановке вопроса — хорошо ли человек зарабатывает, доста-

точно ли, обычно лишь немногие отвечают положительно, денег часто бывает недостаточно для удовлетворения всех потребностей. В этом люди винят обстоятельства, работодателей, кризис или время, власть или правительство. Продолжать можно бесконечно, но специалисты уверены — материальное благополучие зависит всегда от индивидуальных особенностей самой личности и того, как человек сформировал отношение к деньгам. Перекосы здесь могут приводить не только к материальным проблемам, но и к ряду других. И научно исследовано и доказано, что отношение к деньгам влияет на их количество в жизни человека. Ведь отношение окрашивает все действия и усилия, которые человек, предпринимает для управления деньгами и для зарабатывания денег.

Здесь важно разобраться, что именно влияет на отношение человека к деньгам и почему так происходит. Все психологи стакиваются с тем, что решение проблем в той или иной области зависит от наличия у человека разного рода страхов.

Существует ряд подходов к определению страха. В целом в настоящее время страх определяется как эмоция, возникающая у здоровых людей в ситуации угрозы их биологическому или социальному существованию и направленная на источник действительной или воображаемой опасности. Волнение, беспокойство, опасения, ужас понимаются как различные степени выраженности эмоции страха. В отличие от боли или других видов страдания, вызываемых реальным воздействием или опасным для существования организма фактором, страх часто возникает при отсутствии реальных, но ожидаемых страданий. Страх основан на инстинкте самосохранения, имеет защитный характер и сопровождается определенными физиологическими изменениями (учащается пульс, изменяется артериальное давление, усиливается выделение желудочного сока и т.д.) страх стимулирует выброс адреналина, что способствует усилению энергетика, возрастанию физических возможностей человека, который в страхе способен преодолевать сложные нагрузки.

Несмотря на то, что чувства, вызываемые страхом, неприятны, страх выполняет важные функции в психической жизни человека: защитно-адаптивную, социализирующую, обучающую и воспитательную. Страх предупреждает человека о предстоящей опасности, позволяет сосредоточить внимание на ее источнике и мобилизовать ресурсы при встрече или поиске путей избегания.

В социальном развитии человека страх выступает как одно из средств воспитания, например, сформированный страх осуждения используется как фактор регуляции поведения. Страх может мобилизовать «Я» перед лицом опасности, способствуют интеграции внутренних психических ресурсов и также помогает ощутить границы личностного безопасного пространства.

Страх играет важную роль в эволюции человеческого рода, так как он предотвращает слишком опасные для жизни, безрассудные и импульсивные действия. Конечно, насколько и в какой форме будет выражен тот или иной

страх, зависит от индивидуальных особенностей психического развития и конкретных социокультурных условий, в которых происходит формирование его личности.

Важным с психологической точки зрения, является тот факт, что страх у человека может возникать при предвосхищении события, а не только в момент его протекания.

Финансовые страхи или страхи денег занимают важное место в сознании современного человека.

Именно эти страхи буквально «отталкивает» от человека деньги и замедляет рост его доходов, годами блокирует переход на новую должность, не позволяет избавиться от вечной нехватки денег.

Многие люди боятся денег. Их легко узнать среди тех, кто боится попросить прибавку к заработной плате, и тех, кому страшно поднять цены на свои услуги или потребовать заплатить за работу — эти люди, например, оказывают профессиональные услуги бесплатно многочисленным друзьям и знакомым. Есть и те, кому неудобно пересчитать деньги, которые им вернули. Одна только мысль о том, что придется вести с кем-то разговор о деньгах, вызывает у них жуткое беспокойство. Страх говорить о деньгах, и даже думать о них — один из самых распространенных.

Если человек не готов пустить больше денег в свою жизнь и часто сам от них отказывается — «нет, не нужно мне платить», «нет, я не могу принять такой дорогой подарок», «нет, я не могу такие большие деньги взять за такую маленькую работу», то деньги уходят к другим. К тем, которые готовы взять их. Есть также страх показаться меркантильным человеком.

Многие делают вид, что деньги их не волнуют, только потому что у них с деньгами уже есть огромные проблемы. Страх общения и новых знакомств на первый взгляд кажется совсем не связанным с темой денег. Также связан с темой денег, ведь без общения человек не сможет найти хорошую работу или заключить договор о сотрудничестве, найти партнера по бизнесу.

Страх нового (страх перемен в жизни) доставляет массу финансовых неприятностей тем, кто еще не поборол его. Разбогатеть хочется, а вот делать что-то ради этого человек не готов: ни работу новую найти, ни подработку, ни изучить что-то новое, ни полезную финансовую привычку приобрести.

Страх потерять деньги, который можно трансформировать в стремление заработать деньги, вынуждает людей вести себя крайне неразумно. К нему можно отнести самые различные страхи: страх потерять работу — как единственный источник дохода, страх потерять деньги в банке — вынуждает держать деньги дома, где они еще менее защищены, страх, что деньги обесценятся, заставляет покупать товары в бешеных количествах.

Финансовые страхи тем сильнее, чем финансово безграмотнее люди. Страхи не дают реализовать себя творчески, выгодно использовать подвернувшиеся возможности, радоваться приключениям или просто радоваться жизни.

Вместо того, чтобы освоить финансовую грамотность и досконально разобраться с темой денег и их приумно-

жения, люди предпочитают избегать любых финансовых выборов и инвестиций. Поэтому год за годом они получают свою небольшую зарплату, а затем получают еще меньшую пенсию.

Исследования показывают: кто-то очень богат, а другой отчего-то едва сводит концы с концами. При этом более бедный может выглядеть и умнее, и и более одарен, и трудолюбивее, и настойчивее богатого, но почему-то не складывается. По этому поводу один из основоположников современной психологии Карл Густав Юнг сказал так: «Если вы не превращаете бессознательное в сознательное, оно направляет вашу жизнь, и вы называете это судьбой». И особое место среди того, что направляет нашу жизнь, принадлежит страхам и негативным убеждениям.

Разберем некоторые из часто встречающихся негативных убеждений: «Я никогда не стану богатым», «Деньги в жизни не главное», «Деньги достаются только тяжелым трудом», «Деньги портят человека», «Честным трудом денег не заработаешь», «Большие деньги — большие проблемы»;

Часто негативные убеждения, так же как и страхи даже не осознаются. Но если они есть — подсознательные страхи или ушедшие в подсознание старые убеждения, они работают сильнее, быстрее и без вариантов. Это влияет на решения и выбор. Если люди думают, что в этой жизни все случайно, то на самом деле все очень предсказуемо. Страхи и убеждения влияют на действия, которые, в свою очередь, дают результаты. Если человек хочет проверить, как на самом деле все работает в голове, ему нужно посмотреть на результаты.

В мире денег не много и не мало, их достаточно для счастливой и успешной жизни каждого. Если в жизни конкретного человека недостаточно денег, значит, отношение к ним требует изменений. Важно пересмотреть убеждения и работать над собой.

Можно объяснять неудачи экономическим кризисом и другими внешними признаками. Но самый серьезный кризис заключается в голове, он в мышлении. Единственная возможность исправить ситуацию — работать со страхами и менять убеждения.

Литература:

1. Щербатых Ю. В. Психология страха: популярная энциклопедия. — М.: Изд-во Эксмо, 2005 г.
2. Мамонтов С. Ю. Страх преодоления. СПб.: 2002 г.
3. Леви В. Приручение страха. — М.: Изд-во Метафора, 2005 г.
4. Изард К. Э. Психология эмоций. — СПб.: Изд-во «Питер», 2000 г.
5. Роббинс Т. Деньги. Мастер игры. — Минск: Изд-во «Поппури». 2018г
6. Шефер Б. Путь к финансовой свободе. — Минск: Поппури, 2018 г.

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Этапы реализации разрыва крестообразных связок коленного сустава

Гесслер Алена Юрьевна, студент;

Малыгин Евгений Иванович, кандидат педагогических наук, старший преподаватель;

Приходов Дмитрий Сергеевич, кандидат педагогических наук, доцент

Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнёва (г. Красноярск)

Полный либо частичный разрыв крестообразной связки коленного сустава — это довольно распространенное последствие травм колена. Травма крестообразных связок обусловлена отрывом от места крепления к берцовой кости. Это могут быть как отрывы с костным фрагментом, так и тотальный или частичный разрыв крестовидной связки.

Симптомы разрыва крестообразных связок коленного сустава:

В зависимости от того возник разрыв передней крестообразной связки или задней, общие симптомы травмы следующие:

- Возникновение боли сразу после получения травмы, которая усиливается, при осуществлении движения;
- Появление отеков в месте повреждения и в области голени;
- Слышимость звука, напоминающего треск или хлопок, а также моментальное повышение температуры тела;
- Кровоизлияние под кожей в суставной полости;
- Невозможность выполнять функции опоры из-за сильного болевого синдрома.

Диагностика и лечение разрыва крестообразных связок коленного сустава:

Первый этап диагностики при подозрении на разрыв крестообразных связок — это внешний осмотр пациента.

Но не всегда при визуальном осмотре удастся с максимальной точностью установить тип и тяжесть повреждения связочного аппарата. Поэтому для выявления патологии прибегают к следующим обследованиям:

— Рентгенография. Разрыв крестообразных связок не отражается на рентгеновском снимке, но результаты рентгена необходимы для того, чтобы проверить конечность на наличие переломов, артрозов и других патологических состояний;

— МРТ или компьютерная томография. Позволяет детально увидеть порванные связки, а так же определить характер и степень тяжести травмы. Посредством томо-

графии с точностью можно выявить все внутрисуставные разрушения;

— Артроскопия. Позволяет тщательно исследовать суставную полость колена и определить оптимальный способ лечения.

После проведения диагностики, обычно приступают к лечению. Довольно часто проводят операцию. Но так же в некоторых случаях достаточно провести консервативное лечение.

Консервативная терапия

Лечение разрыва крестообразной связки коленного сустава консервативной методикой довольно длительное и состоит из нескольких этапов.

