

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

6 2019  
ЧАСТЬ II

# Молодой ученый

## Международный научный журнал

### № 6 (244) / 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 Бекмуратович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)  
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)  
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)  
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)  
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)  
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)  
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)  
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)  
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)  
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)  
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)  
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)  
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)  
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)  
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)  
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)  
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)  
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)  
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)  
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)  
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)  
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)  
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)  
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

---

---

**Н**а обложке изображен *Леонард Лики Хофстедтер* (26 марта, возраст 28–30 лет), вымышленный персонаж телесериала «Теория Большого взрыва». Физик-экспериментатор с IQ=173, сотрудник Калифорнийского технологического института, обладатель докторской степени. Его роль исполнил американский актер Джонни Галэки.

«Теория Большого взрыва» (англ. The Big Bang Theory) — американский ситком, созданный Чаком Лорри и Биллом Прэди. Премьера сериала состоялась 24 сентября 2007 года на канале CBS. Сериал снимается перед живой аудиторией. На данный момент отснято 12 сезонов картины. Каждая серия названа в честь какой-либо научной теории. Действие сериала происходит в городе Пасадена, штат Калифорния.

Сам сериал получил свое название в честь современной космологической модели «Большой взрыв». При этом в английском языке слово *bang* имеет и сексуальный подтекст. В сериале не только затрагиваются научные проблемы, но и описываются перипетии обычных человеческих отношений.

Сериал повествует о жизни четырёх главных героев, друзей-ученых, работающих в Калтехе, талантливых физиках, — Шелдоне Купере и Леонарде Хофстедтере, астрофизике Раджеше Кутраппали и инженере Говарде Воловице. Они абсолютно не приспособлены к обычной жизни: сталкиваясь с повседневными проблемами, гении оказываются не готовыми к ним и не знают, как их разрешить. Им проще провести ряд опытов, сделать открытие, доказать очередную теорему. Особенную проблему для них представляет общение с противоположным полом и налаживание личной жизни.

Окончив Принстон, Леонард в возрасте 24 лет получил степень доктора наук по физике. Приехав работать в Пасадену, он начал снимать квартиру на пару с Шелдоном — гениальным физиком-теоретиком, у которого необходимые навыки общения отсутствуют напрочь. Шелдон зачастую не понимает очевидных вещей и, в частности, не разли-

чает сарказма. Так как Леонард знает Шелдона лучше всех своих друзей, он периодически выступает посредником между ним и окружающим миром, объясняя остальным поведение Шелдона, а Шелдону разъясняя ситуации, речевые обороты и шутки. Пенни, их соседка по лестничной площадке, является собой основной интерес Леонарда; их отношения являются одной из движущих сил всего сериала. По работе Хофстедтер занимается изучением различных разделов физики — от физики низких температур и сверхтекучих твердых тел до основ квантовой механики и разработки нового ракетного топлива.

Актер Джонни Галэки был предварительно утвержден на роль Шелдона Купера, но в итоге решил, что роль Леонарда подходит ему больше. Также в первоначальном варианте сценария не было персонажей Говарда и Раджеша.

Джонни Галэки и Кейли Куоко (Пэнни) связывает больше чем дружба. Актеры встречались на протяжении двух лет — с 2007 по 2009 год. Правда, свои взаимоотношения они скрывали. А затем и расстались по обоюдному согласию, но остались друзьями.

Актриса Маим Бялик (Эми Фара Фаулер) в реальной жизни является доктором нейробиологии, а Кевин Суссман, играющий владельца магазина комиксов Стюарта, владел магазином комиксов и до того, как стал актером.

Свои имена герои сериала получили в честь знаменитого актера и телепродюсера Шелдона Леонарда. Фамилии тоже не случайны. Так, Шелдон получил фамилию в честь американского физика Леона Нила Купера, а Леонард — в честь американского физика-экспериментатора Роберта Хофстэдтера. А вот фамилия Пенни никогда не называлась.

В 2012 году в Бразилии был открыт новый вид пчел, получивший название в честь любимого словечка Шелдона (в русском переводе «бугагашенька») — *Bazinga Bee*.

За всю историю съемок сериала он множество раз номинировался на различные премии, среди которых «Эмми», «Золотой глобус», «Премия гильдии актеров», «Жорж».

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Горбунова В. К.**  
Интеграция банков как способ повышения эффективности инвестиционной деятельности ..... 97
- Гресева К. П.**  
Проблема управления рисками на предприятии ..... 101
- Зарандия В. В., Пирцхелава Д. Г.**  
Будущее HR: как блокчейн может изменить подбор персонала ..... 103
- Захаров Р. Р.**  
Анализ перераспределения земельного фонда Российской Федерации в разрезе земель сельскохозяйственного назначения ..... 105
- Зезюлин В. И., Арстанова Д. С.**  
Digital-трансформация: продвижение компаний в интернет-среде и развитие омниканального маркетинга ..... 108
- Иванова Е. И.**  
Элементы комплекса маркетинга в розничной торговле ..... 110
- Игнатова И. О.**  
Рынок факторинга в России: теоретические основы, особенности делового оборота и перспективы развития ..... 112
- Карпенко В. В.**  
Анализ методических подходов к оценке стоимости и построению механизма управления активами производственных предприятий текстильной отрасли ..... 116
- Карпенко В. В.**  
Разработка проекта мероприятий по совершенствованию методических подходов к управлению активами предприятия текстильной отрасли ..... 120
- Кошечкина Ю. И.**  
Деятельность коммерческих банков как профессиональных участников рынка ценных бумаг ..... 127
- Кривцов Н. В., Побегайло М. Г.**  
Управление бизнес-процессами в газораспределительных организациях ..... 129
- Крикливец А. А.**  
Анализ феномена финансовой пирамиды в современной научной литературе ..... 132
- Ласкин А. А.**  
Социальный вендинг в России ..... 133
- Ласкин А. А.**  
Содействие самозанятости населения как фактор снижения уровня безработицы на примере Архангельской области ..... 135
- Ляшенко А. Д.**  
Скоринговая модель Э. Альтмана для оценки кредитного риска заемщиков ..... 138
- Овод И. Б.**  
Семейные путешествия как перспективное направление развития туризма в Челябинской области ..... 142
- Роговцова П. К.**  
Организация управленческого учета и его совершенствование на примере АО «Стройтрансгаз» ..... 143
- Строкач К. Е.**  
Эффективность внедрения инновационных технологий для разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами нефти ..... 146
- Строкач К. Е.**  
Развитие налогового законодательства по стимулированию разработки ТРИЗ ..... 149
- Счастливец А. К.**  
Типы стратегий развития деятельности образовательных учреждений ..... 152
- Ходосова Е. В.**  
Риски в ситуационном управлении проектами ..... 155
- Чистякова А. П.**  
Значение факторного анализа в условиях оценки финансового положения коммерческого предприятия ..... 156

**Шамилова М. И.**  
Управление маркетинговой деятельностью  
на предприятиях ..... 158

**Юлдашев А. С.**  
Региональное развитие КНР на примере  
социально-экономического развития  
Центрального Китая ..... 160

## СОЦИОЛОГИЯ

**Абабнех О. Н.**  
Социальная работа с детьми и подростками  
в психиатрии ..... 164

**Ласкин А. А.**  
Отечественный и зарубежный опыт учреждений  
социального обслуживания в аспекте реализации  
концепции активного долголетия ..... 168

## ПСИХОЛОГИЯ

**Давидян А. Г.**  
Феномен любви в контексте психологической  
науки ..... 171

**Сами З. А.**  
Лингвокогнитивное моделирование и перевод  
детской речи: социальный аспект ..... 174

**Семёнова Т. В.**  
Исследование особенностей личности мужчин  
и женщин с алкогольной зависимостью ..... 175

**Семёнова Т. В.**  
Исследование возможности коррекции  
психоэмоционального состояния  
женщин с алкогольной зависимостью  
при помощи метода биологической  
обратной связи ..... 177

## КУЛЬТУРОЛОГИЯ

**Кожухарь Ю. А.**  
Купальские обряды: традиции и современные  
игровые модели ..... 179

**Юнкина А. А.**  
Страницы жизни и литературного пути  
В. Ф. Раевского — «первого декабриста» ..... 183

## ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

**Zhubatkanova K. Z.**  
The propaganda of clothing collection  
of the Central State Museum  
of Kazakhstan ..... 185

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Интеграция банков как способ повышения эффективности инвестиционной деятельности

Горбунова Виктория Константиновна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

**Ключевые слова:** банковский сектор, банк, синергетический эффект, поглощение, слияние, объединенный банк, интеграция банков, повышение эффективности, банковская деятельность, оценка стоимости.

Уровень развития экономики напрямую зависит от инвестиций, любые колебания в их количественных соотношениях влияют на экономическую структуру, воздействуют на развитие хозяйственных отраслей. Ключевая роль в процессе повышения инвестиционной активности принадлежит финансовой системе, прежде всего, банковским структурам. Банки привлекают сбережения населения, создают инвестиционный капитал, занимаются его распределением. Таким образом, главная функция банков — это перераспределение финансовых средств. Не менее значима и функция предоставления кредитов. Банки влияют на развитие проектов и внедрение инновационных технологий, оказывая поддержку и осуществляя финансирование компаний различных отраслей. Поэтому банкам принадлежит важнейшая роль в развитии инвестиционной деятельности.

Участие банковских структур в инвестировании напрямую зависит от того, как развивается в стране данный сектор. Отечественный банковский сектор находится сейчас в непростой ситуации. Существует объективная необходимость улучшения инвестиционного климата нашей страны с целью обеспечения притока и эффективного использования инвестиций. Российский банковский сектор не играет на текущий момент той значительной роли, которую играют банки в экономике развитых стран. Отечественные банки имеют целый перечень проблем, например, высокий уровень риска при кредитовании, нехватка пассивов в среднесрочной и долгосрочной перспективе, отсутствие роста долгосрочных инвестиций в экономику в целом.

В связи с этим требуется усиление устойчивости банковского сектора в России, а к основной задаче здесь можно отнести увеличение капитализации банков, обеспечение необходимого уровня покрытия капиталом тех рисков, которые принимает на себя банковская организация. Один из возможных способов преодоления барьеров, препятствующих развитию инвестиционного банковского рынка, является процесс монополизации и консолидации российского банковского сектора путем реализации сделок слияний и поглощений.

По мнению экспертов-аналитиков, в ближайшие 2–3 года в финансовой сфере экономики пройдут процессы слияния и поглощения. Итогом станет то, что на рынке останутся только самые крупные и сильные банки, способные к конкуренции. Произойдет увеличение количества сделок слияний и поглощений, сохранится тренд по консолидации банков, образующих банковские группы. При этом концентрация активов на крупнейших банках продолжит увеличиваться: к началу 2020 года рост составит до 82%. Данная тенденция еще больше увеличит диспропорцию, которая существует в банковском секторе из-за неравномерности территориального развития. В последние годы наблюдаются существенные изменения в условиях конкуренции, растет монополизация и государственное участие в банковском секторе. Ужесточаются регулятивные требования, а привлекательность банковского дела как вида бизнеса падает. Можно выделить следующие тенденции развития банковского сектора:

- Рост уровня монополизации банковской системы
- Повышение степени огосударствления банковской системы
- Ужесточение регулирования банковской деятельности
- Снижение привлекательности банковского дела как вида бизнеса

ЦБ РФ ужесточает требования и надзор за фактом соблюдения нормативов банками с целью стабилизации и увеличения прозрачности банковского сектора. Однако стимулирование осуществления сделок слияний и поглощений Банком России не ставится как цель. Регулятор не обладает специальными мерами и инструментами стимулирования слияний и поглощений, но исходя из сегодняшних реалий, консолидация сектора является следствием жесткой политики ЦБ РФ.

В качестве еще одной существенной причины можно выделить то, что крупные банки сами заинтересованы в присоединении небольших банков, преследуя цели диверсификации продуктов, выхода на новые рынки и улучшение финансовых и инвестиционных позиций. Большое количе-

ство ожидаемых в будущем сделок M&A, приведет к усилению концентрации рынка на крупных игроках. Причем средние и узкоспециализированные банки будут становиться претендентами на поглощение.

Ниже указаны три ключевых направления банковских слияний:

- покупка крупными игроками банковского сектора мелких
- покупка банка для различного рода диверсификации
- объединение крупнейших игроков сектора, мегабанков.

Таким образом, крупные игроки будут использовать возможность для совершенствования своей деятельности с помощью покупки других банковских организаций. При этом наибольший интерес будут представлять финансово-устойчивые и инвестиционно-привлекательные банки. Кроме того, следует обратить внимание на то, что количество банковских сделок слияний и поглощений имеют низкую зависимость от кризисных явлений, привходящих в стране, это может свидетельствовать о том, что существуют иные мотивы и причины для осуществления банковских объединений.

Поэтому ниже будут рассмотрены сделки по слияниям и поглощениям в банковском секторе как потенциал для получения банками прямых и косвенных выгод. Итак, прежде чем исследовать мотивы банков для осуществления сделок по слиянию и поглощению, следует понять, в чем же заключается отличие этих двух понятий.

Слияние — это форма консолидации двух банков, которая реализуется при условии положительного отношения организаций к вопросу объединения. Причиной объединения является намерение добиться более высокого положения в экономической сфере и поднять свой рейтинг среди прочих организаций. Процесс слияния происходит в результате обоюдного обмена имеющимися в обращении акциями или путем выпуска новых акций. Под присоединением понимается покупка банковских активов, которая осуществляется на конкретных условиях, оговариваемых сторонами. Такой процесс допускает приобретение части активов либо компании в целом. [11].

Также существует такое понятие, как поглощение, под которым понимается покупка одной организации другой, при этом поглощаемая организация прекращает свое существование. И процесс «захвата» — это дружественное или недружественное присоединение одного банка другим [1].

Вышеупомянутые термины возникли во второй половине XIX века. Авторство принадлежит экономистам из США. Существует большое количество определений данных понятий. Одним из наиболее полных считается определение Т. Коха и С. МакДональда. Под слиянием они понимают процесс объединения двух и более компаний, которые участвуют в процессе выпуска акций вновь создаваемой компании. Поглощение — это процесс приобретения одной компанией акций другой компании» [12].

Сделки слияния и поглощения в нашей стране регулируются целым рядом актов, носящих законодательный и нормативный характер [1, 2, 3, 4, 5]. Вот как определяет слияние юридических лиц Гражданский Кодекс РФ: это такие отношения между юридическими лицами, в результате чего вновь образованное юридическое лицо получает их права и обязанности.

В современных работах по исследованию вопросов создания структур в банковском секторе важное место отводится мотивации банков — участников сделок по слиянию и поглощению — при принятии такого решения. Разумеется, каждый случай индивидуален, но присутствуют и общие для всех мотивы — например, мотив снижения затрат или увеличения доходов.

Новый банк, возникающий при слиянии, может существенно сократить операционные издержки с помощью процессов централизации. Происходит это, в первую очередь, благодаря сокращению расходов на управление, бухгалтер, контроль расходов и т. д. Возможен также рост качества управления на стратегическом уровне. Возможно освоение и выход на новые рынки, что отразится на росте клиентской базы, и увеличит число банковских операций.

Теорий, которые объясняют, в чем состоит мотивация слияний и поглощений в банковском секторе, достаточно много, но самой популярной можно назвать теорию синергии или так называемое «правило:  $2+2=5$ ».

Авторами теории принято считать исследователей Бредли, Десаи и Ким. Она была представлена именно в их работе (1983 г.) [13], и ее смысл состоит в следующем — два банка осуществляют слияние, только если получившаяся в результате новая организация позитивно повлияет на чистую прибыль и благосостояние держателей акций. Цель сделок слияний и поглощений — достижение либо повышение синергетического эффекта. Его достижение возможно за счет следующих видов синергий:

1. Операционная синергия [10]. Под этим подразумевается снижение удельного размера расходов благодаря синергетическому процессу. Дополнительное преимущество — расширение ассортимента оказываемых услуг, как итог слияния возможностей двух организаций. При операционной синергии сводятся к минимуму или совершенно исключаются возможности дублирования некоторых функций, что позволяет значительно сократить расходы на персонал, и создать в итоге так называемые центры компетенций.

2. Функциональная синергия [7] — возможна в том случае, когда организация более компетентна в тех областях, где вторая организация имеет слабые компетенции.

3. Маркетинговая синергия. В этом случае появляются возможности для обеспечения связанных и кросс-маркетинговых продаж. Также данная синергия проявляется в усилении рыночной мощи, допустимо говорить и о монополистической мощи.

4. «Эффект безбилетника» (Хироюки Итами). Компании-участники получают возможность воспользоваться



ресурсами, методиками, практическими наработками друг друга без затрат.

5. Политическая синергия. Вновь возникшая структура повышает свое влияние на региональном и государственном уровне, что может привести к получению целого ряда преференций.

6. Финансовая синергия. В итоге слияния улучшаются финансовые показатели, снижается риск, стабилизируются рыночные позиции, растет эффективность [10].

7. Синергия за счет эффективности управления. Этот вид синергии предложен Генри Манне в 70-х годах XX в. Суть заключается в следующем: если компания недооценена рынком, то её стоимость может вырасти за счет повышения эффективности управления и качества руководства.

8. Улучшение корпоративной культуры [8] — обмен опытом, двустороннее развитие сильных сторон, что эффективно влияет на организацию в целом. Сюда же относятся и обмен умениями и компетенциями, использование «ноу-хау» при управлении и постановке целей (KPI) [6]

Говоря о синергии, необходимо упомянуть об основных ее направлениях, под которыми понимается выгода — прямая и косвенная. Прямая выгода [7] — возникновение добавленной стоимости компании благодаря росту доходов, увеличению прибыли, денежных потоков. Косвенная выгода — это повышение привлекательности новой структуры для возможных инвесторов. Итак, целями объединения банков является рост доходов собственников за счет роста рыночной капитализации и увеличения мультипликатора цены и прибыли.

В процессе подготовки сделки по слиянию или поглощению, ключевыми вопросами являются: определение финансовых выгод, анализ состояния рынков, изменение скорости вывода новых продуктов и услуг на рынки, изменение организационной структуры, анализ информационных систем и т.д. [9, 14, 15, 16]. Эффективность данного процесса оценивается также по тому, насколько банки-участники способны дополнять друг друга, следить за издержками; вырастет ли скорость процесса интеграции, не произой-

дет ли перерыва или снижения качества в процессе оказания услуг клиентам. Одновременно с этим сделкам слияния и поглощения свойственна высокая степень риска. Сделки по слиянию и поглощению трудно прогнозировать. Еще одна проблема — рост незапланированных и непрогнозируемых расходов. Сделки по слиянию и поглощению в большинстве своем сопряжены с высокими сопутствующими затратами. Их доля составляет до 20 процентов издержек банков-участников за год. Правда, в случае успешного слияния они окупаются за сравнительно недолгий срок — как правило, два года после слияния и начала деятельности новой структуры.

Проведенное исследование причин, повлиявших на принятие банками решения об объединении, привело к выводу о существовании конкретных мотивов, например, желание достичь экономии на масштабе, сократить издержки, увеличить рыночную долю, расширить клиентскую базу или перечень продуктов и услуг. Сюда же относится стремление получить доступ на новые рынки и повысить степень эффективности управления.

Таким образом, банки могут использовать такой вид инвестиционной сделки, как слияние, в качестве инструмента получения дополнительной прибыли и/или увеличения привлекательности для инвесторов. Следовательно, интеграция банков может быть рассмотрена в качестве одного из способов повышения эффективности деятельности.

Ниже будет проанализирована сделка по объединению двух крупнейших российских банков ВТБ (ПАО) (далее — ВТБ) и Банка ВТБ24 (ПАО) (далее — ВТБ24), с точки зрения её результативности и финансовой обоснованности.

Эффективность интеграции ВТБ и ВТБ24 будет рассмотрена также в контексте способности банков функционально дополнять друг друга. Кроме того, принципиально важным вопросом, который предшествует процессу слияния, является проведение корректной оценки стоимости банков — участников сделки. Для этого будет использована многофакторная модель оценки, которая включает в себя несколько этапов (Рисунок 1).

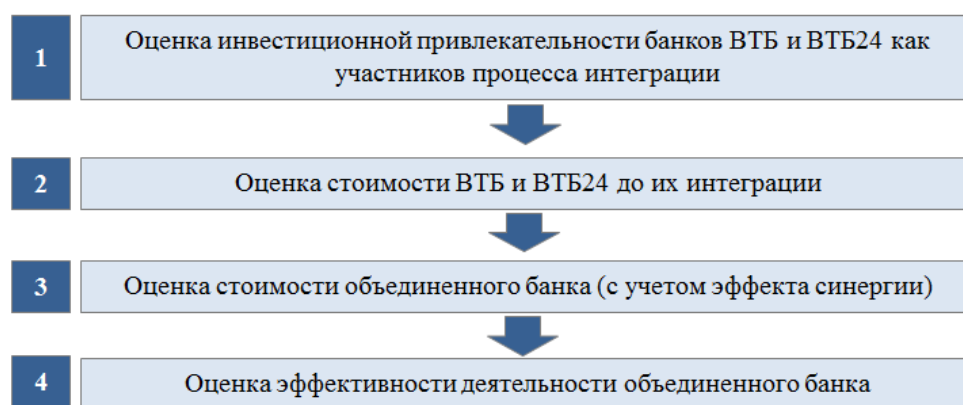


Рис. 1. Блок-схема с этапами оценки целесообразности сделки по объединению банков ВТБ и ВТБ24 [составлено автором]

Результаты финансового анализа банков позволяют констатировать, что у обоих банков наблюдается устойчивая финансовая позиция. Показатели, характеризующие эффективность деятельности, имеют положительную динамику. Предпосылок, которые бы ухудшили надежность банков в будущем, нет. Поэтому можно отнести оба банка к категории стабильно надежных и инвестиционно-привлекательных. С точки зрения улучшения финансовых позиций, объединение ВТБ и ВТБ24 обосновано. В качестве предпосылок для интеграции стали: создание универсального банка, сокращение издержек, повышение эффективности работы банка.

В связи с этим, благодаря интеграции будет создан единый банк, который можно будет назвать универсальным, ведь он будет предоставлять весь перечень продуктов и услуг — и для клиентов крупного бизнеса, и для клиентов розницы. Вероятнее всего, показатели надежности, стабильности и устойчивости останутся на текущем уровне или даже вырастут. Поэтому все предпосылки для того, чтобы интеграция стала эффективной — имеются. Однако сравнительный анализ банков позволил более детально сформулировать различия анализируемых банков. Банки ВТБ24 и ВТБ оперируют на разных рынках: розничном и корпоративном. Поэтому интеграция двух банков не приведет к сильному перекосу и изменениям ни в одном из указанных сегментов.

Для оценки синергетического эффекта требуется расчитать стоимость банков ВТБ и ВТБ24 как двух самостоятельных банков. Если интеграция банков была эффективна, то стоимость объединенного банка будет превышать стоимость отдельных банков. Это мы и будем считать эффектом

от синергии. Результаты оценки синергетического эффекта от интеграции банков позволяют констатировать, что стоимость акций объединенного банка является недооцененной. Даже несмотря на положительные прогнозы по объемам чистой прибыли объединенного банка, стоимость акций на конец 2018 года составила 0.035 рублей за акцию. Поэтому нельзя однозначно сказать, что наблюдается явный синергетический эффект от данного объединения.

Однако про результативность объединения банков с точки зрения получения синергетического эффекта судить рано. Данная сделка осуществлена в начале 2018 года, поэтому из-за сложности пост-интеграции основной синергетический эффект будет приходиться, вероятнее всего, на будущие годы.

Кроме того, в мировой практике за последние несколько десятилетий, порядка половины сделок по слиянию и поглощению не имеют синергетического эффекта. Поэтому можно говорить, что в некоторых случаях интеграционные сделки преследуют не только финансовую составляющую, но и другие потенциальные выгоды, доступные в результате объединения компаний.

Для выявления косвенных выгод от интеграции, был проведен дополнительный анализ и были рассмотрены вопросы применения «лучших практик», которые использовались в экс-ВТБ24, и были успешно внедрены в объединенном банке. Таким образом, несмотря на то, что явный синергетический эффект от сделки слияния ВТБ и ВТБ24 отсутствует, можно говорить о получении косвенных выгод от объединения, которые выражаются в возможности внедрения лучших практик, что является инструментом повышения эффективности деятельности объединенного банка.

#### Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. Принят Государственной Думой 21 октября 1994 г. и 22 декабря 1995 г.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 27.12.2018) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019).
3. Инструкция ЦБ РФ от 23.07.1998 г. № 75-И «О порядке применения федеральных законов, регламентирующих процедуру регистрации кредитных организаций и лицензирования банковской деятельности».
4. Положение ЦБ РФ от 30.12.1997 г. № 12-П «Об особенностях реорганизации банков в форме слияний и присоединений».
5. Положение ЦБ РФ от 02.04.1998 г. № 85-П «О порядке применения мер воздействия к реорганизующимся кредитным организациям».
6. Валдайцев С. В., Оценка бизнеса: Учебник. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. — 128 с.
7. Грязнова А. Г., Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2005—512 с.
8. Лапшин П. П., Синергетический эффект при слияниях и поглощениях компаний, Менеджмент в России. 2005. № 2. — 27 с.
9. Роуз П. С. Банковский менеджмент. М.: Дело, 1995. — 776 с.
10. Рудык Н. Б. Конгломератные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: Учебное пособие. М.: Дело, 2005. — 40 с.
11. Adkisson, J. A., D.R. Fraser, The Effect of Geographical Deregulation on Bank Acquisition Premiums // Journal of Financial Services Research. 1999.

12. Amihud Jakob, Geoffrey P. Miller, Bank Mergers and Acquisitions: An Introduction and an Overview. — Kluwer Academic Publishers, 1998.
13. Cheng, D. C., B. E. Gup, and L. D. Wall, Financial Determinant of Bank Takeovers // Journal of Money, Credit and Banking. 1998.
14. Davis Steven, Bank Mergers: Lessons for the Future. — Palgrave, 2000.
15. Darnell J. C., Bank Mergers: The Prices Paid for Merger Partners // Business Review, Federal Reserve Bank of Philadelphia, 2002.
16. Dymiski Gary, The Bank Merger Wave: The Economic Causes and Social Consequences of Financial Consolidation (Issues in Money, Banking, and Finance). — Kluwer Academic Publishers, 1999.

## Проблема управления рисками на предприятии

Гресева Карина Павловна, студент магистратуры  
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

*В исследовании проанализированы риски, возникающие в процессе деятельности предприятия. Риск сопровождает каждое действие предприятия, и используя литературные исследования и практики управления рисками, особое внимание уделяется в статье тому факту, что риск связан с каждым принимаемым решением, будь то операционное, инвестиционное или финансовое решение.*

**Ключевые слова:** риск, неопределенность, бизнес, решения, управление предприятием.

Одним из наиболее важных факторов, сопровождающих каждый аспект производственной и коммерческой деятельности, является риск. Это следствие того, что каждая компания работает в нестабильной среде, в которой в любой момент могут возникнуть непредсказуемые события. Риск, в экономических науках, является одним из наиболее важных понятий среди прочих, и особенно в области финансовых наук. Как правило, любой управленец или собственник желает успешно управлять предприятием, и потому категорически нельзя игнорировать условия, в которых он ведёт свою деятельность, особенно наличие информации о неопределённой и изменяющейся среде, так как она может быть полезной для принятия эффективных решений.

Риск присущ процессам вложения капитала в различные экономические проекты, риск связан с вовлечением компании в различные виды деятельности. Предприятия должны учитывать риск в своей предпринимательской деятельности, потому что попытка полностью его устранить означала бы необходимость ухода из каких-либо экономических отношений либо упущение возможностей. Важно определить факторы риска для активного функционирования в условиях неопределённости, умение оценивать масштабы возникающего риска и применение соответствующих способов защиты от предпринимательского риска. Чтобы сделать все это возможным, предприятию, в лице управленцев либо собственников, необходимо иметь соответствующую информационную базу и инструменты для ограничения негативных последствий риска. [1]

В настоящее время многие компании управляют рисками с помощью ранней системы предупреждения, позволяющей раннее распознавание угрозы и запуск соответствующих процессов. Для бизнеса это — сигнал

к действиям, позволяющим улучшить ситуацию либо предотвратить кризис. Можно сказать, что риск сопровождает каждое решение, будь то операционное, инвестиционное или финансовое.

В теории и на практике часто используется концепция неопределённости и риска, которая используется взаимозаменяемо, хотя она не должна рассматривать их как синонимы. С неопределённостью при принятии решений мы имеем дело в случаях, когда вероятность определённого фактора неизвестна, что и вызывает отклонение от запланированных результатов. Чтобы получить эти результаты можно оценить, то мы имеем дело с риском, особенность которого — измеримость. Под значением риска понимается сумма возможных потерь или ущерба, умноженная на вероятность его возникновения. Чем выше размер потенциальной потери или выше вероятность его возникновения, тем выше риск. [1]

На предприятиях, подверженных риску, управление конкретными рисками должно составлять элемент системы управленческого планирования и контроля. Особенно на крупных предприятиях, где существует большая специализация труда и децентрализация управления, финансовые последствия принятия неправильных решений работником, не обязательно высоко расположенным в иерархии, могут быть огромными и в экстремальных случаях могут даже привести к банкротству. Влияние системы управления рисками направлено на внутреннюю и внешнюю среду предприятия, прежде всего на лиц, осуществляющих значимые действия в отношении финансовых результатов организации, оказывающих своими действиями влияние на результативность работы организации. Основной задачей систем управления рисками является ограничение непредсказуе-

мой волатильности финансовых результатов. В финансовых планах предприятия бизнес-риск (предпринимательский риск) можно учесть двумя способами:

1) снизить прогнозируемые будущие финансовые результаты компании на возможные убытки, которые могут возникнуть в результате изменений внешней среды, таким образом, эти возможные потери должны рассматриваться как затраты, или:

2) в финансовых планах учитываются только определённые доходы, а это значит, что если ожидаются даже какие-либо вероятные доходы, то изначально учтены только те, получение которых полностью обеспечено и наиболее вероятно.

Риск может быть классифицирован в соответствии с различными критериями, чаще всего для классификации рисков используют факторы, которые оказывают на них существенное влияние. Сумма факторов делит на две группы, то есть факторы, зависящие от организации, преследующей конкретную цель, и факторы независимые. Группа риска, связанная с независимыми факторами, определяется как риск систематический или внешний, в то время как группа, связанная с зависимыми факторами, называется несистемный или внутренний риск. Наиболее серьёзное влияние оказывают четыре традиционных типа риска, а именно:

- рыночный (маркетинговый),
- кредитный,
- оперативный (организационный),
- юридический. [2]

Управление каждым риском включает три этапа: выявление риска, его измерение и принятие или отклонение. Рыночный риск связан с угрозой понести убытки в результате неблагоприятных изменений цен на активы или контракты, которые в настоящее время реализуются на предприятии. Принцип управления такими рисками в зависимости от конкретной ситуации на рынке требует корректировки, выполнения и корректировки стоимости позиций, занимаемых компанией для изменения рыночной позиции, и, следовательно, для определения текущей стоимости. [3]

Кредитный риск означает вероятность дефолта контрагента по условиям договора в связи с неспособностью его выполнить свои финансовые обязательства. На величину этого риска влияют ряд основных значений: стоимость объекта риска, неплатежеспособность подрядчика и вероятность погашения обязательств подрядчиком У кредитных организаций есть инструменты в виде ограничения кредитного риска: как например залог, гарантия, банковские гарантии и так далее. [2]

Операционный риск покрывает широкий спектр потенциальных убытков, поскольку они возникают в результате:

- эксплуатации неэффективных технических систем (например, компьютеров, CRM-систем, сайтов и т. п.),
- недостаточного контроля,
- человеческих ошибок,

- неправильной организации и управления,
- потери репутации.

Основным инструментом управления операционным риском является систематический контроль эксплуатационных процессов на предприятии, внутренний и внешний аудит. Лучшее средство защиты от операционного риска — очень хорошо обученный и информированный менеджмент. [5]

Правовой риск — это возможность понести убытки в результате осуществления предпринимательской деятельности, которая выходит за рамки законности или правовых норм. Рост осведомлённости управленческого персонала в сфере соблюдения правовых норм обеспечивается развитием внутренних юридических услуг (качественной работы юридических отделов) на предприятиях или использование постоянных услуг юридических (адвокатских) контор. Форма ограничения правового риска — обязательное предоставление заключения по любому, даже стандартному коммерческому контракту юристом или налоговым консультантом. Также важно контролировать права и обязательства сторон договора при его заключении. [2]

Управление рисками влияет на снижение налогов за счёт снижения волатильности доходов, снижение ожидаемых затрат, связанных с финансовыми проблемами, путём ограничения изменчивости денежных потоков. Управление рисками оказывает огромное влияние на избежание принятия ошибочных экономических решений на предприятиях, что опосредовано оказывает влияние и на конкретные рынки, и на всю экономику.

Формирование эффективной системы управления рисками требует внедрения соответствующих процедур мониторинга реализации стратегий управления рисками во все операционные элементы. Мониторинг системы управления рисками может управляться оперативными сотрудниками, ответственными за реализацию мероприятий в управлении отдельными рисками, а также руководством организации.

Мониторинг эффективности процедур контроля рисков должен иметь формализованную отчетность (с учётом показателей, принятых для конкретного риска), включать регулярные встречи, посвященные обсуждению важных вопросов, определённых в рамках существующих процедур управления рисками и периодические проверки эффективности системы. Мониторингу подлежат:

- существующие цели и задачи системы управления рисками,
- выявленный бизнес-риск,
- процедуры управления рисками,
- процедуры по совершенствованию механизмов управления рисками. [4]

Эффективный процесс мониторинга позволяет руководству компании оценить степень правильность всей системы управления рисками. Совершенствование механизмов управления рисками является встроенным элементом в комплексной системе управления предприятием, обуславливая его правильное функционирование.

Процесс управления рисками развивается с начальной фазы (отсутствие институционализации, зависимость от сотрудников, довольно хаотичной неорганизованной деятельности), через этап повторяемости (внедрение основных механизмов управления рисками, определение задач, лимитов, ресурсов и процессов контроля, определение компетентных сотрудников и проведение тренингов) до оптимальной фазы (применение лучших практик, постоянная обратная связь, для непрерывного процесса улучшения, реализации стратегии управление рисками на уровне организации). Наиболее важным является постепенная замена неорганизованных специальных действия и опора сотрудников на встроенные процедуры контроля в экономических процессах, взаимосвязанных, позволяющих активно управлять конкретным риском. [4]

В настоящее время глобализация мировой экономики заставляет предпринимателей менять системы управления и бизнес-среду, и вести их трансформацию от жестких конструкций к большей гибкости. Гибкость предприятия зависит не только от адаптации к изменениям в окружающей среде, а также от возможности выбора различных сценариев в условиях неопределённости и риска. Каждый человек, как и каждая организация, имеет различную склонность к риску. Логическим следствием этого предположения является определение риска как определенной

концепции, хотя такой подход сам по себе также имеет некоторый элемент риска. Хорошо функционирующая система управления рисками поддерживает идентификацию и обеспечивает долгосрочный успех компании.

Достигнутые результаты позволяют высшему руководству разработать дальновидную стратегию управления рисками на всех уровнях, среди всех сотрудников и во все сферах организации. Многолетний опыт показал, что любая организация в современных сложных рыночных условиях связана с необходимостью работы в условиях неопределенности и риска. Эффективное и комплексное управление рисками требует интеграции процессов управления рисками в процессе управления бизнесом. Каждая компания рискует достичь запланированных результатов. Рыночная экономика создаёт оба шанса: как достижение запланированной прибыли, так и риск потерь в результате неблагоприятных изменений в бизнес-среде и ошибок внутри организации. Во время принятия решений никогда не известно, как они будут формироваться, а в дальнейшем создаются условия для реализации запланированного проекта. В настоящее время все деловые решения обременены риском, поэтому всё чаще организации решают внедрить систему управления рисками. Важно, чтобы в процессе управления рисками было полностью учтено, что наиболее важным элементом системы является информационная бизнес-единица.

#### Литература:

1. Алексеенко В. Б., Кутлыева Г. М. Управление рисками в производственно- хозяйственной деятельности организации. М.: Инфра-М., 2013.
2. Антонов Г. Д., Иванова О. П., Тумин В. М. Управление рисками организации. М.: Инфра-М, 2015.
3. Балабанов И. Т. Предпринимательский риск. — М.: Финансы и статистика, 2014.
4. Феофанов А. Н., Турапин М. В., Юдин Г. В. Современные тенденции анализа и управления рисками. // Сборник докладов на конференции «Новые материалы и технологии в ракетно-космической и авиационной технике». Звездный городок. 2014 г.
5. Фомичев А. Н. Риск-менеджмент. — М.: Дашков и К., 2011. — 218 с.

## Будущее HR: как блокчейн может изменить подбор персонала

Зарандия Виталий Валерьевич, студент магистратуры;  
Пирцхелава Джони Гургенович, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*В статье рассматривается блокчейн как метод подбора персонала и анализируется, каким образом он может кардинально изменить рынок труда.*

**Ключевые слова:** блокчейн, подбор персонала.

Максимально кратко блокчейн (Blockchain) это выстроенная по определённым правилам непрерывная последовательная цепочка блоков, содержащих информацию. Блокчейн как вечный цифровой распределённый журнал экономических транзакций, который может быть запрограммирован для записи не только финансовых операций, но и практически всего, что имеет ценность.

Методика блокчейн способна улучшить процедуру выбора персонала. В текущий период имеется посылы к этому, то что последующий срыв в HR Tech случится непосредственно с поддержкой децентрализации. В настоящее время имеются 3 значительные трудности при найме, отыскании человеческих ресурсов, какие способы решения предоставит блокчейн:

**1. Отсутствует доверия** к претендентам. Их компетентность могут доказать только лишь советы предыдущих нанимателей.

**2. Рекомендации обобщенные или очень субъективные.** Характеристика никак не доказывают настоящих высококлассных компетенций кандидата. Зачастую советы прописаны «для галочки» и никак не предоставляют беспристрастной оценки производительности деятельности работника.

**3. Неадекватные рекомендатели или потраченное время.** Случаются эпизоды, если соискатели врут о возможных руководителях. Они требуют приятелей сыграть роль прежних начальников, для того чтобы предоставили позитивную характеристику. По этой причине менеджеры по персоналу проводят проверку согласно единым справочником фирмы, а не отмеченные в анкете. Это огромные потери времени. Значительный расход драгоценного времени. Отыскать контакт нужного сотрудника, спланировать повторный звонок в случае, если сотрудник не на месте и т.д. Другими словами, данный период времени, рекрутер имел бы возможность потратить на наиболее важные задачи.

Единая концепция верификации компетенций сотрудника принимать решение все без исключения 3 вышеописанные трудности. Новейшая система, разработанная в основе технологические процессы блокчейн, даст возможность исключить контроля правдивости информации в CV и добавочных задач менеджеров по персоналу.

В поисках нового места работы люди зачастую погружаются в написания резюме, сопроводительных писем и собеседований с отрепетированной речью о себе, поскольку доказать собственную компетентность в рабочих вопросах они могут лишь на словах. И это проблема не только недавних студентов, но и опытных работников, отрепетированной информацией о себя, так как обосновать свою профессионализм у работников проблема.

По спросу «как сформировать резюме» поисковик дает 408 000 заметок, и данное только лишь на русском языке. По этой причине хорошие резюме никак не отображает настоящей зоны ответственности соискателя. Так как будущий работник может составить о себе такую картину, которая будет выгодна только ему. Относительно в таком случае, равно как грамотно соответствовать в период собеседования, YouTube демонстрирует 49 800 видеоматериал. Все без исключения данное свидетельствует о этом, то что отличные способности общительности и самопрезентации имеют все шансы свободно внедрить в неверное толкование вопроса в том числе и квалифицированного менеджера по рекрутингу.