Сущность первого этапа консервативного лечения состоит в уменьшении отеков и снятии болевых ощущений:

- К травмированному колену прикладываются холодные компрессы;
- Проводят пункцию колена если парциальный разрыв крестообразной связки спровоцировал внутреннее кровотечение;

— На ногу накладывается специальный лонгет или гипсовая повязка с целью иммобилизации конечности. Период ограничения двигательной активности в среднем составляет до 5 недель;

— Пострадавшему назначаются противовоспалительные нестероидные медикаментозные препараты.

Последующие этапы консервативного лечения подразумевают снятие гипса или лонгета и проведение мероприятий по восстановлению мышечных тканей и полноценной функциональности колена. Для скорейшего устранения отечности больному назначают физиотерапевтические процедуры, массаж спины и в частности поврежденного сустава.

После острой симптоматики и снятия с ноги фиксатора пострадавшему показано выполнение специальной лечебной гимнастики. Комплекс упражнений и интенсив-

ность нагрузок подбирает лечащий врач. При этом обязательно учитывается насколько сложным был разрыв крестообразной связки, упражнения подбираются в индивидуальном порядке для каждого пациента. При правильном лечении и допустимых физических нагрузках примерно через полтора месяца улучшения не наступили, то единственным путем восстановить больной сустав будет только хирургическое лечение.

Операция на связках коленного сустава

Лечение разрыва крестообразной связки коленного сустава при травмах тяжелой степени осуществляется посредством хирургического вмешательства.

Самым эффективным способом такого типа терапии на сегодняшний день является артроскопическая пластика.

После артроскопии практически мгновенно исчезают признаки повреждения коленного сустава, а минимальное воздействие на внутренние суставные полости позволяет в кратчайшие сроки возобновить работоспособность ноги и вернуться к привычному жизненному образу.

После операции длительный период занимает реабилитация пациента. Для восстановления разрыва крестообразной связки практикуют лечебную физкультуру, а также физиотерапию, массаж и другие процедуры.

ЛФК при разрыве крестообразных связок коленного сустава:

Основные цели, выполняемые лечебной физкультурой при разрыве связок следующие:

- профилактика и предотвращение мышечной атрофии;
- профилактика артроза, приводящего к деформации коленного сустава;
- предотвращение перерастяжений связочных сочленений;
- профилактика образования внутренних спаек и тугоподвижности колена.

Любые движения при выполнении ЛФК должны быть плавными без резких рывков и усилий, и не вызывать болей.

Все упражнения ЛФК при разрыве крестообразных связок выполняются обеими ногами, по 3 раза в день, по 10 подходов каждое. В случае появления боли продолжать упражнения запрещено.

Первый этап (первые 2–7 дней после травмы)

- Применение массажных процедур;
- Сгибание и разгибание обеих ног в коленном суставе. Это упражнение можно выполнять с небольшим сопротивлением, но не следует торопиться с усложнением упражнений, избыточная нагрузка после травмы может только усугубить ситуацию;
- Сгибательно-разгибательные движения стопами, выполнять каждые 2 часа, по 30 раз. Эти упражнения выполняются лежа на спине, ноги должны быть выпрямлены. Удерживать стопы в каждом из положений следует по 3 секунды.

– Качание стопами вперед-назад. Это стимулирует кровообращение и сохраняет тонус мышц;

– Дыхательная гимнастика. Выполняется по 15–20 минут несколько раз в день;

– Ходьба. При ходьбе полностью опираться на поврежденную ногу нельзя. Желательно пользоваться костылями или тростью. Ходить рекомендуется в обычном (комфортном) темпе до появления боли. С появлением боли следует передохнуть и уменьшить темп ходьбы.

Второй этап (до 2-х недель после травмы)

На этом этапе в основном продолжается схема лечебной гимнастики первого этапа, но к ней добавляется несколько упражнений для тренировки мышц нижних конечностей.

– Подъемы прямых ног поочередно. Выполняются по 10–15 минут 2–3 раза в день;

– Полуприседания. Их нужно выполнять у стены, колени не должны выходить за стопу, поясница остается прямой;

– Подъем на носочки;

– Пассивное разгибание конечностей в завершении комплекса. Положить поврежденную ногу перед собой на стул и приложить к колену сверху холод (пакет со льдом) в качестве нагрузки. Слегка надавливая сверху на пакет, стараться полностью разогнуть ногу, удерживать в разогнутом положении 10–20 секунд и расслабить. Повторять в течение 15–20 минут по 10–15 раз.

Третий этап (3–5 неделя после травмы)

На этом этапе выполняются все описанные выше упражнения. К ним добавляются:

– Сгибание ног, лежа на животе. Под стопу поврежденной ноги подкладывается плотная подушка или валик. Ноги нужно сгибать в коленном суставе и удерживать в таком положении 5 секунд, затем медленно опустить обратно. Выполняется упражнение 2–3 раза в день по 10–15 минут;

– Занятие на эллиптическом тренажере;

– Самостоятельная ходьба (отказ от костылей, трости).

Четвертый этап (1.5 месяца после травмы)

– Приседания у стула. Полуприседания выполняются 3–4 раза в день по 10–15 минут;

– Растяжка. Сидя на твердой поверхности с прямыми ногами, вытянутыми перед собой, наклониться на 3–5 секунд так, чтобы достать руками голени. После полного расслабления мышц наклониться, достав руками стопы. Наклоны повторять по 10–15 раз в конце каждого ЛФК;

– Велотренажер;

– Бассейн;

– Аэробика.

Пятый этап (до полугода после травмы)

На этом этапе человек с травмой разрыва крестообразной связки также выполняет физические упражнения в комфортном для него темпе с подобранными отягощениями. Этот этап закрепляет достигнутый результат и возвращает человека к его обычной жизни.

Заключение

Восстановление после травмы разрыва крестообразной связки коленного сустава — это трудоемкий и довольно длительный процесс, требующий от постра-

давшего терпения и настойчивости. Рекомендуется до момента восстановления коленного сустава наблюдаться у специалистов, так как от назначения правильного лечения и раннего начала периода реабилитации зависит полное и успешное восстановление коленного сустава.

Влияние занятий физической культурой на процесс адаптации кадет в общеобразовательных организациях Министерства обороны РФ

Гливяс Михаил Юрьевич, капитан, старший преподаватель;
Сингаевский Антон Сергеевич, старший преподаватель
Ставропольское президентское кадетское училище

В статье рассматривается влияние физической культуры на процесс адаптации воспитанников на начальном этапе обучения в общеобразовательных организациях Министерства обороны Российской Федерации.

Ключевые слова: адаптация, физическая культура, воспитанник.

Введение

В нынешнее современное время по всей стране создано большое количество кадетских училищ. Они имеют большую популярность среди населения нашей страны. Многие родители хотели бы что бы их ребенок обучался в данных учебных заведениях, не смотря на то что дети поступают в училища достаточно в юном возрасте, все равно имеются большое количество детей которую проявляю огромное желание и личную инициатив в том, чтобы обучаться в общеобразовательных организациях Министерства обороны Российской Федерации.

Основные положения

Достаточно резкий переход от повседневной школьной жизни детей к распорядку дня училища вызывает большое количество трудностей и проблем даже у тех воспитанников, которые по собственному желанию поступили в училище. Ранние подъемы, утренние физические зарядки, учебные занятия, вечерние мероприятия, подчиненность воспитателям и младшим командирам приемы пищи по расписанию и т.д. Все это большой стресс для вновь прибывшего воспитанника, и не каждый может это принять и привыкнуть ко всей этой конкретике и системности.

Как показывает практика особое значение в адаптации воспитанников на начальном этапе обучения имеют занятия по физической культуре и другие спортивные мероприятия. Воспитанники расслабляются после длительного пребывания в учебных классах на теоретических предметах, могут выплеснуть свои эмоции, разгрузить психологическое напряжение, получить удовольствие.

Помимо основных форм физической культуры, проводимых ежедневно в училище (утренняя физическая за-

рядка, учебные занятия и спортивная работа), огромное место занимают спортивные соревнования и спортивные праздники.

Спортивные праздники и веселые старты проводятся в выходные и праздничные дни. С привлечение максимального количества воспитанников и их родителей. Воспитанники заинтересованы в данных мероприятиях и стремятся обязательно в них участвовать, чтобы показать на что они способны перед сверстниками и своими родными. Получить награду за участие, увидеться с родными. Задача воспитателей и педагогов организовывать как можно больше таких мероприятий, чтобы воспитанники отвлекались от повседневной жизнедеятельности, получали удовольствие, снимали психическую и эмоциональную напряженность. На таких мероприятиях также можно выявить наиболее физически подготовленных воспитанников и рассматривать их в состав сборных команд училища по разным видам спорта.

Также немаловажно правильно организовывать учебные занятия (уроки) по физической культуре. Воспитанников необходимо научить всем нюансам проведения занятия, начиная от дисциплины на уроке заканчивая техникой выполнения упражнений. Но обязательно должно присутствовать психологическая разгрузка, целесообразно в конце занятия проводить спортивные или подвижные игры. Выделять лучших воспитанников, ставить их в пример. Поддерживать и обращать внимание на более слабых, определять им время для дополнительных занятий. Добиться чтоб у подчиненных воспитанников отсутствовали неудовлетворительные оценки, воспитанники в пятом классе очень тяжело переносят получения неудовлетворительных оценок (считают себя неполноценными, не такими как все).

Необходимо выявить наиболее способных воспитанников на начальном этапе обучения и привлекать их

в сборные команды училища. Это позволяет готовить воспитанников с пятого класса к участию в спартакиадах, первенствах, городских и других соревнований разного уровня и масштаба. И немаловажный фактор: когда кто-то из сверстников попадает в сборную по какому-либо виду спорта, все остальные сразу же начинают стремиться к тому же. Быть членом сборной команды училища по любому виду спорта является престижно.

Выводы

Таким образом, физические упражнения позволяют всесторонне влиять на сознание, волю, на моральный облик и черты характера воспитанников общеобразовательных организаций МО РФ.

Литература:

1. Аржавская Э. И., Розанова В. Д. Физиология и физкультура. — М., Знание, 1968—79 с.
2. Кузнецов Р. П. Средства и методы физической подготовки обучающихся в довузовских образовательных учреждениях МО РФ: дис. ...канд. пед. наук. — СПб., 2013. — 204 с.
3. Приказ Министра обороны РФ от 30.10.2004 №352 «Об утверждении Наставления по физической подготовке и спорту для суворовских военных, нахимовских военно-морских, военно-музыкальных училищ и кадетских, морских кадетских, музыкальных кадетских корпусов Министерства обороны Российской Федерации».
4. Щуров А. Г., Варжеленко И. И., Пашута В. Л., Курьянович Е. Н., Кузнецов И. А., Харитонов М. А. Медико-педагогический контроль функционального состояния обучающихся в довузовских образовательных учреждениях Минобороны России в процессе занятий физической культурой и спортом: учебное пособие — СПб: ВИФК. — 161 с.

Факторы, влияющие на результаты стрельбы спортсмена

Мищенко Дмитрий Юрьевич, студент магистратуры;
Бобровский Константин Сергеевич, студент магистратуры
Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники (г. Минск)

Большое значение для обучения спортсменов стрельбе имеет анализ результатов их стрельбы в каждом отдельном упражнении. Уже не достаточно оценивать результат по относительной шкале от 1 до 5, от плохого результата до хорошего — необходимо анализировать результаты каждого стрелка в зависимости от многих факторов, выявлять ошибки, принимать меры для их исправления и укрепления полученных навыков.

Для такого глубокого анализа недостаточно иметь лишь мишень с зафиксированными попаданиями, так как одинаковые ошибки (расположение попаданий относительно центра мишени, промахи) могут быть вызваны различными внешними и внутренними факторами: отклонение средней точки попадания вверх при достаточно кучном расположении пробоин возможно и при крупной мушке, и при неправильном положении пистолета в руке стрелка. Рассеивание пуль больше допускаемой нормы вызывается ошибками в прицеливании или неустойчивым положением оружия в руке, дрожанием руки и т.п.

Также важно постоянно организовывать и проводить спортивные мероприятия, которые ускоряют адаптацию воспитанников к обучению в общеобразовательной организации МО РФ (спортивные праздники; веселые старты; мама, папа, я — спортивная семья и т.д.). Проводить на высоком эмоциональном фоне спортивную работу. Использовать разнообразные средства и методы проведения учебных занятий. Проводить достаточное количество спортивных и подвижных игр на всех спортивных мероприятиях, и формах «физической культуры» проводимых в училище. На начальном этапе адаптацию большую роль и помощь оказывают проводимые спортивные игры и элементы спортивных игр. В данном возрасте воспитанники более склонны к ним и показывают огромный интерес.

Предусмотреть все факторы, влияющие на параметры исследуемого объекта, как правило, не представляется возможным: в сложных системах, зависящих от множества факторов, некоторые воздействия не могут контролироваться (в частности, состояние стрелка, метеорологические условия).

Факторы должны быть совместимыми (сочетаться в любой комбинации) и независимыми (между факторами должна отсутствовать корреляционная связь).

Таким образом, можно выделить ключевые факторы, влияющие на результат стрельбы спортсмена:

- Состояние стрелка (пульс, дыхание)
- Внешние факторы (скорость и направление ветра, освещение, температура)
- Темп стрельбы
- Расстояние до мишени

Во время выстрела стрелку необходимо задерживать дыхание, так как нарушение неподвижности оружия влияет как на кучность стрельбы, так и на ее точность.

На изготовке спортсмен совершает 3–5 равномерных вдохов, наводясь на мишень, спортсмен задерживает дыхание, совершает выстрел, выдыхает остаток остаток воздуха и делает новый глубокий вдох: слишком быстрое или

слишком глубокое дыхание могут привести к повышенной усталости мышц, что приведет к нестабильности удержания оружия, возникновению неконтролируемых колебаний ствола оружия.

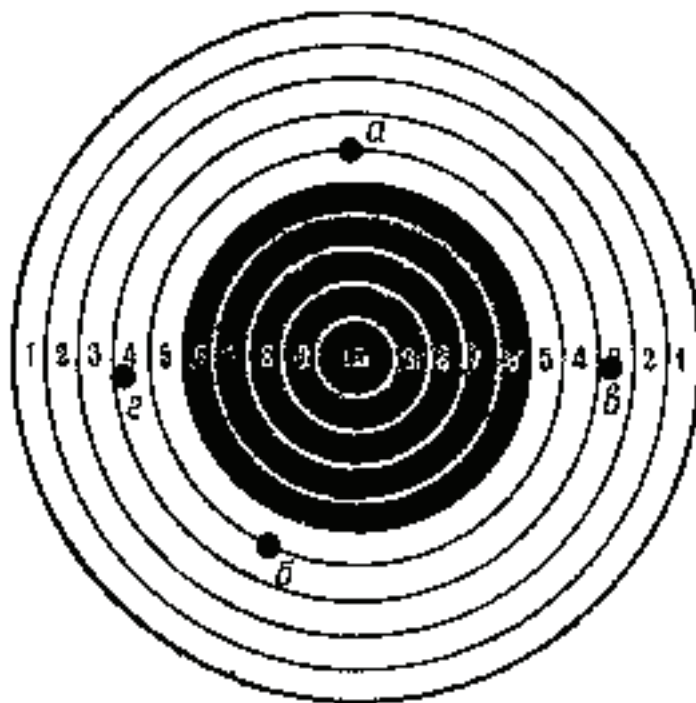


Рис. 1. Отклонение пули от центра цели

Отклонение средней точки попадания (рис. 1) от центра цели может возникнуть не только вследствие состояния самого стрелка, но и влияния внешних условий: бокового, попутного или встречного ветра, резкое одностороннего освещения.

Попутный или встречный ветер требуют внесения в прицел вертикальных поправок. Встречный ветер уменьшает скорость пули, под воздействием силы тяжести пуля приближается к земле, что приводит к уменьшению дальности стрельбы, вследствие чего точка попадания в мишень сместится ниже относительно точки прицела. Попутный ветер, наоборот, увеличивает скорость пули, влияние силы тяжести на небольших расстояниях будет не столь значительно, и точка попадания будет ближе к точке прицела.

В реальных условиях достаточно редко встречаются строго попутный или строго встречный ветры: зачастую ветер дует поперек линий огня под углом. Горизонтальный поперечный ветер не только отклоняет траекторию движения пули влево или вправо, но и вызывает вращательное движение пули вокруг своей оси, что, в свою очередь, вызовет вертикальное смещение точки попадания: вокруг пули возникают зоны повышенного и пониженного давления, которые и меняют ее траекторию. Подобное явление встречается и в других видах спорта (футболе, бейс-

боле). Влияние поперечного ветра на отклонение пули от точки прицела изображено на рис. 2.

Следует также отметить непостоянную природу ветра: его направление и скорость постоянно изменяются во времени и пространстве. На одной и то же площади стрельбища может существовать несколько участков с разными направлениями и скоростью движения воздуха, влияющего на траекторию движения снаряда.

Высокий темп стрельбы, с одной стороны, позволяет вести стрельбу в момент, когда организм еще не утомлен, дыхание не нарушено и в легких находятся достаточные запасы кислорода, что положительно сказывается на что точности стрельбы. С другой стороны, высокий темп уменьшает время на прицеливание. Выстрел совершается в момент замирания стрелка, этому предшествуют 3–4 периода замирания. Во время этих периодов стрелок постепенно наращивает усилие на спуске, и совершает выстрел в момент, когда оружие является наиболее неподвижным. Данный процесс у опытных стрелков длится 0,4–1,2 секунды — оружие почти моментально приводится в состояние относительной неподвижности, что позволяет совершать выстрелы в более высоком темпе.

Таким образом, высокий темп стрельбы является следствием высокой подготовленности стрелка. Стремясь увеличить темп, неопытный стрелок сокращает время ожи-

Снос пули поперечным ветром

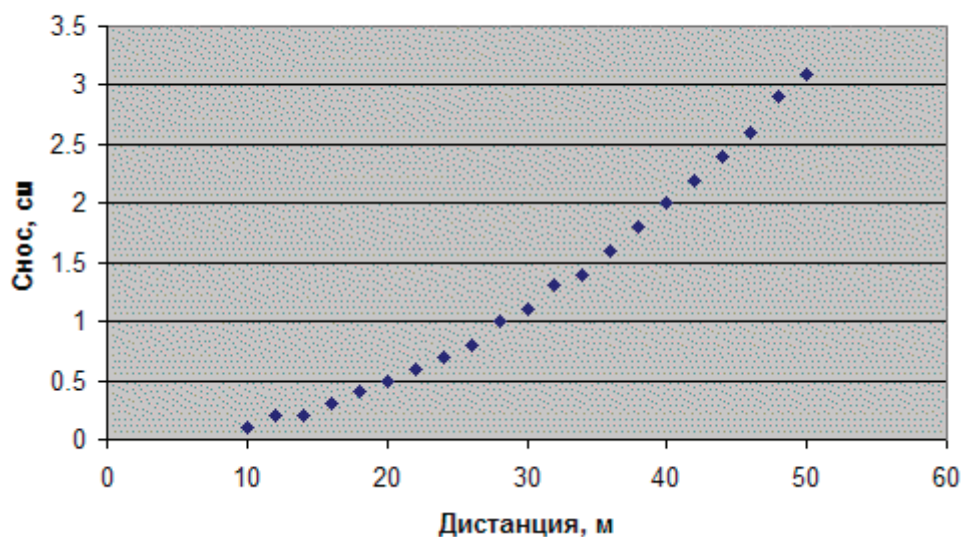


Рис. 2. Снос пули поперечным ветром в зависимости от дистанции стрельбы

дания неподвижности оружие, что приводит к дерганию и понижению точности стрельбы.

Можно выделить и основные характеристики результата стрельбы:

- Количество попаданий в серии выстрелов
- Отклонение средней точки попадания от центра цели
- Кучность попаданий — характеристика, отражающая близость точек попадания на мишени друг к другу для определенной серии выстрелов

Таким образом, из всех факторов, в большей мере влияющих на результат стрельбы, в первую очередь можно выделить внешние факторы (погода, освещение) и состояние самого стрелка. При постоянной подготовке стрелка вероятность грубых ошибок сводится к минимуму, снижается влияние незначительных ошибок на конечный результат. В то же время, более глубокий анализ результатов с учетом многих факторов позволяет выявить слабые места в подготовке спортсменов и повысить ее эффективность.