Блокчейн даст возможность сформировать репутацию достоверного сотрудника. В системе возможно сохранять

данные о предыдущих успехах, утвержденных способностях. Присутствие данной информации о будущем сотруднике, в глазах работодателя будет смотреться более выигрышно на фоне своих конкурентов.

При найме работника фирма заинтересована в его производительности. В настоящее время имеется практическая деятельность выполнения многих стадий собеседования, которые проверяют навыки и логику соискателя и являются необходимым дополнением к привычному интервью. Блокчейн сможет помочь обосновать собственную компетентность, сумеет продемонстрировать широкий перечень способностей.

Подбор персонала эта сфера, в которой блокчейн обещает новейший способ в формировании взаимоотношений между организациями и соискателями. Общая концепция верификации способностей и характеристик результативности раскроет новейшие способности с целью выбора персонала. Децентрализация является наиболее перспективным решением поставленной задачи, так как она выполняет следующие условия:

- **Прозрачность данных.** В любой момент каждый работодатель мог посмотреть информацию о кандидате.
- **Защита данных.** Данные хранятся на серверах, которые защищены двойным программным кодом.
- **Автоматизация процессов.** Концепция обязана функционировать согласно точным методам в отсутствии арбитров (смарт-договоры), для того чтобы устранить либо уменьшить вплоть до минимума человеческий фактор.
- **Автономность.** Самостоятельность позволяет не принадлежать какой-либо компании, что позволит сохранить объективность.

Единая концепция верификации способностей работников даст возможность

1. Кандидатам с хорошим резюме при необходимости быстрее находить работу.
2. Организациям экономить временные и денежные средства при рекрутинге будущих работников.
3. Объективно оценивать навыки будущих работников.

С помощью технологии блокчейн-проект Aworker также создает платформу, которая будет решать описанные выше задачи. Главная цель проекта — создать мировую систему оценки эффективности работников и их компетенций для человечества.

В начале 2018 года проект планирует запустить общий рейтинг для сотрудников различных специальностей. Данная система сможет помочь сформировать репутацию достоверных и грамотных сотрудников, и фирмы приобретут непредвзятый, и глубокий инструмент для анализа данных о соискателях и мотивации работников.

#### Литература:

1. Золин И. Е. Рынок труда и политика занятости: новые возможности и старые проблемы // Вестник ННГУ. 2013. № 4—1.

2. Управление персоналом и управление человеческими ресурсами в современных российских организациях / Е. В. Зарубина // Аграрное образование и наука. — 2016. — № 4. — С. 29–33.
3. Кибанов А. Я., Ивановская Л. В. Кадровая политика и стратегия управления персоналом; Проспект — Москва, 2014.
4. Митрофанова, Е. А. Управление персоналом: теория и практика. Аудит, контроллинг и оценка расходов на персонал: учебно-практическое пособие / Е. А. Митрофанова, А. В. Софиенко; под ред. А. Я. Кибанова. — М.: Проспект, 2013. — 77 с.
5. Блокчейн платформа для рекрутмента [Электронный ресурс] // <https://aworker.io/ru/>

## Анализ перераспределения земельного фонда Российской Федерации в разрезе земель сельскохозяйственного назначения

Захаров Руслан Русланович, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

*В условиях современной экономики в Российской Федерации активно развивается рынок земли что подразумевает извлечение выгоды из земельных участков, это повлияло на некоторые виды хозяйственной деятельности, из государственных докладов о состоянии и использовании земельных ресурсов видно что сельскохозяйственные земли претерпевают недопустимые изменения, таким образом из 393 млн га. сельскохозяйственных земель в 2010 году, на сегодняшний день осталось только 383 млн га. и Российская федерация находится в зависимом положении от импорта продовольственных товаров из за рубежа, где тоже встречается давление со стороны запада. Так как большинство сельскохозяйственных производителей не имеют достаточного стимула развивать свое производство, земли данной категории простаивают, что ведет к их деградации. Государство пытается предпринять меры по сохранению плодородных земель путем выявления нарушений, чьи классификации со временем только возрастают, актуальность разработки новых методик управления земельными ресурсами не вызывает сомнений.*

**Ключевые слова:** Земельный фонд, земли сельскохозяйственного назначения, сельскохозяйственные земли, земельные ресурсы, плодородие, ненадлежащее использование, сельскохозяйственные угодья, управление земельными ресурсами, землевладение, землепользование.

Земля — одна из неотъемлемых составляющих окружающей среды, является важнейшим природным ресурсом, используемым человеком на протяжении всего его существования для удовлетворения разнообразных потребностей — ведения сельского хозяйства, получения доступа к другим природным ресурсам, — лесам, недрам, размещения жилых и производственных объектов и так далее.

В земельном законодательстве земли разделяются при помощи классификации земель на категории по признаку целевого назначения. Такая классификация приведена в Земельном кодексе Российской Федерации в разделах, устанавливающих правовой режим использования таких категорий земель [23].

В соответствии со ст. 7 Земельного кодекса все земли Российской Федерации подразделяются на семь категорий:

I. Земли сельскохозяйственного назначения. Сюда входят:

- сельскохозяйственные угодья
- пашни
- сенокосы
- пастбища и многолетние насаждения
- земли, занятые лесополосами, внутрихозяйственными дорогами и с/х. зданиями

— дачные участки

II. Земли поселений. Это земли, находящиеся в пределах городской или поселковой черты.

III. Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, телевидения и радиовещания. Это земли, расположенные за чертой поселений и отведенные предприятиям для хозяйственной деятельности и введены в гражданский оборот.

IV. Земли особо охраняемых территорий. На таких землях установлен особый режим охраны. Санитарные зоны, курорты, зоны вдоль автомобильных и железных дорог.

V. Землями лесного фонда являются земли, покрытые лесной растительностью или предназначенные для её восстановления.

VI. Земли водного фонда.

VII. Земли запаса находятся в государственной или муниципальной собственности. Могут вводиться в гражданский оборот только при смене категории. [23]

По площади земель РФ является явным лидером, обладая самым обширным в мире земельным фондом в 1712,5 млн га. Больше 50% всех земель приходится на лесной фонд, которые составляют 1126,3 млн га, и лишь 116,3 млн га используется под пашню. Эту разницу можно объяснить

главным образом природно-климатическими условиями страны, ее географическим положением. В силу этих же причин неравномерно осваиваются земли. Самыми привлекательными являются земли европейской части России, где сконцентрировано промышленное производство, развивается сельское хозяйство и наиболее интенсивно расселяются люди [23].

Главной причиной упадка сельского хозяйства стала неподготовленная, резкая смена формы собственности. Показателем является рост площадей, передаваемых гражданам для ведения фермерских и личных подсобных хозяйств, садоводства и огородничества. В добавок к этому, до 50 тыс. га. Сельскохозяйственных угодий ежегодно отводится под несельскохозяйственные нужды промышленную застройку и разработку недр.

Из всего числа населения РФ почти 109 млн человек проживает в городах. В результате возросшей миграции людей в города растет разрыв в плотности населения сельской и городской местности. Для сельского хозяйства характерен упадок экономической и общественной жизни, с этим связаны потери площадей ценных сельскохозяйственных угодий, которые не используются и с годами теряют плодородие. В городах и особенно крупных мегаполисах, наоборот, ощущается недостаток пространственного базиса, которая восполняется за счет расширения городов и поглощения городскими застройками сельской местности [23].

Под воздействием процессов деградации ценные своим плодородием земли России сокращаются и в целом динамика качественного состояния земель ухудшается за счет эрозийных процессов, снижения количества питательных веществ, сокращения запасов гумуса и засоления почв.

В условиях внешних экономических ограничений против нашей страны, остро осознается ценность земли не только в роли природного ресурса, главного средства сельскохозяйственного производства, пространственного базиса для размещения предприятий и объектов, но и как объект функционирующий вместе с другими средствами производства, неразрывно связанный с ним, а также является неотъемлемой частью и движущей силой развития инноваций во всех отраслях экономики, включая АПК. Все активней укрепляют свои позиции особые экономические зоны и зоны опережающего развития [15].

Как гласит 47 статья земельного кодекса Российской Федерации, землями сельскохозяйственного назначения признаются земли, предоставленные для нужд сельского хозяйства или предназначенные для этих целей.

Президент РФ Путин В. В. в своем ежегодном обращении к Федеральному собранию РФ 3 декабря 2015 года сообщил: "... что нужно ввести в оборот миллион гектаров пашни, которые сейчас находятся в руках крупных землевладельцев, но простаивают» [11]. Глава государства поручил Правительству до 1 июня 2016 года разработать механизм, нормативно-правовую базу для изъятия сельскохозяйственных земель, не используемых по назначению. В дополнение к этому произошедшие изменения в законо-

дательстве Российской Федерации а именно в Федеральном законе от 03.07.2016 года № 354-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования порядка изъятия земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения при их не использовании по целевому назначению или использовании с нарушением законодательства РФ» позволяют осуществлять изъятие земель сельскохозяйственного назначения из оборота при условии не использования их в течении трех и более лет [10].

Этот процесс требует детальной, комплексной проработки всех вопросов, так или иначе касающихся организации использования и охраны земли, и предопределяет её содержание, пределы и формы по отношению к землям как сельскохозяйственного, так и несельскохозяйственного назначения [23].

Сельскохозяйственные угодья как наиболее ценные земли, подлежат особой защите со стороны государства, но на сегодняшний день актуальность проблемы использования земель сельскохозяйственного назначения не вызывает сомнений. Произошло и продолжает происходить сильное сокращение обрабатываемых и возделываемых сельскохозяйственных площадей. По данным национального доклада о состоянии и использовании земель, по состоянию на 1 января 2018 года площадь земель сельскохозяйственного назначения в Российской Федерации составляла 383,2 млн га, в том числе сельскохозяйственных угодий — 197,7 млн га. Длительное время шла отрицательная динамика в составе земель сельскохозяйственного назначения. Изменение отрицательной динамики в положительную сторону стали происходить с 2012 года ввиду возврата Крыма и введения новых экономических санкций против России, которые стали проводником развития сельскохозяйственного производства и более пристального контроля государства за целевым использованием земель сельскохозяйственного назначения как главного ресурса продовольственной безопасности [23].

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что в Российской Федерации с ее геоклиматическими особенностями в условиях развивающегося общества, причины и факторы, создающие условия деградации земель и сокращения пригодных для жизнедеятельности площадей, не исчезают, а даже усиливаются.

Отсюда возникает необходимость обеспечить такой порядок, при котором хозяйственное использование земель, удовлетворение иных общественных интересов (интересов собственности) не будут приводить к сокращению площадей, потере полезных свойств земель, их деградации, и как следствие, создавать опасные социальные и экономические последствия [23].

При проведении земельной реформы государство ослабило контроль, и в последнее время практически утерало функции по планированию и организации рационального использования земель, что нарушило процесс и последовательность проведения землеустроительных работ.



Все земельные преобразования необходимо разрабатывать на основе проектной землеустроительной документации, в комплексе объединяющим правовые, экономические, социальные, экологические, организационно-хозяйственные и иные выявленные особенности развития территорий и земельных участков.

Наличие проекта землеустройства или другого актуального землеустроительного документа, регламентирующего использование конкретного землепользования или землеустройства с указанием всех сроков и видов использования как раз должно явиться главным индикатором использования земель сельскохозяйственного назначения [23].

Литература:

1. Земельный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 25.10.2001 № 136-ФЗ // «Российская газета», N 211–212, 30.10.2001.
2. Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения»; 3. Федеральный закон от 7 июня 2013 г. № 123-ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и статью 3 Федерального закона «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации».
4. Постановление Правительства РФ от 23 апреля 2012 г. № 369 «О признаках неиспользования земельных участков с учетом особенностей ведения сельскохозяйственного производства или осуществления иной связанной с сельскохозяйственным производством деятельности в субъектах Российской Федерации».
5. Постановление Правительства РФ от 19 июля 2012 г. № 736 «О критериях значительного ухудшения экологической обстановки в результате использования земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения с нарушением установленных земельным законодательством требований рационального использования земли».
6. Постановление Правительства РФ от 22 июля 2011 г. № 612 «Об утверждении критериев существенного снижения плодородия земель сельскохозяйственного назначения».
7. Об обороте земель сельскохозяйственного назначения [Электронный ресурс]: Федер. Закон: от 24. 07. 2002 г. № 101 // СПС Консультант Плюс.
8. О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части совершенствования оборота земель сельскохозяйственного назначения [Электронный ресурс]: Федеральный Закон: от 29.12.2010 № 435-ФЗ// СПС Консультант Плюс.
9. Постановление Правительства № 354-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования порядка изъятия земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения при их не использовании по целевому назначению или использовании с нарушением законодательства Российской Федерации».
10. Приказ Минсельхоза России от 24.12.2015 № 664. Об утверждении порядка осуществления государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения».
11. Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 апреля 2012 г. № 369 «О признаках неиспользования земельных участков с учетом, особенностей ведения сельскохозяйственного производства или осуществления иной связанной с сельскохозяйственным производством деятельности в субъектах Российской Федерации».
12. Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 апреля 2012 г. № 369 «О признаках неиспользования земельных участков с учетом, особенностей ведения сельскохозяйственного производства или осуществления иной связанной с сельскохозяйственным производством деятельности в субъектах Российской Федерации».
13. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации: [Принят Гос. Думой 21 декабря 2011 года, в ред. федер. закона от 30.09.2013 № 195-ФЗ] // Собрание законодательства РФ. — 2013. — № 39.
14. Волков С. Н. Основные направления развития землеустройства в Российской Федерации (2007–2011). — М.: ГУЗ, 2006. — 84 с.
15. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения Российской Федерации в 2015 году. — М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2017. — 196 с.
16. Организационно-экономический механизм формирования системы автоматизированного проектирования в землеустройстве: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Папаскири Тимур Валикович; — Москва, [Место защиты: ФГБОУ ВО Государственный университет по землеустройству], 2016. — 399с., ил.
17. Папаскири, Т. В., Ананичева, Е. П. Территориальная организация агротехнопарков: монография/ Т. В. Папаскири, Е. П. Ананичева; под ред. Т. В. Папаскири. — М.: Изд-во ГУЗ, 2013. — 256 с., — ил.
18. Разработка Федеральной Целевой Программы «По созданию системы автоматизированного землеустроительного проектирования (САЗПР) и пакета прикладных программ (ППП) на выполнение первоочередных видов землеустроительных и смежных работ на территорию Российской Федерации». [Текст]: Папаскири Т. В. // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. — М.: ИД «Панорама», Изд-во «Афина», — 2014. — № 4. — С.14–25.

19. Строев Е. С., Волков С. Н. Земельный вопрос в России в начале XXI века (проблемы и решения). — М.: ГУЗ, 2001. — 55 с.
20. Романова Е. К. Состояние и динамика развития земельного фонда РФ // Инновационная экономика: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2016 г.). — Казань: Бук, 2016. — С. 6–10.
21. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 03.12.2015 «Послание Президента Российской Федерации» [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_189898](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189898).
22. Сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации <http://mcs.ru/analytics>.
23. Папаскири Т. В., Ананичева Е. П., Фомкин И. В., Пэн Юньлун. Землеустройство как основной механизм ввода в оборот не используемых земель сельскохозяйственного назначения // Московский экономический журнал 2/2017. Издательство: Редакция «Международного сельскохозяйственного журнала» (Москва).
24. Национальный доклад о состоянии и использовании земель по состоянию на 1 января 2016 года // сайт: [rosreestr.ru](http://rosreestr.ru)
25. Национальный доклад о состоянии и использовании земель по состоянию на 1 января 2017 года // сайт: [rosreestr.ru](http://rosreestr.ru)

## Digital-трансформация: продвижение компаний в интернет-среде и развитие омниканального маркетинга

Зезюлин Валерий Иванович, кандидат экономических наук, доцент;  
Арстанова Дарья Самигуловна, студент магистратуры  
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

*В статье рассматривается развитие омниканального маркетинга, который включает в себя использование инструментов веб-аналитики и продвижения товаров розничных торговых сетей с помощью онлайн каналов распространения, как одного из составляющей стратегии совместного применения онлайн и оффлайн маркетинга.*

**Ключевые слова:** электронная торговая система, таргетированная реклама, онлайн, продвижение, омниканальный маркетинг

Диджитализация бизнеса в настоящее время является неотъемлемой частью развития маркетинговых инструментов продвижения любой компании, так как развитие онлайн присутствия компаний растет с каждым годом.

Стоит отметить, что аудитория рунета в 2018 году выросла на 3% в сравнении с 2017 годом и составила около 90 млн чел.

Если сегментировать аудиторию интернета по различным устройствам, то в 2018 году мобильная аудитория обогнала десктопную и показала более эффективный темп роста: 24,3 млн чел. или +9% к прошлому году, что составляет 60% от общего числа интернет аудитории в 2018 г. Десктопная аудитория, в свою очередь, показала отрицательную динамику: — 2% к прошлому году [1].

Такой темп роста ведет за собой кардинальные изменения в развитии экономики, приводит к увеличению доли электронной коммерции и непосредственно влияет на изменение взаимодействия компаний с клиентами. Социальная структура и поведение людей также претерпевают изменения.

Появляются новые каналы коммуникации, продвижения товаров, расширяются возможности проведения рекламных компаний и привлечения новых клиентов.

С развитием новых технологий покупать стало проще, в то время как конкуренция среди производителей усили-

вается, что приводит к вынужденным изменениям в стратегии любой компании.

Изменился путь клиента к покупке: большее число потребителей ищут информацию о товарах, изучают предложения в интернете и только после этого совершают физическую покупку. Так, в исследовании Google и Deloitte 2017 г. показано, что «потребители используют цифровые ресурсы на пути покупки, при этом тратят больше, чем те, кто полагается на традиционные источники информации». [2].

Данная тенденция дает возможность производителям «привести» клиента к своему товару в онлайн среде. Для этого надо понимать значимость инструментов интернет продвижения, которые способны создать для покупателя омниканальный опыт, как единой системы, связывающей воедино различные каналы коммуникации с клиентом.

Для того, чтобы покупателям было проще найти товар стоит рассматривать все возможные методы поиска потребителем интересующей его позиции: использование поисковых систем, сайты брендов, мобильные приложения, видеореклама брендов, присутствие бренда в социальных сетях. Стоит учитывать, что пользователи хотят меньше времени тратить на ненужную им информацию, поэтому важно направлять потребителей на действительно полезные сайты, с интересующим их контентом.

Если несколько лет назад неудобство сайта, невозможность его прочтения с мобильного устройства или устаревший контент можно было оставить без внимания, то в настоящее время — это самый короткий путь к потере потенциальных клиентов, которые не готовы мириться с такими неудобствами. Поэтому стоит понимать ценность сайтов, их содержание, удобство в использовании и адаптацию под мобильные устройства.

Для того, чтобы более точно знать свою аудиторию и понимать её покупательский опыт необходимо структурировать информацию о потребителях и сегментировать их по группам, определяющие основные их характеристики. К примеру, наиболее укрупненные характеристики клиентов можно разделить на следующие группы: географические, социально-демографические (пол, возраст, образование, род и сфера деятельности, уровень доходов, семейное положение), а также на потребительские характеристики. На основании этих данных можно сегментировать группы пользователей и создавать таргетированную рекламу для повышения эффективности взаимодействия с ними. Также важно понимать историю взаимодействия потребителя с продуктом через разные каналы и периоды времени. Для этого необходимы данные исследований и аналитики, которые помогут разобраться в понимании клиентского опыта.

Если рассматривать онлайн каналы, то можно идентифицировать поведение не только группы пользователей, но и индивидуального клиента. Всю информацию можно получить из таких систем как: Google Analytics или Яндекс Метрика.

Исходные данные содержат следующую информацию: сессии, их продолжительность, показатель отказов, транзакции и коэффициент конверсии. Детальная информация о самом клиенте дает возможность узнать его ID, дату последнего посещения, категорию устройства, с которого было произведено последнее действие, платформу устройства, источник, откуда пришел клиент, рекламную кампанию по которой он мог перейти на ваш сайт.

Вся эта информация дает возможность сегментировать покупателей на группы, и настраивать для каждой группы отдельные промо-акции, персональные предложения, показывать наиболее привлекательный товар. Также можно проанализировать коллективное поведение, узнать путь клиента на вашем сайте, выявить «слабые места», понять какие рекламные акции интересуют каждую отдельную группу.

В дальнейшем собранную статистику можно использовать для ремаркетинга и, основываясь на полученных данных, прорабатывать новые идеи для повышения конверсии и увеличения покупок.

Одним из ярких трендов развития коммуникации с потребителями является микротаргетирование, которое позволяет брендам перейти от продуктовой кастоматизации к персональным коммуникациям, которые воспринимаются психологически более лояльно, так как персонализация

обеспечивает точечный выбор предложений и интересующий пул товаров для потребителей, что дает возможность избежать перегрузки ненужной информацией. Не стоит забывать, что для проработки всех каналов можно интегрировать полученные данные из онлайн среды с оффлайн данными, для полного представления дальнейшей разработки омниканального опыта клиентов.

Если рассматривать e-commerce, то способы продвижения брендов очень разнообразны. В последнее время наблюдается динамика роста просмотра видеоконтента с мобильных устройств, так как оно в отличие от текста проще и нагляднее. Одним из главных прорывов за последние несколько лет стало live-видео, которое обеспечивает эффект присутствия и увеличивает вовлеченность аудитории при рекламном контакте.

Многие известные бренды сотрудничают со знаменитостями Youtube или Instagram и делают их своими бренд-амбассадорами. Такой подход дает возможность сразу же охватить определенную аудиторию и выстроить эффективную коммуникацию с потребителем, так как у них уже есть определенная степень доверия к выбранному лицу компании.

К примеру: сотрудничество Philips с известным make up блогером Еленой Крыгиной. Целевую аудиторию блогера составляют молодые девушки в возрасте от 16 до 27 лет, которые заинтересованы makeup индустрией и интересуются новинками по уходу за кожей и волосами [3].

Данное сотрудничество дает возможность компаниям позиционировать себя ближе к потребителям и вызывает большее расположение за счет рекомендации со стороны доверенного лица у клиентов.

Также набирает известность микроинфлюенсеры — блогеры с небольшой, но активной аудиторией. Они ближе к своим подписчикам и являются так называемыми «лидерами мнения». К ним часто прислушиваются и повторяют опыт использования каких-либо предметов или услуг по их рекомендациям.

Развитие присутствия брендов на Youtube, а также в социальных сетях дает дополнительный трафик клиентов, увеличивает узнаваемость бренда и способствует стимуляции роста продаж.

Еще одним трендом можно назвать a-commerce. Данная функция помогает автоматизировать процесс выбора подходящего товара, вводного консультирования, оплату покупки, а также доставку до конечного потребителя.

Одним из интересных способов привлечения клиентов в 2017 году стала возможность использования дополнительной реальности. Так компания IKEA запустила приложения IKEA Place, где применялась дополнительная реальность. Клиент мог «примерить» выбранный товар прямо в своем интерьере, что позволяло визуально облегчить его представление о надобности покупки и разрешить вопрос о том, действительно ли она ему подойдет [4]. Такой опыт позволяет потребителю легче сориентироваться в выборе товара и получить приятный опыт работы с брендом ком-

пании. Также приложение могло выполнить поиск продукции по изображению через камеру телефона и узнать модель, а также наименование товара [4]. Если данный товар подходил, клиент мог сразу же оформить заказ в приложении и оплатить его в онлайн режиме, при этом выбрав сопутствующие дополнительные услуги, такие как: доставку (если человек не хотел совершать физическую покупку) или установку.

Данная стратегия позволяла сократить путь клиента к покупке, оптимизировав все его действия, и при этом позволяла получить сопутствующий эмоциональный опыт от сотрудничества с компанией.

На сегодняшний день потребитель старается автоматизировать как можно больше процессов, чтобы меньше

времени тратить на выбор тех или иных услуг. Из этого следует, что продвижение персональных предложений, скорость обслуживания, возможность помочь клиентам тратить меньше времени и сил на поиск бесполезной информации и предоставлять точечный контент в соответствии с их запросом следует считать восходящими трендами, которые имеют место для дальнейшего развития в бизнесе.

Для того чтобы соответствовать данным требованиям, ритейлы должны автоматизировать свой оффлайн-бизнес и развивать возможные онлайн каналы присутствия, чтобы составить для клиента омниканальный опыт покупки, и выбрать для себя наиболее эффективный канал распространения и оптимальный канал на основе нужд потребителей.

#### Литература:

1. «Рынок электронной коммерции в России». 2018. URL: [http://www.json.ru/poleznye\\_materialy/free\\_market\\_watches/analytics](http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics)
2. Международное исследование тенденций в цифровой экономике 2017. URL: <https://mail.google.com/mail/ca/u/0/#inbox/FMfcgwxwBVDHXFKlhznvGNIWbFkqCZgKI?projector=1&messagePartId=0.2>
3. Youtube. 2018. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=g3uc2etjqiI>
4. Как бренды используют дополнительную реальность 2018. URL: <https://ain.ua/special/vquest/>

## Элементы комплекса маркетинга в розничной торговле

Иванова Евгения Игоревна, студент магистратуры  
Воронежский государственный университет

**В** настоящее время рынок продажи товаров и услуг развивается головокружительными темпами. Уже ни для кого не секрет, что маркетинг является ключевым звеном этого процесса. Маркетинг присутствует как в больших, так и самых маленьких компаниях. Где-то в масштабах целого маркетингового дивизиона, а где-то развивается самим владельцем бизнеса, например, индивидуальным предпринимателем. Однако факт один — маркетинговая деятельность является неотъемлемой частью любого бизнеса.

Базовой концепцией, на основе которой разрабатывается маркетинговая программа предприятия, является комплекс маркетинга.

Ф. Котлер [2, с. 63] определяет комплекс маркетинга как «набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка».

Басовский Л. Е. [1, с. 16] считает, что комплекс маркетинга представляет собой набор допускающих контроль переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка.

Розова Н. К. [4, с. 124] со своей стороны определяет комплекс маркетинга как «совокупность практических инструментов адаптации фирмы к рыночной ситуации и мер воздействия на рынок».

Все авторы описывают концепцию классического комплекса маркетинга («4Р»), которая включает в себя следующие элементы: товар, цена, распространение, продвижение.

Представленная концепция является базовой и самой популярной по степени применения, так как она включает в себя основные самые необходимые критерии формирования маркетинговой деятельности и применима практически к любой сфере деятельности. Однако существуют и некоторые другие концепции, базирующиеся на концепции 4Р, но дополненные, или, как их еще называют — расширенные.

Проведем сравнительный анализ некоторых концепций маркетинга различных авторов (табл. 1.):

Таким образом, можно заметить, что в основном более новые концепции дополняют существующие в соответствии с уровнем развития качества предоставляемых услуг и возрастанием требовательности покупателей.

Таблица 1. Сравнительный анализ концепций маркетинга

Название концепции	Элементы комплекса маркетинга	Авторы концепции
5P	товар, цена, распространение, продвижение, упаковка	Дж. Т. Рассел, У. Р. Лейн
5P	товар, цена, распространение, продвижение, восприятие	Н. Харт
6P	товар, цена, распространение, продвижение, общественное мнение, политика	Ф. Котлер
7P	товар, цена, распространение, продвижение, люди, процесс, физическое окружение	Я. Элвуд
7P	товар, цена, распространение, продвижение, общественное мнение, политика, поведение сотрудников компании	Ф. Попкорн
8P	товар, цена, распространение, продвижение, люди, процесс, физическое окружение, координация во времени	Л. Твиде
12P	товар, цена, распространение, продвижение, люди, процесс, физическое окружение, координация во времени, добровольность общения, создание новых правил, «сарафанное радио», тесты и измерения	С. Годин
12P + 4A	товар, цена, распространение, продвижение, люди, процесс, физическое окружение, координация во времени, добровольность общения, создание новых правил, «сарафанное радио», тесты и измерения, выбор целевой аудитории, измеряемость результата, возможность реализации и доступность целевой аудитории	С. Рэпп, Ч. Мартин

Так как розничная торговля является прежде всего услугой, автор работы считает оптимальной концепцией для формирования маркетинговой программы в данном случае концепцию «7P». В соответствии с данными, рассмотренными в таблице 1, она включает в себя такие элементы, как: товар, цена, распространение, продвижение, люди, процесс, физическое окружение.

Рассмотрим каждый из элементов расширенного комплекса маркетинга в рамках сферы розничной торговли.

Под товаром в сфере розничной торговли понимается товарный ассортимент организации. Работа по формированию товарного ассортимента направлена на соответствие ожиданиям и требованиям покупателей, а также предвосхищению их желаний и формирования дополнительного спроса.

Формирование товарного ассортимента является трудоемким сложным процессом. Ряд реализуемых товаров определяется наибольшей прибылью для предприятия, а процесс его разработки должен осуществляться непрерывно, ведь на целевом рынке активно появляются новые продукты, а уже существующие могут приносить убытки.

Следующий элемент комплекса маркетинга — цена. В сфере розничной торговли цена является чаще всего величиной наценки на каждый товар производителя. Принятие решения о наценке осуществляется на основе информации из договора с рядом поставщиков о закупочных ценах, конкуренции, спросе, существующем предложении, затратах на формирование и предоставление услуг, позиционировании торговой сети на рынке. Например, если сеть позиционирует себя как ритейлер для потребителей с низким уровнем дохода, наценка на товар будет характеризоваться малым процентом. При ориентации на сегмент покупателей с высоким уровнем дохода наценка на товар может достигать ста и более процентов.

Распространение как следующий элемент комплекса маркетинга в сфере розничной торговли представляет собой географическое положение торговых точек, а также систему логистики, существующую в организации. Работа над расположением торговых точек очень важна, так как очень часто покупатель отдает предпочтение тому магазину, который находится ближе всего и до которого удобнее добраться.

Очень емким и важным элементом в сфере розничной торговли вступает продвижение, направленное на увеличение объемов продаж и привлечение покупателей. Отличительной особенностью продвижения услуг от товаров является то, что применяемые методы направлены не на определенные продукты, а на весь бренд торговой розничной сети. Продвижением конкретных товаров, как правило, занимаются сами производители. Основной же задачей маркетинга услуг является убеждение целевых потребителей в том, что совершать покупки им наиболее полезно и приятно будет именно в данном магазине. Большое внимание в рамках данного элемента комплекса маркетинга уделяется акционным предложениям, скидкам и прочему.

Люди в рамках концепции комплекса маркетинга представляются работниками компании, торговым персоналом, взаимодействующим с покупателем, а также любым другим персоналом, влияющим на функционирование торговых точек сети. Важность торгового персонала обусловлена тем, что его квалификация и уровень мотивации влияют на весь торговый процесс, в том числе чистота в торговых точках, оптимальное расположение продукции на полках, или же формирование долгосрочных позитивных отношений с покупателем. Люди, работающие в торговле-розничной компании, автоматически становятся ее лицом, и наделяются возможностью формировать мнение о ней.

Понятие процесса в сфере розничной торговли характеризуется качеством, скоростью и степенью комфорта пользования услугой для каждого потребителя. Оптимизированный процесс оказания услуг покупателям может явиться основным конкурентным преимуществом для компании. Однако для этого компании следует приложить немалые усилия, так как на формирование уровня обслуживания высокого качества влияет множество факторов, таких как оборудование торговых точек, квалификация продавцов-консультантов, вежливость персонала, наличие очередей, удобство продуктовых корзин и тележек и другое.

Физическим окружением в процессе совершения покупателем покупки называется все то, что окружает его в этот момент. Элементами физического окружения можно назвать, например, внутренний и внешний дизайн торговой точки, состояние оборудования, рабочая форма персонала, освещение, музыкальное сопровождение, запахи и многое другое. Данный элемент комплекса маркетинга формирует имидж организации, поэтому его нельзя не при-

нимать всерьез, а в некоторых случаях, он может стать дополнительным конкурентным преимуществом, если уделять ему особое внимание. Таким конкурентным отличием может стать, например, работа над запахами в торговых залах. Данная тенденция набирает популярность у ведущих мировых компаний в последние годы.

Грамотно организованный и реализованный комплекс маркетинга на предприятии розничной торговли способствует повышению качества обслуживания, формированию базы лояльных потребителей и, как следствие, повышению объемов продаж. Однако существует еще один очень важный момент — постоянная связь с клиентами и общественностью. Для того, чтобы добиться успеха, компании всегда нужно быть на слуху. Об это говорит и опыт крупнейших корпораций мира: несмотря на свою популярность и значимость среди потребителей, они не перестают вкладывать огромные средства в различные мероприятия, чтобы быть на слуху и поддерживать положительное общественное мнение.

#### Литература:

1. Басовский Л. Е. Маркетинг: курс лекций / Л. Е. Басовский — М.: ИНФРА-М, 1999. — 219 с.
2. Котлер. Ф. Основы маркетинга. Краткий курс — М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. — 656 с.
3. Маркетинг в сфере сервиса / В. А. Бабурин [и др.]. — СПб.: Астерион, 2014. — 439 с.
4. Маркетинг: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / Н. К. Розова [и др.]; под ред. А. Толстикова. — 4-е изд., испр. и доп. — СПб.: Питер, 2012. — 448 с.
5. Наумов В. Н. Маркетинговые решения в розничной торговле / В. Н. Наумов, С. П. Кукура. — СПб.: Политехника-Сервис, 2008. — 198 с.

## Рынок факторинга в России: теоретические основы, особенности делового оборота и перспективы развития

Игнатова Ирина Олеговна, студент

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России

*В статье раскрываются основные теоретические аспекты факторинга. Описана сущность факторинговых услуг, определены участники факторинговых операций. Рассмотрены истоки зарождения и этапы становления факторинговых организаций в России, их современное состояние, а также перспективы и направления дальнейшего развития.*

**Ключевые слова:** факторинг, дебиторская задолженность, факторинговые услуги, стороны факторинговых операций, финансовый инструмент, факторинг в России.

## Factoring market in Russia: the basis of theory, features of business intercourse and development prospects

*The article discloses the main theoretical aspects of factoring. The essence of factoring services is described, the factoring transactions' participants are defined. The origin and stages of factoring organizations' establishment in Russia, their current state, as well as prospects and areas for further development are considered.*

**Key words:** factoring, receivables, factoring services, parties to factoring operations, financial instrument, factoring in Russia.

В современных условиях по мере того как возрастает конкуренция на рынках товаров и услуг, идёт жёсткая борьба за потребителя, всё более актуальным и насущным становится вопрос либерализации взаимодействия покупателей и продавцов. В России факторинг становится всё более популярной и востребованной финансовой услугой. Это связано с целым рядом причин. Во-первых, факторинг позволяет минимизировать риски, связанные с вероятной неоплатой товаров и услуг, колебаниями курса валют, а также неопределённостью и финансовой нестабильностью рынка. Во-вторых, данный вид финансовых услуг даёт возможность эффективно управлять дебиторской задолженностью. В-третьих, благодаря факторингу становится возможным существенное увеличение оборотов компании без кардинальных изменений сформировавшейся структуры, бизнес-процессов.

Цель данной статьи — выявить особенности факторинговых операций на российском рынке и дать оценку перспектив развития данного вида финансовых услуг.

Понятие «факторинг» происходит от английского слова «factor», что в переводе означает агент, посредник [2, с. 29]. Основы операций факторинга были заложены Домом факторов (House of Factors), который был создан в Англии в XVII в. Фактор, который был хорошо осведомлён о платёжеспособности своего покупателя, знал особенности и законы товарного рынка, торговые обычаи страны, должен был осуществлять поиск надёжных покупателей, хранить

и реализовывать товары, а также инкассировать выручку от торговли. Кроме того, есть предположение, что термин «факторинг» возник от латинского слова «facere», то есть совершать, действовать [1, с. 3].

Факторинг представляет собой высокорискованный бизнес и даёт возможность извлекать большую прибыль. Данный тип операций является наиболее приспособленным к процессам развития, протекающим в современной экономике. К использованию факторинговых услуг могут прибегать как малые, так и средние предприятия, которые испытывают трудности в своём финансовом положении.

В факторинговых операциях принимают участие обычно три стороны (см. рис. 1):

— *фактор-посредник* — покупатель неоплаченного должником требования; фактором может выступать коммерческий банк или дочернее учреждение, которое осуществляет финансирование клиента и в обмен на это получает права требования по отношению к дебитору;

— *поставщик (клиент, первоначальный кредитор)* — индивидуальный предприниматель или физическое лицо, которое поставяет дебитору товары и услуги; клиент банка или факторинговой компании, который имеет платёжные требования к своим должникам и получает факторинговое финансирование;

— *должник (дебитор)* — покупатель продукции, который осуществляет оплату с отсрочкой согласно заключённому с поставщиком договору.

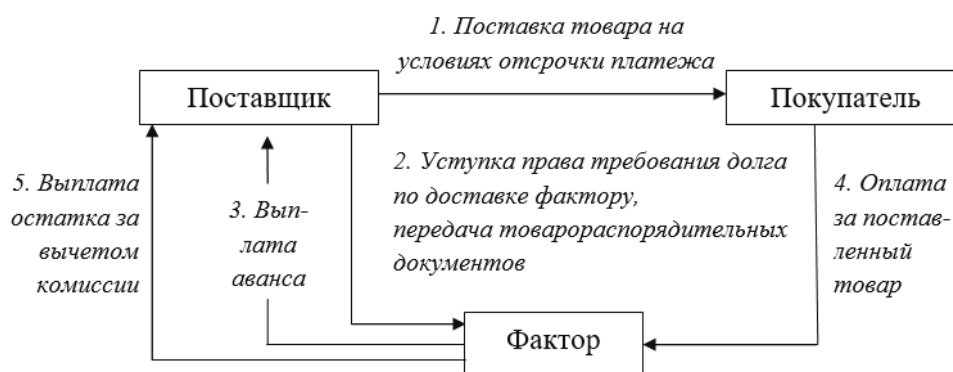


Рис. 1. Базовая схема факторинга

Источник: Солдатова А. О. Факторинг и секьюритизация финансовых активов / А. О. Солдатова. — М: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. — С. 48.

Факторинг зарекомендовал себя и получил довольно активное применение в деятельности производственных и торговых компаний, которые занимаются оптовыми продажами в корпоративном секторе с предоставлением отсрочки платежа. Интерес к факторингу проявляют компании, у которых заключены договоры с дебиторами на осуществление регулярных поставок (не реже, чем раз в три месяца).

В настоящее время популярность факторинговых услуг значительно возрастает. Во всём мире за последнее десятилетие количество компаний, занимающихся факторинговыми операциями, увеличилось примерно в 4 раза. Факторинг развивается как за рубежом, так и в России [6, с. 115].

В европейских странах факторинг зародился как вид кредитования торговли, в России же он первоначально выступал в качестве разновидности банковского финансирования. В современных условиях факторинг в нашей стране сохраняет свою специфику: основными организациями, которые предоставляют услуги факторинга, продолжают оставаться банки, в то время как на Западе этим занимаются преимущественно специализированные компании. В структуре факторинговых услуг преобладают операции без регресса (то есть риски неплатежей возложены на агента).

В 1990-е гг., когда в России появился факторинг, данные финансовые услуги в большей степени распространялись

на отношения, складывающиеся между торговыми предприятиями и банками. Позже он стал проникать в сферу строительства, металлургическую и лесную промышленность, нефтеперерабатывающую отрасль, машиностроение. Факторинговые операции были использованы в том числе и во взаимоотношениях между ОАО «РЖД» и РАО «ЕЭС России», связанных с погашением задолженности.

На практике факторинг в России стал внедряться начиная с 1988 г., когда были образованы отделы по предоставлению факторинговых услуг в Жилсоцбанке и Промстройбанке СССР. Постепенно факторинговые операции стали предлагать и другие коммерческие банки. В 1992–1995 гг. факторинговые подразделения были открыты в таких банках, как «Российский Кредит», «Онексимбанк», «Альфа-Банк», АКБ «Менатеп», «Мосбизнесбанк», «Международный Московский Банк». Их деятельность была направлена на проведение кредитно-расчётных операций для различных организаций на основе заключённого договора на условиях платности, возвратности и срочности предоставляемых денежных средств.