Литература:

1. Вайнштейн Л. М. Основы стрелкового мастерства. — М.: ДОСААФ, 1960. — 230 с.
2. Жилина М. Я. Методика тренировки стрелка-спортсмена. — М.: ДОСААФ, 1986. — 104 с.
3. Корх А. Я. Стрелковый спорт и методика преподавания. — М.: Физкультура и спорт, 1986. — 144 с.
4. Влияние ветра на полет пули // Стрелковый портал Украины. URL: http://www.shooting-ua.com/books/book_72.htm (дата обращения: 15.11.2019).
5. Темп стрельбы. Анализ деятельности стрелка. Дыхание стрелка // Стрелковый портал Украины. URL: http://www.shooting-ua.com/books/book_317.htm (дата обращения: 15.11.2019).

ФИЛОЛОГИЯ, ЛИНГВИСТИКА

Methods of building a modern foreign language lesson

Boltaeva Durdona Bahadirovna, teacher
Uzbekistan State World Languages University, Tashkent

A lesson is the main organizational form of learning, the smallest unit of the learning process. A lesson is the main part of the learning process, at which specific practical, educational, upbringing and developmental tasks are implemented to ensure the achievement of ultimate goals. Both the learning process as a whole and the didactic cycles and blocks are realized using the lesson as a unit of the learning process. This means that a lesson of a foreign language as a unit necessarily embodies the basic qualities and properties of the whole, i.e. course of study. Both the process of teaching a foreign language as a whole and a separate lesson are distinguished by expediency and relative completeness. The integrity of a particular lesson is ensured by the totality of its parts, links, stages, which are necessarily connected by a «single axis», «single rod», «common canvas» and place in the lesson system, which also has a semantic, thematic rod, a developing plot, in the context of which the training material assimilated and applied.

The peculiarity of a foreign language lesson is that it is not an independent unit of the educational process, but a link in the chain of lessons. In this series of lessons, the dynamics of the educational process are carried out, what was the goal of the previous lesson becomes a means of the subsequent, which determines the close interconnection of the lessons and provides a progressive movement towards the final educational goals.

A foreign language lesson has its own specificity, which is determined by the content of the subject, the practical orientation of training and the fact that a foreign language acts not only as a goal, but also as a means of learning.

The main psychological, pedagogical and methodological requirements for the modern lesson of a foreign language are communicativeness, individualization of the learning process, speech orientation of tasks, situational learning, and novelty.

The basis for constructing a lesson is a set of scientific provisions that determine its features, structure, logic and methods of work. This set is called the methodological content of the lesson.

If you need to teach a person to communicate in a foreign language, then you need to learn this in a communica-

tion environment. This means that training should be organized in such a way that it is like a process of communication (communication). Only in this case will the transfer of formed skills and abilities be possible: the student will be able to act in real conditions.

Each of us was faced with the following phenomenon: a certain event excites a person, pushes him to speech, prompts him to express his opinion, but leaves the other indifferent.

One person reads adventure literature all his life and watches only detective and entertaining films, the other is prone to historical novels or love lyrics. This is because any person is an individual with all its inherent characteristics. In the process of teaching speech activity, personalization becomes extremely important, because there is no faceless speech, speech is always individual. It is closely connected with consciousness, with all the mental spheres of a person as a person. It is impossible to effectively teach speech activity without addressing the individuality of the student. Therefore, the teacher needs to study class students, their interests, characters, relationships, life experience, motivational sphere and much more, bringing all the data into a special chart — table — the methodological description of the class, which is used in preparing and conducting the lesson.

The difficulty lies in the fact that this knowledge needs to be used in determining the content of exercises and their organization. Not only the content of instruction, but also the same techniques and methods affect students differently depending on their individual characteristics.

For example, pair work will not have any effect if the interlocutors of this pair do not have sympathy for each other; it makes no sense to offer the class a task — to ask the student questions if his speech status in the team is low; do not adjust phlegmatic or offer an individual task to someone who is sociable by nature and likes to talk in a group. Customized assignments are convenient to ask at home. In this case, a combination of individual and group learning occurs: the student tells in the class what he learned at home. Since his comrades are not familiar with the content of his story, it is interesting to both them and the narrator.

Such work is also used as a voice charge in the lesson. All students take turns preparing stories about what they are interested in. A wide scope for individualization opens when learning to read. Here, as in teaching speaking, you need to have additional handouts. But no matter how the student is motivated and no matter how much he wants to speak, read something, i.e. complete the task, he must first of all know how this or that task is carried out, be able to complete it. For this, in communicative learning, the so-called subjective individualization is provided. It consists in the fact that students from the very first days need to be taught to perform different types of tasks, to learn to learn. The better the student will complete the tasks, the more successfully he will master the material, the faster he will reach the goal.

Speech orientation. Speech orientation primarily means the practical orientation of the lesson, as well as learning in general. It is generally accepted that one cannot, for example, learn to read, having only learned the rules of reading and having learned words, or speaking, — having learned only the rules of grammar. Practical speech activity should be devoted almost the entire time of the lesson. Each lesson should solve some specific practical problems and bring the student closer to his goal; not only the teacher, but also the students need to know which speech skill or what skill they will master by the end of the lesson. Speech orientation also means the speech character of all exercises. The student's preoccupation with practical speech actions does not yet provide effective training, for the training of speech activity is possible only through actions of a speech nature. Speech orientation also presupposes the motivation of the utterance. A person always speaks not only purposefully, but also motivatedly, i.e. for the sake of something, for some reason.

References:

1. Rogova G.V., Vereshchagina I.N. The methodology of teaching English at the initial stage in educational institutions. M., 1998.
2. Solovova E. N. Methods of teaching foreign languages: Basic course of lectures. M., 2002.

The content in the lesson is also determined by the selection of techniques and exercises that exactly correspond to the tasks. By correspondence to tasks, we mean learning situations of communication for oral speech, and for reading, the nature of textual material. The educational situation is understood as specially created conditions, circumstances, and the system of interrelations of the interlocutors for the purpose of educational influence on students during the implementation of speech actions in a foreign language.

The training situation should be as adequate as possible to the real communication situation in which the mastered language phenomenon is used.

The educational situation should be extremely clear to students. This means: the task is clearly defined (what to ask, what to find out from the interlocutor, what to tell about, what needs to be proved, clarified, refuted, etc.). As a result, students know what is required of them, what they can or should do, since the assignment is provided with specific linguistic (words, phrases, structures) and speech (ready-made speech clichés) material acquired or acquired. The educational situation should contribute to the formation in schoolchildren of such qualities as responsibility for the assignment, accuracy and conscientiousness, should stimulate learning motivation, and arouse students' interest in the assignment and the desire to complete it.

So, the content of a foreign language lesson in terms of the development of oral speech is determined by precisely selected situations in accordance with the objectives of the lesson and the characteristics of the students, and, of course, the linguistic and speech material in this case becomes motivated, and its use becomes natural. The requirements for the content of the lesson require awareness of the material and actions with it, so that students see the point in completing assignments in the language being studied.

Основные структуры социолингвистических и этнолингвистических процессов

Даминов Бахромжон, преподаватель

Международная исламская академия Узбекистана (г. Ташкент)

Актуальными теоретическими вопросами узбекской Арабистики являются структура арабского слова в свете разграничения задач синхронии, исследования языка, соотношение словообразовательных и словоизменительных процессов, выделение пограничных сигналов арабского предложения, исследование сверхфразовых единиц, проблемы номинации и лексической сочетаемости, лингвистической стилистики, исследо-

вание истории арабского языка, изучение арабской языковедческой традиции как самостоятельного направления в истории языкознания. [1, 225 с.]

В современном арабском мире наблюдается большой разрыв между арабским классическим языком, хранителем которого является традиционная школа, и его устной формой, используемой арабским населением. Литературно-книжный и устный языки не находятся в живом

взаимодействии, не сливаются в единую систему, что усложняет их изучение.

Одним из важнейших вопросов, относящихся к проблеме арабского языкознания, является языковая ситуация в арабском мире, поскольку в разных арабских странах различен уровень функционирования арабского языка и арабизации, а также существуют серьезные различия и по употреблению иностранных и языков наменьшинств в разных сферах языковой жизни [2, 252 с.]. Так, в Сирии государству удалось через свои научные и учебные учреждения достичь широкого использования арабского языка на всех ступенях университетского и школьного образования, добиться высокой, стопроцентной степени унификации терминологии. Иная языковая ситуация свойственна странам Магриба, где существует билингвизм (употребление иностранного языка как в сфере обучения, так и в хозяйственной и административной жизни).

Все вышесказанное обусловлено также тем фактором, что до второй половины XX в. большая часть населения арабского мира была неграмотной (в некоторых странах эта ситуация сохраняется по сей день); далее, следует отметить, что после колониальной зависимости во многих арабских странах стоял вопрос по пути преодоления диглоссии.

Как отмечает Шагаль Г. Э., «несомненную актуальность приобретает выяснение особенностей общения между всеми членами общества посредством арабского и других языков, используемых на территории арабских стран, — именно в этом и заключается рассмотрение национальных процессов в аспекте функционирования языка. актуальным представляется и определение места языкового фактора среди других — экономического, политического, культурного и пр., т.е. выявление степени воздействия языкового и всех остальных факторов, вместе взятых, на развитие национальных процессов, а также демонстрации роли этого фактора в общественной жизни арабских стран, анализ сложившейся в них языковой ситуации и перспектив ее развития в тесной связи с проводимой этими странами языковой политикой» [3; 4 с.].

Также следует заметить, что современная языковая ситуация в арабском мире характеризуется сложной динамикой. Политическая и экономическая интеграция в каждой из арабских стран приводит к формированию на базе престижного (чаще всего — столичного) диалекта некоторого местного койне, служащего средством общения между носителями разных диалектов. Межгосударственное общение, усиление хозяйственных и культурных контактов между регионами приводит к формированию и более общих форм койне — так называемых региональных обиходно-разговорных языков.