В 1990-е гг. факторинговые услуги, оказываемые в России, с точки зрения содержания значительно отличались от тех операций, которые осуществлялись в то время в зарубежных странах, и от факторинговой деятельности, которая осуществляется в нашей стране сегодня. Факторинг представлял собой разовые сделки, в процессе исполнения которой происходила переуступка дебиторской задолженности специализированным отделам. В те годы факторинг не был подкреплён сопутствующими услугами такими, как информационное обеспечение и страхование, что характерно для сегодняшних операций.

Большой вклад в развитие российского факторинга внесла ФК «УРАЛСИБ», в рамках которой в 1999 г. было

организовано управление, специализирующееся на факторинговых операциях. В дальнейшем оно было преобразовано в самостоятельный Банк «Национальная Факторинговая Компания» (НФК). На протяжении долгового времени эта финансово-кредитная организация выступала в качестве негласного лидера, который устанавливал правила игры на рынке. Сегодня НФК является факторинговой компанией, которая применяет в своей деятельности агрессивную стратегию управления рынком. В рейтинге российских организаций, специализирующихся на предоставлении факторинговых услуг, она занимает ведущие позиции.

На сегодняшний день в России среди наиболее крупных организаций, предлагающих факторинговые услуги, помимо НФК следует назвать факторинговую компанию «Лайф», Промсвязьбанк, Русскую Факторинговую Компанию (РФК), Металлинвестбанк, Альфа-Банк, ЮниКредит Банк, Российский банк развития (РосБР) и «Юнифактор».

Сейчас в России факторинг применяется практически во всех отраслях. По итогам первого полугодия 2017 г. лидером по использованию факторинговых операций оказалась оптовая и розничная торговля (47%), которая с 2014 г. устойчиво сохраняет свои позиции. Второе место в общем обороте рынка факторинга заняла обрабатывающая промышленность (42%). Рост сделок в вышеупомянутых сегментах обеспечивается преимущественно за счёт крупных факторов, среди которых ведущая роль отводится ООО «ВТБ Факторинг». Если говорить о «нефакторабельных» отраслях экономики, то стоит выделить строительство (1%), расчёты в котором выполняются на основе частичных платежей на протяжении достаточно длительного промежутка времени [4, с. 10] (см. рис. 2).

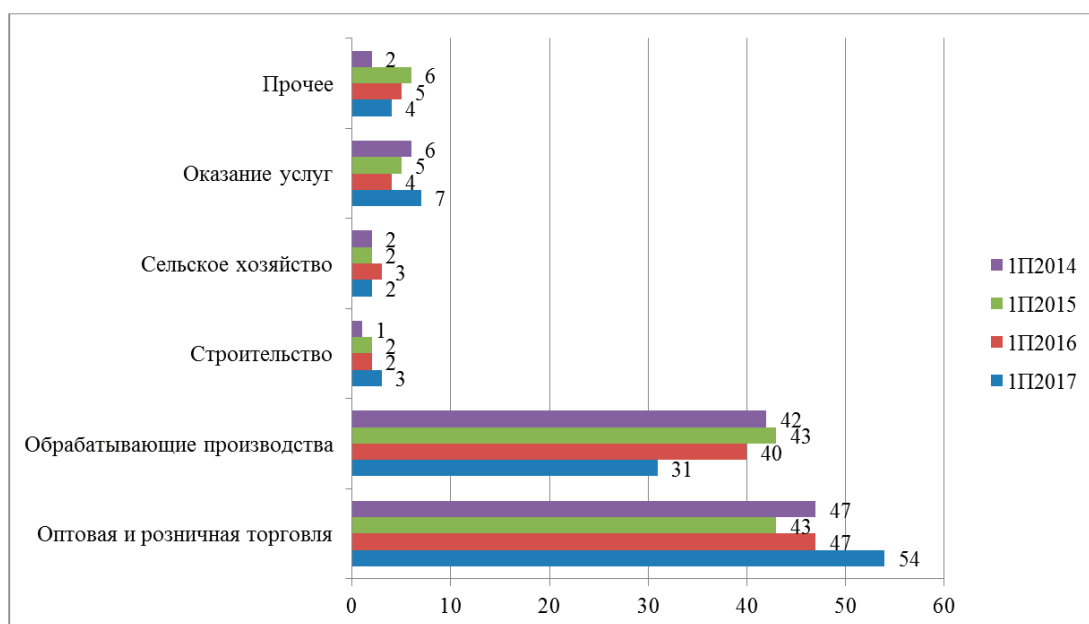


Рис. 2. Структура рынка факторинга по отраслям (в %)

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным Факторов.



В своей деятельности услугами факторинга пользуются такие известные производственные предприятия, как ООО «КЛП Софт Дринкс» и московская кондитерская фабрика «Красный Октябрь», среди дистрибьютеров можно отметить ЗАО «Аптека-холдинг» и ЗАО «ТК Мистраль» («Зелёный великан», «Heinz»). Большинство вышеуказанных компаний — поставщики товаров широкого спроса и продуктов питания. Это связано с тем, что данные категории товаров являются наиболее ликвидными, а их оборачиваемость не отличается высокими показателями. Мировой опыт показывает, что использование факторинговых услуг для развивающихся компаний, набирающих свои обороты, является ключом к успеху. Если рассматривать применение факторинга со стороны покупателя, то на россий-

ском рынке следует выделить такие крупные торговые сети, как «Ашан», «Перекрёсток», METRO и «Пятёрочка» [5, с. 109–113].

Рынок факторинга в России на данный момент не столь развит, как в Европе. Его отставание хорошо прослеживается по удельному весу факторинговых операций во внутреннем валовом продукте (ВВП). В Российской Федерации обороты факторинга не выходят за пределы 2% от ВВП, тогда как в странах Западной Европы данный показатель составляет 5% [7, с. 192]. По данным «Эксперт РА», в 2016 году Россия заняла 10-е место в Европе по факторинговому обороту. Нашу страну опередили такие государства, как Великобритания, Франция, Германия, Италия, Испания и другие [4, с. 10] (см. табл. 1).

Таблица 1. Рейтинг стран Европы по факторинговому обороту за 2016 год

Место по итогам 2016 года	Место по итогам 2015 года	Страна	Внутренний факторинг, млн евро	Международный факторинг, млн евро	Всего, млн евро	Темпы прироста в 2016 году к 2015 году
1	1	Великобритания	301 541	25 337	326 878	1,3%
2	2	Франция	189 499	78 661	268 160	8,0%
3	3	Германия	148 914	67 964	216 878	3,8%
4	4	Италия	159 550	49 092	208 642	9,5%
5	5	Испания	109 042	21 614	130 656	13,4%
6	6	Нидерланды	66 655	16 193	82 848	26,1%
7	7	Бельгия	31 946	30 900	62 846	2,7%
8	9	Польша	32 239	7 157	39 396	12,5%
9	8	Турция	29 026	6 059	35 085	-10,7%
10	12	Россия	27 808	196	28 004	20,0%

Источник: RAEX (Эксперт РА).

Рост рынка факторинга в России сдерживается такими факторами, как:

- недостаточность правового регулирования в данной сфере; в частности в законодательстве имеются противоречивые моменты, связанные с лицензированием деятельности компаний, предоставляющих факторинговые услуги;
- неготовность большого числа кредитных организаций развивать факторинговое обслуживание; зачастую факторинг рассматривается ими как дисконтные, кредитные или иные банковские операции, а не самостоятельный вид услуг [3, с. 79];
- усиление конкуренции внутри банка с кредитными подразделениями, что усложняет предоставление факторинговых услуг;
- нехватка информации о поставщиках и их покупателях, которая осложняется недостаточной развитостью рынка страхования в рамках страхования финансовых рисков.

\*\*\*

По нашему мнению, для решения вышеперечисленных проблем в России необходимо создать единый орган, кото-

рый будет регулировать деятельность факторинговых компаний, разрабатывать единые нормы и стандарты. Подобный опыт применялся в европейских странах и дал свои положительные результаты. Кроме того, можно ввести дополнительную ответственность в виде страховки для факторинговых компаний.

Для России факторинг является относительно новым финансовым инструментом, в настоящий момент он проходит начальные стадии своего развития. Применение факторинга в России не столь распространено, как в западных странах. Однако из года в год его популярность среди отечественных компаний растёт, факторинг начинает выступать в качестве одного из важнейших инструментов ведения бизнеса на российском рынке. Перспективы факторинга в России в большей степени связаны с дальнейшим развитием и совершенствованием финансовой системы и экономики страны в целом. Акцент должен быть сделан на стабилизацию валютного курса и повышение ресурсной обеспеченности финансовых институтов, в том числе банков [8, с. 266].

## Литература:

1. Галимова Т. А. Теоретические основы факторинга / Т. А. Галимова // Проблемы экономики и менеджмента. — 2012. — № 5. — С. 3–7.
2. Звонарёва О. С. Факторинг — сущность, проблемы и перспективы развития / О. С. Звонарёва // Вестник Томского государственного университета. — 2007. — № 300–2. — С. 29–31.
3. Покаместов И. Е. Факторинг / И. Е. Покаместов, М. В. Леднев. — М: Инфра-М, 2016. — 88 с.
4. Российский рынок факторинга в 1 полугодии 2017 года: сбавляя обороты // РАЕХ (Эксперт РА). — 2017. — 25 с.
5. Солдатова А. О. Факторинг и секьюритизация финансовых активов / А. О. Солдатова. — М: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. — 604 с.
6. Филатова Ю. М. Особенности международного факторинга как финансового инструмента / Ю. М. Филатова // Известия Тульского государственного вестника. — 2013. — № 2. — С. 115–122.
7. Цыбина Е. О. Факторинг в России и других странах: сравнительный анализ / Е. О. Цыбина // Молодой учёный. — 2017. — № 50. — С. 190–192.
8. Щербакова Ю. В. Рынок факторинга в России: проблемы и возможные пути их решения / Ю. В. Щербакова, М. В. Марданян // Молодой учёный. — 2016. — № 24. — С. 265–266.

## Анализ методических подходов к оценке стоимости и построению механизма управления активами производственных предприятий текстильной отрасли

Карпенко Вероника Витальевна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Родионов Максим Георгиевич, кандидат экономических наук, доцент

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск)

*В статье анализируются методические подходы к оценке стоимости и построению механизма управления активами производственных предприятий текстильной отрасли. В настоящее время деятельность предприятий текстильной отрасли характеризуется высокой волатильностью, объясняемой влиянием высокой конкуренции на рынке. Следовательно, повышение эффективности управления активами, в том числе активной части основных фондов, является важнейшим инструментом по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности предприятий текстильной отрасли. В статье приведена классификация подходов по оценке стоимости активов, дано определение оценки стоимости.*

*Представлена система управления активами компании текстильной отрасли. В ходе исследования было выявлено, что одним из ключевых этапов стратегического планирования предприятия текстильной отрасли, и, как следствие, фактора в существенной степени определяющего «конструкцию» системы по оценке стоимости и управления активами в организациях исследуемой сферы, является определение значимых «драйверов роста» — факторов (либо мероприятий), которые влияют на эффективность бизнеса в долгосрочной и краткосрочной перспективе и, таким образом, создают дополнительную стоимость компании.*

*Рассматривается алгоритм по совершенствованию структуры активов предприятия текстильной сферы, в частности включающий определение драйверов роста и разработки системы целей, задач и индикаторов эффективности, ориентированных на повышение стоимости предприятия посредством управления активами. Рекомендовано использовать ЕАМ-системы. Предложена конфигурация ЕАМ-системы.*

*Авторами в статье отмечено, что с помощью ЕАМ, предприятия текстильной сферы могут эффективно управлять жизненным циклом активов, качественно максимально и продуктивно их использовать, контролировать затраты, измерять их состояние, чтобы убедиться, что активы находятся в рабочем режиме, надежны и доступны для поддержки бизнес-процессов и целей компании. Все указанное обозначило специфику темы исследования в статье и ее актуальность.*

**Ключевые слова:** оценка стоимости, подходы к оценке стоимости, управление активами, текстильная отрасль.

## Analysis of methodological approaches to estimation of value and building the mechanism of management of assets of production enterprises of the textile industry

*The article analyzes methodical approaches to valuation and the construction of a mechanism for asset management of manufacturing enterprises in the textile industry. At present, the activity of textile industry enterprises is characterized by high volatility, explained by the influence of high competition in the market. Consequently, improving the efficiency of asset management, including the active part of fixed assets, is an important tool to improve the financial stability and solvency of textile enterprises. The article gives a classification of approaches to assessing the value of assets, a definition of the valuation is given.*

*The company's asset management system for the textile industry is presented. The study revealed that one of the key stages of the strategic planning of a textile enterprise and, as a result, a factor that significantly determines the «design» of the system for valuing and managing assets in the organizations of the sphere under investigation is the determination of significant «growth drivers' factors (or activities) that affect the effectiveness of the business in the long-term and short-term perspective and, thus, create an additional value for the company.*

*An algorithm is considered to improve the structure of assets of a textile enterprise, in particular, including the definition of growth drivers and the development of a system of goals, objectives and performance indicators aimed at increasing the value of an enterprise through asset management. It is recommended to use EAM-systems. The configuration of the EAM system is proposed.*

*The authors of the article noted that with the help of EAM, textile enterprises can effectively manage the life cycle of assets, qualitatively maximally and productively use them, control costs, measure their condition to ensure that assets are in working order, reliable and accessible to support business-processes and goals of the company. All of this indicated the specifics of the research topic in the article and its relevance.*

**Keywords:** *valuables, approach to valuables, asset management, textiles.*

Оценка активов — это процедура определения рыночной стоимости материальных и нематериальных активов компании. Награды могут быть сделаны во время реорганизации, покупки и продажи бизнеса и, кроме того, чрезвычайно полезны для инвесторов, потому что они обеспечивают полное понимание того, что они инвестируют. Оценка активов также необходима для определения наиболее эффективной стратегии развития компании, а также самого руководства.

Факторами, которые влияют на оценку активов, являются скрупулезный отраслевой и макроэкономический анализ, поскольку именно на них строятся основные прогнозы. Также учитывается психология ценовых ожиданий, которая формируется у потенциальных покупателей.

Важно, чтобы оценка стоимости активов была осуществлена качественно, с максимальной точностью.

**Обзор литературы.** Исследованием вопросов оценки стоимости и управления активами занимались такие авторы как Кувалдина Т. Б., Лапин Д. Р., Ревуцкий Л. Д., Иванкина М. С., Левченко А. С., Дацко Е. П., Гнилицкая Л. В., Голикова А. Е. и другие.

**Гипотезы и методы исследования.** В качестве рабочей гипотезы сформулировано положение о том, что разработка методических подходов к оценке стоимости и построению механизма управления активами производственных предприятий текстильной отрасли влияет на увеличение доходов предприятий текстильной отрасли, а также обеспечивает высокие темпы роста экспорта и снижение импорта (по готовой одежде). С целью исследования использованы методы сравнения, анализа, синтеза и сопоставления.

**Результаты исследования.** В России активно используются три подхода к ценообразованию активов: стоимость, сравнительная и прибыльная. В случае прибыльного доступа определяется, что наиболее интересно для инвестора, перспективы развития активов, его потенциальная прибыльность. Доходный подход включает два метода: метод дисконтирования денежных потоков и метод капитализации прибыли. Их использование предполагает оценку объема денежных потоков, что является довольно противоречивым шагом во время кризиса, поскольку в то время они значительно сокращаются или даже становятся отрицательными. В годы стабильности метод доходов полностью оправдан [6].

Второй подход к оценке активов — это сравнительный подход, который определяет стоимость, основанную на сравнении с ценой аналогичных активов на рынке. Например, на основе последних публичных транзакций. В последнее время этот метод становится все более популярным с относительной скоростью [1].

Третий подход к оценке стоимости активов — дорогостоящий — представляет собой стоимость активов в качестве затрат, понесенных вместе с погашением всех обязательств [12]. Используя этот подход и используя его основной метод, оценивается метод издержек на ликвидацию, оценивается рыночная стоимость всех активов компании, которая подвергается завершающим процедурам. Вычисляется значение, равное рыночной стоимости, без затрат, связанных с ликвидацией компании [8].

В наше время под EAM- системой (англ. Enterprise Asset Management, EAM) понимается комплексная автоматизированная система учета и мониторинга промышленного

оборудования, которая может также управлять его техническим обслуживанием и ремонтом [5].

Внедрение системы менеджмента для управления производственными активами предприятий текстильной промышленности позволяет [5]:

— «Максимизировать эффективность производственных активов за счет улучшения их пользования, сокращения издержек и ограничения капитальных затрат» [9].

Более эффективно управлять всем жизненным циклом активов. Мощная аналитика, построенная по методологии управления производственными активами, упрощает максимальную отдачу от производственных активов.

— «На 17% увеличить рентабельность активов, когда система управления активами полностью интегрирована в общее управление организации» [7].

«Сократить расходы на техническое обслуживание и увеличить доступность активов. При этом до 20% сокращаются простои оборудования, до 30% увеличивается срок его полезного использования, до 80% повышается доля плановых ремонтов, на треть сокращаются аварийные и сверхурочные работы, существенно повышается производительность персонала» [10].

С помощью EAM, предприятия могут эффективно управлять жизненным циклом активов, качественно максимально и продуктивно их использовать, контролировать затраты, измерять их состояние, чтобы убедиться,

что активы находятся в рабочем режиме, надежны и доступны для поддержки бизнес-процессов и целей компании [3].

Основой EAM-концепции является представление о производственном активе предприятий текстильной промышленности как об элементе бизнеса, имеющем свой жизненный цикл и способном или неспособном генерировать положительный денежный поток. Прибыльность предприятия во многом зависит от эффективности использования производственных активов [4].

Управление основными фондами предприятия (EAM) должно быть чем-то больше, чем всем известной компьютеризированной системой управления техническим обслуживанием (CMMS). И в этом аспекте, к примеру, обеспечение IFS Applications предлагает больше. Кроме основной функциональности, IFS Applications предлагает свободу в выборе дополнительных функций, которые отвечают требованиям предприятий текстильной промышленности в управлении основными фондами, а также другим организационным требованиям. Кроме возможности работать с расписаниями технического обслуживания, порядком выполнения заказов и другими необходимыми для надежного обслуживания функциями, будет возможность расширить EAM решения с помощью добавления модулей по управлению персоналом, рисками, финансами, документооборотом и т.д.

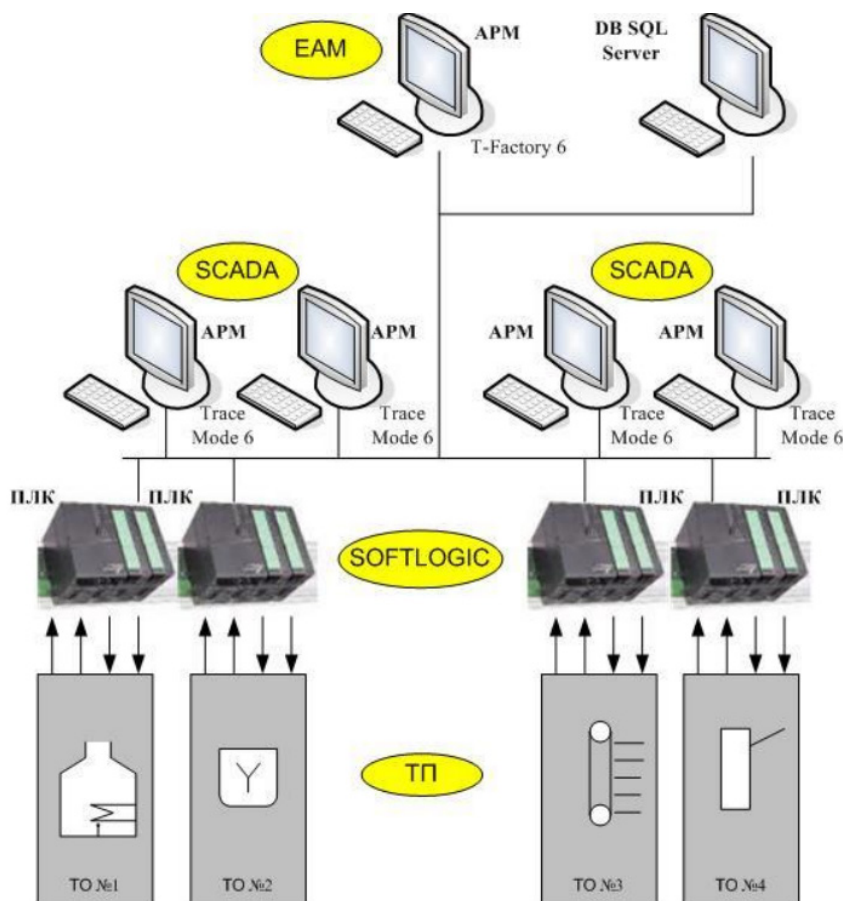


Рис. 1. Общая конфигурация EAM-системы

Применение ЕАМ-систем ориентировано на сокращение расходов на техническое обслуживание, ремонт и материально-техническое обеспечение без снижения уровня надежности, и на повышение производственных показателей оборудования без увеличения расходов. Ценность для бизнеса в сфере текстильной промышленности:

- Оптимизация расходов на техническое обслуживание и ремонты оборудования.
- Сокращение времени простоя оборудования.
- Снижение количества аварий и внеплановых ремонтов.

Предложена конфигурация ЕАМ-системы, которая позволяет изучать такие ее функции: выполнение паспортизации оборудования; активирование регламентов профилактического техобслуживания (ТО); связывание регламентов ТО с информацией реального времени из SCADA/HMI (АРМ операторов) и SOFTLOGIC-систем (ПЛК); автоматическое генерирование заказа на материалы и наряды для ТО; осуществление сеточного планирования работ по ТО; осуществление контроля выполнения работ по ТО; автоматическое генерирование отчетов и вычисление показателей, необходимых для принятия решений и т. д.

На рис. 1 показана общая конфигурация ЕАМ-системы. Как видно все равны, кроме более низкого, обмениваются

информацией через промышленную сеть Ethernet, а общие данные хранятся в базе данных реального времени, которое работает на сервере системы (DB SQL Server).

Программный модуль «ЕАМ», который разрабатывается с помощью «Т. — Factory 6», получает данные реального времени или из АРМ операторов, где установлены SCADA» Trace Mode 6», или непосредственно из ПЛК, которые управляют технологическими объектами ТО№ 1 — ТО№ 4. В ходе лабораторных или практических занятий студенты, используя все эти программно-аппаратные средства, разрабатывают и запускают в действие автоматизированную систему учета и мониторинга реального промышленного оборудования, а именно, промышленных датчиков, исполнительных устройств и электроприводов, установленных на ТО№ 1, — ТО№ 4, а также четырех промышленных контроллеров (ПЛК) и четырех АРМ операторов.

**Заключение.** Таким образом, внедрение бизнес-методик для оценки активов и управления производственными активами и реализация их в информационных системах предприятий текстильной промышленности, позволяет избавить предприятие от очень существенных и коварных рисков потерь, недополучения прибыли и предоставит ей возможности сделать производство способным к развитию, гибким и адаптивным к меняющимся потребностям клиентов.

#### Литература:

1. Asset Management Companies for Beginners. <https://www.thebalance.com/asset-management-companies-for-beginners-4048203>.
2. Asset management in the utilities industry. [https://www.ibm.com/expressadvantage/br/downloads/Asset\\_management\\_in\\_the\\_utilities\\_industry.pdf](https://www.ibm.com/expressadvantage/br/downloads/Asset_management_in_the_utilities_industry.pdf).
3. Asset Management. Valuation survey. <https://www.pwc.com/gx/en/asset-management/assets/asset-management-valuation-survey.pdf>.
4. Голикова А. Е. Организация управления движением денежных потоков в процессе управления финансовыми активами // Научный журнал. 2017. № 9 (22). С. 43–44.
5. ЕАМ: системы управления активами повышают надежность и эффективность производства [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ua.automation.com/content/eam-cistemy-upravljenija-aktivami-povyshajut-nadezhnost-ijeffektivnost-proizvodstva>.
6. Иванкина М. С., Левченко А. С. Использование метода чистых активов при оценке стоимости предприятия // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2015. № 2. С. 94–98.
7. Козлова Е. А. Управление элементами оборотных активов // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. № 3. С. 40–44.
8. Кувалдина Т. Б., Лапин Д. Р. Теория и практика применения текущей рыночной стоимости в оценке активов организации // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 20 (362). С. 2–15.
9. Ревуцкий Л. Д. Теоретическая база методических подходов к оценке справедливой стоимости проблемных активов // Вопросы оценки. 2014. № 2 (76). С. 36–40.
10. Фомичева Н. С. Риски, возникающие при управлении оборотными активами // В сборнике: Экономические, юридические и социокультурные аспекты развития регионов материалы VIII Тематической и IV Международной конференции. Редколлегия: Л. В. Виницкий, Е. А. Захарова, С. Б. Синецкий, Г. И. Ладошина. 2013. С. 34–36.

## Разработка проекта мероприятий по совершенствованию методических подходов к управлению активами предприятия текстильной отрасли

Карпенко Вероника Витальевна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Родионов Максим Георгиевич, кандидат экономических наук, доцент  
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск)

*В статье рассмотрены основные направления управления активами (прежде всего, производственными) с целью обеспечения эффективности, целостности, безопасности современного предприятия для людей и окружающей среды. Объектом исследования являются активы предприятия. Предмет исследования — процесс управления активами. Цель исследования — выделить современные тенденции управления активами на предприятии и рассмотреть их основные особенности. Методами, использованными в работе, является метод анализа, синтеза, сравнения, индукции и дедукции.*

*Задача управления активам в настоящее время осложняется высоким износом основных фондов, который в ряде отраслей достиг критической черты, и уже проявляет себя в качестве одной из причин произошедших за последние годы инцидентов. Прямой путь повышения безопасности, обеспечения работоспособности и надежности — это, конечно, инвестиции в обновление основных фондов. На это, как правило, не хватает денег, а деньги необходимы огромные. Существуют также ограничения производственных мощностей, наличествующий объем которых недостаточен для производства необходимого нового оборудования. Отмечено, что существует и другая возможность обеспечить безопасность и эффективность даже в условиях высокого износа. Эта возможность состоит в том, что активами необходимо управлять, а не реагировать на свершившиеся события.*

*В качестве инструмента управления в настоящее время относятся комплексные автоматизированные решения, которые широко используются на многих предприятиях и призваны способствовать эффективному управлению активами.*

*Данный инструмент в настоящее время весьма актуален для современных предприятий, поскольку его применение позволяет достичь поставленных целей эффективности, целостности, безопасности современного предприятия.*

*Системы обеспечивают следующую функциональность по процессам системы управления активами: ведение нормативно-справочной информации (НСИ) по активам; ведение эксплуатационной и ремонтной документации; формирование и ведение базы данных по активам; ведение информации о персонале, управляющем активами; оценка и прогнозирование технического состояния активов; выбор и пересмотр стратегий обслуживания активов; планирование работ и ресурсов; организация выполнения и учета работ; измерение и анализ целевых показателей процессов, принятие решений.*

**Ключевые слова:** активы, управление активами, автоматизация, система управления активами.

## Development of the project of measures on perfection of methodical approaches to asset management of the textile industry enterprise

*The article describes the main directions of asset management (primarily production) in order to ensure efficiency, integrity, safety of modern enterprises for people and the environment. The object of the study is the assets of the enterprise. The subject of research is the asset management process. The purpose of the study is to highlight the current trends in asset management in the enterprise and to consider their main features. The methods used in the work are analysis, synthesis, comparison, induction and deduction.*

*The task of asset management is currently complicated by the high depreciation of fixed assets, which has reached a critical point in a number of industries, and is already showing itself as one of the causes of the incidents in recent years. The direct way to improve security, ensure efficiency and reliability is, of course, an investment in the renewal of fixed assets. This is usually not enough money, and the money needed a lot. There are also capacity constraints, which are insufficient to produce the necessary new equipment. It is noted that there is another possibility to ensure safety and efficiency even in conditions of high wear. This possibility is that the assets need to be managed, not react to the events that have occurred.*

*As a management tool now include complex automated solutions that are widely used in many enterprises and are designed to promote effective asset management.*

*This tool is currently very relevant for modern enterprises, because its use allows to achieve the goals of efficiency, integrity, security of modern enterprises.*

*The systems provide the following functionality for the asset management system processes: maintenance of normative reference information (NSI) on assets; maintenance of operational and repair documentation; formation and maintenance of an asset database; maintenance of information on personnel managing assets; assessment and forecasting of the technical condition of assets; the choice and revision of strategies for the maintenance of assets; planning and resources; organization and execution of accounting operations; measurement and analysis of target indicators of processes, decision-making.*

**Keywords:** assets, asset management, automation, asset management system.

Управление активами жизненно важно для организаций, зависящих от функций, работоспособности и производительности своих активов, и успех таких организаций существенно зависит от эффективного управления активами [6, с. 155].

**Обзор литературы.** В работе исследованы: ГОСТ Р 55.0.01—2014/ИСО 55000:2014. Управление активами. Национальная система стандартов: Общее представление, принципы и терминология ISO 55000:2014 Assetmanagement — Overview, principles and terminology (IDT), а также работы российских ученых Бланка И. А., Бочаров, В. В., Горфинкеля В. Я. и др., в которых последовательно изучены вопросы управления активами предприятия.

**Гипотезы и методы исследования.** Основная задача системы менеджмента активов заключается в извлечении максимальной ценности от наличия активов при сокращении стоимости их владения. Для этого приходится как своевременно приобретать, так и реализовать активы, а также распределять капитальные и операционные затраты для поддержания оптимального состояния активов.

**Результаты исследования.** Стандарт ГОСТ Р 55.0.01—2014/ИСО 55000:2014 определяет актив следующим образом (п. 3.2.1): «актив (asset) — идентифицируемый предмет, вещь или объект, который имеет потенциальную или действительную ценность для организации» [1].

На основе анализа литературы можно сформировать подход к системе управления активами предприятия в таком виде: управление денежными средствами, управление производственными запасами, управление дебиторской задолженностью, управлением оборотными активами. В рамках данного подхода следует отметить, что управление активами на любом предприятии является важным элементом, который охватывает широкий спектр заданий. Также следует отметить, что политики управления денежными средствами, производственными запасами и дебиторской задолженности входят в общую систему политику управления активами, с выделением такого процесса как управление оборотными активами.

С целью и заданиями управления активами тесно связаны принципы, на которых данный процесс должен базироваться, и функции, осуществление которых обеспечит реализацию поставленных заданий.

Предлагаем к принципам управления оборотными активами отнести следующие:

1. Принцип взаимозависимости. Согласно этому принципу, управление активами осуществляется в пределах общей системы управления финансами предприятий, поскольку любое управленческое решение прямо или опосредствованно влияет на эффективность деятельности предприятий.

2. Принцип своевременности. Учитывая этот принцип каждое управленческое решение относительно формирования и использования каждой составляющей активов должен приниматься своевременно и на основе получения оперативной достоверной информации.

3. Принцип координации. Данный принцип будет направлять управленцев предприятий на достижение согласованности управленческих решений в сфере управления активами с решениями относительно текущих обязательств.

4. Принцип непрерывности. В пределах такого принципа, управление активами рассматривается как постоянный процесс, который обеспечивает принятие ряда управленческих решений, влияющих на ликвидность и платежеспособность предприятия.

5. Принцип оптимальности. Исходя из этого принципа, каждое управленческое решение относительно определения объемов активов и всех их составляющих направляется на нахождение их оптимального размера.

6. Принцип рациональности. Этот принцип значит, что все составляющие активов должны быть рационально размещены между стадиями воспроизводственного процесса предприятия.

К основным функциям управления активами можно отнести такие:

1. Контрольная. Реализация этой функции связана с созданием системы постоянного контроля за объемами активов.

2. Стабилизирующая. В процессе реализации этой функции должен обеспечиваться достаточный уровень ликвидности и платежеспособности предприятия, что является достаточно важным для стабильного его функционирования и дальнейшего развития.

3. Аналитическая. Реализация этой функции обеспечивает проведение постоянного анализа состояния активов и всех их составляющих, исследование их динамики, осуществление анализа факторов, которые влияют на состояние активов. Вместе с функциями, управление активами должно осуществляться путем соответствующих методов планирования, контроля, учета, оценки, анализа.

Охарактеризованные методологические основы управления активами являются необходимым условием для создания эффективных механизмов формирования и использования их на предприятиях. Но успешная реализация данного процесса в значительной степени зависит от учета факторов, которые влияют на объемы оборотных активов, обоснование направлений и этапов его осуществления. Выяснение отмеченных характеристик требует предварительного исследования экономической сущности составных активов.

Особенность активов заключается в том, что ценность (value) от их наличия постоянно меняется во времени, как показано на рисунке 1.

Предприятия текстильной отрасли, что в своей деятельности ориентируются на рынок, неминуемо приходят к разработке стратегии управления активами на основе приоритета нематериальных активов, которые радикальнее всего обновляют бизнес. Если предприятие стремится увеличить прибыли, то для этого необходимо диверсифи-

цировать управление активами, активизировать наращивание и эффективность использования фактора нематериальных активов. Стратегия управления предприятием на основе использования нематериальных активов является конкретным механизмом увеличения объемов реализации продукции и расширения рынков сбыта продукции

Система менеджмента активов была впервые регламентирована в публично доступной спецификации PAS 55 (2004 г.), в дальнейшем требования были доработаны в 2008 году. В то же время эти положения не являются стандартом и регламентируют только менеджмент физических активов. Стремительное развитие мировой экономики, существенные инновационные изменения в текстильной отрасли вызвали необходимость совершенствования инструментария управления, и в первую очередь такими другими видами активов как нематериальные, в частности цифровые активы, лицензии, интеллектуальная собственность, бренд или репутация организации. Эта потребность нашла отражение в стандартах серии ISO 5500X [3, 4].

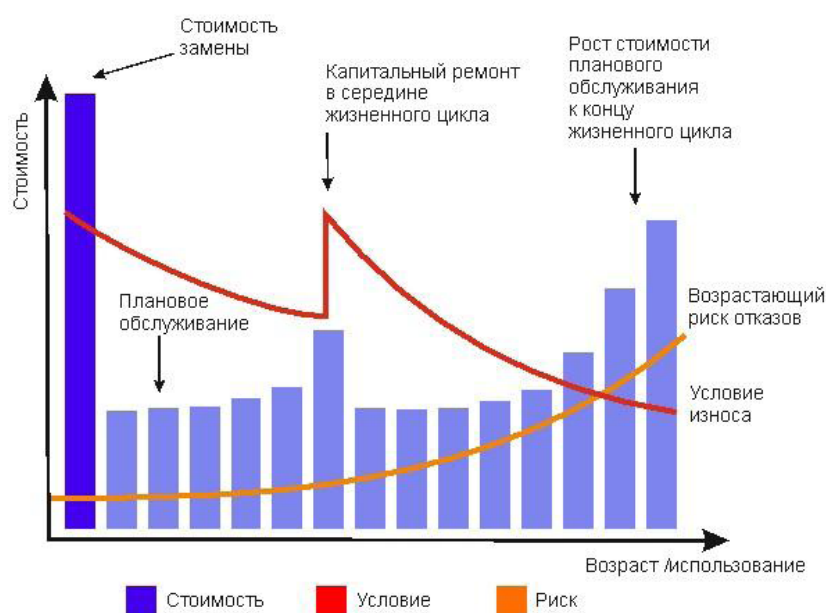


Рис. 1. Изменение ценности актива в течение жизненного цикла [Рисунок составлен автором самостоятельно]

Стандарты серии ISO 5500X были впервые опубликованы 15 января 2014, официальная презентация стандартов состоялась в Лондоне 5 февраля 2014 [8, с. 54].

Стандарт ISO 55000:2014 содержит описание основных терминов, а также принципов менеджмента активов, которые служат основой для двух других стандартов: ISO 55001:2014 и ISO 55002:2014 [12, с. 44].

Стандарт ISO 55000:2014 также содержит определения следующих терминов. Актив определяется как «вещь, предмет или организация, которые имеют реальную или потенциальную ценность для организации». Менеджмент активов определяется как «координированная деятельность в организации для получения ценности от активов».

Всего же в Стандарте дано 39 определений. Стандарт также содержит описание преимуществ системы менеджмента активов, краткое описание элементов системы менеджмента активов и взаимоотношений между ними [1].

Стандарт ISO 55001:2014 содержит спецификацию требований, которым должна соответствовать система менеджмента активов для сертификации. ISO 55001:2014 соответствует требованиям спецификации AnnexSL, содержащей общие определения терминов и единую структуру высшего уровня для стандартов систем менеджмента ISO, разработанных с 2012 года [12].

Стандарт ISO 55002:2014 содержит разъяснение особенностей применения требований стандарта



ISO 55001:2014 в течение жизненного цикла активов для успешного внедрения в организации и сертификации системы менеджмента активов [14, с. 67].

Стандарты серии ISO 5500X подготовлены техническим комитетом ISO/PC 251 при активном участии Британского института стандартов BSI и Института менеджмента активов. Именно в BSI созданы первоначальные версии самых популярных стандартов систем менеджмента, таких как BS 5750–79 (сейчас ISO 9001);

BS 7750–92 (сейчас ISO 14001); BS 8800–96 (сейчас OHSAS 18001); BS 7799–99 (сейчас ISO 27001); и др. [13, 14, 15].

Согласно определению ГОСТ Р 55.0.01–2014/ИСО 55000:2014 (п. 3.3.1) «управление активами (assetmanagement) — скоординированная деятельность организации по реализации ценности от активов» [1].

Основные принципы системы менеджмента активов по стандартам серии ISO 5500X отражены на рис. 2.

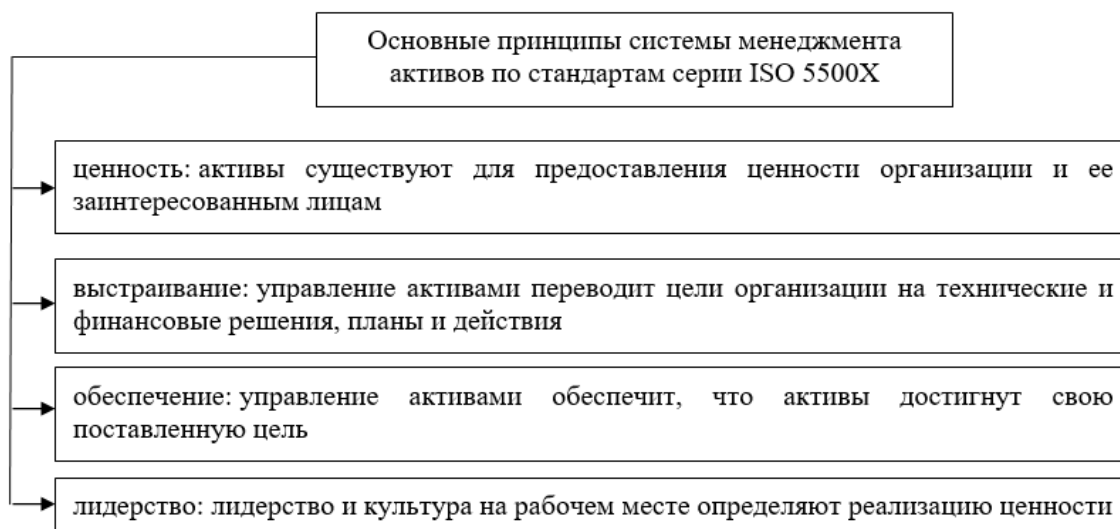


Рис. 2. Основные принципы системы менеджмента активов по стандартам серии ISO 5500X. Сгруппированы автором по [2]

Стандарты не дают определения ценности, а, как считает Бланк И. А., только приводят к понятию того, что ценность от управления одним и тем же активом, зависит от заинтересованной стороны:

- инвестора в части прибыли и роста капитализации;
- покупателя продукции в части низкой стоимости;
- государственного регулятора в части соответствия активов формальным требованиям;
- население прилегающих территорий в отношении фактической безопасности активов [6, с. 53].