Следующим важным периодом в развитии и модернизации арабского языка стал рубеж XVIII—XIX вв., когда стали развиваться экономические отношения Арабского Востока с Западом. Развитие книгопечатания, появление прессы и, соответственно, новых жанров публицистики, зарождение новой художественной литературы, драматургии и поэзии становятся важнейшим фактором развития

арабского языка и его адаптации к новым требованиям общественной, культурной и научной жизни. Развитие новых средств массовой информации и коммуникации в XX в. способствует дальнейшей модернизации арабского языка.

Среди важнейших аспектов культурного возрождения в современных условиях особую актуальность приобретают устранение последствий колониализма в области народного образования, ликвидации массовой неграмотности, повышение социально-культурного уровня всех народов, населяющих арабские страны. Исключительно важными при решении этих задач являются этноязыковые вопросы, связанные с ликвидацией былого засилия языков бывших метрополий, восстановлением функционирования арабского языка во всех сферах жизни. В арабских странах считают возможным решить проблемы возрождения национальной культуры и языка на путях арабизации, которая справедливо рассматривается не только как теоретическая установка, но и как практическая деятельность, направленная на ликвидацию последствий колониализма в культуре, общественной жизни, массовом сознании, идеологии.

Арабская лексикология и фонетика также занимают важное место в ряде вопросов арабской лингвистики, поскольку в XX в. эти аспекты претерпели ряд изменений в области арабского языкознания. В лексикологии основным признаком слова как лингвистической единицы является постоянство его звучания и значения. Огромные диспропорции между арабским разговорным и традиционно-книжным языками, между современным понятием слова и его пониманием на других стадиях развития языка создают непреодолимые трудности при определении единиц лексического состава.

Как и всем языкам, арабскому языку присуще заимствование из других языков. Данный процесс обогащает словарный запас языка, тем самым делая его более разнообразным, вытесняет архаизмы, сводит к минимуму употребление некоторых устаревших слов. В основном заимствованные слова и неологизмы вошли из западно-европейских и турецкого языков.

Период нового арабского возрождения (с середины XIX в.) в сфере арабского литературного языка характеризуется повышенным интересом к вопросам пополнения арабского словаря современной культурной лексикой и научно-технической терминологией. Особое значение этот вопрос приобрел в связи с завоеванием арабскими государствами независимости после второй мировой войны и последовавшими за этим во многих из них коренными социальными и экономическими преобразованиями. В изменившихся социальных и экономических условиях важную роль начинает играть движение за ликвидацию «арабской неграмотности», которое влечет за собой расширение круга лиц, владеющим литературным языком. Эта деятельность стимулирует процесс демократизации литературного языка, находящий отражение в первую очередь в языковой общедоступности текстов, ориентированных на массовое восприятие. [4; 48—49 с.].

Как было сказано выше, современный арабский язык неразрывно связан возникновением прессы, новых жанров в литературе и пополнением новых слов вследствие научно-технического прогресса, оказавшего воздействие на лексикологию современного арабского литературного языка. В отличие от классического языка территориальные варианты современного арабского литературного языка обслуживают науку, художественную литературу и целый ряд других сфер официального общения. Территориально-разговорная разновидность арабского языка опирается на литературный язык, диалект используется в основном для общения в официально-деловой обстановке, для чтения лекций, выступлений, бесед на политическую тематику и т.д.

В XX в. арабское общество начинает активно реагировать на новые языковые изменения. Особенно остра борьба разгорается между пуристами-консерваторами и просветителями по поводу неологизмов в арабском литературном языке. Как это происходит в истории развития языков многих стран и народов, консерваторы-пуристы выступали против иноязычных заимствований, предлагая

заменять их арабскими, часто совершенно искусственными новообразованиями. Прогрессисты-просветители, напротив, призывали прислушиваться к новым явлениям, сознавая, что прогресс в материальной и духовной жизни неизбежно должен отразиться в языке, если последний представляет живой и развивающийся организм [5; 36 с.]

На основе проведённого исследования нам предоставляется возможным сделать следующие выводы:

1) проблема арабского языкознания, имеющая ранее историческое развитие, продолжает оставаться темой обсуждения многих исследователей-арабистов во всем мире;

2) этнолингвистические процессы в арабских странах продолжают оказывать воздействие на языковую ситуацию в арабских странах, что затрудняет изучение языковых аспектов;

3) большая часть проблем современного арабского языкознания фокусируется на проблемах соотношения литературного языка и диалектов;

4) диглоссия и билингвизм остаются серьезным препятствием для взаимопонимания арабов в арабском регионе.

Литература:

1. Матибаева Р. Повышения требования к педагогу — одна из задач реформирования и инновации в системе образования Республики Узбекистан / Международная научно-практическая конференция «II Юнусовские чтения». Международный университет «SILKWAY». — Шымкент, том 1, С. 223—225, 2019 г.
2. Абдуллаев А. Б. Актуальные проблемы обучения арабскому языку // Молодой ученый. — 2019. — № 42. — С. 252—254. <https://moluch.ru/archive/280/63041/>.
3. Шагаль В. Э. Языковой аспект национальных процессов в арабских странах. М. 1987
4. Белкин В. М. Общие тенденции развития арабской научно-технической терминологии в послевоенный период. / Развитие языков в странах зарубежного Востока/ М. «Наука», 1983. / Razvitie iazykov v stranah zarubejnogo Vostoka/ М. «Наука», 1983
5. Белова А. Г. Введение в арабскую филологию. М. 2003

Романтизм в рассказах М. Горького 1890-х годов

Могушкова Танзила Салимхановна, студент
Ингушский государственный университет (г. Магас)

Статья посвящена романтизму в рассказах М. Горького 1890-х годов. Рассмотрена связь между героем и пейзажем.

Ключевые слова: Горький, писатель, романтизм, свобода.

Произведения М. Горького были выпущены в свет в девяностых годах XIX века. Тогда уже начинались революционные настроения, стремления изменить мир, поменять устоявшиеся идеалы. В это время герои низвергались, прославлялись средние люди, презирались мелкие души и слишком высокомерные. Жизнь потеряла свой смысл, как что-то величественное.

Писатель М. Горький стал тем человеком, который пытался выразить в литературе новый виток освободительных движений. Буржуазные настроения привели пи-

сателя к тому, что он не отрицал подвиг, а наоборот, заставляли его искать героизм в романтике.

Ранний Горький отрицал мещанство. Он был романтиком до тех пор, пока действительность не стала для него конкретной, а не сказочной. И. Горький любил жизнь, восхищался людьми, надеялся, что новый век принесёт с собой новую жизнь, полную романтики. [3, с. 450]

Первый рассказ «Макар Чудра» показывает, как писатель восхищался людьми, их умением любить. История

любви Лойко Зобара и Рады показывает, как два абсолютно разных человека любят друг друга, при этом не забывая про своё стремление к свободе. Во имя свободы и воли герои не стали жалеть свои жизни, а наоборот, пожертвовали ими.

Горькому важно, чтобы у человека была сильная, могучая, естественная страсть. По-мнению Горького, люди заслуживают счастья, все они родились для свободы.

В рассказе «Макар Чудра» цыганский табор представлен общиной, живущей по строгим законам. Но эти законы не унижают людей, а наоборот, прославляют их, подчёркивают устремлённость к воле. Тем самым автор подчеркнул свою ненависть к мещанам, у которых смысл жизни — это мелкие страсти.

Другое произведение, подходящее под романтические идеалы писателя, «Песнь о Соколе». Горький через спор между героем Соколом и мещанином Ужом передаёт своим читателям мысль, что подвиг необходим, даже если он не будет когда-либо оценён окружающими.

Писатель восхваляет безумцев, жертвующих собой, даже не ставя перед собой цели получить уважение и понимание со стороны общества. Такое поведение героев очень противоречиво для народов, живущих на Кавказе, которые своими действиями словно подстраиваются под мнение соседей или родственников. Такая мысль была созвучна эпохе, живущие в которой люди почти потеряли потребность в героическом. Горький искренне верит, что не бывает пустых жертв, если они необходимы для светлого будущего.

«Песня о буре» — это настоящий призыв к революции, «буре». Писатель надеется, что жертвы, которые понесёт с собой революция, не будут напрасны. И всегда, чтобы что-то получить в будущем, необходимо прилагать усилия.

Стиль произведений М. Горького отличается от стилей других его современников. Писатель использует символику, гиперболу, противопоставления. Он уделяет много внимания пейзажу. Степи, горы и море — важная составляющая всех его работ.

Герои писателя также своеобразны. Они обладают великодушием, отвращением к малодушию. Их речь всегда взволнованна, патетична, не обыденная, а глубокая. Одна фраза, а сколько в ней смысла, силы, стремления к воле.

Сказочный стиль молодого писателя был создан с целью украсить обыденную жизнь. Вымыслы произведений должны были смотивировать людей на поступки, на революцию.

Спустя какое-то время, когда романтизм писатель не много спадает, он начинает понимать, как важно передать публике социальную и бытовую характеристику персонажей. Поэтому он наделяет их особенностями, которые характерны для людей низшего слоя, маргиналов, «обитателей дна».

У писателя появляется свой мир, где прослеживаются черты той России, в которой он жил. Однако ху-

дожественная реальность М. Горького существует по собственным внутренним законам, которые сильно отличаются от законов, существовавших для реалистов XIX века. [1, с. 100] Так, природа тесно связана с состоянием душ персонажей, что является главной чертой романтизма.

Море из «Челкаша», лес из «Данко», степи из «Деда Архипа и Ленки» меняются вместе с душевными переживаниями героев. В начале рассказов природа также спокойна, как и души героев. Но это продолжается до тех пор, пока они не сталкиваются с окружающей действительностью. Вот тут постепенно накаливаются эмоции персонажей, их переживания достигают кульминационного момента, и сама природа начинает бушевать, начинаются грозы и бури.

У природы двойственный образ. Она помогает, создавая все условия для вольной жизни, как это показано в «Старухе Изергиль», но также противостоит героям, которые вынуждены бороться со стихией. Сюда можно отнести портовый город, который «дышит мощными звуками страстного гимна Меркурию», или «живой» лес, возникший из-за страха людей перед природой. Здесь люди создали свою реальность, которая «поработила и обезличила их». И будет лучше, если она исчезнет в тот момент, когда персонажи смогут победить свои слабости и трусость.