Как считает Ключкова Е. Н. и коллектив авторов, «ценность может быть реализована путем продажи (в этом случае говорят непосредственно о ценности активов, которая может выражаться, например, как стоимость основного капитала) или путем использования актива (это ценность, получаемая от актива, измеряемая показателями производительности)» [9, с. 98].

Сложность управления обусловлена высоким износом физических активов, уровень которого в ряде отраслей достигает критических показателей, что проявляется в ряде произошедших за последние годы инцидентов.

В соответствии со стандартом ГОСТ Р 55.0.01–2014/ИСО 55000:2014 «управление активами предусматривает нахождение баланса затрат, производительности и рисков, связанных с активами. Балансировка должна

проводиться в течение всего жизненного цикла актива, поскольку на разных этапах жизни актива балансируемые составляющие отличаются, и зависят от конкретного контекста, в котором находится организация» [1].

Отсюда следует, что получаемая ценность выступает как производная от суммы требований и ожиданий заинтересованных сторон. Для оптимального управления активами и удовлетворения этих ожиданий необходимо разработать и внедрить, а в дальнейшем постоянно корректировать и улучшать систему управления активами.

Разработка методических подходов относительно управления развитием активов на предприятии будет предусматривать последовательную реализацию таких этапов: формирование целей развития активов, оценка их стоимости и структуры, разработка стратегии развития активов, разработка комплекса мероприятий относительно обеспечения развития и реализация этого комплекса, контроль и корректировка стратегии развития нематериальных активов.

В стандарте ГОСТ Р 55.0.01–2014/ИСО 55000:2014 приведен открытый перечень выгод, которые получает организация от управления своими активами (рис. 3).

Действие этой системы должно охватывать все этапы жизненного цикла активов [7, с. 22], как это представлено на рисунке 4.

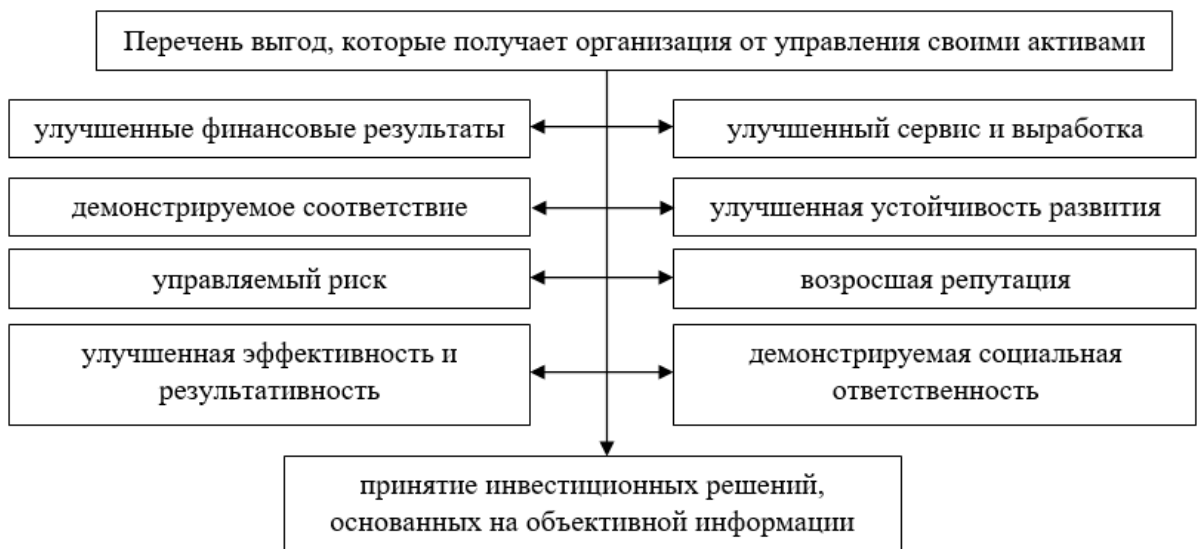


Рис. 3. Перечень выгод, которые получает организация от управления своими активами. Сгруппированы автором по [1]



Рис. 4. Цикл управления активами [составлено автором]

Управление должно иметь научный характер, то есть базироваться на основах экономической науки, а также учитывать конкретные условия развития национальных экономик, использовать прогрессивные методы финансово-экономических исследований и математического моделирования. Управление активами должно выполнять задание как тактического, так и стратегического характера. Это вызвано структурой активов и необходимостью сочетать эти два направления ради нормального функционирования предприятия. Они должны быть взаимосвязанными и эффективно дополнять друг друга. Это самое касается и стратегического и тактического планирования в процессе

управления активами. Использование контроля в процессе управления является необходимым аспектом. Он позволяет своевременно выявлять ошибки в процессе функционирования предприятия, анализировать их и принимать соответствующие решения относительно их корректировки и принятия управленческих решений.

Применение систематического анализа и комплексного подхода к управлению активами предприятия дает возможность отделить элементы индивидуальности и очертить его состав как систему, определить способ, с помощью которого разные формы и виды активов связаны между собой, его характер (статичность, динамичность), выделить

доминирующие факторы, установить уровень целостности системы, выучить взаимодействие с внешней средой. Управление активами должно комплексно и всесторонне охватывать все сферы деятельности, что может быть достигнуто с помощью осуществления в пределах предприятия определенной совокупности процессов, что является алгоритмом или последовательностью взаимоувязанных и взаимообусловленных действий, управленческих решений для достижения поставленной цели.

Анализ содержательного наполнения международных стандартов ISO серии 55000 и национальных стандартов ГОСТ Р 55.0. XX в области управления активами позволяет прийти к выводу, что в современных условиях данный процесс невозможен без информационной системы.

В частности, стандартом ГОСТ Р 55.0.01–2014/ИСО 55000:2014 определено, что «информационные системы, используемые для управления активами, могут быть очень большими и сложными для некоторых организаций». Согласно ГОСТ «формирование, обработка и документирование этой информации является критической функцией системы управления активами» [1].

Аналогично в первой части спецификация PAS 55 «Assetmanagement» определено, что «для успешного управления активами важна объективная информация и знания о состоянии активов, производительности, рисках и стоимости, и их взаимосвязи» [20]. Организация должна идентифицировать эту информацию и управлять ею. В этой связи спецификация устанавливает, что «система управления физическими активами должна быть информационной». Пункт 0.6 прямо определяет, что «информационная система является средством внедрения системы управления активами» [16].

Отметим, что данные системы обеспечивают функциональность по таким процессам системы управления активами (рис. 5). В рамках каждого процесса предусмотрены subprocessы, имеющие свою область распространения и уровни ответственности в организационной структуре предприятия (руководство, управления-кураторы (например, служба главного механика), основные производственные структуры, вспомогательные и обслуживающие структуры, службы материально-технического снабжения и склады).

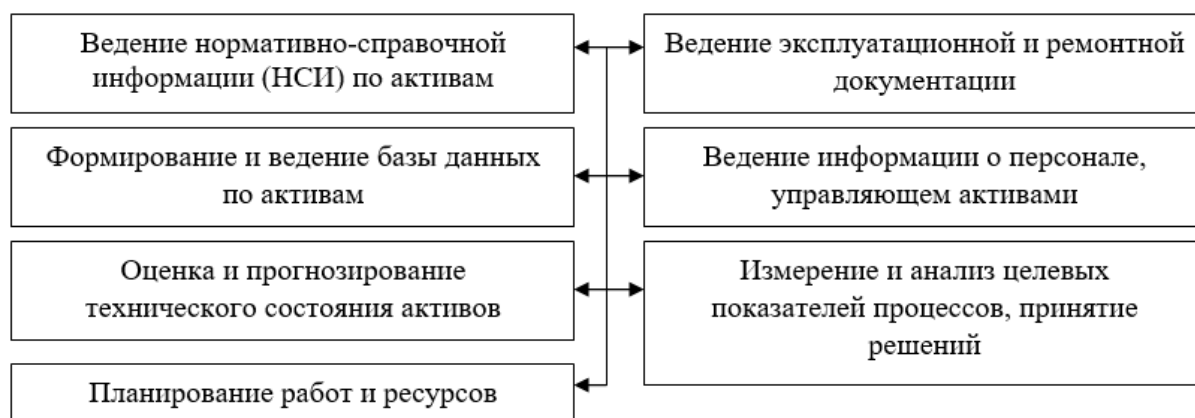


Рис. 5. Функциональность процессов управления активами в информационных системах. Составлен автором по [5]

Целью менеджмента управления активами следует считать формирование эффективной системы управления не только в производстве, но и в сфере сервиса. Масштабность развития и применения информационных систем менеджмента на разных предприятиях предоставляет возможность определить триединый объект — это операции, процессы и операционные системы. Это обосновывается тем, что главный вектор действия менеджмента современной организации направлен не только на операции, но и на процессы и операционные системы, где именно выполняют последние. Операции и процессы являются деятельностью в производстве, науке, экономике и т. п., связана с творческим процессом. В свою очередь, операционные системы представляют собой механизм для выполнения операций и процессов. Поэтому для достижения запланированной эффективности и результативности функционирования предприятия менеджмент управления активами должен быть направлен именно на такой три-

единый объект как операции, процессы и операционные системы. Предметом являются закономерности планирования, организации и управления операциями, процессами и операционными системами. Основным заданием является построение рациональных и в то же время эффективных управленческих систем, которые обеспечивают выполнение необходимых действий и процедур для получения рыночного результата от функционирования операционной системы.

Учитывая это направленность менеджмента управления активами можно подать в виде равнозначных элементов: эффективность, рациональность и результативность в управлении любыми операциями и процессами, которые осуществляются операционными системами предприятий. Именно эффективность, рациональность и результативность помогают определить степень оптимальности и целесообразности функционирования операционной системы предприятия.

Следовательно, эффективность, рациональность и результативность можно принять за основные показатели, которые характеризуют менеджмент управления активами как определенного рода деятельность организации. В операционном менеджменте под «эффективностью» следует понимать определенную степень достижения поставленных операционной системой целей. Для предприятия, которое функционирует на определенном сегменте рынка (в нашем исследовании — текстильная отрасль), — это определенным образом удовлетворение потребностей потребителей и получение максимально возможной прибыли. Относительно выполнения любой операции, то под «эффективностью» следует понимать степень достижения запланированного результата. Причем основной принцип количественной оценки эффективности состоит в сравнении результатов проведения операции и расходов на ее осуществление. Следовательно, эффективность операции может быть однозначно охарактеризована такими показателями: величина ожидаемого полезного эффекта (результата), вероятность достижения эффекта (результата), расходы ресурсов на достижение эффекта (результата) с заданной вероятностью. Рациональность — достижение максимально возможной эффективности как операционной системы в целом, так и каждой конкретной операции при минимально возмож-

ных расходах средств и времени. Результативность — это получение определенного результата, который удовлетворяет организацию с целью ее дальнейшего функционирования в заданном рыночном пространстве. Эффективность, рациональность и результативность — это те показатели, которые формируют прибыльность системы организации, которая функционирует в экономическом пространстве в определенное время.

**Заключение.** Таким образом, проведенный анализ позволил в полной мере подтвердить выдвинутую гипотезу исследования, согласно которой основная задача системы менеджмента активов состоит в извлечении максимальной ценности от наличия и использования активов. Целью менеджмента управления активами следует считать формирование эффективной системы управления не только в производстве, но и в сфере сервиса. Масштабность развития и применения информационных систем менеджмента на разных предприятиях предоставляет возможность определить триединый объект — это операции, процессы и операционные системы. В качестве инструмента управления в настоящее время относятся комплексные автоматизированные решения, которые широко используются на многих предприятиях и призваны способствовать эффективному управлению активами.

#### Литература:

1. ГОСТР 55.0.01–2014/ИСО 55000:2014. Управление активами. Национальная система стандартов: Общее представление, принципы и терминология ISO 55000:2014 Assetmanagement- Overview, principlesandterminology (IDT). — М.: Стандартинформ, 2015. — 17 с.
2. ISO 55000:2014 ASSET MANAGEMENT — MANAGEMENT SYSTEMS — OVERVIEW, PRINCIPLES AND TERMINOLOGY
3. ISO 55001:2014 ASSET MANAGEMENT — MANAGEMENT SYSTEMS — REQUIREMENTS
4. ISO 55002:2014 ASSET MANAGEMENT — MANAGEMENT SYSTEMS — GUIDELINES FOR THE APPLICATION OF ISO 55001
5. Активы предприятия. <http://economic-definition.com>
6. Бланк, И. А. Управление активами и капиталом предприятия. — М.: Ника-центр. Эльга, 2014—815 с.
7. Бланк, И. А. Управление активами. — М.: Ника-центр, 2010—720 с.
8. Донцова, Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. — М.: Издательство «Дело и сервис», 2014. — 365 с.
9. Клочкова, Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Клочкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. — М.: Юрайт, 2014. — 448 с.
10. Система управления производственными активами организации. <http://trim.ru>
11. Экономика предприятия: учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. — Москва: КУПС: Инфра-М, 2015. — 445 с.
12. ISO 55001:2014 Asset Management. BSI Group. Retrieved 10 February 2014.
13. Asset management system standards published». News. ISO. 23 January 2014. Retrieved 10 February 2014.
14. BSI PAS 55:2008, Institute of Asset Management. Retrieved 20 February 2015.
15. Communiqué on the 1st meeting of ISO/TC 251 Asset Management. [committee.iso.org/tc251](http://committee.iso.org/tc251). Retrieved 2016—11—16.
16. 20Communiqué on the 4th meeting of ISO/TC 251 Asset Management. [committee.iso.org/tc251](http://committee.iso.org/tc251). Retrieved 2017—04—20.

## Деятельность коммерческих банков как профессиональных участников рынка ценных бумаг

Кошечкина Юлия Игоревна, студент магистратуры  
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

*Статья посвящена особенностям функционирования коммерческих банков в качестве профессиональных участников рынка бумаг, разобраны законодательно закреплённые за ними права на осуществление конкретных видов деятельности на фондовом рынке.*

**Ключевые слова:** коммерческий банк, фондовый рынок, операции с ценными бумагами, профессиональный участник ценных бумаг, финансовые вложения.

Фондовый рынок, без сомнения, занимает важное место в экономическом развитии как частных субъектов хозяйствования, так и общества в целом. Это объясняется тем, что именно рынок ценных бумаг обеспечивает ликвидность и рыночный механизм ценообразования, способствует обращению капитала и его рациональному распределению. Поэтому основной задачей фондового рынка является мобилизация и распределение финансовых ресурсов в максимально доходные и привлекательные с точки зрения рыночной эффективности виды предпринимательской деятельности.

В связи со сложностью структуры взаимодействия всех элементов рынка как системы, деятельность на нём могут осуществлять только прошедшие определённый отбор и регистрацию в соответствующей государственной структуре или саморегулируемой организации, профессиональные участники. Профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг по содержанию представляет собой совершение сделок с ценными бумагами, включая бездокументарные, и безналичные денежные средства. Причина, по которой профессиональные участники рынка ценных бумаг подвергаются жёсткому отбору и контролю, заключается в том, что, в отличие от инвесторов, они работают на рынках инвестиций не только со своими собственными, но и с чужими денежными средствами.

Согласно действующему в настоящее время федеральному закону «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ, виды деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг подразделяются на такие категории:

- брокерская деятельность — заключение сделок на комиссионной основе, то есть за счёт и по поручению клиентов;
- дилерская деятельность — покупка или продажа активов за свой счёт путём выставления в торговой системе твёрдых гарантированных котировок;
- управление активами — инвестирование за счёт и в интересах клиента;
- клиринг — организация выверки задолженностей и проведение взаимных расчётов по проведённым биржевым или внебиржевым операциям;
- депозитарная деятельность — хранение сертификатов ценных бумаг, учёт переходов прав собственности на них;

- деятельность по ведению реестра — сбор, фиксация, обработка, хранение и предоставление данных, составляющих систему ведения реестра владельцев ценных бумаг;
- организация сделок на рынке ценных бумаг (организаторами торгов выступают биржи).

К профессиональным участникам рынков ценных бумаг законодательство многих стран со смешанной моделью фондового рынка, в том числе и России, причисляет кредитные учреждения — банки, которые, помимо прочего, ещё лицензируются и контролируются и центральными банками. Главное отличие банков от прочих субъектов хозяйствования в том, что они — в качестве профессионального участника фондового рынка — могут выступать сразу в нескольких ролях: как эмитенты, как инвесторы и инвестиционные институты, осуществляющие посреднические операции с ценными бумагами:

- в качестве эмитентов акций, облигаций, депозитных и сберегательных сертификатов и банковских векселей;
- в роли инвесторов, приобретающих ценные бумаги других хозяйствующих субъектов и долговые обязательства государства;
- в роли инвестиционных институтов, осуществляющих посреднические операции с ценными бумагами, оказывающих консультационные, депозитарные услуги своим клиентам, услуги по управлению ценными бумагами и денежными средствами, переданными им для инвестиций в ценные бумаги, и т. д.

Помимо этого, коммерческие банки выступают не только как участники, но и как элемент инфраструктуры рынка ценных бумаг. Их роль в этом качестве невероятно велика: почти каждый участник рынка ценных бумаг не может обойтись без услуг банка. Банк открывает расчётные, брокерские и другие счета клиентам-участникам, осуществляет хранение на них денежных средств, которые используются, в том числе, и для осуществления операций с ценными бумагами.

Главной целью деятельности любого коммерческого банка является получение прибыли, а такая площадка как рынок ценных бумаг даёт значительные возможности банкам, как профессиональным участникам, нарастить прибыль и расширить источники привлечения денежных потоков. Главным законодательным актом, регулирующим деятельность коммерческих банков, Федеральным законом

«О банках и банковской деятельности» коммерческим банкам разрешено:

- выпускать, продавать, хранить ценные бумаги;
- вкладывать средства в ценные бумаги;
- осуществлять сделки по купле-продаже ценных бумаг от своего имени и за свой счёт;
- управлять ценными бумагами по поручению клиента;
- выполнять посреднические (агентские) функции при купле-продаже ценных бумаг за счёт и по поручению клиента;
- оказывать информационные услуги, инвестиционное консультирование по вопросам выпуска ценных бумаг;
- выдавать гарантии по размещению ценных бумаг в пользу третьих лиц;
- выдавать кредиты под обеспечение ценных бумаг;
- осуществлять депозитарную, клиринговую деятельность.

Данный список операций, выполняемых банками, можно разделить на две группы: пассивные операции (выпуск акций и облигаций, выдача банковских векселей, выпуск депозитных и сберегательных сертификатов) и активные операции (дилерские операции, инвестиционную деятельность, посреднические (клиентские) операции, залоговые операции). Исходя из перечисленных выше допустимых для коммерческого банка операций, цели его деятельности на рынке ценных бумаг можно сформулировать следующим образом:

- привлечение дополнительных денежных средств для совершения активных операций с помощью эмиссии ценных бумаг;

- получение прибыли от инвестиций в ценные бумаги за счёт выплачиваемых банку процентов, дивидендов и курсовой стоимости ценных бумаг;
- получение прибыли от предоставления клиентам услуг по операциям с ценными бумагами;
- расширение сферы влияния банка и привлечение новой клиентуры за счёт участия в капиталах предприятий;
- поддержание необходимого запаса ликвидности.

Возвращаясь к получению прибыли, наибольший доход коммерческим банкам приносят выполняемые ими услуги по управлению портфелями ценных бумаг клиентов. На основании предпочтений клиентов коммерческий банк может инвестировать их денежные средства как в рискованные, так и в относительно надёжные и стабильные ценные бумаги. Учитывая наполненность банковского сектора, коммерческие банки вынуждены выдерживать серьёзную конкуренцию между собой, поскольку клиенты могут поручать формирование инвестиционного портфеля сразу нескольким банкам, а в дальнейшем отдавать предпочтение тому, в котором вложение денежных средств было выполнено максимально эффективно.

Касательно самостоятельных операций с ценными бумагами, в Российской Федерации банки частично ограничены в данной сфере деятельности. Так, российские банки не вправе выступать покупателями акций приватизируемых предприятий, вкладывать более 5% своих чистых активов в акции акционерных обществ, иметь в своей собственности более 10% акций какого-либо акционерного общества.

Таблица 1. Вложение кредитных организаций в ценные бумаги, млн руб.

	01.01.16	01.01.17	01.01.18	01.06.18	01.12.18
Вложения в долговые обязательства	9616006	9365634	9947539	10665771	11009686
в т. ч. долговые обязательства РФ	2546474	3360677	3554340	3450131	3033190
в т. ч. долговые обязательства, выпущенные нерезидентами	2517520	2057732	1881713	1864346	1860354
Вложения в долевые ценные бумаги	295228	357447	479668	525812	489824
Участие в дочерних и зависимых акционерных обществах	1662205	1548957	1747034	1498343	1579574
Прочее участие	567987	877509	1180258	1232172	1358621
Учтённые векселя	—	178023	136684	131509	130742

В таблице один можно увидеть основные направления, в которые коммерческие банки распределяют денежные средства. При этом, несмотря на динамику показателей, основными направлениями остаются долговые обязательства Российской Федерации (объём вложений за последние три года вырос почти на 20%, что может говорить о том, что банки стали в большей степени предпочитать наиболее надёжные направления инвестирования) и долговые обязательства, выпущенные нерезидентами (объём вложений сократился за последние три года чуть больше, чем на 26%,

что свидетельствует о снижении стремления вкладывать в высоко рискованные направления на фоне нестабильности международных экономических отношений). Остальные направления вложений не занимают таких объёмов, как вложения в долговые обязательства. Исключением можно назвать участие в дочерних и зависимых акционерных обществах, объём которого превышает миллиард рублей (за последние три года сократился почти на 19%).

Говоря же о роли коммерческого банка в качестве эмитента, то выпуская собственные акции, банк выступает

главным образом в качестве акционерного общества. Выпуская же в обращение облигации, депозитные сертификаты, векселя, банки способствуют ускорению денежного оборота страны и, аккумулируя свободные денежные средства юридических и физических лиц, инвестируют их в дальнейшем в наиболее приоритетные отрасли народного хозяйства.

И, разумеется, для различных категорий своих клиентов-инвесторов банки могут оказывать широкий спектр консультационных услуг, начиная от помощи в формировании инвестиционной политики, организации проектного финансирования, заканчивая управлением портфелем ценных бумаг и получением дивидендов. На рынке ценных бумаг, помимо прочего, коммерческие банки могут выступать в роли кредиторов или страховщиков по операциям с ценными бумагами, организаторов депозитарных и клирингово-расчётных центров. В частности, коммерческие банки могут принимать от заёмщиков ценные бумаги в качестве залога под выдаваемые краткосрочные кредиты. Ещё шире спектр услуг, предоставляемых клиентам, которые включают в себя операции банков с векселями.

Деятельность коммерческих банков на рынке ценных бумаг с каждым годом становится все активнее и разнообразнее. Создаются разнообразные дочерние компании, специализирующиеся именно на операциях с ценными бумагами, формируют отдельные подразделения в своём составе по исследованию фондового рынка и фактической

операционной работе на нём. Стремление коммерческих банков к расширению операций с ценными бумагами связано с несколькими причинами, в числе которых некоторое сокращение сферы пользования прямыми банковскими кредитами, растущая доходность от операций с ценными бумагами. Значительная диверсификация операций коммерческих банков с ценными бумагами стала возможна благодаря внедрению современных технических средств получения, анализа и сортировки информации, средств мгновенной коммуникации, что обеспечивает практически моментальный, глубокий, многофакторный анализ как непосредственно рынка ценных бумаг и происходящих на нём процессов и тенденций, так и экономической ситуации и положения хозяйствующих субъектов в целом.

Коммерческие банки занимают всё более важное и весомое место на фондовом рынке как в качестве его профессионального участника, так и в качестве неотъемлемого института его инфраструктуры, поскольку даже выполнение непосредственно прямых банковских функций требует от коммерческих банков участия на рынке ценных бумаг в том или ином качестве. При этом, используя свой невероятно огромный финансовый — а также технический, технологический, ресурсный и т.д. — потенциал, коммерческие банки способствуют формированию благоприятных условий для развития торговли ценными бумагами в целом.

#### Литература:

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1 (в ред. от 27.12.2018 N 514-ФЗ) // Справочная система «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N 39-ФЗ (в ред. от 27.12.2018 N 514-ФЗ) // Справочная система «Консультант Плюс».
3. Бутиков И. Л. // Рынок ценных бумаг. Учебник. — Ташкент: Консультинформ, 2001. 472 с.
4. Наточеева Н. Н. // Банковское дело. Учебник для бакалавров. — Уч. — М.: Оригинал-Макет, 2016. 272 с.
5. Горловская И. Г., Марченко Я. В. // Коммерческие банки как финансовые и торговые посредники на рынке ценных бумаг // Фундаментальные исследования. — 2008. — № 12 — С. 29–32.
6. Журавлев А. П. // Банки как профессиональные участники рынка ценных бумаг и их роль в становлении экономики России // Вестник РЭА им. Г. В. Плеханова. 2007. № 3.
7. Центральный банк Российской Федерации // Интернет-ресурс // URL: <http://cbr.ru>
8. Портал «Банки.ру» // Интернет-ресурс // URL: [www.banki.ru](http://www.banki.ru)

## Управление бизнес-процессами в газораспределительных организациях

Кривцов Николай Владимирович, студент магистратуры;  
Побегайло Марина Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент  
Калининградский государственный технический университет

*В статье рассматриваются основные направления бизнес-процессов газораспределительных предприятий, особенности развития газовой отрасли, сформулированы основные направления дальнейшего развития предприятий, пути совершенствования управления.*

**Ключевые слова:** ISO, газовое оборудование, группа услуг, работа, служба, логистический конвейер, полная автоматизация, рабочая группа, оказание услуг, газификация.

## Management of Business Processes in Gas Distribution Organizations

Krivtsov Nikolay, a student;  
Pobegailo Marina, candidate of economic sciences  
Kaliningrad State Technical University

*The article discusses the main directions of business processes of gas distribution enterprises, features of the development of the gas industry, formulates the main directions for the further development of enterprises, ways to improve management.*

**Keywords:** ISO, gas equipment, service group, work, service, logistic conveyor, full automation, working group, provision of services, gasification.

В настоящее время в большинстве стран гарантией качества считается работа компании по стандартам ISO 9001. Подтверждением безупречной организации бизнес-процесса в фирме на всех его стадиях — от заказа до послепродажного обслуживания — является сертификация по ISO 9001. Сертификация гарантирует, что компания хорошо организована, в ней четко распределены обязанности, процедуры, соблюдается технология работы, имеются оперативные инструкции, документированные и известные всему персоналу, процедура контроля выполняемых работ и, конечно, профессиональный и хорошо обученный персонал, способный выполнять свою работу качественно и в срок.

Чтобы привести организацию к данным международным стандартам необходимо начать с оптимизации бизнес-процессов. Рассмотрим два основных варианта организационной модели работы организации.

В первом варианте заложен один из принципов логистического конвейера или процессного подхода. При этом варианте услуга или товар на своем пути к клиенту проходит через руки нескольких специалистов, каждый из которых выполняет определенную функцию, например, бухгалтерскую. В данной службе реализован процессный подход — сначала одним сотрудником выписывается счет на услугу, другим бухгалтером принимается платеж (наличный или безналичный), третьим специалистом — выдается товар на складе, четвертый контролирует дебиторскую задолженность и т. д. Все эти операции выполняются для всех видов товаров и услуг, и работ.

Во втором варианте, который еще называется системным подходом, организация разбивается на отделы или службы в соответствии с определенными группами услуг, например, Служба домовых сетей обслуживает газовое оборудование в домах, Служба подземметаллзащиты занимается только защитой газопроводов и т. д. В каждой службе есть свой работник, который производит расчет сметы (сметчик), другой специалист занимается формированием акта выполненных работ и прочей бухгалтерской отчетностью, рабочие с мастерами выполняют работы определенной группы услуг по прейскуранту, руководитель отдела осуществляет контроль задолженности и выполнения обязательств по договорам и т. д.

В основе первого варианта лежит процессный подход к управлению предприятием, получивший широкое распространение во всех отраслях экономики. В связи с тем,

что сотрудник фокусируется на своем конкретном участке работы, повышается его профессиональный уровень, он более быстро и эффективно выполняет возложенные на него обязанности. В литературе по логистике встречаются мнения, что при этом сотрудника не интересуют общие цели отдела или организации, и при возникновении проблем, он может их решать в ущерб другим. Здесь необходимо перевести данный недостаток в плоскость управления и мотивации персонала, заинтересовав его конечным результатом.

Второй вариант позволяет сотрудникам конкретной службы более глубоко знать специфику оказания определенной группы услуг или товара и более четко отслеживать пожелания клиентов. К недостатку необходимо отнести параллельную работу служб. Отсутствие координирующего центра оборачивается упущенными возможностями в вопросах формирования материальных запасов, оптимизации перемещения персонала на объекты, борьбу с дебиторами ведет руководитель каждой службы отдельно, иногда ставя приоритет возврата задолженности по своим договорам в ущерб другим службам, этим пользуются недобросовестные заказчики и т. д.

При выборе модели функционирования предприятия готовых рецептов не существует. Именно поэтому могут сосуществовать на различных уровнях два варианта.

В трудах по логистике при выборе варианта делается акцент на ассортимент услуг и товаров фирмы.

Газораспределительные организации постоянно вызывают набор услуг, спрос на которые не зависит от типа клиента (большой он или маленький), поэтому основной задачей специалистов по логистике является поддержание оптимального уровня необходимых страховых запасов (например, трубопроводов, задвижек и прочего), планирование и осуществление в срок заказов, например, по ремонту газового оборудования, выполнение аварийных заявок и т. д.

Основной акцент деятельности газораспределительных организаций ставится на безаварийную и безопасную эксплуатацию газовых сетей и объектов, т. е. на бесперебойную работу логистического конвейера, что требует создания процессной модели работы отделов по оказанию услуг.

При внедрении процессного метода для организации бизнес-процессов необходимо определиться с тем, кто будет координировать и создавать регламенты для исполнителей.

Если использовать для бизнеса правило 80/20, то окажется, что 80% затраченного времени приходится на про-



цесс ожидания завершения определенных этапов работ в других отделах и только 20 % на выполнение конкретных заданий.

Допустим, производственный отдел разработает технологическую карту на монтажные работы и удвоит скорость выполнения этих работ, то общий выигрыш в данном бизнес-процессе будет всего 10 %. А если учесть, что бухгалтерия или сметный отдел не сможет рассчитать затраты и выставить вовремя счет на оплату, то выигрыш в одном месте может быть сведен к нулю.

В итоге, напрашивается вывод, что необходимо оптимизировать бизнес-процесс в целом, учитывая противоречивые интересы различных структурных подразделений и их руководителей, а это может сделать только специальная структура по управлению качеством, подчиненная напрямую Генеральному директору и использующая современный метод BPM (Business Process Management — технология управления бизнес-процессами).

Создание новой структуры по управлению и аудиту качеством и логистикой бизнес-процессов может быть длительным и кропотливым процессом. На первом этапе можно обойтись рабочей группой с привлечением высокопрофессиональных специалистов из разных подразделений. Эта группа в кратчайшие сроки должна доказать необходимость перемен и право на свое существование с оформлением в отдельную структуру.

#### ПРИМЕР ВНЕДРЕНИЯ ПРОЦЕСС-НОГО ПОДХОДА НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «КАЛИНИНГРАДГАЗИФИКАЦИЯ»

В ОАО «Калининградгазификация» начата кропотливая работа по унификации основных бизнес-процессов.

Для этого была создана рабочая группа из представителей сотрудников производственно-технического отдела, финансовой службы и информационно-аналитического отдела и внешних консультантов.

Были выбраны следующие приоритетные направления:

1. Газификация различных объектов (котельные, промышленные предприятия, жилые дома) с полным технологическим циклом от появления клиента в организации до пуска газа в объект.
2. Организация проведения капитального ремонта.
3. Оказание услуг по обслуживанию внутридомового газового оборудования (планового ТО или по ремонтным заявкам).
4. Проведение обследования состояния газовых объектов.
5. Прием и выполнение аварийных заявок.

Рассмотрим технологию внедрения процессного метода на примере бизнес-процесса «Газификация объекта».

Для описания бизнес-процессов используются различные программные продукты. Наша организация находится в стадии их выбора и тестирования.

Был проведен анализ процесса газификации объектов. В итоге у нас всплыли следующие проблемы:

- отсутствие единого понимания требований к документации у технических, юридических и финансовых служб, список необходимых документов для газификации достигал 26 наименований, часть которых специалисты нашей организации требовали необоснованно;
- в каждом филиале своя технология «хождения клиентов по мукам», связанная с неодинаковым структурным составом филиала;
- в ряде подразделений отсутствуют специалисты по определенным этапам газификации или они есть, но их профессиональные качества оставляют желать лучшего и т. д.

Для решения этих задач возникла необходимость в проведении оптимизации процесса, в частности газификации. Были созданы новые схемы бизнес-процесса, учитывающие интересы заказчиков (клиентов) и служб организации, написаны сценарии для конкретных вариантов газификации (частных лиц или организаций, газовых котельных или технологического оборудования). В итоге удалось сократить число документов в некоторых случаях до 2–3 наименований, требования стали более дифференцированными и создали условия для создания «Единого окна».

#### ОТ СХЕМЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА К ПОЛНОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ

После оптимизации процесса необходима полная автоматизация всех этапов создания, печати, согласования и контроля входных и выходных документов, участвующих в процессе. Данная проблема постепенно решается на базе комплексной информационной системы «Gazgaide». Уже решены задачи автоматизированного создания следующих документов и этапов работ:

1. Создание и подача заявки на газификацию.
2. Разработка ситуационного плана на основе геоологической системы «Gazgaide-ГИС». Проработка вопросов необходимости реконструкции сетей и объектов газоснабжения с возможностью занесения их на отдельный слой в схеме.
3. Выдача технических условий и контроль их сроков действия.
4. Формирование договора на комплекс услуг, связанных с газификацией (проектирование, строительство, пуско-наладочные работы)
5. Контроль платежей за данные виды услуг.
6. Процесс согласования и визирования документов.
7. Формирование актов на пуск газа, отключение приборов и пр.

После данных этапов преобразования бизнес-процесса по газификации объектов напрашивается вывод о необходимости создания для ГРО единого корпоративного «Стандарта описания, регламентации и аудита бизнес-процессов». Данный стандарт должен распространяться на все отделы, службы и подразделения ОАО «Калининградгазификация» и применяться ко всем операциям в фирме. Состав данного документа невозможно описать в объеме данной ста-

ты. Именно этот документ должен стать главным предлогом, на котором будет построена качественно новое предприятие, отвечающее современным требованиям жесткой конкурентной борьбы, возрастания риска техногенных катастроф, повышения эффективности работы персонала, оптимизации использования финансовых и материальных ресурсов.

Сегодня на рынке оказания услуг, связанных с газораспределением, отсутствует жесткая конкуренция. Но по мере повышения рентабельности данного бизнеса, с появлением серьезных управляющих компаний в сфере ЖКХ, круп-

ных игроков по торговле и сервисному обслуживанию газового оборудования, со вступлением России в ВТО многие газораспределительные организации столкнутся с тем, что их исконный бизнес незаметно будет захвачен и поделен различными мелкими и крупными фирмами. Единственный путь выживания — это максимально приблизиться к воплощению в жизнь правил 7R (оказать нужному потребителю нужную услугу нужного качества в нужном количестве в нужное время в нужном месте и с нужными издержками). Другого пути у газовых предприятий нет.

#### Литература:

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Л.Л. Ермолович [и др.]; под общ. ред. Л.Л. Ермолович — Минск: Соврем. шк., 2008.
2. Анализ хозяйственной деятельности: учеб.-метод. комплекс для студ. / сост. и общ. ред. С.Л. Аноп — Новополюцк: ПГУ, 2007.
3. Устав ОАО «Калининградгазификация»
4. Агафонова, И.П. Проблемы организации производства в России и за рубежом. / И.П. Агафонова. — М.: Новое знание, 2008. — 423 с.
5. Волкова, К.А. Предприятие: стратегия, структура, положения об отделах и службах, должностные инструкции. / К.А. Волкова. — М.: Новое знание, 2004. — 256 с.

## Анализ феномена финансовой пирамиды в современной научной литературе

Крикливец Анна Алексеевна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Феномен «финансовой пирамиды», несмотря на широкую известность как в экономике, так и в общественном сознании, с научной точки зрения пока не приобрело четких методических границ и теоретических обоснований. Единого подхода к пониманию данной научной категории на данный момент не сложилось.

На сегодняшний день эксперты выделяют четыре основных подхода к определению финансовой пирамиды. Каждый подход отражает суть явления, придавая наибольший вес тому или иному его аспекту.

Итак, первый подход заключается в рассмотрении финансовой пирамиды, делая акцент на ее организационно-правовой форме. Этот подход предполагает, что «финансовая пирамида» — это частное предприятие, привлекающее деньги инвесторов обещанным высоким доходом, который выплачивается (целиком или почти целиком) из поступлений от всё новых и новых инвесторов (вкладчиков). Таким образом, финансовая пирамида может быть рассмотрена как частная компания, которая привлекает депозиты частных лиц, обещая высокие проценты, которые традиционно многократно превышают рыночные ставки. Затем фирма на протяжении некоторого времени инерционно поддерживает свою положительную репутацию, даже выполняя свои

обязательства перед вкладчиками, но в конечном итоге внезапно становится банкротом.

Второй подход предлагает рассматривать финансовую пирамиду как механизм, или, иначе говоря, некую финансовую конструкцию, представляющую собой постепенно расширяющуюся систему долговых обязательств, жизнеспособность которой поддерживается новыми потоками денежных поступлений. Большинство финансовых пирамид имеет ряд общих черт, вне зависимости от того, является ли пирамида частной или государственной. В целом, можно сделать допущение, что финансовые пирамиды существуют ровно столько же, сколько существуют и сами долговые обязательства, как феномен. Решающим фактором в изменении статуса такой пирамиды на резко отрицательный является потеря её устойчивости.

Третий подход характеризует финансовую пирамиду через механизм математического анализа. В данном контексте математическая модель основывается на том, что интересуется население. Непосредственных участников пирамиды в зависимости от модели их поведения делят на две группы: «мудрствующих» и «наивных индивидов».

В четвертом подходе финансовые пирамиды рассматриваются как схемы мошеннических операций. Сторонники

данного подхода убеждены, что формирование самого понятия «мошенничества», которое совершается по системе финансовой пирамиды, является одной из проблем, в первую очередь, научно-методического обеспечения. Другими словами, деятельности по идентификации, раскрытию и ликвидации такого типа структур.

Пятый подход называется социологическим. Финансовые пирамиды здесь являются следствием иррационального экономического поведения некоторого количества людей. В конце двадцатого века была описана типология инвестиционного поведения, а также выделены четыре различные игровые циклы и стадии внутри теории финансового поведения масс. Это:

- стадия рационального инвестирования;
- стадия эйфорического увлечения;
- стадия панических настроений;
- стадия обвала и последующей депрессии.

Также в результате проведения научных исследований были описаны приемы манипулирования общественными массами, которые широко применяются основателями этих финансовых структур.

Методы функционирования данного типа финансовой организации заключаются в применении так называемых «самокотировок», которые предполагают обязательство к погашению ранее выпущенных ценных бумаг за счет раз-

мещения новых выпусков. Этот метод характерен для финансовых пирамид под видом акционерных обществ или инвестиционных фондов. Или же это может осуществляться путём выполнения обязательств перед ранее привлеченными инвесторами за счет денежных средств инвесторов, которые были привлечены позднее. Однако, экономический смысл и суть финансовой пирамиды не меняются — источником доходов одних инвесторов являются не портфельные вложения (инвестиции), а денежные поступления от последующих инвесторов-участников финансовой пирамиды.

Наиболее ярким и ещё свежим в памяти многих людей примером финансовой пирамиды является империя МММ, созданная Сергеем Мавроди в конце двадцатого столетия. По имеющимся статистическим данным, данной структуре удалось привлечь порядка трёх миллиардов рублей. Главенствующая роль в реализации данной схемы была отдана повсеместной рекламе. Эффект бесконечного количества повторений сделал своё дело — рейтинги узнаваемости били все рекорды. Ключевым элементом всей системы был сам Сергей Мавроди, который взял на себя роль лидера.

На сегодняшний день, некоторые специалисты данной области видят такого типа структуры и в рамках государственных организаций. Этот факт является важным маркером того, что многим современным структурам необходимо оздоровление экономической деятельности.

#### Литература:

1. Александрова В. А. Финансовые пирамиды. Модели денежных потоков // Science Time. — 2015. — № 4 (16). — С. 24–29.
2. Белицкий В. Ю. Анализ определения понятия финансовой пирамиды, предложенного в проекте федерального закона «о внесении изменений в уголовный кодекс российской федерации и в уголовно-процессуальный кодекс российской федерации в связи с введением уголовной ответственности за создание и руководство деятельностью финансовой пирамиды» // Алтайский юридический вестник. — 2015. — № 9. — С. 91–95.
3. Зубарева А. М. Понятие и признаки финансовых пирамид // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. — 2015. — № 2 (66). — С. 135–139.
4. Князева И. Г., Окунев Д. О. Финансовая пирамида: сущность, риски, эволюция // Вестник современной науки. — 2015. — № 2 (2). — С. 65–66.

## Социальный вендинг в России

Ласкин Алексей Александрович, студент магистратуры  
Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

*В настоящей статье рассматривается социальная значимость и польза социального вендинга. Рассматриваются проблемы развития социального вендинга в России. Анализируется нормативно-правовая база в области социального вендинга в России. Проводится анализ зарубежного опыта использования социального вендинга.*

**Ключевые слова:** социальный бизнес, социальное предпринимательство, социально ориентированный бизнес, субсидирование бизнеса, социальный вендинг

**В**ендинг (от англ. vending) — это направление в торговле, которое характеризуется продажей товаров или услуг через специальные автоматические устройства

без участия продавца. Вендинг за прошлый век широко распространился во всем мире как удобный способ вести торговлю во всех экономических сферах общества. Сама же

концепция автоматизированной торговли имеет многовековую историю: автоматы по продаже святой воды были найдены при раскопках Древнего Рима [5].

Социальный вендинг можно рассматривать как одно из направлений социального предпринимательства. Социальное предпринимательство является наиболее развивающимся и востребованным видом социально-ориентированного бизнеса в России. Оно охватывает разные социальные сферы деятельности: медицина, образование, сельское хозяйство, предоставление прочих социальных услуг. Тем не менее, только 1% из предпринимателей занимаются социально-ориентированным бизнесом в России. В основном это связано со слабо проработанной нормативно-правовой базой социально-ориентированного бизнеса [6, с.440].

Социальная роль вендинга в России сильно недооценена. Единственным упоминанием о социальной значимости автоматизированной торговли в РФ был приказ Министерства Спорта РФ от 9 июля 2014 года: «Утвердить методические рекомендации о доступе к «автоматам» по продаже различных напитков и еды для спортсменов — инвалидов, а также инвалидов зрителей спортивных мероприятий, учитывая их особые потребности» [1]. В приказе указаны рекомендации по установке торговых автоматов для продажи продуктов питания, которые должны быть оснащены специальными информационными дисплеями с четкими инструкциями. Также в документе рекомендуется размещать купюроприёмники и монетоприёмники с уровня пола или грунта (асфальта) не выше 1,2 м., а также освобождать пространство для свободного перемещения инвалидов колясок и транспорта спортсменов-инвалидов. Стоит отметить, что стандарты и нормы, изложенные в этом документе, были также указаны в приказе, касающемся государственных туристических объектов: «Рекомендации предоставления услуг и полного обеспечения их доступности для инвалидов и группам лиц с ограниченными возможностями». Те же самые рекомендации даны для различных достопримечательностей и туристических мест [7].

Западные страны уже давно заметили социальный потенциал автоматизированной торговли. Торговые автоматы не боятся жары, не холода. Они не требуют постоянного участия человека, что делает их идеальным инструментом для взаимодействия с социально незащищенными слоями населения, которые в свою очередь могут просто не довериться в силу психоэмоционального напряжения людям.

Социальный вендинг можно подразделить на следующие виды:

- продажа продуктов питания;
- продажа товаров всеобщего спроса;
- продажа интимных товаров;
- продажа медицинских товаров.

Продажа продуктов питания и товаров всеобщего спроса социально незащищенным слоям населения — это одно из важных направлений социального вендинга. Многие люди не могут позволить себе качественное и недоро-

гое питание в силу ряда причин. Это может, как и чрезмерно высокая цена на продукты питания в регионе, обусловленная развитием крупных торговых сетей, поддерживающих цены на одном уровне, так и психоэмоциональное напряжение при обращении в социальные службы. Вендинг в данном случае может составлять конкуренцию крупным сетям в области недорогих и качественных продуктов питания, которые доступны для всех слоев населения. Примером такого вендинга может выступать чилийская компания Algramo. Компания Algramo из Латинской Америки представила совершенно новый торговый автомат, который специализируется на продаже зерна оптом. Поначалу может показаться, что такой продукт, как рис, сахар, чечевица, фасоль или горох, вряд ли будет востребован. Algramo фокусируется на социальной торговле, размещая свои машины в бедных районах Чили. Во многих частях Чили нет крупных супермаркетов, которые могли бы предложить покупателям низкие цены. Поэтому часто бывают ситуации, когда в бедных районах товары в небольших магазинах стоят на 30–40% дороже, чем в супермаркетах в прибыльных районах. Уже установлено более 20 торговых автоматов в магазинах Juechugaba. В ближайшее время компания планирует расширить свою сеть в других странах Латинской Америки. Кроме того, компания планирует выпускать новые вендинговые автоматы для продажи жидких продуктов, таких как масло и также моющих средств [3].

Рынок интимных товаров до сих пор находится на стадии развития. Одним из препятствий его развития служат стереотипы и предрассудки общества. Конфиденциальность покупки, которая может помочь преодолеть барьер предрассудков общества, может быть достигнута только при покупке в вендинговых автоматах. Вендинговые автоматы продающие такие интимные товары, как презервативы, тесты для беременности и прочие гигиенические принадлежности, были определены в такую группу автоматов как «кондоматы». В каждой стране кондоматы устанавливаются по одним и тем же и в то же время разным причинам: удобство и сервис, интимность покупки, безопасность секса, формирование сексуальной культуры и т.д. В практически во всех странах установка кондоматов входит в социальную программу государства по борьбе с распространением ВИЧ-инфекции и венерических заболеваний, а также с целью борьбы с ранней беременностью. Их устанавливают в таких социально значимых объектах как школы и поликлиники [4].

Продажа медицинских товаров через автоматическое оборудование перспективное направление социального вендинга. Универсальные аптеки с базовыми медицинскими товарами уже существуют на западе. Однако, ассортимент такой аптеки довольно скудный. Большинство препаратов требует рецепта и наличие квалифицированного фармацевта, поэтому на сегодняшний день такие мини-аптеки специализируются на продаже безрецептурных препаратов и таких медицинских принадлежностей как бинты, шприцы и т.д. Правительства многих европейских стран бо-

руются с распространением ВИЧ-инфекции и гепатита через установку автоматов по продаже стерильных шприцов наркозависимым. Анонимные пользователи могут приобрести всё необходимое для инъекции в общественном центре помощи Fixpunkt e. V (Берлин, Германия), который работает с людьми, страдающими от наркотической зависимости [2]. Однако многие люди — как чиновники, так и обычные люди — не считают установку шприцевых автоматов хорошей идеей, потому что, по их мнению, это может спровоцировать еще большее употребление наркотиков сейчас, когда вероятность заражения различными заболеваниями снижается. Если раньше кто-то мог удержать потребителей наркотиков от необходимости постоянно покупать шприцы в аптеке, тем самым показывая и пристыжая свое лицо, то теперь шприц можно взять анонимно из торго-

вого автомата, особенно когда городские власти гарантируют, что у торговых автоматов не будет полицейского, и он не поймает тех, кто будет рядом с ним. Эта проблема похожа на проблему установки кондоматов в школах: кондомат будет вовлекать подростков в ранние половые контакты, или кондомат поможет уменьшить число ранних подростковых беременностей?

Рассмотрев опыт социального вендинга на западе, можно сделать вывод, что развитие социального вендинга в России достаточно актуально. Препятствиями к развитию социального вендинга в России служат слабо проработанная нормативно-правовая база социально-ориентированного бизнеса в РФ и слабая оценка эффективности вендингового оборудования в социальном плане Правительством РФ.

#### Литература:

1. Российская Федерация. Министерство спорта РФ. Об утверждении Методических рекомендаций, выполнение которых обеспечивает доступ спортсменов-инвалидов и инвалидов из числа зрителей к спортивным мероприятиям, с учетом особых потребностей инвалидов [Электронный ресурс]: приказ: от 9 июля 2014 г. N 578 — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70594760/>, доступ СПС «Гарант» (дата обращения: 06.02.2019). — Загл. с экрана.
2. Автомат для продажи или безвозмездной раздачи стерильных игл и шприцев [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Евендинг [Электронный ресурс] — URL: [http://www.e-vending.ru/gu/class\\_vending\\_machine/news339.html](http://www.e-vending.ru/gu/class_vending_machine/news339.html), свободный (дата обращения: 07.02.2019). — Загл. с экрана.
3. Автомат по продаже крупы как пример успешного социального вендинга [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Конфуд [Электронный ресурс] — URL: <http://confood.ru/blog/avtomat-po-prodazhe-krupy-kak-primer-uspeshnogo-socialnogo-vendinga/>, свободный (дата обращения: 07.02.2019). — Загл. с экрана.
4. Кондоматы — людям стыдно покупать презервативы в аптеке [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Век вендинга [Электронный ресурс] — URL: <https://veq.ru/catalog/analitika-market/doc/266>, свободный (дата обращения: 07.02.2019). — Загл. с экрана.
5. Краткая история вендинга в России [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Век вендинга [Электронный ресурс] — URL: [https://veq.ru/catalog/Historu\\_vending/doc/4649](https://veq.ru/catalog/Historu_vending/doc/4649), свободный (дата обращения: 07.02.2019). — Загл. с экрана.
6. Ласкин А. А. Социально-ориентированный бизнес на примере социального предпринимательства в России [Текст] / А. А. Ласкин // Сборник материалов VI Международной научно-практической конференции — 2018. — № 2. — С. 439–443.
7. Социальная роль вендинга в РФ [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Вендинг [Электронный ресурс] — URL: <https://vendings.ru/vending-news/socialnaya-rol-vendinga-v-ri/>, свободный (дата обращения: 07.02.2019). — Загл. с экрана.

## Содействие самозанятости населения как фактор снижения уровня безработицы на примере Архангельской области

Ласкин Алексей Александрович, студент магистратуры  
Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

*В настоящей статье рассматривается социальная значимость и польза содействия самозанятости. Рассматриваются проблемы развития самозанятости в России. Анализируется нормативно-правовая база в области содействия самозанятости в России. Проводится анализ оказания государственной услуги в области содействия самозанятости на примере Архангельской области.*

**Ключевые слова:** содействие самозанятости, самозанятость, бизнес, предпринимательство, социально-ориентированный бизнес, субсидирование бизнеса.

В современном мире становится все более актуальным вопрос о применении новых методов, моделей и принципов управления самозанятости населения, и как следствие, реализация социальных целей и задач управления самозанятости, имея разнообразные ресурсы для их реализации. [4].

Понятие «самозанятость» и «содействие самозанятости» имеют разное значение в законодательстве РФ [1]. Так, согласно закону РФ «О занятости населения в Российской Федерации» под «содействием самозанятости» предполагается предоставление «единовременной финансовой помощи при их государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства, а также единовременной финансовой помощи на подготовку документов для соответствующей государственной регистрации», то под самозанятостью обычно понимается единственный самозанятый работник, что идет в разрез с понятием «содействие самозанятости». (9)

Одним из обязательных условий в получении помощи самозанятому лицу является регистрация в качестве ИП

(индивидуального предпринимателя) или ЮЛ (юридического лица), что может быть затруднительно для многих самозанятых лиц поскольку предполагает непривычный режим налогообложения и страховых взносов [5, с.495]. В частности, налоговая отчетность может быть сложна в силу отсутствия бухгалтерских навыков, в результате чего для самозанятого лица изначально подразумевается наличие в штате наемного персонала, что может сильно ударить по финансовому благополучию предприятия. Стоит заметить, что после многомесячных обсуждений проект федерального закона № 551845–7 «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)» был принят в третьем чтении 15 ноября 2018 года и подписан Президентом РФ Владимиром Путиным 27 ноября. Вступил данный закон в силу 1 января 2019. Ожидается, что данный законопроект позволит решить проблему налогообложения самозанятых лиц по средствам специального налога на профессиональный доход [2].



Рис. 1. Механизм содействия самозанятости населения с ЦЗН

На рисунке 1 представлена схема действующего на сегодняшний день алгоритма взаимодействия ЦЗН (центра занятости населения) и безработного гражданина, который желает открыть предприятие в форме ИП или образования ЮЛ в рамках программы содействию самозанятости безработного населения в РФ [3]. Составленный согласно критериям бизнес-план, включающий в себя смету расходов и другими документами, безработные отправляют на экспертизу в ЦЗН [6, с.150].

Если Финансовая комиссия одобрит бизнес-план, то безработный регистрирует предприятие (ИП или ЮЛ)

и представляет в ЦЗН выписку из реестра с индивидуальным номером ЕГРЮЛ или ЕГРИЧП. Далее необходимо представить в ЦЗН отчет о произведенных расходах, заключить договор с ЦЗН на срок не менее 12 мес. и получит субсидию (58800 руб.) на расчётный счет. При создании дополнительных рабочих мест для трудоустройства безработных граждан, предприниматель получает дополнительно 58800 руб. на каждого сотрудника. Подтверждением предоставления рабочего места служат трудовые договоры сроком не менее 12 мес. с возможностью пролонгации. В качестве мониторинга выполнения бизнес-плана служат

выездные проверки. В случае не реализации бизнес-плана следует штрафные санкции в соответствии с законодательством РФ [7, с.79].

Архангельск является самым крупным и экономически активным городом Архангельской области. Было решено на его примере проанализировать реализацию ЦЗН социальной услуги в области содействия самозанятости безработного населения в сравнении с такими крупными городами Архангельской области как г. Северодвинск, г. Новодвинск. Опираясь на статистические данные опубликованные на сайте интерактивного портала министерства труда, занятости и социального развития Архангельской области (рисунок 2) был сделан вывод, что % роста

оказанных услуг в области содействия самозанятости безработных граждан ЦЗН г. Архангельска превышает % оказанных услуг ЦЗН г. Северодвинска, ЦЗН г. Новодвинска в период 2016–2017 г. В г. Архангельске % оказанных услуг в области содействия самозанятости повысился на 1,22 % и составил 1,85 %. В г. Северодвинске наблюдается более низкая динамика роста. Так в г. Северодвинске % оказанных услуг повысился на 0,07 % и составил 1,15 %, что менее чем в г. Архангельске на 1,15 % [8]. В г. Новодвинске наблюдает спад % оказания услуги на 0,62 % по сравнению с 2016 г. [10]. Данные говорят о росте популярности услуги в области содействия самозанятости в г. Архангельске.

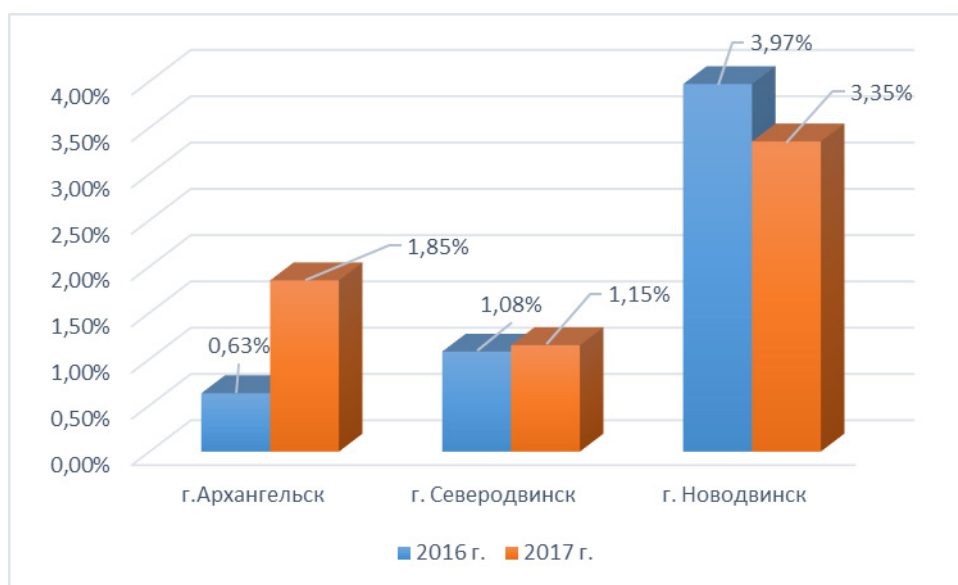


Рис. 2. Динамика % оказанных услуг на 2016–2017 г.

По мнению начальника отдела содействия самозанятости и профориентации ЦЗН г. Архангельска высокий процент роста оказанных услуг в области содействия самозанятости безработных граждан в г. Архангельске связан прежде всего с тем, что услуга оказывается в рамках законодательства, а также специалисты ЦЗН г. Архангельска используют различные возможности для привлечения потенциальных получателей услуги. По ее мнению, услуги

в области содействия самозанятости безработного населения доступны, находятся на хорошем уровне.

На основании представленных данных можно сделать вывод, что Архангельская область развивающийся регион, который имеет экономический потенциал для дальнейшего роста. Поэтому развитие услуги в области содействия самозанятости безработного населения в регионе является перспективным направлением.

Литература:

1. Российская Федерация. Законы. О занятости населения в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон: от 19.04.1991 N 1032–1 (ред. от 11.12.2018). — Электрон. дан. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_60/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/), доступ СПС «Консультант плюс» (дата обращения: 06.01.2019). — Загл. с экрана.
2. Российская Федерация. Законы. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан) [Электронный ресурс]: федер. закон: от 27.11.2018 N 422-ФЗ. — Электрон. дан. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_311977/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977/), доступ СПС «Консультант плюс» (дата обращения: 06.01.2019). — Загл. с экрана.
3. Российская Федерация. Минтруд РФ. Об утверждении федерального государственного стандарта государственной услуги по содействию самозанятости безработных граждан, включая оказание гражданам, признанным в уста-

новленном порядке безработными, и гражданам, признанным в установленном порядке безработными, прошедшим профессиональное обучение или получившим дополнительное профессиональное образование по направлению органов службы занятости, единовременной финансовой помощи при их государственной регистрации в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства, а также единовременной финансовой помощи на подготовку документов для соответствующей государственной регистрации [Электронный ресурс]: приказ: от 24 декабря 2013 г. N 773н. — Электрон. дан. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_160656/2ff7a8c72de3994f30496a0ccb1ddafaddd518/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160656/2ff7a8c72de3994f30496a0ccb1ddafaddd518/), доступ СПС «Консультант плюс» (дата обращения: 06.01.2019). — Загл. с экрана.

4. Алимова Т. Малый бизнес в зеркале официальной статистики // *Вопр. Экономики*. — 1994. — № 11
5. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. — М.: ГУ ВШЭ. 2000. — 495 с.
6. Занятость населения и человеческий капитал / Шульгина Л. В., Тамошина Г. И., Щевелова Т. А.: Воронеж. гос. технол. акад., Воронеж. 2005. — 150 с.
7. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 79 с.
8. Мониторинг и оценка качества и доступности государственных услуг в области содействия занятости населения (по итогам деятельности органов службы занятости в первом полугодии 2018 года) [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Минтруд России — Электрон. дан. — Режим доступа: <https://rosmintrud.ru/docs/mintrud/migration/1291>, свободный (дата обращения: 01.01.2019). — Загл. с экрана.
9. Немова Л. А. Служба занятости и регулирование рынка труда в России / Л. А. Немова, Д. Липпольд // *Безработица в странах с переходной экономикой*. — Париж: ОСЭР, 1995
10. Статистические отчеты [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Интерактивный портал министерства труда, занятости и социального развития Архангельской области — Электрон. дан. — Режим доступа: <https://arhzan.ru/>, свободный (дата обращения: 18.12.2018). — Загл. с экрана.

## Скоринговая модель Э. Альтмана для оценки кредитного риска заемщиков

Ляшенко Артем Дмитриевич, студент магистратуры  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*В данной работе будет рассмотрена важность использования банком скоринговой модели для точной и своевременной оценки кредитного риска заемщиков. В частности, будет разобран метод, основанный на модели Э. Альтмана, и в заключении представлена авторская методика обработки данных, с их дальнейшим использованием в оценке кредитного риска заемщиков банка.*

**Ключевые слова:** кредитный риск, кредитование бизнеса, банковское кредитование, снижение кредитного риска.

**В** настоящее время существует множество различных подходов к оценке кредитного риска.

Проблема разработанных к настоящему времени подходов к оценке кредитного риска в том, что в них делается акцент на статистические оценки, а не на оценки, рассчитываемые для будущих периодов, в то время как банк должен принимать кредитное решение, результаты которого можно оценить только в будущем.

Сделать прогноз на основе только формализованных подходов к анализу невозможно. Поэтому более эффективно будет использовать математический инструментарий в сочетании с экспертной оценкой. В связи с этим, предлагаем дополнить имеющуюся методику банковской оценки кредитного риска корпоративных заемщиков скоринговой моделью, что позволяет использовать экспертную оценку.

Кредитный скоринг — это разновидность рейтинговой оценки, технический прием, предложенный американским

ученым Д. Дюраном для выборки заемщиков по потребительскому кредиту. Отличие кредитного скоринга от рейтинговой оценки заключается в том, что в формуле рейтинговой оценки вместо значения показателя используется его частная балльная оценка. Для каждого показателя определяется несколько интервалов значений, каждому интервалу приписывается определенное количество баллов или определяется класс. Если полученный заемщиком рейтинг ниже значения, заранее установленного банком, то такому заемщику будет отказано в кредите, а если соответствует нормативам, то кредитная заявка будет удовлетворена.

В данном контексте следует отметить, что изначально модель кредитного скоринга была ориентирована на заемщиков — физических лиц. Лишь впоследствии, когда модель была проработана и была доказана ее эффективность на потребительском кредитовании, модель стали применять для оценки кредитного риска юридических лиц.



Что касается использования модели кредитного скоринга отечественными банками, то в данном контексте скоринг кредитов предприятий — юридических лиц представляет собой методику оценки качества заемщика, основанную на различных характеристиках финансового положения предприятия. В результате анализа переменных получают интегрированный показатель в баллах, который оценивает степень кредитного риска заемщика по ранговой шкале. В зависимости от балльной оценки принимается решение о выдаче кредита, о лимитах кредита.

Скоринговая модель позволяет сделать вывод о качестве финансового положения заемщика и о размере резерва на возможные потери по ссудам. Основная цель использования скоринговой модели выражается в том, чтобы увеличить информированность о реальном финансово-экономическом положении потенциальных заемщиков. Модель не только позволяет оценить реальное финансовое состояние, но также и кредитный потенциал предприятий, что выполнять требования к кредитованию заемщиков. Важное отличие модели кредитного скоринга от субъективной оценки эксперта в том, что оценки скоринга основаны на математико-статистическом анализе кредитной ис-

тории «прошлых» заемщиков банка и предполагают более объективную систему оценки риска.

Представленная в предыдущей главе действующая система оценки кредитного риска предприятий не дает возможности оценки финансового состояния предприятия на краткосрочную перспективу, так как действующий порядок направлен на изучение трех показателей: текущей, промежуточной и общей платежеспособности. Эти показатели не дают качественной оценки финансового состояния предприятия.

Используемые методики как со стороны банков, так и со стороны самих предприятий не дают возможности принятия окончательных выводов по кредитным решениям.

В комплексе мероприятий, по дальнейшему повышению финансовой устойчивости и ликвидности банка, развитию его ресурсной базы, направленной на совершенствование системы корпоративного управления, повышение устойчивости к рискам, обеспечение эффективного внутреннего контроля предлагается использование комплексной оценки.

Основными критериями комплексного анализа при оценке кредитного риска является:

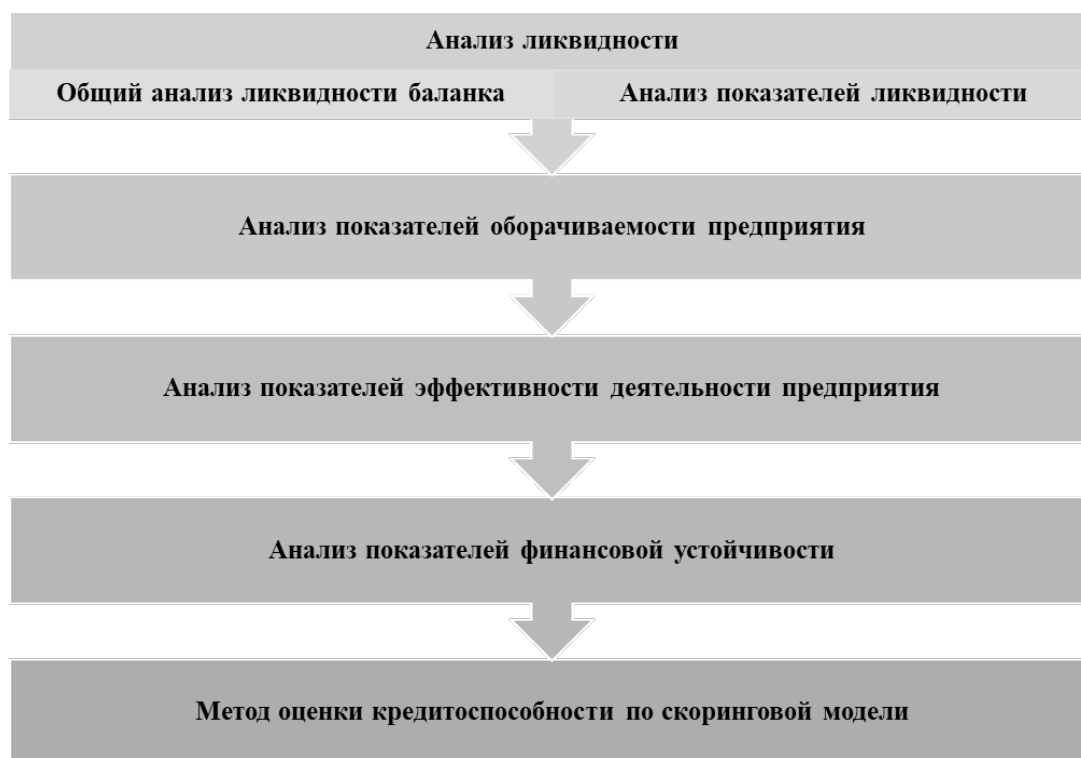


Рис. 1. Схема комплексной оценке кредитного риска корпоративного заемщика

В качестве скоринговой модели предлагаем проведение оценки вероятности банкротства предприятия. По модели Э. Альтмана определение кредитного риска предприятия выглядит следующим образом:

$$Z(A) = 1,2 * K1 + 1,4 * K2 + 3,3 * K3 + 0,6 * K4 + K5 \quad (2)$$

где: Z — комплексный показатель уровня кредитного риска предприятия;

K1 — источники собственных оборотных средств (строка 1200/ строка 1600);

K2 — чистая прибыль / итог баланса (строка 2400/строка 1600);

K3 — доход (прибыль) до уплаты налога + расходы в виде процентов / итог баланса ( строка 2300+строка 2330) / строка 1600);

К4 — рыночная стоимость акций/заемный капитал (строка 1300 / (строка 1400+ строка 1500));

К5 — чистая выручка от реализации продукции / итог баланса (строка 2100 / строка 1600).

Предварительно необходимо составить агрегированный баланс предприятия. И тогда, оценка вероятности банкротства по модели Э. Альтмана будет выглядеть следующим образом:

Таблица 1

Значения X	Расчетные значения X, доли единиц
$X_1 = (A_1 + A_2 + A_{30}) / \text{Ба}$	
$X_2 = \text{Пч} / \text{Ба}$	
$X_3 = \text{Пн} / \text{Ба}$	
$X_4 = \text{П}_4 / (\text{П}_1 + \text{П}_2 + \text{П}_3)$	
$X_5 = \text{В} / \text{Ба}$	
$Z = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + 1,0 \times X_5$	

Согласованность расчета уровня кредитного риска и уровня риска банкротства представлена в таблице 2.

Таблица 2. Оценка кредитного риска по модели Альтмана

Показатель Альтмана (Z)	Кредитоспособность предприятия	Риск банкротства
1,8 <	Крайне низкая	Крайне высокий
от 1,81–2,7	Низкая	Высокий
от 2,8–2,9	Умеренная	Умеренный
> 2,99	Высокая	Низкий

Таким образом, модель оценки кредитного риска корпоративного заемщика будет следующая:

Таблица 3. Методика оценки кредитного риска корпоративного заемщика (авторская разработка)

Показатель	Максимальное значение Балла	Вес
1 группа «Оценка показателей деятельности Клиента»		0,35
Отраслевой риск Клиента	100	0,10
Конкурентная позиция Клиента на рынке	100	0,15
Зависимость Клиента от покупателей	100	0,25
Зависимость Клиента от поставщиков	100	0,25
Оценка кредитной истории Клиента	100	0,15
Качество управления	100	0,15
Оценка прозрачности структуры бизнеса	100	0,20
<i>Итого</i>		
2 группа «Оценка финансового состояния»		0,45
2.1 Клиенты — торговые предприятия		
Доля кредитных обязательств в валюте баланса		
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами		
Коэффициент текущей ликвидности		
Коэффициент финансовой устойчивости		
Показатели эффективности:		
Рентабельность продаж (продукции) по чистой прибыли		
Рентабельность капитала		
Оборачиваемость дебиторской задолженности		
Денежное покрытие суммарных обязательств		
<i>Итого</i>		
Скоринговая оценка вероятности банкротства		0,20
Значение Z	2,99	
Показатели, понижающие/ повышающие Расчетный рейтинг Клиента		
ВСЕГО баллов		
Расчетный рейтинг		

Экономическое развитие страны во многом зависит от того, насколько успешно развивается бизнес, ведь он приносит хорошие вливания в бюджет за счет отчислений и налогов. Для развития же самого предпринимательства тоже требуются деньги, но иногда оборотных средств не хватает, поэтому приходится изыскивать другие источники финансирования. Один из основных способов — это кредитование

Актуальными проблемами, с которыми сталкивается банк при оценке является: невозможность учета множества факторов, влияющих на кредитоспособность; недостоверность или нехватка информации о заемщике; нестабиль-

ная экономическая ситуация в стране, которая сказывается на деятельности организаций, следовательно, и банков.

Методика оценки кредитного риска является главной составляющей в рассмотрении кредитной заявки, правильно разработанная методика дает возможность сохранить банку устойчивое финансовое состояние, а также косвенно влияет на финансовое состояние организации-заемщика. Данная модель сопоставления данных позволяет увидеть более детальную картину финансового состояния предприятия, что дает банку возможность наиболее эффективно оценить возможные риски от финансового взаимодействия с ним.

#### Литература:

1. Гражданский Кодекс РФ (часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями)). // СПС «Консультант Плюс».
2. О банках и банковской деятельности: федеральный закон РФ от 2 декабря 1990 г. № 395—1 (с последующими изменениями и дополнениями). // СПС «Консультант Плюс».
3. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности: положение ЦБ РФ от 9 июля 2004 г. № 254-П (с последующими изменениями и дополнениями). // СПС «Консультант Плюс».
4. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О потребительском кредите (займе)». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_155986/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986/)
5. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.03.2018) Электронный ресурс. URL: <http://www.consultant.ru/>
6. Базарная Н. А., Шмаргун Е. Ю. Управление кредитными рисками при потребительском кредитовании // Молодой ученый. — 2018. — № 9. — С. 77–80.
7. Балабанов А. И. Банки и банковское дело / А. И. Балабанов, В. А. Боровкова, О. В. Гончарук. — СПб.: Питер, 2017. — 480 с.
8. Банковская система 2018 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/economy/bankovskaya-sistema-2018.php>
9. Белоглазова Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 3-е изд., пер. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 652 с.
10. Быкова Н. Н. Понятие кредитного риска заёмщика / Н. Н. Быкова // Гуманитарные научные исследования. — 2017. — № 2. — С. 22–26.
11. Вяткин В. Н. Риск-менеджмент: учебник / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ф. В. Маевский. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 365 с.
12. Данилович В. Ю., Курганская Г. С. Скоринговые модели как средство управления кредитными рисками в российских банках // Бизнес-образование в экономике знаний. — 2017. — № 1 (6). — С. 29–33.
13. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Ю. Катасонов [и др.]; под ред. В. Ю. Катасонова, В. П. Биткова. — 2-е изд., пер. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 499 с.
14. Едемская И. Ю., Кредитные риски и методы их оценки при кредитовании // Наука, образование и культура. — 2015.
15. Епифанов А. А., Дехтяр Н. А. Оценка кредитного риска и инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования. С.: УАБД НБУ, — 2017. — 286 с.
16. Жарковская Е. П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка // Учебник. — 3-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2019. — 337 с.
17. Исаев Р. А. Банк 3.0: стратегии, бизнес-процессы, инновации: монография / Р. А. Исаев. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 161 с.
18. Казимагомедов А. А. Банковское дело: организация деятельности центрального банка и коммерческого банка, небанковских организаций: Учебник / Казимагомедов А. А. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. — 502 с.
19. Коновалова К. Ю. Вопросы современных теоретических аспектов системы управления рисками в коммерческом банке // Научные известия. — 2017. — № 7. — С. 27–36.
20. Костюченко Н. С. Анализ кредитных рисков. Часть 2. Проблемная задолженность: учеб. пособие / Н. С. Костюченко. — СПб.: ИТД «Скифия», 2012. — 368 с.

## Семейные путешествия как перспективное направление развития туризма в Челябинской области

Овод Ирина Борисовна, студент  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Рынок семейных путешествий характеризуется все более изощренными и иногда несопоставимыми с финансовыми возможностями потребностями путешественников, и в настоящее время отрасли необходимо удовлетворять желания и потребности различных возрастных групп, а также потребителей, которые сильнее, чем когда-либо требуют от индустрии специализированных продуктов и услуг. От предоставления все более инновационных видов деятельности до бесперебойного доступа к современным технологиям, поэтому все элементы должны быть рассмотрены с большим вниманием.

Семейные путешествия выходят за рамки традиционного отдыха на солнце и пляже, чтобы предоставить семьям столь необходимое время, чтобы воссоединиться друг с другом и создать воспоминания на долгие годы, все чаще поездки совершаются в уникальные места, проводя там досуг и культурно-познавательной направленности, и приключенческой, наполненный двигательной активностью (краткосрочные походы, квесты). Никогда еще не было так важно предлагать путешественникам нечто эксклюзивное, чтобы отличаться от многочисленных конкурентов и удовлетворять конкретные требования клиентов, независимо от того, откуда они и какой имеют уровень дохода.

Напряженный ритм жизни современного человека оказывает большое влияние на время, которое он может проводить с близкими. От типа занятости зависит формат и продолжительность путешествия. С одной стороны — плотный график офисных служащих диктует им брать более короткие отпуска, в то же время возможности работать удаленно позволяют некоторым категориям населения уезжать в длительные путешествия. Более того, с ростом доходов и семьи предпочитают необычные эмоции материальным благам.

Таким образом, семейные путешествия имеют огромный потенциал для туристского бизнеса посредством освоения этого рынка. Во всем мире семейные выездные поездки достигли 300,5 миллиона в 2017 году.

Организация досуга — это функция семьи, которая способствует восстановлению духовных и физических сил человека, и как следствие, установлению положительного эмоционального фона в межличностных взаимоотношениях людей. Семейный туризм, может быть рассмотрен, как один из множества вариантов досуговой деятельности, удовлетворяющих эти потребности. Стоит отметить, что Российская Федерация обозначает государственную семейную политику как важнейшее направление развития страны.

В данной статье рассмотрен туристский потенциал развития семейного отдыха Челябинской области. По инфор-

мации областного комитета статистики населения и здравоохранения, численность детей в регионе в возрасте 0–17 лет на 3 квартал 2018 года составляет 412 152 тыс. человек. Эти показатели на 18,6% выше, чем 8 лет назад в 2011 году. Наблюдается положительная динамика роста детского населения региона, в связи с тем, что процентное соотношение детей в области увеличивается, растет спрос на оказание туристских услуг в данном сегменте. Это формирует потребность в качественно организованном семейном досуге, который способствовал бы нравственному и физическому оздоровлению.

На сегодняшний день утверждена федеральная целевая программа «Развития внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019–2025 годы)», в рамках которой Существует Перспективный туристский укрупненный инвестиционный проект «Урал», где делается акцент на культурно-познавательном туризме. Общий объем финансирования Программы рассчитан по предварительным прогнозным данным в ценах соответствующих лет и составляет по оптимальному варианту реализации 387,64 млрд рублей, в том числе средства федерального бюджета — 69,27 млрд рублей, средства бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов — 11,8 млрд рублей, внебюджетные средства — 306,57 млрд рублей. Для того, чтобы экономический эффект Программы был достигнут, планируется привлечь дополнительные инвестиции в туристскую сферу на условиях государственно-частного партнерства и обеспечении выгодных условий для бизнеса. Наряду с экономическим эффектом реализация Программы позволит решить ряд важных социальных задач по удовлетворению потребностей различных категорий российских граждан в активном и полноценном отдыхе, укреплению здоровья, приобщении к культурным ценностям, а также задач по патриотическому воспитанию молодого поколения страны.

Согласно мировым тенденциям уровень заинтересованности в культурно-познавательном, экологическом туризме, который ориентирован на рекреационные виды деятельности на природе, растет, что в этом плане делает Челябинскую область перспективной, так как она обладает необходимыми ресурсами для осуществления программ по развитию данного вида отдыха. В области находится более двухсот особо охраняемых территорий, в том числе широко известный Ильменский заповедник, Музей-заповедник «Аркаим», также регион обладает уникальными геологическими, гидрологическими и ботаническими объектами. Более 450 памятников археологии, истории и культуры, градостроительства и архитектуры находятся под охраной государства.

В связи со сложной экологической обстановкой остро стоит проблема оздоровления населения и в этой связи необходимо задействовать имеющиеся санатории и пансионаты в организации семейного отдыха.

Таким образом мы видим, что в сложившейся социально-экономической обстановке существует потребность

в качественной организации семейного отдыха. Рассматриваемый регион богат туристскими ресурсами, как рекреационными, так и лечебно-оздоровительными. Наличие федеральной программы, позволяет осуществлять работу по развитию данного направления туризма более эффективно, благодаря существующему финансированию.

Литература:

1. Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019–2025 годы) [Электронный ресурс]: федер. целевая программа от 5 мая 2018 г. № 872-р — Режим доступа: URL: <https://www.russiatourism.ru/contents/deyatelnost/programmy-i-proekty/federalnaya-tselevaya-programma-razvitie-vnutrennego-i-vezdnogo-turizma-v-rossiyskoy-federatsii-2019-2025-gody/>

## Организация управленческого учета и его совершенствование на примере АО «Стройтрансгаз»

Роговцова Полина Константиновна, студент магистратуры

Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет

*В настоящей статье освещены вопросы практической значимости управленческого учета как основы современной системы контроллинга в организациях на примере АО «Стройтрансгаз». Рассмотрены основные прикладные аспекты и характеристики систем управленческого учета, определена его значимость в системе управления и вопросы совершенствования.*

**Ключевые слова:** управленческий учет как система, функции управления, система контроллинга.

В настоящее время в условиях современной реальности уже не подлежит сомнению тот факт, что система контроля, основанная на достоверной информации о финансово-экономических результатах деятельности организации, а также системно обоснованные аналитические расчеты, подкрепленные широкой инструментальной базой, дают возможность увидеть реальную картину стратегии и всего будущего компании.