Но настоящая природа всегда будет живой, которая воплощается в вечный закон жизни. Может быть, поэтому рассказы М. Горького заканчиваются описаниями природы, которая символизирует неподвластную мелким страстям красоту и гармонию окружающего мира.

Главные персонажи тесно связаны с пейзажем. Вокруг природы строится повествование. Например, Челкаш лишь в море чувствует себя вольным, а умирающий Ларра смотрит в небо. В лучших традициях романтизма выявляется связь между героем и природой.

Как и всегда, главный герой — изгой, он одинок. У него нет единомышленников. Через этих героев писатель воплощает свои идеи, хоть и не ставя героев в виде второго «я». [2, с. 300]

Каждый герой идет рука об руку вместе с антагонистом, с которым вступает в конфликт, лежащий в основе сюжета. Интересно, что свободные герои всегда конфликтуют с теми героями, которые зависят от мнения окружающих. Это борьба двух свобод — свободы для всех и свободы для себя. Свободой для себя бредил Данко. Свободой для других жил Ларра.

Горький связывает своих свободных героев с птицами, олицетворяет их свободу с легкостью и парением птиц. И даже погибая из-за предательства других, они остаются победителями, свободными в душе.

Романтизм Горького в какой-то мере воплощает в себе мысли свободолюбивых современников Горького, которые стремятся быть вольными; романтизм писателя заключён в желании жить.

Литература:

1. Балухатый с. А. М. Горький. 1868–1936 // Классики русской драмы. Л. — М.: Искусство, 2014. С. 33–78.
2. Горький М. Собрание сочинений в 30 тт. Т. 6. Пьесы 1901–1906 гг. — М.: Государственное изд-во художественной литературы, 2014. — 562 с.
3. Горький Максим. Избранное. — М.: Издательство АСТ. — 2014, 432 с.

Typology of foreign language lessons

Sultanova Dilnoza Saliyevna, teacher
Uzbekistan State World Languages University, Tashkent

The high-quality uniqueness of the lessons is determined by their goals and content, the methodology, and the characteristics of the school, teacher, and students. In order to identify common aspects in a huge variety of lessons, their classification is objectively necessary. The problem of typology of lessons, their systematization is rather complicated. In didactics, there are various approaches to classifying lessons. Depending on what features were taken as the basis, one or another version of the typology of lessons was proposed. One of the classifications of the lessons was based on the methods of their conduct, i.e., teaching methods, in connection with which lecture lessons, film lessons, conversation lessons, and practical lessons were distinguished. There were attempts to classify the lessons, for example, by the nature of the cognitive activity of students (lessons of the primary perception of facts, lessons of the formation of concepts, etc.), by the degree of independence of students' work (lessons of independent work of schoolchildren, lessons of the teacher working with the class), etc.

In accordance with this classification, the following types of lessons are distinguished: lessons for students to master new knowledge, which are used to accumulate factual material, observe, study processes and phenomena, understand them and form concepts; lessons in the formation and assimilation of skills; lessons of generalization and systematization of knowledge; lessons of repetition, consolidation, or, in another wording, the integrated application of knowledge, skills; control and verification lessons (with verbal and written verification of knowledge, skills); combined lessons in which several didactic problems are simultaneously solved. Unfortunately, this classification cannot be recognized as universal, since it is almost far from always possible to observe in pure form any of the given types of lessons, except for the combined one. In addition, the above classification reflects only educational goals, does not take into account the implementation of educational tasks in the lesson and the nature of the educational and cognitive activities of students in the lessons. Therefore, the typology of lessons continues to be one of the urgent problems of didactics.

The structure of the lesson depends on the goals set, the content of the material being studied, the teaching methods

and techniques used in the lesson, the level of preparation and development of students, the place of the lesson in the educational process. The lessons have the most diverse structure, they cannot be planned and carried out in a standardized manner, according to a single, once and for all established scheme. In addition to the above factors, the creative nature of the teacher's work and the specific working conditions in this class also greatly influence the structure of the lesson. Each lesson differs from other lessons in its features, even if they are taught in the same subject in parallel classes. In the lesson you can always see the specific «pedagogical handwriting» of the teacher. However, due to the fact that various classification methods established a limited number of types of lesson, there was a steady tendency to assign to each of these types a certain, rather rigid structure. For example, a combined lesson was built according to the following scheme: the organizational moment, checking students' homework, interviewing students on the material passed, the teacher presenting new material, consolidating the material studied, and homework. The stereotyped nature of such a structure aroused fair criticism of didacts and advanced teachers. The structure of the lesson should not only reflect the external manifestations of the organization of the joint activity of the teacher and students in the lesson, but also express mainly the essence of the internal processes that are associated with the active cognitive activity of students.

The structure may change depending on the content of the educational material, conditions, preparedness of students, etc. The lesson of mastering new knowledge consists, for example, of such elements that are common for lessons of this type: perception and awareness of educational material, understanding of connections and relationships in it, generalization and systematization of knowledge. But in the structure of individual lessons in the assimilation of new knowledge, there may be no reproduction of supporting knowledge at all, for example, when studying material completely unfamiliar to students.

In addition to the indicated main stages, each type of lesson also has an internal structure — a methodology for solving individual didactic problems at each stage of the lesson. This technique is the most mobile part of each lesson, since the

methods, techniques and teaching tools used in the lesson are used in various combinations, sequences and relationships. For example, at the stage of perception and awareness of new educational material, a teacher can use an explanation, problematic presentation, heuristic conversation, various types of students' independent work, and teaching aids. In another approach to the definition of the concept of «lesson structure» in the context of developing education, it is proposed to consider the structure of the lesson at three levels: didactic, logical-psychological and methodological. The main one is the didactic structure, which consists of constant components: updating the previous knowledge and methods of action of students, the formation of new concepts and methods of action and application — the formation of skills.

M. I. Makhmutov classifies the following types of lessons:

1. Lesson learning new material. This includes introductory and introductory parts, observations and collection of materials — as methodological options for lessons: lesson — lecture; lesson — conversation; lesson using instructional movie; lesson of theoretical or practical independent work (research type); mixed lesson (a combination of different types of lesson in one lesson).

2. Lessons to improve knowledge, skills. This includes lessons in the formation of skills, targeted use of the acquired, and others: lesson on independent work; lesson — laboratory work; lesson in practical work; lesson — tour; workshop.

3. Lesson of generalization and systematization — includes the main types of all five types of lessons.

4. Control lessons accounting and assessment of knowledge, skills: oral form of verification (frontal, individual and group survey); written verification; offset; credit practical and

laboratory work; control (independent) work; mixed lesson (combination of the first three types);

5. Combined lessons — several didactic problems are solved on them. As the main components of the lesson, G.D. Kirillova recommends considering didactic tools to achieve the goal of the lesson: the content of the educational material, methods for its study and organization methods. These components exist and are implemented in close unity, defining the substantive, methodological and organizational aspects of the interconnected activity of the teacher and students. The modern lesson is characterized by the interconnection of such elements as assimilation, synthesis, repetition and consolidation, control of the previously studied in connection with the mastery of new educational material and its practical application. The independent work of students is organized not only at the stage of repetition and consolidation, but already when studying new material, there is a close relationship between teaching and learning, between the collective work of the class and the individual work of students. In the lesson, the role of students' independent activity and the application of acquired knowledge and skills increases. Elements of students' search activity are used not only in problem-based lessons, but also at individual stages of all types of lessons (combined control, etc.) Depending on the course of solving the set didactic tasks, individual stages of building a lesson may expand or decrease, and the place and functions of various methods may change and learning techniques. The structure of the modern lesson is therefore very diverse, reflecting the specifics of the organization of cognitive activity of students and the leadership role of teachers. One of the tasks of didactics is the further development of the theory of the structure of the modern lesson.

References:

1. Makhmutov M. I. Modern lesson: Questions of theory. M.: Pedagogy, 1981. — 192 p.
2. Onishchuk V. A. Lesson in a modern school. A manual for teachers. — M.: Education, 1981. — 191 p.

МОЛОДОЙ УЧЕНЫЙ О'ЗВЕКИСТОН

«Тазкирату-л-авлиё» асарининг туркий таржимаси ва унинг қўлёзма нусхалари

Махамадходжаев Бахромхўжа Хасанходжаевич, ўқитувчиси
Ўзбекистон халқаро ислом академияси

Ушбу мақолада Фариддин Атторнинг «Тазкирату-л-авлиё» тазкираси ва унинг туркий таржимаси қўлёзма нусхалари манбашунослик нуқтаи назаридан тадқиқ этилиб, асарнинг бир нечта нусхалари қиёсий ўрганилган.

Таянч иборалар: «Тазкирату-л-авлиё», Фариддин Аттор, қўлёзма, туркий таржима, мўътабар нусха, тазкира.

Турецкий перевод рукописей произведения «Тазкирату-л-авлиё»

Махамадходжаев Бахромхўжа Хасанходжаевич, преподаватель
Международная исламская академия Узбекистана (г. Ташкент)

В статье рассматриваются вопросы перевода знаменитого произведения «Тазкирату-л-авлиё» на турецкий язык. Проводится сравнительный анализ различных вариантов перевода.

Ключевые слова: Тазкирату-л-авлиё, Фариддин Аттор, турецкий язык, перевод.

Шайх Фаридуддин Атторнинг энг машхур асарларидан бири, шубҳасиз, «Тазкирату-л-авлиё» (Авлиёлар тазкираси) асаридир. Асарнинг иккинчи номи: «Мақомоту-л-авлиё» (Авлиё зотлар, яъни солих зотларнинг фазилятлари ва каромотлари). Мазкур асарда етмиш икки азиз зотнинг ҳол ва ҳаёти ҳақида ҳикоя қилинган бўлиб, жами икки юз ўттиз учта авлиёнинг номи зикр қилиб ўтилган. Ҳар бир таржимаи ҳол куйидаги сўзлар билан бошланган: «Нақл астқи, шайх (Фалон ибн Фалон)...», шундан сўнг ўша авлиё зотнинг туғилган жойи, яшаган диёри, сўзлари, каромотлари ҳақида сўз боради.