Базовым компонентом системы контроля в организации является именно управленческий учет. Каждое предприятие ведет бухгалтерский (либо финансовый) учет на основе действующего законодательства. Но с целью принятия оптимальных и эффективных управленческих решений необходимо грамотно организовать управленческий учет, который можно совмещать с финансовым и выделять отдельным блоком в деятельности организации [5].

Вышеуказанными положениями определяется актуальность и прикладная значимость настоящей статьи.

При организации управленческого учета в АО «Стройтрансгаз» руководство опиралось на то положение, что основные функции системы контроллинга намного шире и системнее, они включают в себя не только управленческий учет, но и такие управленческие функции как планирование, контроль, координацию, а также разработку практических рекомендаций для принятия управленческих решений.

В АО «Стройтрансгаз» управленческий учет представляет собой системный процесс, в результате которого осуществляется выявление, измерение, сбор, анализ, подготовка, а также интерпретация и передача всей информации, необходимая менеджменту организации при выполнении различных управленческих функций.

Таким образом, основная стратегическая цель при организации управленческого учета в данной компании состояла в том, что он является мощной концептуальной основой для принятия оптимального и конструктивного управленческого решения.

Организация в АО «Стройтрансгаз» регулярного проведения управленческого учета предоставило возможность для компании решать следующие задачи:

1) Оперативные задачи.

Здесь можно отметить такие аспекты как определение точки безубыточности, планирование ассортимента продукции, которая подлежит дальнейшей реализации. Кроме этого, к данному типу задач следует относить определение структуры продукции, отказ либо привлечение дополнительных заказов, а также принятие решений по ценообразованию.

2) Перспективные задачи.

К перспективным задачам управленческого учета в АО «Стройтрансгаз» следует относить капиталовложения; основные аспекты реструктуризации бизнеса компании,

а также целесообразность освоения новых видов продукции и вывода их на рынок.

При организации управленческого учета основным предметом в системе контроллинга выступает целостный комплекс объектов в процессе всего управленческого цикла компании. При этом раскрывают содержание предмета его многочисленные компоненты, которые в общем виде возможно объединить в две следующие группы:

1) Производственные ресурсы, которые обеспечивают целесообразную и оптимальную работу сотрудников в процессе хозяйственной деятельности современной организации;

2) Хозяйственные процессы и их конечные результаты, которые составляют в единой совокупности всю производственную деятельность данной организации.

Если конкретизировать выше сказанное, то в состав производственных ресурсов следует включать:

1) основные фонды, которые представляют собой средства труда (машины, оборудование, производственные здания и т. д.), а также их состояние и регулярную эксплуатацию;

2) нематериальные активы, представляющие собой в основном объекты долгосрочного вложения (т. е. право пользования землей, стандарты, лицензии, товарные знаки и т. д.);

3) материальные ресурсы — это предметы труда, которые предназначены для обработки в ходе всего производства с помощью основных средств труда.

Ко второй группе объектов управленческого учета, т. е. хозяйственных процессов и их конечных результатов, относятся следующие виды деятельности:

1) снабженческо-заготовительная деятельность, которая представляет собой приобретение и хранение, обеспечение производства сырьевыми ресурсами, вспомогательными материалами и производственным оборудованием с запчастями, предназначенными для его содержания и ремонта, а также маркетинговая деятельность, связанная со снабженческими процессами;

2) производственная деятельность — это процессы, которые обусловлены самой технологией производства продукции, включающие основные и вспомогательные действия и операции;

3) операции по регулярному совершенствованию выпускаемых и разработке новых продуктов;

4) финансово-сбытовая деятельность — это различные маркетинговые исследования и маркетинговые операции по формированию рынка сбыта выпускаемой продукции;

5) непосредственно сбытовые операции, включая упаковку, транспортировку и иные виды работ;

6) операции, которые содействуют увеличению объема продаж, начиная с рекламы продукта и заканчивая установлением прямых связей с потребителями, а также контролем качества выпускаемой продукции либо услуг организации;

7) организационная деятельность, которая представляет собой создание и поддержание административно-организационной структуры современной организации [2].

Далее считается целесообразным рассмотреть основные принципы и функции управленческого учета в АО «Стройтрансгаз». Итак, основные принципы управленческого учета в системе общего управления данной компании заключаются в следующем:

1. Непрерывность деятельности всей организации как единого слаженного механизма.

2. Применение в деятельности единых унифицированных планово-учетных единиц измерения.

3. Оценка основных результатов деятельности структурных подразделений организации и определение ключевых показателей эффективности.

4. Преемственность и многократность применения (т. е. принцип комплексности и системности);

5. Система коммуникаций и взаимодействия между подразделениями внутри организации;

6. Полнота и аналитичность всей получаемой информации о деятельности организации и ее основных бизнес-процессах;

7. Бюджетный (т. е. сметный) метод управления затратами, финансами и всей коммерческой деятельностью.

В АО «Стройтрансгаз» управленческий учет выполняет следующие основные функции:

1. Оперативный контроль и оценка результатов работы внутренних подразделений и организации в целом при достижении стратегических и тактических целей;

2. Обеспечение необходимой достоверной информацией руководителей всех уровней корпоративного управления, которая нужна для текущего планирования, а также регулярного контроля и принятия управленческих решений;

3. Формирование управленческой информации, которая представляется основным средством внутренней коммуникационной связи между различными уровнями управления и определенными структурными подразделениями одного и того же корпоративного уровня в организации;

4. Перспективное планирование и координация развития организации в дальнейшем стратегическом аспекте на базе системного анализа и комплексной оценки фактических результатов деятельности в организации.

Организация регулярной деятельности управленческого учета в АО «Стройтрансгаз» предусматривала ряд определенных этапов, которые и рассмотрим более подробно.

1. Системно-организационный этап.

Включал в себя такие мероприятия как первичное определение совокупности решаемых управленческих задач, системный анализ информационных потоков, которые отражают осуществление бизнес-процессов по выбранным задачам, а также отражение важнейших взаимосвязей между ними.

К системно-организационному этапу также были отнесены проектирование принципиальной схемы документооборота в формируемой системе управленческого учета, а также конкретизация основных направлений изменения регламентов в связи с формированием и последующем развитии системы управленческого учета.

2. Этап структуризации информационных потоков в регулярной деятельности управленческого учета.

В рамках данного этапа осуществлялось формирование перечней рассматриваемых показателей и критериев в привязке к определенным уровням организационного управления в АО «Стройтрансгаз». К данному этапу также относились конкретизация объемов необходимой собираемой информации, а кроме этого, регулярность сбора и объемов передачи данных в другие центры ответственности организационной структуры управления.

3. Регламентация информационных потоков в управленческом учете как концептуальной основе системы контроллинга.

В данном этапе осуществлялось формирование основных проектов регламентов обработки управленческой информации по таким аспектам:

- 1) по общим процедурам;
- 2) в рамках положений об управленческих подразделениях;
- 3) в рамках должностных инструкций сотрудников для определения полномочий и зон ответственности, а также устранения дублирования функций.

В общем аспекте разработка регламентов АО «Стройтрансгаз» в управленческом учете включает в себя:

1) формирование структуры (т. е. дерева) доходов и расходов по уровням предоставления необходимой информации, планирования и анализа основных критериев деятельности с определением ведущих характеристик для предоставления управленческим сотрудникам на каждом из уровней их структуризации;

2) классификацию статей доходов и расходов с детальным рассмотрением и анализом представления их в бухгалтерском учете по нынешнему состоянию и предлагаемой модифицированной номенклатуре и структуре основных характеристик для выявления показателей, которые обеспечивают анализ финансово-экономической деятельности и весь процесс управления;

3) предложения по системе управленческого учета, согласование, утверждение и наполнение классификатора применяемых в работе учетных документов и их корреспонденции.

4. Постановка процедур обработки информации в управленческом учете как основы системы контроля.

Сюда относились такие мероприятия как определение содержания обработки информации в центрах ответственности, разработка и практическая апробация необходимого методического обеспечения процедур обработки информа-

ции. Также в данный этап были включены согласование методического обеспечения и процедур обработки управленческой информации.

5. Регламентация процедур подготовки необходимой информации для принятия решений.

В рамках данного этапа осуществлялось выявление и разработка методического обеспечения обработки информации в системе управленческого учета АО «Стройтрансгаз». Кроме этого, происходило составление и утверждение унифицированных форм представления данных управленцам организации.

Совершенствование управленческого учета в АО «Стройтрансгаз» заключается в том, что его стали применять как основу системы контроллинга, где следует соблюдать принцип экономичности, определяющий, что затраты на поддержание системы управленческого учета должны быть значительно меньше выгод от ее практического функционирования.

Кроме этого, совершенствование управленческого учета связано с налаживанием в АО «Стройтрансгаз» учетной политики.

В данной организации функции управленческого учета реализуются в организационной структуре планово-экономическим, финансовым либо бухгалтерскими отделами. В управленческом учете стали в результате совершенствования комплексно применяться такие источники информации, как материалы бухгалтерского учета и регулярной отчетности, данные статистического учета и отчетности, различная техническая документация, административная информация, а также иные материалы из внешних источников.

На основе материалов управленческого учета топ-менеджеры компании не только принимают решения по оперативным текущим вопросам, но и разрабатывают стратегические ориентиры и конкретные цели, производят стратегическое и текущее планирование.

Вместе с тем, как свидетельствует практика, стратегически ориентированное руководство организацией крайне нуждается в системном и комплексном информационно-аналитическом, организационном и методологическом сопровождении, которое не может быть предоставлено в полном объеме лишь в рамках управленческого учета. Поэтому эту потребность призвана удовлетворять система контроллинга, которая в определенной степени представляет качественно новую, наиболее эффективную и оптимальную форму регулярной поддержки основных функций управления в организации АО «Стройтрансгаз».

#### Литература:

1. Бородушко И. В. Стратегическое планирование и контроллинг. СПб.: Питер, 2017. — 192 с.
2. Голов С. Ф. Управленческий учет. М., Союз, 2016. — 576 с.
3. Дайле А. Практика контроллинга / пер. с нем. — М.: Финансы и статистика, 2015. — 183 с.
4. Контроллинг как инструмент управления предприятием / под общ. ред. Н. Г. Данилочкиной. М.: Аудит, 2015. — 279 с.
5. Сухарева Л. А. Контроллинг как основа управления бизнесом. М., Финансы и статистика, 2015. — 208с.

## Эффективность внедрения инновационных технологий для разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами нефти

Строкач Кирилл Евгеньевич, студент магистратуры  
Тюменский индустриальный университет

*В настоящее время разработка трудноизвлекаемых запасов становится необходимым условием успешного нефтяного бизнеса. За счет внедрения инновационных технологий наблюдается прирост извлекаемого сырья. Инновационные технологии обеспечивают рост коэффициента извлечения нефти и рентабельность добычи даже в сложных случаях, что расширяет экономические горизонты предприятия.*

**Ключевые слова:** трудноизвлекаемые запасы, нефть, добыча нефти, ТРИЗ, технологии разработки месторождений, эффективность.

В соответствии с Приказом МПР РФ от 13 февраля 1998 г. № 41 трудноизвлекаемыми следует считать запасы, экономически эффективная (рентабельная) разработка которых может осуществляться только с применением методов и технологий, требующих повышенных капиталовложений и эксплуатационных затрат по сравнению с традиционно используемыми способами. Временно, впредь до разработки соответствующих регламентирующих и нормативных документов, к трудноизвлекаемым запасам нефти могут быть отнесены:

- запасы всех типов залежей и месторождений, извлекаемые с применением термических методов или закачки реагентов, обеспечивающих смешивающееся вытеснение нефти;
- запасы подгазовых частей тонких (менее 3 метров) нефтяных оторочек;
- запасы периферийных частей залежей, имеющих нефтенасыщенные толщины, менее предельных для экономически рентабельного разбуривания сетью эксплуатационных скважин [2].

К трудноизвлекаемым запасам (ТРИЗ) относятся запасы высоковязких нефтей, низкопроницаемые коллекторы, подгазовые зоны и нефтяные оторочки, выработанные (истощенные) залежи, нетрадиционные источники углеводородного сырья (сланцевые коллекторы) и месторождения, удаленные от инфраструктуры [9].

Впервые классификация трудноизвлекаемых запасов была предложена в 1994 году академиками РАЕН Лисовским Н. Н. и Халимовым Э. М. Классификация была основана на граничных значениях основных геологических и технологических параметров, а также отдельно — на степени удаленности от существующих центров нефтегазодобычи [5, с. 33]. Были зафиксированы группы запасов аномальной по своим характеристикам нефти, неблагоприятных (малопроницаемых и низкопористых) коллекторов, технологическая группа ТРИЗ, определяемая по критерию выработанности месторождения, географическая группа (удаленность от инфраструктуры) и группа низкопродуктивных пластов и горизонтов [9].

Анализ добычи нефтяных запасов представлен на рис. 1.



Рис. 1. Анализ добычи запасов нефти в России [6]

По данным Министерства энергетики Российской Федерации в 2017 г., объем национальной добычи нефтяного сырья снизился относительно 2016 г. на 0,8 млн т (— 0,1 %)

и составил в абсолютном выражении 546,8 млн т [6]. Глубина переработки нефти в динамике имеет тенденцию роста за анализируемый период. Причина рациональное ис-



пользование сырья нефтедобывающими предприятиями с целью повышения рентабельности и прибыли.

К настоящему моменту одним из наиболее эффективных критериев трудноизвлекаемых запасов является проницаемость коллекторов. Трудноизвлекаемыми признаются и запасы месторождений с высокой обводненностью. Для дальнейшей разработки выработанных (истощенных) залежей (это более 15% нынешней российской добычи) нужно решать проблему высокой себестоимости процесса, связанной с большим объемом извлекаемой вместе с нефтью воды. Снижение обводненности месторождений на 1% позволяет уменьшить операционные затраты на добычу нефти на 15% [9].

Добыча высоковязкой нефти осложняется ее низкой подвижностью в пласте, сложностью подъема на поверхность и дальнейшей транспортировки. Проблема решается с применением дорогостоящих технологий, которые, как правило, реализуются зарубежными компаниями. Например, это технологии закачки в пласт горячей воды или пара, применения специальных обогревателей и винтовых насосов [9].

К трудноизвлекаемым запасам относят и нефть из подгазовых зон и нефтяных оторочек месторождений. Здесь проблемами становятся возможность неконтролируемых прорывов газа к нефтяным скважинам и низкие коэффициенты извлечения нефти. Необходимы специальные технологии изоляции нефтяных и газовых толщин, дефицит таких технологий переводит данные запасы в категорию трудноизвлекаемых [9].

Запасы, которые находятся на удалении от основных центров нефтегазодобычи, тоже относят к трудноизвлекаемым, хотя в этом случае проблемой может быть не технологический вызов, а исключительно затраты, которые связаны со строительством логистических и других инфраструктурных объектов. Решение — интегрированное проектирование и использование оптимальных стратегий освоения территорий [9].

Таким образом, проблема увеличения степени извлечения нефти из пластов является одной из наиболее значимых не только для российских нефтедобывающих предприятий, но и для всего мирового нефтедобывающего сообщества.

В качестве положительных тенденций отметим появление в практике нефтедобычи новых отечественных технологий для эффективного вовлечения в разработку трудноизвлекаемых запасов.

Разработка трудноизвлекаемых запасов, повышение эффективности эксплуатации активов с высокой степенью выработки требуют внедрения современных методов увеличения нефтеотдачи. В первую очередь это строительство высокотехнологичных скважин с многостадийным гидроразрывом пласта и применение новых способов вытеснения остатков нефти, извлечь которую не удалось традиционными методами.

Гидравлический разрыв пласта — технология, уже много десятилетий применяющаяся во всем мире. В сква-

жину с помощью мощных насосных станций закачивается жидкость, создающая в породе трещины, по которым нефть попадает в забой.

Гидроразрыв пласта (ГРП) можно свести к ряду последовательных операций: определение места разрыва для образования трещин в породах нефтяного пласта, создание на выбранных участках скважин условий (отверстий) для давления на пласт, закачка в пласт под большим давлением разрывающей жидкости, закачка в образовавшуюся трещину расклинивающего агента (проппанта), промывка скважины и ее эксплуатация. Со времени проведения первого ГРП так или иначе претерпели изменения все перечисленные этапы: сегодня технологию стараются максимально подогнать под условия каждого месторождения. Современный гидроразрыв, при всей массовости его применения, это очень индивидуальная технология, обеспечивающая оптимальную эффективность именно за счет подбора параметров для каждого конкретного случая [8].

В первых гидроразрывах в качестве закачиваемой жидкости использовали техническую воду, а для расклинивания скважины — речной песок. ГРП проводили на любой скважине, где хотелось увеличить дебит, без предварительных расчетов возможных последствий. Современные компьютерные возможности обработки геологической информации и построения модели пласта позволяют выбрать наиболее подходящее место для инициации образования трещины. А дальнейшее моделирование с учетом свойств пластовых пород дает возможность рассчитать необходимые параметры закачиваемой жидкости и подобрать подходящий проппант, которые обеспечат получение трещины оптимальных размеров с максимальной проводимостью [8].

Технико-экономическую эффективность внедрения инновационных технологий для разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами нефти, можно рассчитать, как экономическое обоснование инвестиционного проекта.

Для этого необходимо при анализе учитывать следующие возможные оттоки средств:

- расходы, связанные с покупкой оборудования/материалов/сырья;
- расходы эксплуатационного характера;
- налоги;
- капитальный ремонт и т. п. [7].

Экономическая оценка проекта — это прежде всего определение целесообразности инвестиций в точки зрения сохранения их покупательской ценности в ходе реализации проекта [7].

Виды и показатели эффективности инвестиционного проекта, которые определяются при проведении оценки с учетом экономического аспекта:

— показатель простой и внутренней нормы прибыли (ROI, IRR) [4, с. 195]:

$$IRR = r_1 + [NPVr_1 \div (NPVr_1 - NPVr_2)] \times (r_2 - r_1), \quad (1)$$

где  $r$  — ставка дисконтирования, которая может рассчитываться как средневзвешенная стоимость капитала;  $n$  —

количество временных периодов; NPV — чистая текущая стоимость.

— срок окупаемости (PR);

$$\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} > IC, \quad (2)$$

где  $IC$  — величина исходных инвестиций;  $n$  — число периодов;  $CF_i$  — приток денежных средств в период  $t$ .

— показатель текущей стоимости проекта с учетом временного параметра (NPV) [3, с. 197]:

$$NPV = -IC \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i}. \quad (3)$$

— рентабельность (PI) [6, с. 82]:

$$PI = \sum_{i=1}^k \frac{P_k}{(1+i)^n} \div IC = \frac{\sum_{i=1}^k P_k v^n}{IC}, \quad (4)$$

где  $P_k$  — чистый доход;  $V^n$  — дисконтный множитель;  $k$  — период проекта в годах;  $PV$  — суммарный денежный поток от проекта.

Все указанные выше показатели, в свою очередь, разделяют на простые и динамические. Динамические — наиболее показательные и применяются в глубоком анализе. Причина тому — это использование при их расчете метода дисконтирования [7]. Качественная оценка эффективности проекта включает в себя оба анализа: и финансовый, и экономический.

Кроме финансового и экономического метода анализа инвестиционного проекта существуют следующие:

- 1) сравнительный — это сопоставление двух похожих проектов в части результатов от деятельности;
- 2) технический оценивает степень инноваций проекта, а также технической и технологической реализуемости;
- 3) экологический степень влияния проекта на экологию после его реализации;
- 4) анализ рисков — это выявление существующих инвестиционных рисков и степени неопределенности и другие.

Стоит понимать, что существуют разные типы инвестиционных проектов, крупные и малые, быстро реализуемые или требующие долгих вложений и т. п. Именно поэтому для каждого отдельно взятого проекта подходят различные виды анализа. К примеру, для небольших инвестиционных идей принято использовать статистические методы анализа

инвестиционных проектов, которые по времени занимают до полугода и осуществляются опытным путем. Для более крупных идей подходят динамические методы оценки. Проекты, требующий очень крупных вложений и срок жизни которых также велик, требуют методы анализа, позволяющие оценить привлекательность проекта на всех этапах его жизненного цикла, начиная от оценки технической и ресурсной реализуемости идеи до ее ликвидации.

Все исследования перспективности проекта проводятся с учетом времени запуска и реализации платформ, его трудности, преимуществ и недостатков в сравнении с ближайшим конкурентами, а также принимается во внимание влияние внешних факторов. Чем более крупный проект планируется реализовать, и чем на более долгий срок он направлен, тем более тщательному исследованию он должен быть подвержен. Это связано с тем, что крупные проекты предполагают более крупные инвестиции, а значит, потенциальный риск банкротства и объем возможных понесенных убытков намного выше.

Проведение комплексного анализа позволит хоть и не избавиться от возможных рисков полностью, но свести их возникновение к минимуму. Кроме того, полученная информация станет полезной с точки зрения получения данных о недостатках проекта, которые, своевременно учитывая, можно минимизировать.

Анализ затрагивает изучение всех этапов реализации проекта:

- определение объема требуемых для запуска ресурсов и технических возможностей и их наличие;
- этап, на котором находится реализация проекта;
- подготовка бизнес-плана;
- определение времени и сроков реализации созданной концепции.

Таким образом, стоит отметить, что в условиях ухудшения сырьевой базы, санкций и нестабильности мирового энергетического рынка, а также для сохранения природно-ресурсной базы и увеличения эффективности добычи углеводородов предприятия нефтяной промышленности должны развивать технологическое и инновационное направления. В частности, особую актуальность принимает добыча трудноизвлекаемых запасов нефти. При этом внедрение инновационных технологий по добыче трудноизвлекаемых запасов нефти должно сопровождаться комплексной и всесторонней оценкой эффективности такого внедрения.

#### Литература:

1. Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года: Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 № 1715-р;
2. Приказ Министерства природных ресурсов РФ № 41 «О временных критериях отнесения запасов нефти к категории трудноизвлекаемых» от 13 февраля 1998 г;
3. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. — 372 с;
4. Липсиц И. В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник / И. В. Липсиц, В. В. Коссов. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 320 с;

5. Лисовский Н. Н., Халимов Э. М. О классификации трудноизвлекаемых запасов // Вестник ЦКР Роснедра. — 2009. — № 6. — С.33–35;
6. Добыча нефтяного сырья [Электронный ресурс] // Министерство энергетики Российской Федерации: официальный сайт. — Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/1209>;
7. Понятия и виды инвестиционных проектов // БиС ТВ. URL: <http://tv-bis.ru/ponyatiya-ob-investitsiyah/206-vidyi-investitsionnyih-proektov.html>;
8. «Газпром нефть»: Работа на разрыв // ROGTEC. URL: <https://rogtecmagazine.com/газпром-нефть-работа-на-разрыв/?lang=ru>.
9. ТРИЗ как объективная реальность // Газпром Нефть. URL: <https://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/2018-march/1489610>.

## Развитие налогового законодательства по стимулированию разработки ТРИЗ

Строкач Кирилл Евгеньевич, студент магистратуры  
Тюменский индустриальный университет

*Для стимулирования роста объемов добычи углеводородного сырья важную роль играют льготы по налогу на добычу полезных ископаем. Налоговые льготы распространяются главным образом на трудноизвлекаемые запасы нефти. Разработанная система налогового стимулирования добычи ТРИЗ включает в себя множество различных видов преференций в виде нулевого значения ставки НДС, пониженных коэффициентов в формуле расчета НДС, специального порядка расчета налоговой базы для ряда месторождений.*

**Ключевые слова:** трудноизвлекаемые запасы, нефть, добыча нефти, ТРИЗ, углеводородное сырье, налоговая ставка, извлекаемый запас нефти, добыча нефти, налоговое законодательство.

Для сохранения позитивной динамики Минэнерго России совместно с другими органами власти проводится работа по оптимизации налоговой политики в отрасли, в том числе продолжается реализация «большого налогового маневра» [4].

Результаты этой работы достаточно позитивны. Так, добыча нефти в новых регионах — в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке — приросла на 8,3%, почти до 70 млн т., добыча нефти на шельфе выросла на 17,4%, более чем до 22 млн т, а добыча «трудной» нефти достигла 37 млн т, увеличившись за год на 12,1%. В этой связи необходимо менять принципы налогообложения нефтяной отрасли с сохранением общего уровня бюджетных поступлений. Очевидно, что изъятие природной ренты с помощью оборотных фискальных инструментов (НДС и экспортная пошлина) не оказывает стимулирующего влияния на повышение коэффициента извлечения нефти. Оно просто не оставляет средств для инвестирования в новые эффективные технологии [4].

В этой связи целесообразно введение новой системы налогообложения нефтяной отрасли, основанной на экономических показателях разработки месторождений, привязанной к финансовому результату, т. е. принятие законопроекта, предусматривающего введение НДС.

Под льготами для плательщиков НДС правомерно понимать:

- возможность не уплачивать соответствующий налог в принципе;

- возможность пользоваться нулевой ставкой по НДС;
- возможность использовать вычеты по соответствующему налогу [5].

При рассмотрении примеров оснований для применения нулевой ставки можно обратить внимание на формулировку, приведенную в подпункте 1 п. 2 ст. 342 НК РФ: налоговая ставка 35 руб. за 1 000 куб. м при добыче природного газа принимается равной нулю, если сумма определенного показателя, характеризующего расходы на транспортировку газа и вычисляемого по отдельно приведенной методике, с произведением трех сомножителей — ставки для газа, базового значения единицы условного топлива, а также коэффициента сложности добычи газа, будет меньше 0 [5].

В соответствии с п. 1 ст. 343.1 НК РФ налогоплательщики, добывающие уголь, могут уменьшить НДС на расходы, которые имеют отношение к обеспечению безопасности труда. При этом вместо данной льготы (при ее неприменении) налогоплательщик может включить соответствующие расходы в те издержки, которые учитываются при расчете базы по налогу на прибыль [1].

Плательщик НДС может применить вычет — в виде уменьшения налогооблагаемой базы (определяемой исходя из стоимости ископаемого) по ископаемому, которое реализуется на рынке, на расходы, связанные с доставкой соответствующего продукта потребителю [5].

Порядок применения данного вычета регламентирован ст. 340 НК РФ. К числу льгот по НДС относится возможность:

- не платить данный налог в принципе;
- пользоваться нулевой ставкой по нему;
- применять вычеты.

Исчисление НДС для нефти требует дополнения ставки большим количеством добавочных коэффициентов. Ставка для нефти определена в подп. 9 п. 2 ст. 342 НК РФ, и с начала 2017 года она установлена в размере 919 руб. за 1 тонну.

Согласно статье 343 НК РФ, величина НДС с 2017 года определяется как произведение налоговой ставки (базовой) за тонну обессоленной, обезвоженной и стабилизированной нефти, умноженной на коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть (Кц) и уменьшенную на величину показателя, характеризующего особенности добычи нефти (Дм) [1]:

$$\text{НДС} = \text{Налоговая ставка (базовая)} * \text{Кц} - \text{Дм}$$

Формула расчета показателя, характеризующего особенности добычи нефти (Дм), представленная в статье 342.5 НК РФ, рассчитывается по следующей формуле [1]:

$$\text{Дм} = \text{Кндпи} * \text{Кц} * (1 - \text{Кв} * \text{Кз} * \text{Кд} * \text{Кдв} * \text{Ккан}) - \text{Кк}$$

Вместе с данной ставкой необходимо также брать в расчет такие коэффициенты, как:

Кндпи — специфическая ставка налога на добычу полезных ископаемых который равен 559 (устанавливается законодательно в п. 1 ст. 342.5 НК РФ) [1];

Кц (определяется исходя из биржевых цен на нефть), который в апреле 2017 года был равен 7,7642 (сообщение на сайте ФНС России от 18.05.2017);

Кв (отражает степень выработанности участка недр), который обычно соответствует значению между 0,8 и 1, но иногда становится равным 0,3 или же 1 (п. 2 ст. 342.5 НК РФ) [1];

Кз (отражает величину запасов нефти на месторождении), который может быть представлен в разных значениях, но чаще равен 1 (п. 3 ст. 342.5 НК РФ) [1];

Ккан (определяется исходя из специфики региона добычи нефти, а также ее свойств), который также может быть разным, и в числе его самых частых значений — 1 (п. 4 ст. 342.5 НК РФ); Кд (отражает степень сложности добычи нефти), который может составлять 1, 0,2, 0,4, а также 0,8 (п. 2 ст. 342.2 НК РФ) [1];

Кдв (зависит от уровня сложности добычи на месторождении черного золота и выработанности залежи), который часто бывает равен 1 (п. 3 ст. 342.2 НК РФ) [1].

Величина Кк на период с 1 января по 31 декабря 2017 года включительно устанавливается на уровне 306.

1. В рамках налогового маневра, результатами которого стали снижение экспортных пошлин и повышение НДС, проводимого с целью возмещения выпадающих бюджетных доходов РФ, с 1 января 2015 г. формула расчета ставки НДС на сырую нефть была скорректирована (таблица 1) [7].

Таблица 1. Изменение размера налоговой ставки НДС [5]

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Размер налоговой ставки, руб./тонна	446	470	493	766	857	919

Как следствие базовая ставка налога на добычу сырой нефти в 2015 г. была увеличена на 55,4% относительно 2014 г. до 766 руб. за тонну. С 2016 г. ставка выросла до 857 руб., а с 2017 г. — до 919 руб. за тонну, что увеличило нагрузку на нефтегазовый сектор экономики страны [6].

2. С 2009 года коэффициент Кц рассчитывается по формуле:

$$\text{Кц} = (\text{Ц} - 15) * \text{P} / 261$$

где Ц — уровень цен на нефть сорта «Юралс» (долл. за бар.),

Р — среднее значение курса доллара США к рублю РФ.

На 1 января 2017 года средний уровень цен нефти сорта «Юралс» составляет 53,03 долл. США за баррель, среднее значение курса доллара США к рублю РФ за все дни налогового периода — 59,9583.

Таким образом, ставка Кц в 2017 году равна 8,7365.

3. Согласно статье 342,5 НК РФ, коэффициент Кв, определяется следующим образом. В случае выработанности запасов конкретного участка недр при значениях больше (равно) 0,8 и меньше (равно) 1, коэффициент рассчитывается по формуле:

$$\text{Кв} = 3,8 - 3,5 * \text{N} / \text{V}$$

где N — сумма совокупной нефтедобычи на участке недр с учетом потерь в процессе добычи; V — объем начальных извлекаемых запасов нефти всех категорий [1].

В случае выработанности запасов конкретного участка недр при значении больше 1, коэффициент Кв равен 0,3. В иных случаях, равен 1.

Уровень выработанности запасов конкретного участка недр определяется в виде частного от деления суммы совокупной нефтедобычи на начальные извлекаемые запасы нефти.

Если значение Кд для конкретной залежи углеводородного сырья меньше 1, коэффициент Кв, принимается равным 1.

4. Коэффициент Кз определяется следующим образом.

Если объем начальных извлекаемых запасов нефти (Vз) по участку недр менее 5 млн тонн и уровень выработанности запасов (Свз) меньше или равен 0,05, используется формула для расчета данного коэффициента:

$$\text{Кз} = 0,125 * \text{Vз} + 0,375$$

где  $V_3$  — объем начальных извлекаемых запасов нефти (в млн тонн).

Порядок расчета коэффициента  $K_3$  по формуле не используется в отношении нефти, облагаемой по ставке 0 рублей, поэтому принимается на уровне 1 [1].

Если объем начальных извлекаемых запасов ( $V_3$ ) участка недр превышает или равен 5 млн тонн, а уровень выработанности запасов ( $C_{вз}$ ) конкретного участка недр превышает 0,05, коэффициент  $K_3$  принимается равным 1.

5. Согласно статье 342.2 НК РФ, пониженное значение в расчете объема налога на добычу природных ископаемых коэффициента  $K_д$  используется в отношении нефти, добыча которой ведется из конкретной залежи углеводородного сырья, и зависит от степени проницаемости и толщины пласта:

0,2 — при проницаемости не более  $2 \times 10^{-3}$  мкм<sup>2</sup> и эффективной нефтенасыщенной толщине пласта не более 10 метров;

0,4 — при проницаемости не более  $2 \times 10^{-3}$  мкм и эффективной нефтенасыщенной толщине пласта более 10 метров;

0,8, — при добыче нефти из конкретной залежи тюменской свиты;

1 — при добыче нефти из прочих залежей углеводородного сырья [1].

6. Коэффициент  $K_{дв}$ , согласно статье 342.2 НК РФ, определяется следующим образом. Если значение коэффициента  $K_д$  для запасов месторождения углеводородного сырья менее 1, а степень выработанности запасов указанной залежи углеводородного сырья больше или равен 0,8 и меньше или равен 1, расчет коэффициента  $K_{дв}$  производится по формуле [1]:

$$K_{дв} = 3,8 - 3,5 * N_{дв} / V_{дв}$$

где  $N$  — сумма совокупной нефтедобычи на участке недр с учетом потерь в процессе добычи;

$V$  — объем начальных извлекаемых запасов нефти.

Для значения коэффициента  $K_д$  в отношении залежей углеводородного сырья менее 1 и степени выработанности запасов указанной залежи углеводородного сырья менее 0,8, коэффициент  $K_{дв}$  равен 1. Для значения коэффициента  $K_д$  в отношении залежей углеводородного сырья менее 1 и уровня выработанности запасов указанной залежи углеводородного сырья более 1, коэффициент  $K_{дв}$  равен 0,3 [1].

7. В соответствии со статьей 342.5 НК РФ коэффициент  $K_{кан}$  может приобретать только два значения 0 или 1.

#### Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 27.11.2018) // Собрание законодательства РФ, N 31, 03.08.1998, ст. 3824.
2. Мещерин А. Не налоговый рай, но и не круги ада / А. Мещерин // Нефтегазовая вертикаль, 2015, № 1, с. 24–29.
3. Яковлева-Устинова Т. Налог для пилотов / Т. Яковлева-Устинова // Oil and Gas Journal Russia, 2016, № 11 [110], с. 28–31.

Коэффициент, равный 0, распространяется на следующие категории нефти:

1) нефть со сверхвысокой степенью вязкости, добыча которой ведется из участков недр, с содержанием нефти по уровню вязкости более 200 мПа\*с и менее 10 000 мПа\*с (в условиях пласта);

2) нефть, добыча которой ведется на участках недр, расположенных полностью или частично на территории субъектов РФ таких, как республика Саха (Якутия), Иркутская область, Красноярский край;

3) нефть, добыча которой ведется на участках недр, расположенных в северной части Северного полярного круга, в границах внутренних морских вод и территориального моря, на континентальном шельфе РФ;

4) нефть, добыча которой ведется на участках недр, расположенных полностью или частично в границах Ненецкого автономного округа, полуострова Ямал в ЯНАО;

5) нефть, добыча которой ведется на участках недр, расположенных полностью или частично в акватории Черного, Азовского, Охотского и Каспийского морях;

6) нефть, добыча которой ведется на участках недр, расположенных севернее 65 градуса северной широты, а также полностью или частично на территории ЯНАО. В остальных случаях коэффициент, характеризующий регион добычи и свойства нефти, принимается на уровне 1 [1].

Таким образом, разработанная система налогового стимулирования добычи ТРИЗ включает в себя множество различных видов преференций в виде нулевого значения ставки НДС, пониженных коэффициентов в формуле расчета НДС, специального порядка расчета налоговой базы для ряда месторождений. Всё это значительно усложняет процесс вычисления НДС, а также оказывает отрицательное воздействие на систему менеджмента налогообложения нефтегазовой отрасли страны [8].

При этом стоит отметить, что данные льготы будут иметь стимулирующее действие в области применения инновационных технологий, но для этого требуется увеличения финансовых ресурсов, что может позволить себе не каждое предприятие. Возможным решением поддержания не только крупного, но малого бизнеса нефтегазовой отрасли станет введение налога на добавленный доход. По мнению А. Новака: «Целесообразно введение новой системы налогообложения нефтяной отрасли, основанной на экономических показателях разработки месторождений, привязанной к финансовому результату, т. е. принятие законопроекта, предусматривающего введение НДС» [4].

4. Налог на дополнительный доход от добычи нефти планируется распространить на 4 группы месторождений // EnergyLand. URL: <http://energyland.info/news-show-tek-neftegaz-165674>
5. Закон о налоге на добычу ископаемых // ADM-KUZMINSKIY. URL: <http://adm-kuzminskiy.ru/zakon-o-naloge-na-dobychu-iskopaemyh/>
6. Справочная информация: «Данные, применяемые для расчета налога на добычу полезных ископаемых в отношении нефти» (в целях применения главы 26 Налогового кодекса РФ). [Электронный ресурс]. — Режим доступа свободный. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_50642/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_50642/)
7. Бесплатная Интернет Библиотека // Налоговое регулирование добычи трудноизвлекаемых запасов нефти. URL: <http://new.pdfm.ru/35tehicheskie/160745-1-visshego-obrazovaniya-nacionalniy-issledovatel'skiy-tomskiy-politehnicheskij-universitet.php>
8. Налоговые ставки НДС в 2017 году // Налог-Налог.ру. URL: [https://nalog-nalog.ru/uplata\\_nalogov/poryadok\\_uplady\\_nalogov\\_vznosov/nalogovye\\_stavki\\_ndpi\\_v\\_2016\\_godu/](https://nalog-nalog.ru/uplata_nalogov/poryadok_uplady_nalogov_vznosov/nalogovye_stavki_ndpi_v_2016_godu/)

## Типы стратегий развития деятельности образовательных учреждений

Счастливцев Алексей Константинович, студент магистратуры

Кировский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

**Ключевые слова:** *общеобразовательное учреждение, конкурентная борьба, инновационная стратегия, стратегия развития.*

Стратегическое управление общеобразовательным учреждением — современный подход, который представляет собой совокупность процессов стратегического планирования, реализации стратегии и стратегического контроллинга. Одной из главных задач стратегического управления является определение стратегии развития общеобразовательного учреждения.

Современные исследователи предлагают различные типы стратегий общеобразовательных учреждений. Так, А. М. Моисеев и О. М. Моисеева, основываясь на опыте работы с общеобразовательными учреждениями, выделяют следующую классификацию:

- стратегии для выживания, стабильного функционирования и развития;
- стратегии для обучения и внеклассной работы;
- стратегии для начальной, средней и старшей ступеней общеобразовательного учреждения;
- стратегии для программно-методического обеспечения;
- стратегии для диагностического сопровождения образовательного процесса;
- стратегии для кадрового обеспечения и работы с персоналом;
- стратегии для материально-технического и финансового обеспечения;
- стратегии для внешних связей общеобразовательного учреждения и его отношений с местным сообществом;
- стратегии для отношений с органами местной администрации и управления образованием;
- стратегии для системы управления общеобразовательным учреждением.

При этом авторы называют предложенные стратегии «частными» или «функциональными», отмечая, что они «служат для лучшего выполнения главной стратегии общеобразовательного учреждения» [5]. В другом случае А. М. Моисеев рассматривает стратегии с точки зрения жизнедеятельности общеобразовательного учреждения и выделяет: общие, образовательные, функциональные, инновационные (стратегии развития) [4].

О. Г. Тринитатская, рассматривая стратегии развития образования, говорит о равноправном сосуществовании двух стратегий управления — инновационной и традиционной [7]. При этом автор рассматривает предложенные стратегии не как альтернативные варианты стратегии развития, а как вполне совместимые элементы единой управленческой системы общеобразовательного учреждения.

Рассматривая общеобразовательные учреждения в развивающейся конкурентной среде можно сказать о том, что стратегия развития должна содержать в себе два независимых элемента: конкурентную и инновационную стратегию. По каждой из этих стратегий администрация общеобразовательного учреждения должна принимать отдельное управленческое решение, заключающееся в выборе одного из альтернативных вариантов. Подбирая необходимый альтернативный вариант, администрация, во-первых, самоопределяется в своих намерениях относительно изменения и развития внутренних инновационных процессов, во-вторых — в своих намерениях относительно конкурентов.

Взаимосвязь между различными видами стратегий общеобразовательного учреждения представлена на схеме (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь между различными видами стратегий общеобразовательного учреждения

На основе анализа литературных источников можно выделить три альтернативных варианта инновационной стратегии общеобразовательного учреждения, развивающегося в конкурентной среде.

1. *Стратегия укрепления* (детальное изучение и погружение в имеющиеся инноваций, их преобразование на другие ступени образования или на другие компоненты образовательного процесса, что дает возможность укрепить преимущества, которые уже достигнуты в конкурентной среде).

2. *Стратегия усложнения* (развитие и дополнение системы имеющихся инноваций принципиально новыми, но логично связанными с уже имеющимися инновациями или преобразование существующих инноваций в совершенно новую форму).

3. *Стратегия обновления* (создание непосредственно новой инновации с самого начала). Предложенная стратегия применима, когда общеобразовательное учреждение прежде инновационной стратегии не имела; прежде реализованная концепция инноваций целиком вступила в стадию функционирования; существующая концепция инноваций достигла соответствующих установленных целей или ограничилась внутренними возможностями общеобразовательного учреждения (кадровый состав, материально-технические ресурсы, потеря или приобретение формального статуса и пр.); существующая концепция инноваций не привела к выполнению поставленных целей и достижению необходимого результата.

Проанализируем конкурентные стратегии общеобразовательных учреждений.

1. *Стратегия борьбы* (готовность всегда отстаивать свои интересы, интенсивный поиск собственного пути, отказ от партнерства, неготовность удовлетворять интересы иных учреждений-конкурентов; готовность нести ответственность за решения, принимаемые в ходе кон-

курентной борьбы). Стратегия применима, когда: достаточно ресурсов, необходимо действовать быстро, нет выбора или нечего терять, результат конкурентной борьбы очень важен.

2. *Стратегия партнерства* (общеобразовательное учреждение стремятся к взаимовыгодной совместной работе с другими учреждениями-конкурентами, склонны принимать во внимание интересы других, готовы нести полную или частичную ответственность за решения, принимаемые в ходе конкурентной борьбы). Стратегия применима, когда: достаточно времени для реализации стратегии, участники конкурентной среды осведомлены о возможностях и недостатках друг друга, у участников конкурентной среды есть инновационные идеи, которые они готовы предоставить для совместной работы, у общеобразовательного учреждения недостаточно ресурсов.

3. *Стратегия избегания* (отказ как от соперничества, так и от партнерства; неготовность удовлетворять интересы других учреждений-конкурентов). Стратегия применима, когда: состояние конкурентной среды нестабильно и общеобразовательное учреждение затрудняется в выборе стратегического решения, нет необходимости в совместной работе с другими учреждениями-конкурентами, результат конкурентной борьбы не очень важен, взаимоотношения с участниками конкурентной среды очень напряженные, у других учреждений-конкурентов больше вероятность победить в конкурентной борьбе.

4. *Стратегия приспособления* (неспособность защитить собственные интересы, стремление к взаимовыгодной совместной работе с другими учреждениями-конкурентами при максимальном учете интересов другой стороны; пассивность действий и неспособность принятия решения). Стратегия применима, когда: у общеобразовательного учреждения мала вероятность на победу в конкурентной борьбе; конкурентная борьба идет по незначительным направле-

ниям; у других учреждений-конкурентов есть значительное превосходство.

5. *Стратегия соглашения* (достижение договоренности о взаимных уступках). Стратегия применима, когда: недостаточно времени для реализации стратегии, не хватает преимуществ перед другими участниками конкурентной среды, устраивает недолговременное сотрудничество,

возможность получить незначительный положительный эффект от сотрудничества лучше, чем проиграть в конкурентной борьбе.

Рассматривая совместно различные комбинации инновационных и конкурентных стратегий можно составить матрицу стратегий развития общеобразовательного учреждения:

Таблица 1. Матрица стратегий развития общеобразовательного учреждения

Конкурентная стратегия	Инновационная стратегия		
	<i>укрепление</i>	<i>усложнение</i>	<i>обновление</i>
Борьба	1 (УкБ)	6 (УсБ)	11 (ОбБ)
Партнерство	2 (УкП)	7 (УсП)	12 (ОбП)
Избегание	3 (УкИ)	8 (УсИ)	13 (ОбИ)
Приспособление	4 (УкПр)	9 (УсПр)	14 (ОбПр)
Соглашение	5 (УкС)	10 (УсС)	15 (ОбС)

Таким образом, согласно предложенной модели, существует 15 различных комбинативных пар «конкурентная стратегия» — «инновационная стратегия», т. е. 15 альтернативных вариантов стратегии развития общеобразовательного учреждения. Выбор стратегии развития при этом осуществляется как одна из 15 возможных альтернатив.

К сожалению, на практике выбор управленческого решения о разработке и внедрении в общеобразовательном учреждении той или иной инновации происходит чаще всего вне ее соотнесения с системой возможных вариантов стратегий, т. е. без предварительного построения системы

альтернатив. В итоге выбор инноваций оказывается недостаточно обоснованным. Своевременная работа администрации общеобразовательного учреждения с предлагаемой моделью альтернативных вариантов стратегии развития позволит выстроить и систематизировать спектр возможных вариантов инновационного движения общеобразовательного учреждения на очередном этапе его развития. Выбор одного из альтернативных вариантов должен основываться на анализе данных о текущем состоянии общеобразовательного учреждения и анализе внешней конкурентной среды.

#### Литература:

1. Кашпур В. В. Конкурентная борьба образовательных учреждений в современной России как поле управленческих стратегий: автореф. дис. канд. социол. наук. Саратов, 2007.
2. Забелин П. В., Моисеева Н. К. Основы стратегического управления: учеб. пособ. — М.: Маркетинг, 2007. — 86 с.
3. Лебедев О. Е. Каким быть управлению образовательным процессом в нашей новой школе // Народное образование. 2010. № 5. С. 96—105.
4. Моисеев А. М. Стратегическое управление школой // Народное образование. 2010. № 5. С. 69—74.
5. Моисеев А. М., Моисеева О. М. Основы стратегического управления школой: учеб. пособие. М.: Центр пед. образования, 2008.
6. Иванова М. Н. Стратегии развития образовательных организаций // Молодой ученый. — 2016. — № 28. — С. 421—423.
7. Тринитатская О. Г. Управление развивающей средой инновационной школы: монография. Ростов: ИПК и ПРО, 2008.
8. Фишман Л. И., Дудников В. В., Голуб Г. Б. Образовательное учреждение в конкурентной среде: разработка стратегии. Самара: Профи, 2002.
9. Зыкова С. И. Стратегия развития образовательного учреждения // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XVI междунар. науч. — практ. конф. — Новосибирск: СибАК, 2012.



## Риски в ситуационном управлении проектами

Ходосова Евгения Вадимовна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**Ключевые слова:** ситуационное управление, ситуационный подход, кризисное управление, ALARP, алгоритм ситуационного управления.

Применение ситуационного подхода к управлению опирается на способность субъекта управления (руководства организации) грамотно и беспристрастно проанализировать существующее положение дел; определить факторы, которые выступают в качестве определяющих и играют решающую роль для последствий реализации потенциальных решений в конкретной ситуации; оценить возможный эффект, который в перспективе может иметь место из-за изменения одного фактора или группы факторов, и принять на себя полную ответственность и риск за принимаемое решение и его претворение в жизнь.

Успех ситуационного подхода зависит от точного определения наиболее важных факторов или переменных, оказывающих влияние на организацию и процесс принятия управленческих решений [1]. Факторы, влияющие на успех организации:

1. Внешние — отражают влияние внешней среды, содействуя удачному решению задач организации (полезные факторы) или противодействуя целям организации (вредные факторы). Внутренние — характеризуют взаимовлияние внутренних переменных и движущих сил внутри организации на процесс.

2. Управляемые — факторы, на которые может влиять руководитель по своему усмотрению. Неуправляемые — факторы, на которые руководитель не может оказывать влияния.

3. Определенные — факторы, значения которых известны с требуемой точностью. Неопределенные — факторы, значения которых не известны или известны не полностью:

— факторы нестохастической природы — факторы, которые по своей природе не описываются законом распределения вероятности или они настолько новы и сложны, что о них не имеется достаточно релевантной информации;

— случайные факторы — факторы, значения которых не определены, но описываются законом распределения вероятности.

Очевидно, что в силу неопределенности ситуации управление рисками приобретает большую остроту и поэтому необходимо не только учитывать и анализировать риски, но и пытаться их уменьшить. Этому в значительной степени способствует появление МС ИСО 31000.

Интегральная характеристика представления вероятности риска отражается в определении зоны ALARP (минимальный практически приемлемый уровень риска):

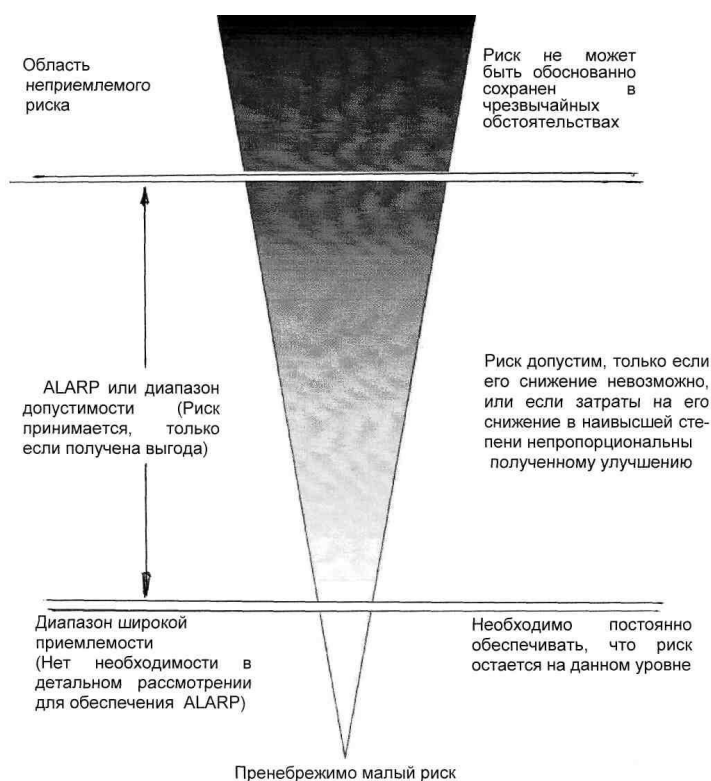


Рис. 1. Риск-менеджмент при ситуационном управлении [2]

Следует провести разграничение между кризисным управлением и ситуационным управлением. Компании, которые управляются на основе принципов ситуационного подхода в качестве самостоятельной стратегии, ориентированы на поиск проблемных мест, уязвимых точек организационных процессов, и применяют как реактивный подход, отвечая на возникающие обстоятельства, так и упреждающий (проактивный) подход, который состоит в процессе выявления потенциальных рисков для бизнеса и в разработке достаточно подробного плана, который позволит компании в случае возникновения сложной ситуации, реагировать на угрозу и быстро восстанавливать нормальные бизнес-операции. Планирование действий в рамках ситуационного управления представляет собой активную стратегию, в отличие от кризисного менеджмента, который представляет собой процесс управления реакции субъекта на инцидент после его возникновения [5]. Т. е. организации переходят в режим кризисного управления (антикризисного менеджмента), когда серьезная проблема уже возникла.

#### Литература:

1. Лосев К. В., Смирнов С. Б. Инновационная деятельность и её специфика в высшем учебном заведении // Журнал правовых и экономических исследований. — 2012. — № 3. — С. 135–138.
2. Лосев К. В. Формирование и управление инновационной средой высшего учебного заведения / Автореф. дис. ... канд. экон. наук. — СПб.: СПбГУАП, 2013.
3. Поспелов Д. А. Принципы ситуационного управления // Техническая кибернетика. — 1971. — № 2. — С. 10–18.
4. Поспелов Д. А. Ситуационное управление: теория и практика. — М.: Наука, 1986. — 288 с. — С. 11.
5. House R. J. Path — goal theory of leadership: Lessons, legacy, and a reformulated theory // Leadership (1996). — Vol. 7. — Pp. 323–352.

## Значение факторного анализа в условиях оценки финансового положения коммерческого предприятия

Чистякова Анастасия Павловна, студент магистратуры  
Московский гуманитарный университет

*Основные признаки конструируют по определенным алгоритмам на основе исходных, единичных признаков. Основные признаки должны быть наиболее существенными, определяющими. Именно для такого интегрирования информации и используется факторный анализ. Проведенное в данной статье рассмотрение показывает, что факторный анализ позволяет не только выявлять причинно-следственные взаимосвязи различных признаков изучаемых объектов, но и решать разнообразные вопросы путем выявления главных действующих факторов, анализа их признаковой структуры и анализа факторной структуры изучаемых признаков различных образований. Более того, метод позволяет воссоздать в факторном координатном пространстве облик изучаемого объекта и указать его характерные признаки и отличительные особенности.*

**Ключевые слова:** факторный анализ, финансовый анализ, финансы, экономические явления, экономика, прибыль, задачи анализа, детерминированный факторный анализ, коэффициент.

Прежде чем говорить о каком-либо из видов финансового анализа — вспомним что из себя представляет факторный анализ и каковы его цели.

Таким образом, ситуационное управление не является простым ожиданием, когда конкретные обстоятельства будут иметь место, а представляет собой прогнозирование возможных сценариев и планирование действий заранее. Это означает, что руководители должны заранее определить приоритеты и ресурсы, которые имеют решающее значение для обеспечения непрерывности организационных процессов. К критическим ресурсам относятся информационные и коммуникационные системы, а также мотивация сотрудников. В ситуационном управлении необходимо определить потенциальные угрозы для любого из критически важных ресурсов и предусмотреть внятный и достаточно краткий план действий для реагирования на любой сценарий. В таком плане также должны быть назначены ключевые ответственные лица, отвечающие за различные аспекты организационной реакции на ситуацию.

В случае, когда команды сотрудников имеют четкое представление о своих действиях в случае возникновения того или иного типа ситуации, можно говорить об эффективном ситуационном управлении.

Суть его заключается в описании, а затем в переходе от описания объекта множеством отдельных, непосредственно измеренных признаков к их описанию с помощью

меньшего числа построенных интегральных переменных, которые отражают существенные характеристики исследуемого объекта. [1, с. 7]

Финансовый анализ — это метод оценки финансового положения и результатов деятельности хозяйствующего субъекта, основанный на анализе зависимости и динамики показателей финансовой отчетности. [3, с. 68]

Финансовый анализ имеет несколько целей:

- оценка финансового положения;
- выявление изменений в финансовом положении в пространственно-временном контексте;
- выявление основных факторов, которые привели к изменениям в финансовом положении;
- прогнозирование основных финансовых тенденций. [5, с. 85]

Как известно, существуют следующие основные виды финансового анализа:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- анализ трендов;
- метод финансовых коэффициентов;
- сравнительный анализ;
- факторный анализ. [7, с. 96]

Любой тип финансового анализа основан на применении любой модели, позволяющей оценивать и анализировать динамику основных показателей компании. Существует три основных типа моделей: описательные, предикативные и нормативные модели.

Анализируя экономические явления и процессы, мы сталкиваемся с многомерностью их описания, то есть с необходимостью учитывать различные особенности. В то же время не всегда возможно определить самое важное, самое важное сразу. Поэтому естественной попыткой является способность концентрировать информацию, чтобы выразить большое количество косвенных исходных символов через одну или несколько наиболее полных информационных функций. Давайте назовем их основными функциями.

Факторный анализ в экономике — это расчет прибыли от продаж компании. [2, с. 88]

Прибыль зависит от четырех основных факторов: продажи, ассортимента продукции, себестоимость продукции и цены продажи продукции.

Факторный анализ может использоваться для расчета того, как каждый из этих факторов влияет на прибыль компании, и на основе полученных результатов разрабатываются способы максимизации прибыли.

Процедура факторного анализа состоит из четырех основных этапов:

1. Расчет корреляционной матрицы для всех переменных, участвующих в анализе.
2. Извлечение факторов.
3. Выбор факторов и факторов вращения для создания упрощенной структуры.
4. Интерпретация факторов. [2, с. 54]

Основными задачами факторного анализа являются: уменьшение количества переменных (сокращение данных) и определение структуры отношений между переменными, классификация переменных. Поэтому факторный анализ используется либо как метод сокращения данных, либо как метод классификации.

Детерминированный факторный анализ — это метод исследования влияния факторов, отношение которых к эффективному показателю является функциональным, т. е. если эффективный показатель представлен в виде произведения, частной или алгебраической суммы факторов. [6, с. 94]

Факторный анализ является одним из разделов многомерного статистического анализа. Он основан на многомерном нормальном распределении, то есть каждый из используемых признаков исследуемого объекта должен иметь нормальный закон распределения.

Факторный анализ исследует внутреннюю структуру ковариационных и корреляционных матриц системы признаков исследуемого объекта.

Факторный анализ решает следующие задачи и может:

- определить количество активных факторов и указать их относительную интенсивность.
- выявить характерную структуру факторов, т. е. показать, какие особенности объекта вызваны действием фактора.
- определить коэффициент структуры исследуемой характеристики объекта, показывает влияние доли каждого из факторов на значение определенной характеристики данного объекта. [7, с. 74]

Проблема факторов заключается в определении количества факторов и их нагрузок на основе выходных переменных. Различные методы используются для решения проблемы факторов. Однако в настоящее время в основном используется метод главных факторов или метод центроидов.

Найти фактор означает определить вектор его нагрузок на тестовом объекте. Алгебраическое определение векторов коэффициента нагрузки основано на предположении, что первый из выбранных факторов описывает максимальную дисперсию всех знаков, второй — максимум оставшегося рассеяния и т. д. Чтобы реализовать это предположение, необходимо построить систему однородных уравнений, необходимые и достаточным условием является то, что определитель матрицы коэффициентов этих уравнений равен нулю.

Первым этапом процедуры факторного анализа является стандартизация данных значений переменных ( $z$ -преобразование); затем, используя стандартизированные значения, рассчитываются коэффициенты корреляции Пирсона между рассматриваемыми переменными.

Исходным элементом для дальнейших расчетов является корреляционная матрица. Понимание отдельных этапов этих расчетов требует хороших знаний, особенно в области матричных операций. Для построенной корреля-

ционной матрицы определяются так называемые собственные значения и соответствующие собственные векторы, чтобы определить, какие оценки диагональных элементов матрицы (так называемые относительные дисперсии простых факторов) используются.

Собственные значения сортируются в порядке убывания, обычно выбирая столько факторов, сколько существует собственных значений, превышающих единицу. Собственные векторы, соответствующие этим собственным значениям, являются факторами; Элементы собственных векторов называются факторными зарядами. Их можно понимать как коэффициенты корреляции между соответствующими переменными и факторами. Для решения этой проблемы определения факторов было разработано множество методов, из которых наиболее часто используется метод определения основных факторов (компонентов). [3, с. 44]

Описанные выше этапы расчета еще не дают четкого решения проблемы определения факторов. Основываясь на геометрическом представлении рассматриваемой про-

блемы, поиск единственного решения называется задачей вращающихся факторов. И здесь есть множество методов, из которых наиболее часто используется ортогональное вращение с помощью так называемого метода Varimax. Факторные нагрузки на повернутую матрицу можно рассматривать как результат процедуры факторного анализа. Кроме того, из-за значений этих штаммов, необходимо попытаться интерпретировать отдельные факторы.

Для некоторых особенностей факторного анализа также возможно соотнести факторы друг с другом, а затем рассчитать для каждого субъекта индивидуальное суждение для каждого фактора в целом.

Если факторы найдены и интерпретированы, то на последнем этапе факторного анализа отдельным наблюдениям могут быть назначены значения этих факторов, так называемые значения факторов. Таким образом, для каждого наблюдения значения большого числа переменных могут быть переведены в значения небольшого числа факторов. [4, с. 85]

#### Литература:

1. Бююль А., Цёфель П. SPSS: Искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей. — СПб.: ООО «ДиаСофтЮП», 2002. — 603 с.
2. Д. Лоули, А. Максвелл Факторный анализ как статистический метод. М.: Изд-во Мир, 1967, 144 с.
3. М.Д. Белонин, В.А. Голубева, Г.Т. Скублов Факторный анализ в геологии. М.: Недра, 1982, 269 с.
4. Дж. Ким, Ч.У. Мюллер, У.Р. Кларк Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. М.: Финансы и статистика, 1989, 215 с.
5. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / сборник работ под ред. Енюкова И.С. — М.: Финансы и статистика, 1989. — 215 с.
6. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ: пер.с англ. / Дж.-О. Ким, Ч.У. Мьюллер, У.Р. Клекка и др.; под ред. И.С. Енюкова. — М.: Финансы и статистика, 1989. — 215 с.

## Управление маркетинговой деятельностью на предприятиях

Шамилова Мария Игоревна, студент магистратуры  
Воронежский государственный университет

*Данная исследовательская статья отражает самые главные направления в области маркетинговой деятельности в организации. Необходимость маркетинговой деятельности заключается в обеспечении конкурентными свойствами готовой продукции.*

**Ключевые слова:** маркетинговая деятельность, продукция, конкуренция, потребитель, реализация, договор.

Термин «маркетинг» включает в себя все этапы предпринимательской деятельности, начиная от закупки сырья до выпуска готовой продукции и реализации ее, иными словами, от производителя к потребителю. Далее производится анализ потребительских предпочтений для совершенствования готового продукта, устраивающего покупателя по всем параметрам.

В область маркетинговых исследований входит прежде всего изучение рынка и создание рекламационного базиса, способного заинтересовать конечного потребителя. На ос-

новании исследований рыночной ситуации принимаются решения о методах хранения, сбыта и возможностей переработки выпускаемых товаров, а также создается структура политики цен, которая сможет обеспечить оптимальный уровень продаж, выгодный предприятию. В эту область входит и определение ассортимента готового продукта, который сможет быть конкурентоспособным и прибыльным. Большую роль в маркетинговой деятельности играет обслуживание покупателя в торговом павильоне, сюда входит подробное разъяснение потребителю о качественных

характеристиках продукта, возможности приобретения его в рассрочку, вероятность оптовых закупок. Маркетинговую деятельность определяют совокупность вышеперечисленных манипуляций, но не в коем случае не отдельно взятые мероприятия.

Основной признак преуспевающих компаний — ориентация на потребительские возможности. Каждая из организаций путем исследований пытается понять, а в последствии и осуществить потребности конечного потребителя. Для этого предприятие пытается создать продукт или услугу высшего качества, максимально удовлетворяющий покупателя.

Разработка документов по маркетинговой деятельности должна быть представлена:

- Документацией, содержащей состояние потребительского спроса на данный вид товара или услуги.
- Требований конечного покупателя, опираясь на анализ договоров, рыночного спроса, технических заданий.
- Способности к конкуренции произведенных услуг или товаров в сравнении с аналогичными, выпускаемыми другими организациями.

В ходе маркетингового исследования должен быть разработан официальный отчет о характеристиках товара или услуги.

Управление качеством произведенной продукции предприятием подвержено постоянному эволюционированию, принуждая за собой изменяться и совершенствоваться маркетинговую деятельность.

Основные направления маркетингового исследования продвигаются в соответствии со стадиями жизненного цикла изготовления услуги или товара и предполагает осуществление следующих видов деятельности:

- Планирование перспектив разработки и этапов производства продукта, прогноз параметров, направленных на совершенствование в процессе изготовления услуги или товара.
- Определение необходимости производства новых видов продукции, прогнозирование стадий изготовления выпускаемого продукта.
- Создание технического задания на осуществление научно-исследовательских мероприятий.
- Разработка комплекта документов на проведение испытаний представленных образцов.
- В случае успешного исхода проведенного испытания, с получением необходимого уровня заданных характеристик, внедрение товара на производственную линию.
- Сертификация готового товара.
- Мероприятия по налаживанию рынка сбыта продукции.

В процессе утверждения плана производства товара, исследования маркетинга должны осветить информацию и ситуации на мировом рынке относительно определенного вида товара или услуги, предпосылок к изменению ситуации, сферы аналогичной деятельности преуспеваю-

щих иностранных организаций, анализ технико-экономических характеристик к изготовлению определенного вида товара.

В ходе проведения научно-исследовательских мероприятий маркетинговая деятельность предполагает исследование направления производства с учетом научно-технического прогресса, изучение всех видов требований, предъявляемых ведущими потребителями.

Маркетинговая деятельность в процессе разработки документации определяет совокупность данных продукции с такими технико-экономическими показателями, которые будут соответствовать условиям рынка потребителей, определяют необходимый объем выпускаемого товара, а также анализ перспектив вероятного изменения в качестве и количестве товара с учетом законодательной базы стандартов и регламентов.

При изготовлении продукции с последующей ее реализацией, а также снятии с производственной линии маркетинговая деятельность выявляет сведения о рынках, которые может охватить предприятие, данные о предприятиях-конкурентах, и, как следствие, конкурентоспособность выпускаемого продукта или услуги. Как итог, решение о расширении производства конкретного изделия, или наоборот, сужение, о требованиях покупателя, о соответствии продукта соответствовать изменяющимся условиям рынка, о сравнительной характеристике качества и цены аналогичной продукции предприятий-изготовителей.

Исследования маркетинга ориентированы на осуществление документированных условий, предъявляемых к уровню качества готового изделия. В этой области деятельности осуществляется определение направления проведения мероприятий на каждом этапе производства определенного товара. В итоге проведенного исследования составляется подробный отчет по качественным характеристикам производимой продукции, учитывающий пожелания покупателя в виде списка условий, которые станут основополагающими для дальнейшего проектирования в области изготовления данного вида продукта. Такой документ будет содержать информацию о схеме и установке монтажа необходимого оборудования для выпуска данного изделия, перечень регламентов и стандартов, которые необходимо соблюдать, сведения о возможных видах упаковки конкретного товара, способы и методы проверки качества путем испытания продукта.

На основании ряда выдвинутых задач в области маркетинговой деятельности организация осуществляет ряд мероприятий:

- Создание рекламного базиса производимых изделий.
- На основании исследования рынка спроса, выдвигает предложения потребителям, интересующимся данным видом продукции.
- Принимает решение о целесообразности подписания договоров о поставке произведенной продукции покупателю.

— Организовывает обратную связь на постоянной основе для возможности контроля и дальнейшего совершенствования качества получаемого товара.

Весь объем сведений о качестве готового товара или услуги подвергается всеобщему анализу. Полученные результаты сравниваются, сортируются и доводятся до сведения лиц, отвечающих за определенный этап производства соответственно. Такое информационное освещение направляет на определение качественных характеристик и необходимого объема производства продукции.

Маркетинговая деятельность в организации основана на следующих принципах:

— Равнонаправленная работа на всех этапах производства продукта к достижению общего результата при изготовлении изделия с необходимыми качественными характеристиками.

— Ориентирование всех процессов на долгосрочную перспективу.

— Целенаправленное подчинение на всех этапах изготовления продукции требованиям заказчика, объединение деятельности каждого элемента предприятия в единую систему.

— Четкое направление маркетинговой деятельности с обязательным осуществлением обратной связи предприятия-изготовителя и рынка сбыта готовой продукции.

Подводя итоги осуществления маркетинговой деятельности на предприятии, абсолютно очевидна реализация ряда мероприятий для достижения качественных характеристик конкурентоспособного готового продукта необходимого уровня:

— Определение производственных возможностей организации по производству изделий с задействованием новейших технологий по нововведенным разработанным схемам и конструкторским проектам.

— Оценка возможности готового продукта или его составляющих быть реализованным конечному потребителю на основании мониторинга рынка спроса.

— Изготовление рекламного базиса для успешного освещения потребительского рынка знаниями о существовании и качественных характеристиках выпускаемого продукта.

— Расчетная база экономических показателей затрат, произведенных на изготовление изделия, сравнение их с себестоимостью аналогичных товаров.

— Исследование рынка поставщиков сырья и материалов, необходимых для производства товара или услуги, с последующим созданием собственной информационной базы.

#### Литература:

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг. Marketing: An Introduction. 8-е издание, М.: Вильямс — 2007. 286 с.
2. Ефимов В. В. Средства и методы управления качеством. Учебное пособие, М.: КНОРУС — 2007. 232 с.
3. Березин И. С. Маркетинг и исследования рынков, М.: Русская Деловая Литература — 2005. 416 с.

## Региональное развитие КНР на примере социально-экономического развития Центрального Китая

Юлдашев Алибек Соат угли, преподаватель  
Ташкентский государственный институт востоковедения (Узбекистан)

*В данной статье рассматривается влияние различных факторов на региональное экономическое развитие стран мира и важность экономических регионов Китая для экономики страны. Дается анализ центрального экономического региона и показана его роли в экономическом развитии КНР.*

**Ключевые слова:** региональная экономика, экономические регионы КНР, Центральный Китай, социально-экономическое развитие, рост ВВП, промышленность, ресурсы.

Центральный Китай (中国中部地区 Zhongguo zhongbu didi) является регионом с относительным экономическим развитием и высокой плотностью населения. Центральный экономический регион Китая включает в себя следующие провинции и территории: провинции Шаньси (山西), Хэнань (河南), Хубэй (湖北), Хунань (湖南), Аньхой (安徽), Цзянси (江西) [1].

Центральная зона КНР относительно богата ресурсами (в основном, это уголь), а также развитыми секторами производственной и обрабатывающей промышленности (производство цемента, металлургические заводы, промышленные предприятия и т. д.). В то же время, также развито сельское хозяйство. Сельскохозяйственные реформы начались в провинции Аньхой, и в процессе экономических реформ широко распространились в других частях страны.

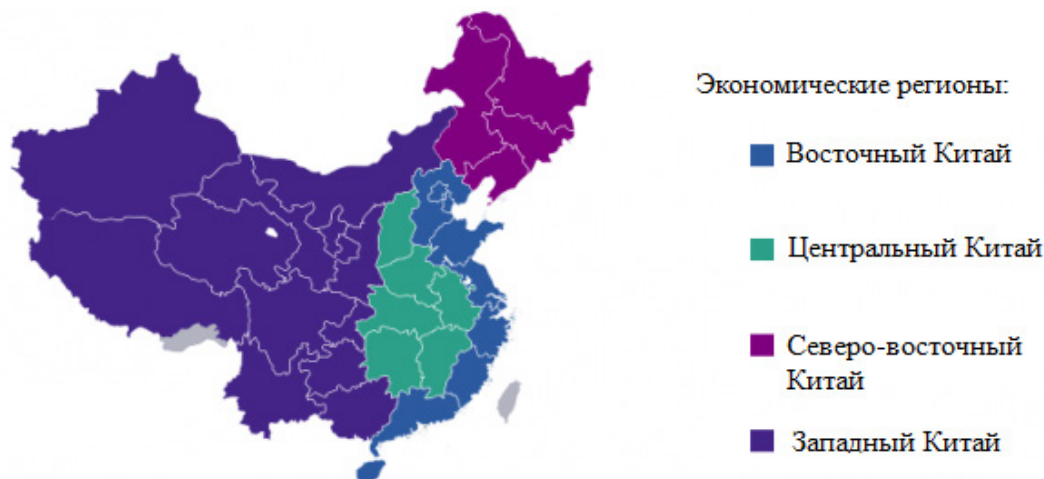


Рис. 1. Экономические регионы КНР [2]

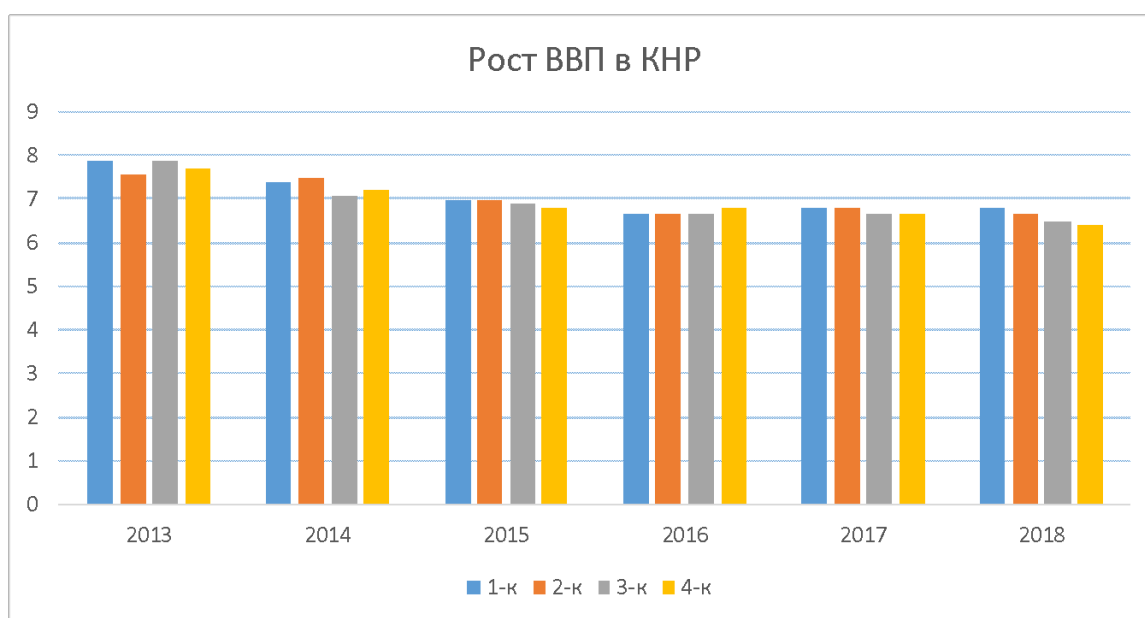


Рис. 2. Рост ВВП в КНР [3]

В первые годы реформ и открытости, для высвобождения и развития производительных сил, Центральный Комитет Коммунистической партии Китая (ЦК КПК) и Государственный Совет страны начали осуществление стратегии ускоренного развития прибрежных районов. Экономика в восточных прибрежных районах Китая начала быстро расти и модель развития прибрежных и внутренних районов страны претерпела серьезные изменения. В начале XXI в., для решения проблем все еще несбалансированного регионального развития КНР, на третьем Пленуме ЦК КПК 16-го созыва (2003) впервые была предложена региональная скоординированная стратегия развития страны, повлекшая формирование Восточного, Центрального и Западного экономических регионов в Китае, посредством совершенствования рыночных механизмов, механизмов сотрудничества, взаимопомощи и всесторонней поддержки, что дало дополнительные преимущества и стимулировало общее развитие экономики страны. 19-й Всекитайский съезд КПК пред-

ложил создать более эффективный региональный скоординированный механизм развития посредством реализации региональных скоординированных стратегий развития. Благодаря реализации различных стратегий регионального развития, за последние 40 лет экономическая совокупность различных регионов Китая неуклонно поднималась на новый уровень, структура экономики продолжала оптимизироваться, показывая значительные достижения, а разрыв в региональном развитии постоянно сокращался.

В 1978 году ВВП Китая составлял всего более 300 млрд юаней, а после 40 лет реформ и открытости в 2017 году он превысил 80 триллионов юаней, что позволяет назвать КНР второй по величине экономикой в мире. В то же время, быстрое развитие национальной экономики и региональное экономическое развитие также достигло высоких результатов и продолжают подниматься на новый уровень. Мы можем увидеть долю ВВП регионов КНР 1978 года на рис. 2.

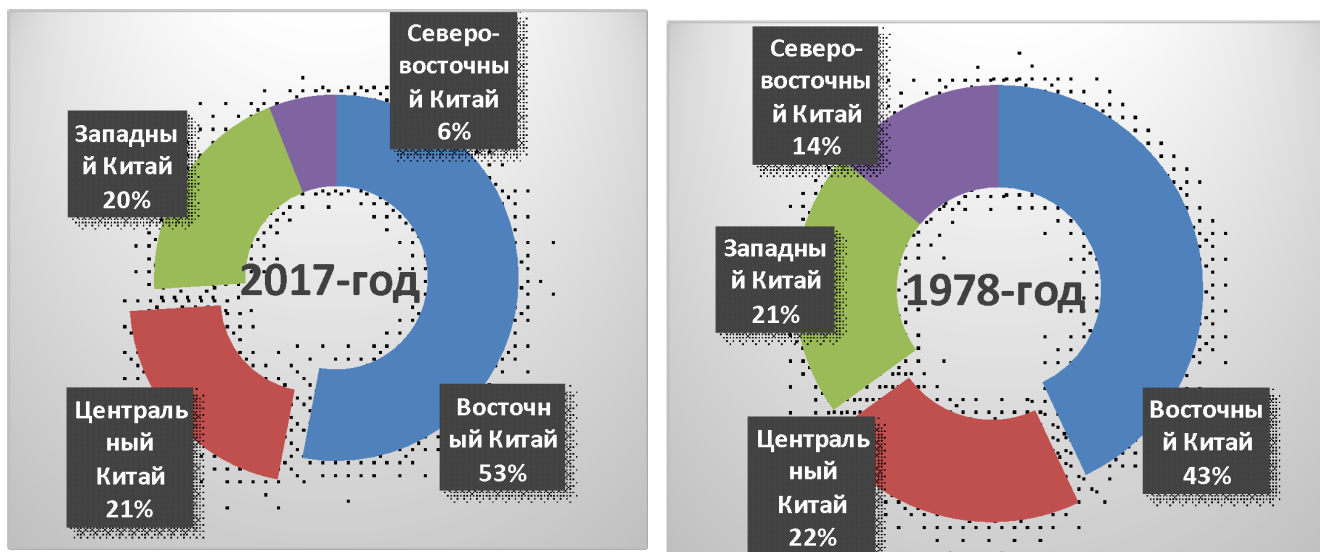


Рис. 3. Доля экономических регионов КНР в ВВП в 1978–2017 гг (в %) [4]

Диаграмма выше показывает, что доля Центрального Китая в общем ВВП Китая составляет в среднем 21–22%. На приведенной ниже диаграмме показана доля (в млрд.юань) китайских экономических регионов в ВВП в 1978 и 2017 годах.

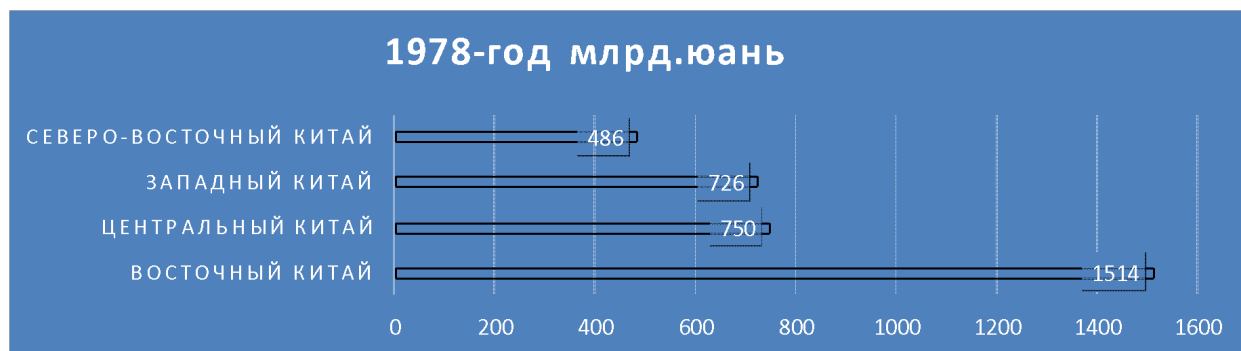


Рис. 4. Доля экономических регионов КНР в ВВП в 1978 г (млрд юань) [5]

В 1978 году Китай начал политику экономических реформ и открытости, что стало основой экономического развития Китая. В этот период Китай был не только открыт для мира, но также активно реформировал денежную систему, промышленность и банковскую систему. Специализация экономических зон в различных секторах экономики привела к производству необходимых продуктов, приборов, а также технологий.

Страна обладает большим запасом полезных ископаемых и, занимая лидирующие позиции по ряду месторождений, является конкурентоспособной с другими странами по производству горнодобывающей продукции. Доля Китая в мировых минеральных ресурсах составляет около 12%, страна занимает второе место в мире по их добыче.