«Тазкирату-л-авлиё» усмонли турк тилига, чигатоӣ туркчасига, уйгур тилига ва француз тилига таржима қилинган.

Авлиё зотлар ҳақида ўнлаб маноқиблар, тазкира асарлар ёзилган. Уларнинг орасида Фаридуддин Атторнинг «Тазкирату-л-авлиё» асари ўзининг бадиий услуби ва ўзига хос жиҳатлари биланалоҳида ажралиб туради. Шайх Фаридуддин Аттор ўз асарида юзга яқин авлиёнинг таржимаи ҳоли, каромотлари ва сўзларини жамлаган. Улуг сўз санъаткори, яъни кучли бадиий истеъдод эгаси бўлган Фаридуддин Аттор бу асарида бетакрор адабий услуб ва гоӣ таъсирчан тарзда авлиё зотлар ҳусусида сўз юритган [9].

ЎЗР ФА Шарқшунослик институтининг қўлёзмалар хазинасида сақланаётган «Тазкирату-л-авлиё» асарининг

қўлёзма нусхалари ичида энг қадимий нусхаси № 4267 / 1 рақами остида сақланади. Мазкур нусханинг асарнинг энг қадимий нусхаси эканлигига унинг китобат қилинган (яъни, кўчирилган) санасидан билиб оламиз. Бу нусха шоир вафотидан 65 йил ўтгач, кўчирилган бўлиб, сулс хатидадир. Сарлавҳалари (яъни, авлиёларнинг ҳар бирининг номи) қизил рангда битилган ва рамкага олинган. Қоғози шарқ қоғози, ишлов берилган сифатли қоғоздир. Ушбу нусханинг кўчирилиш санаси: ҳижрий 698 сана Ражаб ойи (мелодий 1299 йил, апрел). Нуқсон: асарнинг биринчи варағи йўқ. Асар жами 242 варақдан иборат (16 — 242 а). Ўлчови: 15 x 23 см.

Мазкур нусханинг бошланиши:

و بصرهم بغامض سراير النبیین و حصن الاصفاء و الاتقیاء من التباعة ...
الدين اما بعد

جون از قرآن و احاديث گذاشتي هيچ سخن بالاتر از سخن مشايخ طريقت
نيست رحم هم الله كه

سخن پشان نتيجه كار و حال است نه ثمره حفظ و قال

Шарқшунослик институтининг қўлёзмалар хазинасида «Тазкирату-л-авлиё» асарининг 55 та қўлёзма нусхаси мавжуд бўлиб, уларнинг саккизтаси туркий тилга қилинган таржима нусхаларидир. Булардан биттаси «Тазкирату-л-авлиё» асарининг уйгур тилига қилинган таржимаси ҳисобланади. Мутаржимаси: умрининг охирини Кўқонда ўтказишга мажбур бўлган асли Ёрқандлик олим,

шоир Муҳаммад Сиддик Рушдийдир. У асарнинг муқаддима-масида «Мен шайх Фаридуддин Атторнинг машҳур «Тазкирату-л-авлиё» асарини таржима ва шарҳ қилишга ҳижрий 1190 сана (мелодий 1776 йил)да ибтидо қилдим, тўрт йил тамом бўлганда итмомига (охирига) еткурдим» деб ёзган.

Туркий тилга қилинган таржималарнинг аксариятининг аввали ё охири нуқсонлидир. Аммо тўлиқ бўлган ва чиройли ҳуснихат билан настаълиқ хатида кўчирилган нусхалари ҳам мавжуд. Айниқса, № 77 / 2 инв. рақамли қўлёзма бунга далил бўла олади. Ушбу қўлёзма нақш рамкали, муқаддима қисми аввали бежирим лавҳалидир. Мазкур таржима Муҳаммад Раҳимхон Баҳодирхон буйруғига биноан Муҳаммад Юсуф Охунд Хоразмий томонидан ҳижрий 1327 (мелодий 1909) йилда амалга оширилган. Таржиманинг битта жилда мавжудлиги, ёзувининг хушхат эканлиги ва таржима аслиятига мувофиқ, катта омонатдорлик билан амалга оширилганлигини назарда тутиб, *ушбу нусха «Тазкирату-л-авлиё» асари таржимасининг тўлиқ ҳолда сақланган нусхасидир*, дейишимизга асос бўла олади.

ЎЗР ФА ШИ қўлёзмалар фондида сақланаётган «Тазкирату-л-авлиё» асарининг юқорида баён қилинган энг қадимий нусхасидан бошқа қирқдан зиёд қўлёзма нусхалари ҳам мавжуд. «Тазкирату-л-авлиё» асарининг мазкур қўлёзмалари турли даврларда кўчирилган. Улар хат турига, безак берилганлиги ва ё аксинча безаксизлигига, оддий кўринишга эга эканлигига, қоғозининг сифатига ва бугунгача қай аҳволда сақланганлигига, муқовасининг юпка ёки қалинлигига, муқова олди ва орқасига нақшлар, муҳри бор ёки йўқлигига қараб бир-биридан фарқланади. Китоб варақлари четдаги муҳрлар эса, ўша нусханинг асл соҳиблари томонидан босилган бўлиб, китоб қандай сифатда тайёрланганлигига, кўчирилганлигига ва муқоваланганлигига қараб ҳам буюртмачининг кимлигини тахмин қилиш ҳам мумкин.

Келгусида Тошкент қўлёзма фондларида сақланаётган «Тазкирату-л-авлиё» асари қўлёзма нусхаларининг каталогини тузиш ва ана шу нусхалар асосида «Тазкирату-л-авлиё» асарининг илмий-изоҳли нашрини амалга ошириш лозим. Шунингдек, мазкур асарнинг Тошкент нусхалари асосида илмий-танқидий матнини ҳам тайёрлаш керак. Чунки хорижлик тадқиқотчиларнинг илмий ишларида Тошкент қўлёзма фондларида сақланаётган китоблар ҳақида сўз юритилмаган. Демак, биз танишиб чиққан «Тазкирату-л-авлиё» асарининг қўлёзма нусхаларидан хорижлик тадқиқотчиларнинг беҳабар эканлиги маълум бўлмоқда. Шу жиҳатдан ҳам «Тазкирату-л-авлиё» асарининг Тошкент қўлёзма фондларида сақланаётган юзга яқин қўлёзма нусхаларинива асарнинг туркий тилга таржима қилинган таржимаси қўлёзмалари нусхаларини матншунослик ва манбашунослик ҳамда адабиётшунослик фани нуқтаи назаридан тадқиқ қилиш ниҳоятда муҳим, долзарб вазибалардан биридир.

«Тазкирату-л-авлиё» асарининг ўнга яқин туркий таржимаси мавжуд. ЎЗР ФА Шарқшунослик институтининг

қўлёзмалар ҳазинасида ҳижр. 1254 (мел. 1858) — 1327 (мелод. 1909) йиллар мобайнида кўчирилган нусхалари бор.

Қуйида мазкур қўлёзма нусхалар ҳақида қисқача маълумот бериб ўтамиз:

1. № 869 инв. рақамли қўлёзма. «Тазкирату-л-авлиё» таржимаси» деб номланган мазкур қўлёзма ҳижрий 1254 (мелод. 1858 йил) да кўчирилган бўлиб, хати настаълиқ услубида. Қўлёзманинг ўлчови: 21,5x35,5 см. Ҳар варақда 21 йўл ёзув битилган. Мазкур нусха жами 228 варақни ташкил қилади.

Асарни туркий тилга таржима қилган шахс — Хожа Шоҳ ибн Саййид Аҳмад ал-Хоразмийдир.

Асарнинг бошланиши:

بسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله الجواد بافضل انواع النعماء المنان باثرف العطاء المحمود في اعلى فرد العزت الكبرياء باحسن اجناس العبادات في اعماق الارض و اطباق السماء

Асарнинг охириги жумласи:

تمت الكتاب بعون الملك الوهاب تاريخ ماه سنة 1254 رمضان المبارك برحمتك يا ارحم الراحمين

Китоб фихристи (мундарижаси) 60а-60б варақда бўлиб, жами 72 авлиё зот номи рўйхат қилинган.

Бу рўйхат 1. Имом Жаъфар Содиқ (разияллоҳу анҳу) зикри билан бошланган ва 72. Хусайн Мансур Ҳаллоҷ (раҳматуллоҳи алайҳ) зикри билан тугаган.

2. № 868/1 инв. рақамли қўлёзма. «Тазкирату-л-авлиё» таржимаси». Ушбу қўлёзма юқоридаги нусханинг айниси. Фақат асарнинг кўчирилиш санаси бирмунча кейинроқ амалга оширилганлигига далолат қилади. Яъни, асар ҳижр. 1291 (мелод. 1874) йилда китобат қилинган. Таржимон: Хожа Шоҳ ибн Саййид Аҳмад. Котиб: Мулло Муҳаммад Юсуф. Асар настаълиқ хатида бўлиб, 15 йўл қилиб кўчирилган. Ўлчови: 20,5x34,5 см. Асар жами 321 варақни ташкил қилган.

3. № 2061/3 инв. рақамли қўлёзма. «Тазкирату-л-авлиё» таржимаси». Мазкур нусха ҳам юқоридаги икки нусха билан деярли бир хил ўхшашликда бўлиб, фақатгина охириги варағи йўқ. Асар аввалида таржимон номи «Хожа Шоҳ ибн Саййид Аҳмад» деб ёзилган. Асар ҳижр. 1259 (мелод. 1843) йилда кўчирилган. Настаълиқ хатида, ўлчови: 20x34,5 см. Ҳар варағида 21 йўл ёзув мавжуд.

Котиби, яъни кўчирувчиси номаълум, чунки мазкур қўлёзманинг охириги варағи йўқолган.

4. № 77/1 инв. рақамли қўлёзма. «Тазкирату-л-авлиё» таржимаси» деб номланган ушбу қўлёзма нусха настаълиқ хатида 21 йўл қилиб, 14,5x24,5 см ўлчовда кўчирилган. Асар жами 192 варақдан иборат. Таржиманинг тил услуби ўн тўртинчи-ўн бешинчи аср чигатой тилини эслатади, афсуски, котиби ва кўчирилган санасини аниқлашнинг имкони бўлмади. Мазкур қўлёзма 23 варағининг ҳар икки томонида турли ёзувлар, изоҳлар битилганлиги билан бошқа нусхалардан фарқ қилади.

Қўлёзма бўш қодирилган варақларни ҳам ҳисоблаганда жами 207 варақдан иборат. Муқаддима қисми аввали, яъни «Тазкирату-л-авлиё»нинг аслиятига тегишли бўлган муқаддима қисми йўқ. Китобдаги ҳар бир авлиё

зот номи, сарлавҳалар, байт, *нақл қилингандирки* каби сўзлар қизил сиёҳда ёзилган. Хат тури хушхат настаълиқ.

Калин муқова картонга юрқа чарм қопланган. Олд муқова лаклангани учун ялтироқ тусда. Муқова ўрта-сида бўртма гул нақш, юқори қисмида эса, ромб шаклида саххоф (яъни, муқовасоз)нинг муҳри бор. Муҳр ёзуви:

1217) عمل محمد ضريف صحاف

Тахминимизга кўра, «Тазкирату-л-авлиё» асарининг туркий тилга қилинган таржималари ичида ушбу қўлёзма энг қадимийроғи бўлиши мумкин.

5. № 7298 инв. рақамли қўлёзма. Бу насха ҳам «*Тазкирату-л-авлиё таржимаси*» деб номланган бўлиб, китобат қилинган санаси ҳижр. 1276 (мелод. 1859 йил). Мутаржим: Хожа Шох ибн Саййид Аҳмад Хоразмий. Асар жами 253 варақдан иборат, ўлчови: 20,5x34,5 см., 17 йўлли, настаълиқ хатида кўчирилган.

6. № 870 инв. рақамли қўлёзма. «*Тазкирату-л-авлиё таржимаси*», 2-дафтар» деб қайд қилинган мазкур нусха қўлёзма охирида берилган маълумотга кўра: ҳижрий 1327 сана (мелод. 1909 йил)да Рабийъул-аввал ойининг 22-чиси Душанба куни китобат қилинган (кўчирилган) бўлиб, таржимони: Хожа Шох ибн Саййид Аҳмад. Кўчирувчиси эса: Муҳаммад Юсуф Охунд.

Асар настаълиқ хатида, 25 йўлли қилиб, 17x27 см ўлчовда кўчирилгандир. Жами 248 варақдан иборат.

Қўлёзма қалин картон муқовали, бўртма нақшлик. Қоғози (ўрта сифатдаги) рус қоғози, чунки ёруғликка тутиб қаралганда, қоғоз фониди учта чўртган балиқ сурати кўринади. Қўлёзма варақларининг четида юмалоқ муҳр бор. Афсуски, муҳрдаги ёзувни ўқишнинг иложи бўлмади.

Мазкур асарнинг «*нақл қилибдурларким*», «*байт*», «*зикри... раҳматуллоҳи алайҳ*» каби ёзувлари қизил рангда ёзилган.

Асарнинг бошланиши

بسم الله الرحمن الرحيم الحمد لله الجواد بافضل انواع النعماء المنان باشرف العطاء المحمود في اعلى فرد العزت الكبراء المعبود باحسن اجناس العبادات في اعماق الارض و اطباق السماء

Асарнинг охириги жумлалари:

Ва бу таржима мутолаа ва китобати жаннат-макон Арабхон марҳумий мадрасасида вуқуъга келди. Илоҳий мазкур подшоҳимизни ҳамиша тавфиқи адолат била умру давлатин зиёда қилиб, машойих ва сулаҳо ва уламо ва риоялариға амният била давлати соясида зиндагончиликни ило йавми-л-қийом насиб ва рузий қилгойсен, омийн йо Рабба-л-олабийн... Ин-нака анта ал-изза ал-икром. Тамма.

Мазкур қўлёзманинг 46 варағида мутаржим ўзини «Хожашох ибн Саййид Аҳмад ибн Саййидуллоҳ Аллоҳхайдар ал-Мусавий ал-Хоразмий» деб таништирган.

Муқаддима охирида эса, асарда муборак таржимаи ҳоллари баён қилинган авлиё зотларнинг номлари рўёхат қилиб келтирилган бўлиб, жами тўқсон бешта авлиё номидан иборат. Шайх Фаридулдин Аттор «Тазкирату-л-авлиё»

Биз мазкур мақоламизда асарнинг туркий таржималарига доир жиҳатларни ёритишга ҳаракат қилдик. Келгусида «Тазкирату-л-авлиё» асарининг форсий ва туркий тиллардаги қўлёзмаларини қиёсий таҳлил қилиш баробарида, уларни чуқурроқ тадқиқ қилишни ўз олдимизга мақсад қилиб қўйганмиз.

асари муқаддимасида асарда зикр қилинган авлиё зотларнинг номлари мундарижасини ёзмаган. Аммо туркий таржиманинг барча нусхаларида муқаддима сўнгида мундарижа баён қилинган ва ҳар бир авлиё зот номидан сўнг қизил рангда (ўша зотнинг зикри қайси варақда эканлигини билдириш учун) араб сонлари билан ёзиб қўйилган.

7. № 4398 инв. рақамли қўлёзма. «*Тазкирату-л-авлиё таржимаси*». Мазкур нусханинг ўлчови: 20,5 x 25,5 см. 15 йўлли, жами 231 варақдан иборат. Хат услуби настаълиқ. Таржимони ва котиби маълум эмас.

Қўлёзманинг муқаддима қисми аввали йўқ. Асар қуйидаги жумлалар билан бошланган:

Имом Абду(р)раҳмон Уккофдин сўр(а)диларким: «Киши Қуръон ўқур ва билмаским, не ўқур. Онга ҳеч асари бўлгойму?» Ойди: «Киши дору ейур ва билмаским, не ейур, асар қилур. Агар ўзи билмасаким, не ўқур, онинг асари кўб турур».

Китобнинг охириги жумлалари эса қуйидаги маснавий ва китобат қилинган санага доир маълумотдан иборат:

Гар изҳори сано бўлса риоя,

Бас, айла шунча ҳам этмақ кифоя.

Таммат ал-китаб би-авни ал-Малик ал-Ваҳҳоб йавма йакшанба фий шаҳри Жумодий ас-Соний 1259 саната.

Мазкур қўлёзма нусхаси тахминимизча, Хоразм нусхасининг айнан ўзи.

8. № 12128 инв. рақамли қўлёзма. ЎЗР ФА Шарқшунослик институти қўлёзмалар фондида юқоридаги етти туркий таржималари билан бирга «Тазкирату-л-авлиё» асарининг яна бир таржимаси мавжуд бўлиб, у «*Тазкирату-л-авлиёи туркий*» деб номланади. Ушбу қўлёзма фихристда «*Таржимаи ва шарҳи Тазкирату-л-авлиё*» деб қайд қилинган. Таржимон ва шориҳ: Муҳаммад Сиддик Рушдийдир. Бу қўлёзма «Тазкирату-л-авлиё» асарининг уйғур тилига қилинган таржимаси ҳисобланади. Мутаржими: умрининг охирини Қўқонда ўтказишга мажбур бўлган асли Ёркандлик олим, шоир Муҳаммад Сиддик Рушдийдир. У асарнинг муқаддимасида «Мен шайх Фаридулдин Атторнинг машҳур «Тазкирату-л-авлиё» асарини таржима ва шарҳ қилишга ҳижрий 1190 сана (мелодий 1776 йил)да ибтидо қилдим, тўрт йил тамом бўлганда, итмомига (охирига) еткурдим» деб ёзган.

Биз қўлёзмани кўздан кечирганимизда, «Тазкирату-л-авлиё» асарининг уйғурча таржимаси эканлигига амин бўлдик. Шунинг учун бу нусха ҳақида тўхталмаймиз.

17–18 асрлар мобайнида ҳам «Тазкирату-л-авлиё» асари бир неча бор туркий тилга таржима қилинган. Асарнинг туркий тилга қилинган энг муваффақиятли таржимаси Хоразмда, Муҳаммад Раҳимхон Феруз томонидан буюртма асосида амалга оширилган «Таржимаи «Тазкирату-л-авлиё» дир. Мазкур асарнинг бир нечта нусхаси ЎЗР ФА Шарқшунослик қўлёзмалар институти фондида сақланади.

Адабиётлар:

1. Бертельс Е. Э. Суфизм и суфийская литература. /глава Навои и Аттор. Избранные труды. — Москва. Наука. Главная редакция Восточной литературы. 1965.
2. Бертельс Е. Э. Суфизм и суфийская литература. — Москва. Наука. Главная редакция Восточной литературы. 1965.
3. Собрание восточных рукописей Академии наук Узбекской ССР (СВР). Том — 2, — Ташкент, 1954 г.
4. Собрание восточных рукописей Академии наук Узбекской ССР (СВР). Том — 3, Ташкент, 1955 г.
5. ЎзР ФА Шарқшунослик институти қўлёзмалар фонди, № 8455 инв. рақамли қўлёзма. «Тазкирату-л-авлиё». 390 варақ.
6. ЎзР ФА Шарқшунослик институти қўлёзмалар фонди, № 77 инв. рақамли қўлёзма. «Тазкирату-л-авлиё таржимаси». 400 варақ.
7. ЎзР ФА Шарқшунослик институти қўлёзмалар фонди, № 4398 инв. рақамли қўлёзма. «Тазкирату-л-авлиё таржимаси». 405 варақ.
8. ЎзР ФА Шарқшунослик институти қўлёзмалар фонди, № 870 инв. рақамли қўлёзма. «Тазкирату-л-авлиё». 387 варақ.
9. Nefahatül Üns (Evliya Menkıbeleri) Abdurahman Caamiy., (Terjume ve Serh Laamiy Celevi), Istanbul — Marifet yayınleri, 1995. s-21.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 46 (284) / 2019

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, 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., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 27.11.2019. Дата выхода в свет: 04.12.2019.

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.