В Китае более 45 видов полезных ископаемых с приблизительной общей стоимостью более 87 трлн долл США. По объему доступных природных ресурсов КНР в настоящее время является третьей по величине страной в мире. 91% его природных ресурсов приходится на центральную

и западную части страны, а его морские природные ресурсы уже почти исчерпаны.

Вступление КНР во Всемирную торговую организацию (ВТО) в 2001 году ускорило его экономический рост, что наглядно показано на рис. 5.

Центральный экономический регион КНР является одной из основных сельскохозяйственных житниц страны, т. к. включает районы с наиболее высокой урожайностью и эффективностью землепользования. Его основной продукцией являются зерновые — рис, пшеница, кукуруза и картофель, которые, в свою очередь, имеют прибавочную стоимость. А важнейшими техническими продуктами являются хлопок и чай.

Значение региона также определяется развитием тяжелой промышленности, в основном на основе местного сырья, и в занятости населения в производстве. Среди основных отраслей промышленности: черная и цветная металлургия, химическая промышленность и производство строительных материалов. Большое развитие полу-



чило машиностроение, обеспечивающее оборудованием транспорт, горнодобывающую промышленность и тяжелое машиностроение. С 1980-х годов машиностроение стало ориентироваться на выпуск продукции более высо-

кого качества и сложной квалификации, что связано с модернизацией автомобильной промышленности, электроники и радиотехники, и особенно развитием электронной промышленности.

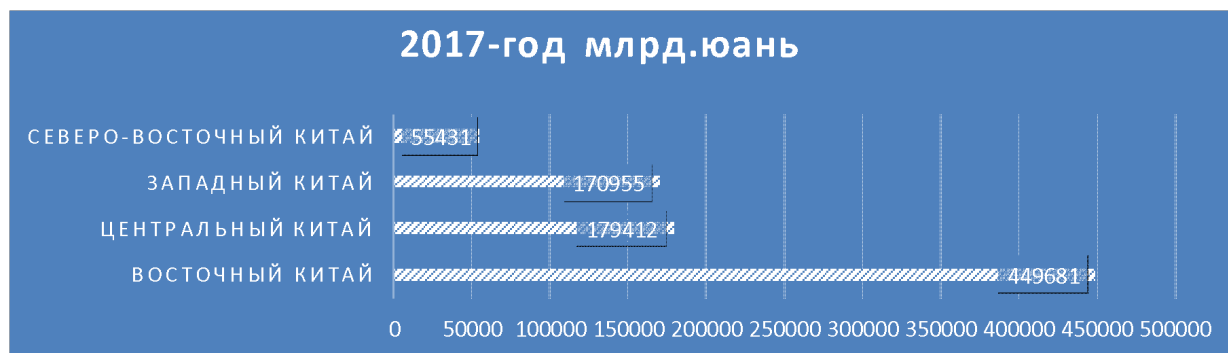


Рис. 5. Доля экономических регионов КНР в ВВП в 2017 г. (млрд.юань) [6]

Кроме того, в Центральном регионе существенно развиты легкая и пищевая промышленность, обладающие большими ресурсами и местным сырьем.

Несмотря на очевидные успехи, отметим, что и сельское хозяйство, и промышленность страны развиваются неравномерно. Центральный регион также сталкивается с рядом проблем. Учитывая, что данный экономический регион в значительной степени зависит от национальной экономики, включая добычу полезных ископаемых и сеть многоводных рек (основной бассейн крупнейших рек страны Янцзы и Хуанхэ), таким образом, национальный капитал доминирует в промышленном производстве этого экономического региона.

Кроме того, дальнейшее развитие всех отраслей промышленности крайне зависит от топливно-энергетической базы. Вот почему так важно помимо добычи угля и нефти, освоить существующую гидроэнергетику региона, особенно возможности ГЭС реки Янцзы.

На Центральный Китай приходится 29% общей площади Китая и в ее шести провинциях живет 35% населения страны, которые обеспечивают 20% ВВП всей страны. Если говорить о потенциале Центрального региона КНР, то данный регион является основным зернопроизводящим районом страны, является ключевым элементом в секторах тяжелого машиностроения, легкой и пищевой промышленности, а также в добыче и производстве энергии и сырья.

Литература:

1. 东西中部和东北地区划分方法 (Восточный, Центральный, Западный и Северо-восточный регионы и методы деления) // National bureau of Statistics of China. URL: [http://www.stats.gov.cn/ztc/zthd/sjtjr/dejtjkr/tjkr/201106/t20110613\\_71947.htm](http://www.stats.gov.cn/ztc/zthd/sjtjr/dejtjkr/tjkr/201106/t20110613_71947.htm) (дата обращения: 22.12.2018)
2. Made in China. Восточный Китай // <https://chinartem.livejournal.com/11254.html> (дата обращения: 10.12.2018)
3. Составлено автором по материалам: 2018 年四季度和全年国内生产总值 GDP (Валовой внутренний продукт в четвертом квартале и за весь год в 2018 году ВВП) [http://www.stats.gov.cn/tjsj/zxfb/201901/t20190122\\_1646082.html](http://www.stats.gov.cn/tjsj/zxfb/201901/t20190122_1646082.html) (дата обращения: 01.02.2019)
4. Составлено автором по материалам: 区域发展战略成效显著 发展格局呈现新面貌 (Стратегия регионального развития достигла замечательных результатов, модель развития приобрела новый облик) // National bureau of Statistics of China. URL: [http://www.stats.gov.cn/ztc/ztx/ggkf40n/201809/t20180913\\_1622702.html](http://www.stats.gov.cn/ztc/ztx/ggkf40n/201809/t20180913_1622702.html) (дата обращения: 04.02.2019)
5. Составлено автором по материалам: 区域发展战略成效显著 发展格局呈现新面貌 (Стратегия регионального развития достигла замечательных результатов, модель развития приобрела новый облик.) // National bureau of Statistics of China. URL: [http://www.stats.gov.cn/ztc/ztx/ggkf40n/201809/t20180913\\_1622702.html](http://www.stats.gov.cn/ztc/ztx/ggkf40n/201809/t20180913_1622702.html) (дата обращения: 05.02.2019)
6. Составлено автором по материалам: 区域发展战略成效显著 发展格局呈现新面貌 (Стратегия регионального развития достигла замечательных результатов, модель развития приобрела новый облик) // National bureau of Statistics of China. URL: [http://www.stats.gov.cn/ztc/ztx/ggkf40n/201809/t20180913\\_1622702.html](http://www.stats.gov.cn/ztc/ztx/ggkf40n/201809/t20180913_1622702.html) (дата обращения: 06.02.2019)

# СОЦИОЛОГИЯ

## Социальная работа с детьми и подростками в психиатрии

Абабнех Ольга Николаевна, студент магистратуры  
Московский государственный психолого-педагогический университет

*В статье рассмотрено явление социальной работы с детьми и подростками в психиатрии. Проведен анализ заболеваемости этой возрастной группы, факторы повышающие риски распространения психического расстройства. Рассмотрены обязанности социального работника и специалиста по социальной работе, методы работы, их вклад в терапию заболевания.*

**Ключевые слова:** детская психиатрия, социальная работа, социальная работа в психиатрии, социальная реабилитация, социальная защита.

Психическое здоровье — состояние благополучия, в котором человек реализует свои способности, может противостоять обычным жизненным стрессам, продуктивно работать и вносить вклад в свое сообщество. В этом позитивном смысле психическое здоровье является основой благополучия человека и эффективного функционирования сообщества [1].

Согласно данным Всемирной организации здравоохранения, примерно 20 % детей и подростков в мире имеют психические расстройства или серьезные проблемы, приводящие к ним. Половина всех психических расстройств начинаются в возрасте до 14 лет, даже в разных культурах наблюдаются одинаковые типы расстройств. Психические заболевания и расстройства, вызванные употреблением психоактивных веществ, являются ведущей причиной инвалидизации общества в мире. Непонимание и стигматизация, окружающие психическое нездоровье, до сих пор широко распространены. Несмотря на существование эффективных видов лечения психических расстройств, считается, что они не лечатся, а люди, страдающие психическими заболеваниями, боятся общественного порицания, стыдятся быть больными, лишь дальше запуская заболевание. 800 000 людей ежегодно погибают в результате самоубийства, что является второй причиной смерти людей в возрасте 15–29 лет. На каждую смерть в результате суицида приходится 20 других людей, совершивших попытку самоубийства. У психически нездоровых людей повышается риск приобретения таких заболеваний, как ВИЧ, туберкулез, пневмония. Часто встречаются сердечно-сосудистые заболевания, диабет, болезни почек, непреднамеренные и преднамеренные травмы [2].

Главный детский психиатр Москвы Анна Портнова утверждает, что самый уязвимый для психического расстройства возраст — 6–7 лет, когда дети впервые идут

в школу [3]. Кардинальная смена обстановки, психологические перегрузки, нарушения социальной адаптации со сверстниками, стрессовые условия в семье и давление в общении с педагогом — это лишь некоторые факторы, способные привести к расстройству.

За последние годы система оказания психиатрической помощи детям и подросткам достигла определенных успехов. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), первичная заболеваемость детей в возрасте 0–14 лет и подростков 15–17 лет за 2001–2017 годы по РФ, рассчитанных на 100 000 тыс. детского и подросткового населения в абсолютных числах уменьшилась с 630,2 и 562,9 в 2001 году до 530,4 и 452,9 в 2017 году (график 1). Была реализована международная медицинская программа «Антистигма», призванная повысить имидж детской психиатрической службы, разрушить вымыслы и предвзятые представления о больных шизофренией, разорвать порочный круг отчуждения и дискриминации, которая приводит детей и подростков к изоляции от общества, алкоголизму или наркомании, снижая шансы на восстановление от расстройства. Кадровый потенциал был масштабно переработан, в частности возросла обеспеченность врачебным персоналом, с 0,4 врачей-психиатров на 10 000 человек до 1,5 на 10 000 человек в 2017. Дополнительно была проведена полная замена младшего медицинского персонала (санитарок и санитаров) на помощников воспитателя и младших воспитателей с функционалом работы с детьми. Эти специалисты имеют среднее специальное образование, в их обязанности входит оказывать посильную помощь в организации образовательно-воспитательного процесса в повседневной работе с детьми и подростками, поддерживать помещения согласно определенным санитарно-гигиеническим требованиям, обеспечивать охрану жизни и здоровья воспитанников во время образовательного процесса. [4]

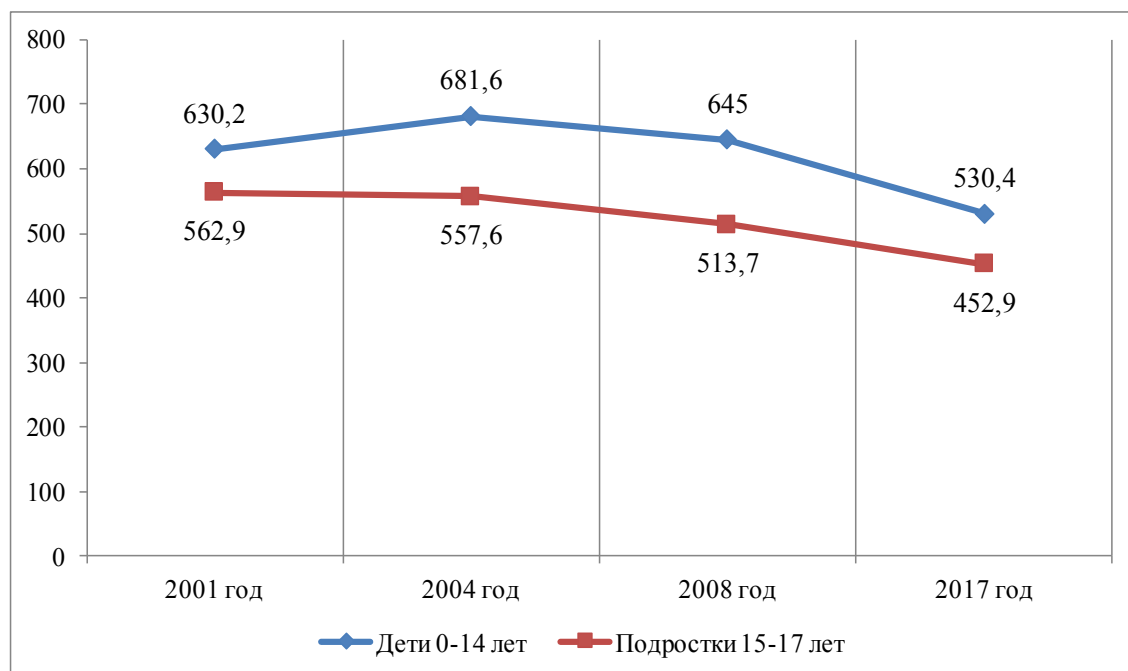


Рис. 1. Динамика показателей заболеваемости детей (0–14 лет) и подростков (15–17 лет) за 2001–2017 годы по РФ, рассчитано на 100 000 тыс. детского и подросткового населения

Главной особенностью оказания психиатрической помощи детям является взаимодействие трех государственных структур — медицины, социальной защиты и образования. Социальная защита населения — система принципов, методов, законодательно установленных государством социальных гарантий, мероприятий и учреждений, обеспечивающих предоставление оптимальных условий жизни, удовлетворение потребностей, поддержание жизнеобеспечения и деятельного существования и деятельного существования личности, различных социальных категорий и групп; совокупность мер, действий, средств государства и общества, направленных против ситуаций риска в нормальной жизни граждан; комплекс государственных мер социально-экономического и правового характера по обеспечению гарантированного государством уровня жизни социально уязвимых слоев населения в период экономических преобразований и связанного с этим снижения их уровня жизни. На должность социального работника принимается лицо, с образованием не ниже среднего специального, владеющее основами психологии и социологии, формами и методами воспитательной и социальной работы [5, с. 315]. Согласно закону РФ № 3185–1 «О психиатрической помощи и гарантиях прав граждан при ее оказании», а также нормативно-правовым актам, регламентирующих обязанности социального работника, он обязан выполнять следующие функции:

- помогать отдельным людям и группам людей определять собственные нужды и потребности в социальной помощи, защите и обслуживании;
- содействовать в обеспечении обслуживаемых граждан по заключению врачей лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения;

- оказывать помощь в получении путевок на санаторно-курортное лечение, а также в обеспечении техническими средствами ухода и реабилитации;
- осуществлять социально-правовой защиты больных, помощь в получении льгот, информирование о них, содействие в проведении медико-социальной экспертизы;
- обеспечивать оптимальную связь больного с его окружением, связь работников медицинского учреждения с семьей и близкими больного;
- взаимодействовать с различными общественными, профессиональными и иными организациями;
- другие должностные обязанности, регламентируемые Уставом учреждения здравоохранения.

На должность специалиста по социальной работе принимается лицо, имеющее высшее образование и сертификат специалиста по социальной работе, знающее психологию, социологию, специфику работы в различной социальной среде, основы общей и семейной педагогики, формы и методы воспитательной работы и просвещения. Специалист по социальной работе обязан:

- консультировать граждан по различным вопросам социальной защиты населения;
- содействовать активизации потенциала собственных возможностей отдельного больного, семьи и/или их группы;
- устанавливать причины, по которым граждане оказались в трудной жизненной ситуации, определять характер и объем необходимых им социальных услуг (социально-бытовых, социально-медицинских, социально-психологических, социально-экономических, социально-правовых);

— выявлять и учитывать на территории, закрепленной за специалистом, нуждающихся в социальной поддержке, определять характер и объем необходимой им помощи, организовывать ее предоставление нуждающимся гражданам;

— организовывать и проводить работу по социальной реабилитации.

Обязанности социального работника и специалиста по социальной работе важны не менее обязанностей лечащего врача. В соответствии с современными подходами к лечению психических расстройств именно социальная реабилитация должна стать ключевым звеном на пути к исцелению от болезни. Доктор исторических наук, профессор Е. И. Холостова определяет социальную реабилитацию как понятие с богатым и многообразным содержанием. По ее мнению, социальная реабилитация — это комплекс мер, направленных на восстановление разрушенных или утраченных общественных связей и отношений вследствие нарушения здоровья со стойким расстройством функций организма (инвалидность), изменения социального статуса (пожилые граждане, беженцы и вынужденные переселенцы, безработные и некоторые др.), девиантного поведения лица, страдающего алкоголизмом, наркоманией и токсикоманией, освободившиеся из мест заключения и т. п.) [5, с. 327].

Социальная реабилитация в детской психиатрии имеет свою специфику в силу особенностей детского организма. Несмотря на то, что при психотерапии детей и взрослых применяются любые методы, способные уменьшить их страдания и разрешить их проблемы, неизбежно и различие между взрослой и детской социальной реабилитацией. Для примера: мотивация к лечению обычно играет у детей незначительную роль, поскольку дети и подростки вынуждены подчиняться мнению авторитетных для них людей, в отличие от взрослых, имеющие в большинстве случаев самостоятельное решение в принятии лечения. Все реабилитационные мероприятия должны быть направлены на вовлечение самого больного ребенка в лечебно-восстановительный процесс.

Реабилитационные мероприятия осуществляются поэтапно.

Первый этап — оказание медицинской помощи. На этом этапе происходит купирование острого психиатрического состояния. Следует исключить любое соматическое, неврологическое и органическое психическое расстройство или употребление токсических веществ, которые могут вызвать расстройства со сходной клинической картиной. С этой целью обязательно проводят общий и биохимический анализ крови, анализ мочи, ЭКГ, при необходимости — ЭЭГ, М-ЭХОЭГ, магниторезонансную томографию (МРТ) и другие лабораторные и инструментальные исследования, токсикологические тесты в крови и моче. Дифференциальный диагноз с другими психическими заболеваниями требует изучения анамнеза, выделения ведущего синдрома и катamnестического наблюдения с целью уточнения характера течения заболевания. Полипрофессио-

нальная бригада, состоящая из врача-психиатра, врача-психотерапевта, медицинского психолога и специалиста по социальной работе начинает работу с ребенком, восстанавливая нарушенные болезнью функции и социальные связи, оказывает кризисную помощь при суицидальных поведениях, пережитом насилии, сильном детском горе. Специалист по социальной работе принимает неформальное участие в повышении мотивации пациента для последующего за ним наблюдения и выполнении режима терапии.

Второй этап — оказание социальной помощи. На этом этапе психиатрическая служба выявляет потребности пациента, проводит консультационные беседы и родителями и близкими ребенка. Социальный работник оказывает социальную помощь в соответствии с законодательством. Специалист по социальной работе организовывает творческое трудовое обучение с целью освоения основ профессии, прививает навыки здорового образа жизни, ведения хозяйства, показывает ребенку представление о различных направлениях в образовании. Цель этого этапа заключается в:

- развитию и выявлению творческих и музыкальных способностей и интересов у детей и подростков;
- привитию навыков здорового образа жизни и ведения домашнего хозяйства;
- организации творческой трудовой занятости у детей и подростков;
- расширении кругозора детей и подростков;
- расширении спектра психокоррекционных мероприятий в рамках общего лечебно-реабилитационного процесса;
- создание положительного эмоционального фона, облегчающего адаптацию детей и подростков.

Третий этап — повышение социального статуса больного ребенка. Специалист по социальной работе проводит занятия на развитие интеллектуального и творческого потенциала ребенка, формирование навыков общения и саморегуляции. В зависимости от тяжести болезни форма занятий может быть как индивидуальной, так и групповой. Часть занятий предполагает вовлечение родителей или их законных представителей, близких родственников. На этом этапе происходит:

- получение представления о различных направлениях в образовании;
- психологическое консультирование в части профориентации;
- творческое трудовое обучение с целью освоения профессии;
- получение представления о различных направлениях в образовании;
- развитие познавательного творческого интереса, в том числе и на постгоспитальном этапе социальной реабилитации.

Творческое трудовое обучение включает в себя профориентацию и творческие мастерские. Творческая мастерская — это форма социальной реабилитации детей и подростков, создающая условия для вхождения каждого

участника к новому знанию и новому опыту путем самостоятельного или коллективного открытия [6]. Дети и подростки проходят занятия по лепке из глины, пластика и пластилина, создают открытки, занимаются с бумагой свободным творчеством, изготавливают папье-маше, проходят индивидуальные и групповые занятия по академическому рисунку и живописи, театральному мастерству, обучаются навыкам ручного шитья на бытовом уровне, моделируют одежду, изготавливают различные поделки из лент, ниток и ткани. Мальчики осваивают навыки работы с ручным и электроинструментом, получают навыки обработки изделий из дерева и металла, обучаются моделированию, развивают творческие способности в столярном и плотницком деле.

Основными принципами социальной работы с детьми с психическими расстройствами являются как можно более раннее начало осуществления реабилитационных мероприятий, непрерывность и поэтапность их проведения; системный и комплексный характер осуществляемых программ; индивидуальный подход к определению объема, характера и направленности мероприятий.

На всех этапах социальной реабилитации также предоставляется эмоциональная поддержка ребенку и его родственникам. Это понятие включает в себя индивидуальные и групповые занятия, необходимые для построения индивидуального плана социальной реабилитации, а также для решения тех социальных проблем ребенка, страдающего психическим расстройством, которые нельзя разрешить при участии пациента в различных формах групповой работы.

Работа с семьей представляется одним из основных аспектов социальной работы в психиатрии. В своей повседневной деятельности семьи сталкиваются с тем фактом, что и сами пациенты, и их родственники не получают четких разъяснений относительно характера и особенностей имеющегося психического расстройства, правил общения в семье с больным ребенком, многие годы носят в себе свои переживания и тревоги. С целью подготовки семей к адекватному восприятию личности психически больного

человека, повышения качества ухода за ним, нормализации семейных отношений и более успешной адаптации к условиям жизнедеятельности в обществе реализуются психообразовательная программа и программа по восстановлению навыков независимого проживания, включение в которые рекомендуется практически каждому пациенту.

Предоставление эмоциональной поддержки — ключевое содержание любого взаимодействия с больным всего персонала полипрофессиональной бригады, основа терапевтического взаимодействия, независимо от конкретной задачи и формы социального вмешательства. При этом функция оказания эмоциональной поддержки возложена именно на специалиста по социальной работе, который в своей работе с больным в наименьшей степени нацелен на симптомы болезни. Социальные вмешательства проводятся с опорой на сохранные возможности личности.

Таким образом, социальные проблемы психически больных детей и подростков, низкий уровень их социальной защищенности требуют выработки инновационных технологий социальной работы и новых методов и форм социальной реабилитации. Рассматривая социальную работу как особый вид деятельности, сущность социальных технологий в психиатрических учреждениях можно интерпретировать в первую очередь как совокупность приемов, методов и воздействий государственных, общественных организаций, специалистов по социальной работе, направленных на оказание помощи, поддержки, защиты лиц, страдающих психическими расстройствами. Результатом этой работы в идеале является выработка нового образа жизни пациента, максимально приближенного к полноценному здоровому образу жизни с семьей, учебой, последующей работой, кругом общения, увлечениями. Это помогает сохранить разрушаемое болезнью «Я» человека, благодаря стимулирующему ожиданию его окружения и стимулам, которые дает осознание собственной ответственности, стремление к признанию и самоуважению. Сфера деятельности социального работника многогранна, многофункциональна и востребована обществом.

#### Литература:

1. Психическое здоровье // Всемирная организация здравоохранения. URL: <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/mental-health-strengthening-our-response> (дата обращения: 5.02.2019).
2. Больные не лечатся: о психическом состоянии россиян // Здравком. URL: <http://zdravkom.ru/medicine/bolnye-i-ne-lechatsya-o-psihicheskom-sostoyanii-rossiyan> (дата обращения: 5.02.2019).
3. Охрана труда и промышленная безопасность // ПромНадзор. URL: <http://prom-nadzor.ru/content/dolzhnostnaya-instrukciya-mladshego-vospitatelya> (дата обращения: 5.02.2019).
4. Словарь-справочник по социальной работе/Под ред. д-ра ист. наук проф. Е. И. Холостовой. — М.: Юристъ, 1997. — 424 с.
5. Творческая мастерская как форма организации занятий // Социальная сеть работников образования. URL: <https://nsportal.ru/vuz/pedagogicheskie-nauki/library/2014/05/10/tvorcheskaya-masterskaya-kak-forma-organizatsii> (дата обращения: 5.02.2019).

## Отечественный и зарубежный опыт учреждений социального обслуживания в аспекте реализации концепции активного долголетия

Ласкин Алексей Александрович, студент магистратуры  
Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

*В настоящей статье рассматривается зарубежный и отечественный опыт учреждений социального обслуживания в аспекте реализации концепции активного долголетия. Анализируется нормативно-правовая база, регламентирующая концепцию активного долголетия в России. Проводится анализ оказания государственной услуги в области поддержки граждан старшего поколения.*

**Ключевые слова:** концепция активного долголетия, поддержка граждан старшего поколения, геронтологические учреждения, КЦСО.

Наиболее важным демографическим феноменом на рубеже 20–21 веков было глобальное увеличение ожидаемой продолжительности жизни населения и, как следствие, адекватное увеличение доли граждан старшего поколения в населении стран во всем мире. Темпы роста пожилого населения намного больше, чем темпы роста всего населения. В то же время, чем старше возрастная группа, тем интенсивнее ее численность растет. Быстрое старение граждан — это важная проблема. Она оказывает влияние на экономические, промышленные и социальные аспекты нашего мира. Значение проблемы демографического старения настолько велико, что ООН ставит ее на один уровень с проблемой сохранения мира на Земле.

Значительные изменения в возрастном составе российского населения оказывают заметное влияние на общество и требуют принятия масштабных неотложных комплексных мер юридического, административного, экономического, социального, медицинского и культурного характера.

Старение — естественный процесс, и сам он по себе не является проблемой. Реальными проблемами являются инвалидность и преждевременная смерть, которые по большей части можно избежать или значительно сдвинуть на более поздние возрастные периоды.

С каждым годом возрастает актуальность изучения демографических проблем здоровья пожилых людей в России и мире в целом, поскольку темпы старения населения неуклонно растут. Согласно прогнозом ООН, доля граждан в возрасте 60 лет и старше в мире возрастет с 12,3 процента в 2018 году до 14,9 процента в 2025 году и 21,5 процента в 2050 году, в Европе с 23,5 процента в 2018 году до 28 процентов в 2025 году и 34,2 процента в 2050 году в Российской Федерации — с 20 процентов в 2018 году до 23,9 процента в 2025 году и 28,8 процента в 2050 году. Кроме того, согласно прогнозу Федеральной службы государственной статистики, доля граждан старше трудоспособного возраста в Российской Федерации возрастет с 2018 года по 2025 год с 24,6 процента до 27 процентов и составит 39,9 миллиона человек [6].

Множество процессов, которые влияют на старение человеческого тела, диктует необходимость принятия ряда государственных мер для предотвращения патологического старения, создания условий для пожилых людей, для ре-

ализации внутреннего потенциала, сохранения их достоинства, активного участия в экономическом и социальном развитии страны [8].

Основные направления государственной поддержки граждан старшего поколения, предусмотренные законодательством Российской Федерации, содержат систему правовых, организационных и экономических мер, направленных на обеспечение достойного уровня жизни, доступности социальных услуг, медицинской помощи в гериатрическом профиле, предоставление лекарств, транспорта, связи, банковских услуг, информационных и коммуникационных технологий, а также равный доступ к базовым и дополнительным образовательным программам, доступную трудовую занятость, гарантии условий и заработной платы, предотвращение дискриминации по признаку возраста, занятости, создание условий для культурной и досуговой деятельности, физического воспитания и спорта [1].

На сегодняшний день основополагающим документом, выражающим концепцию активного долголетия в России, является «Стратегия действий в интересах граждан старшего поколения в Российской Федерации до 2025 года», которая была принята Правительством РФ 05.02.2016 [7] и Распоряжение Правительства РФ от 29.11.2016 N 2539-р «Об утверждении плана мероприятий на 2016–2020 годы по реализации первого этапа Стратегии действий в интересах граждан старшего поколения в Российской Федерации до 2025 года» [2].

В России социальное обслуживание граждан старшего поколения реализуется в государственных учреждениях — КЦСО (комплексный центр социального обслуживания населения). Деятельность учреждения направлена на организацию помощи для людей, которые оказались в сложной жизненной ситуации. За создание таких учреждений отвечает административный орган. Это происходит в соответствии с установленной процедурой в соответствии с предложением Департамента социальной защиты, занятости и труда. Центры социальных услуг подчиняются тем же органам.

Центры социального обслуживания осуществляют свою деятельность на основании Устава. Он, в свою очередь, утверждается местным административным и исполнительным органом в соответствии с действующим законодательством. Организация должна нести независимую от

ветственность за выполнение своих обязательств. Центры социальных услуг могут от своего имени приобретать и реализовывать имущественные и неимущественные права. Они также имеют возможность выполнять свои обязанности, участвовать в судебном процессе в качестве истца и ответчика.

Комплексный центр социального обслуживания предоставляет следующие виды услуг нуждающимся: юридические, психологические, социальные и консалтинговые. Сотрудники организации оказывают помощь в социальной реабилитации и адаптации. Центр социальных услуг осуществляет сотрудничество с различными организациями. Среди них: государственные, общественные, религиозные, в том числе иностранные и международные. В процессе сотрудничества рассматриваются вопросы поддержки и помощи. Центры осуществляют разработку и внедрение новых форм услуг для населения с учетом характера потребности и местных демографических и экономических условий.

Такие направления выделяются для обеспечения доступности соответствующих услуг. В некоторых случаях может быть применен мобильный характер работы. Мобильные социальные пункты — это отдельные места приема граждан специалистами по социальной работе, юристами и психологами, которые расположены вне главного центра социального обслуживания. Мобильные социальные пункты предназначена для предоставления соответствующих услуг и выполнения определенных функций центра на назначенной ему территории. Эти подразделения создаются по решению директора организации. Также необходима координация с органами социальной защиты, занятости и труда. Количество персонала устанавливается в соответствии с определенными стандартами для территориальных центров социальных услуг для населения. Мобильные социальные пункты организованы в рамках средств, которые предоставляются для обслуживания и функционирования организации. Отделения, расположенные по округам населенного пункта, предполагают предоставление надомной помощи для пожилых граждан, которые полностью или частично потеряли возможность самообслуживания. Уход на дому — это максимально возможное продление пребывания нуждающихся людей в обычных условиях для них. Существует поддержка их физического, психологического и социального статуса [10].

Наиболее успешный зарубежный опыт учреждений социального обслуживания можно представить на примере стран Евросоюза и США.

В Норвегии распространены дневные формы оказания социальных услуг для граждан старшего поколения. Отделение рассчитано на 20–30 человек. Оно имеет свою комнату отдыха, помещение для культурно-массовых мероприятий, процедурную комнату, мастерскую и спортзал. Такое отделение контролируется заведующей, социальным работником и медицинской сестрой. В последнее время в рамках стационарозамещающих формы работы,

стали внедряться социальные программы постройки жилья для пожилых людей. Например, в Осло недавно сдали дом на 90 квартир, построенный на средства муниципалитета. Такой дом контролируется заведующей и двумя социальными работниками [4, с.75].

В Нидерландах распространено государственно-частное партнерство и волонтерская работа в социальных учреждениях. «Дома обслуживания престарелых» рассчитаны на проведение культурно-массовых мероприятий и организацию кружков по интересам. В определенные дни организуется встреча со специалистами по социальной работе, юристами и психологами. Всю работу в таком учреждении зачастую контролирует один руководитель [5, с.186].

Во Франции, как и в других странах Европейского союза, не прекращается модернизация стационарозамещающих форм работы с гражданами старшего поколения. Социальное обслуживание разделяется на две формы: «домашние помощники» и «сестринский уход». Работу бытового характера выполняют «домашние помощники», а «сестринский уход» положен престарелым со значительной степенью утраты способности к самообслуживанию. Работу выполняет медицинская сестра и помощница (няня). Надомная работа финансируется за счет государственных и частных страховых выплат. При необходимости может быть организован «госпиталь на дому». Он назначается больному, который не требует интенсивного лечения. В таком случае обслуживание осуществляется врачом, медицинской сестрой и социальным работником.

Дневную форму работы с гражданами старшего поколения в основном проводят частные или общественные организации. Государство выделяет бесплатно помещения и финансирует социальные проекты, направленные на организацию культурно-массовых мероприятий, кружков по интересам, спортивно-массовых мероприятий и образовательной деятельностью [3, с.24].

В США можно также наблюдать тенденцию стационарозамещающих форм работы с гражданами старшего поколения. Реализуют ее через мобильные пункты оказания социальной помощи государственные или частные социальные службы. Оплата происходит за счет страховых выплат или за счет различных фондов. Большую распространенность приобретает выплата высоких пособий родственникам или заинтересованным лицам, осуществляющим уход за пожилыми гражданами. Дневную форму работы зачастую организуют частные компании, осуществляющие социальные туры, походы, посещение театров и концертов, обучение, в том числе используя специальную технику для маломобильного населения [9].

Таким образом, можно выделить два основных отличия в направлении концепции активного долголетия граждан старшего поколения для зарубежных стран по сравнению с Россией: во-первых, это совершенствование стационарозамещающих форм работы с получателями социальных услуг гражданами старшего поколения, а во-вторых, передача обязанностей по социальному обслуживанию

получателей социальных услуг граждан старшего поколения частному сектору и общественным организациям. Наибольшее распространение в зарубежных странах получили дневные формы работы с получателями социальных услуг.

Однако, в последнее время Россия стала перенимать зарубежный опыт в области социального обслуживания граждан старшего поколения. Одним из примеров можно назвать социальное учреждение новой формы собственности — государственно-частное партнёрство [7].

#### Литература:

1. Российская Федерация. Законы. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 12.12.1993 (действ. ред. 2018). — Электрон. дан. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/), доступ СПС «Консультант плюс» (дата обращения: 08.0.2019). — Загл. с экрана.
2. Российская Федерация. Правительство РФ. Об утверждении плана мероприятий на 2016–2020 годы по реализации первого этапа Стратегии действий в интересах граждан старшего поколения в Российской Федерации до 2025 года [Электронный ресурс]: распоряжение: от 29.11.2016, № 2539-р (действ. ред. 2018). — Электрон. дан. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_208189/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_208189/), доступ СПС «Консультант плюс» (дата обращения: 08.02.2019). — Загл. с экрана.
3. Исаченко, Т. М. Социальная политика Франции: опыт развития [Текст] / Т. М. Исаченко // Труд за рубежом — 2003. — № 1. — С. 23–31.
4. Ковалева, Н. Г. Пожилые люди: социальное самочувствие [Текст] / Н. Г. Ковалева // Социологические исследования — 2001. — № 7. — С. 73–79.
5. Корнюшина, Р. В. Зарубежный опыт социальной работы [Текст] / Р. В. Корнюшина // ДальГУ — 2011. — № 5. — С. 182–193.
6. Народонаселение. [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Сайт Организации Объединённых Наций — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.un.org/ru/sections/issues-depth/population/>, свободный (дата обращения: 02.02.2019). — Загл. с экрана.
7. Нюхаев Д. В. Государственно-частное партнёрство в социальной сфере / Д. В. Нюхаев // КиберЛенинка. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-sotsialnoy-sfere> (дата обращения: 08.02.2019).
8. Перечень поручений по итогам заседания президиума Госсовета о развитии системы социальной защиты граждан пожилого возраста. [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Сайт Кремль — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/46594>, свободный (дата обращения: 02.02.2019). — Загл. с экрана.
9. Социальная работа в США. [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Социальная работа. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://soc-work.ru/article/151>, свободный (дата обращения: 03.02.2019). — Загл. с экрана.
10. Филатов, И. Комплексные центры социального обслуживания населения. [Электронный ресурс]: [официальный сайт] / Журнал «ФБ» — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://fb.ru/article/149005/kompleksnyie-tsentryi-sotsialnogo-obslujivaniya-naseleniya>, свободный (дата обращения: 05.02.2019). — Загл. с экрана.



## ПСИХОЛОГИЯ

### Феномен любви в контексте психологической науки

Давидян Ангелика Григорьевна, студент магистратуры

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

*Про любовь писали и до сих пор пишут многие отечественные и зарубежные ученые. Где-то их взгляды расходятся, а где-то заметно совпадают. Эти сходства и различия и необходимо проследить в данной работе. В контексте научной психологии анализ различных источников и подходов представляет интерес, так как тема любви и ее содержания актуальна по сей день.*

**Ключевые слова:** феномен любви, гуманистическая психология, общая психология.

О любви и её структуре так или иначе говорили практически все научные деятели философии и психологии.

Современный отечественный историк философии И. А. Болдырев, занимаясь интерпретацией взглядов Гегеля, описывает его систему понятий. В эту систему помимо любви входят так же стыд, бескорыстие и собственность. Так, изначально понятие «любовь» считалось частью христианской культуры, однако сам же Гегель переосмыслил это понятие. Любовь для него — это преодоление системы различий, которые не могут быть едины [10]. С целью проведения межвременной параллели стоит обратиться к представителю гуманистического направления Карлу Роджерсу. В книге «Психология супружеских отношений» он подробно описывает сложности развития отношений одной из клиентских пар, рассказывая, через какие проблемы в понимании друг друга им пришлось пройти. Так, молодой человек ценил в своей избраннице ее автономность, самостоятельность как личности, наличие собственного мнения, чего он не видел в другой потенциальной девушке. Всё это делало выбранную им девушку желанной для него несмотря на внутриличностный конфликт, когда всё то, что нравилось ему в ней, могло одновременно раздражать. Роджерс назвал это составной частью взросления независимо от возраста его наступления [4]. То есть молодые люди переходили всё больше к зрелому чувству.

О. Ф. Кернберг писал, что зрелая любовь в сексуальном ее аспекте представляет собой сложный эмоциональный синтез, состоящий из таких компонентов, как возбуждение, которое переходит в эротическое желание к человеку; нежность как неотъемлемый компонент, в которой происходит преобладание любви над агрессией и раскрывается толерантность к «нормальной амбивалентности», под которой понимаются человеческие отношения; зрелая форма идеализации и осознание обязательств по отношению к партнеру и к отношениям в целом [3]. О зрелости в своей книге писал и Роджерс. Так, он приводил в при-

мер словесную форму выражения чувств, в которой тоже может быть заложено умение человека принимать на себя ответственность. Говорить, о взаимной симпатии и приятном чувстве по отношению друг к другу, а когда надо — о том, что не нравится, — безопаснее, чем сразу признаваться партнёру в любви и произносить это заветное слово, пока оба не изучили друг друга и не отладили межличностную коммуникацию, которая по мнению Роджерса является одной из основ устойчивых отношений. Умение проявлять нежность и заботу являются частью зрелости. Р. Мэй говорил о важности заботы в качестве неотъемлемого условия развития любви как зрелой единицы. Забота представляет собой состояние, элементами которого являются признание партнера с таким же базовым набором чувств и ощущений, которые есть у тебя, то есть идентификация своего «Я» с радостью или болью партнера; чувство жалости, вины и осознание зависимости от «общечеловеческих принципов» [3]. На устойчивость отношений влияют также такие факторы, как неспособность обсуждать какие-либо аспекты совместной жизни и интроективные представления о ролевых позициях, то есть когда человек «заимствует ценности, модели или социальные роли» у других людей, не апробировав их исходя из своего опыта. Последнее довольно ярко проиллюстрировал Эрих Фромм. Он называет интроективные модели внешними цепями, которые переместились внутрь человека. Желания и мысли, навязанные обществом, заковывают человека. Согласно Фромму, так происходит, потому что о внешних цепях человек знает, но он не знает о том, что у него внутри, считая себя свободным, тогда как внутренние цепи могут сковывать его куда сильнее. Таким образом, происходит смещение акцента с внутреннего — того, что важно, не познано и первоначально — на внешнее. Без изучения себя настоящего [8].

О неспособности коммуницировать Роджерс пишет более подробно в книге «О становлении личностью». Там межличностная коммуникация и проблема экзистен-

циального выбора рассматривается им с точки зрения системы отношений «терапевт-клиент». Он пишет, что экзистенциальный выбор представляет собой дилемму: рискнуть ли человеку и сообщить о своих мыслях и переживаниях, показать ли себя в общении таким, каков он есть, или нет. Острота дилеммы заключается в том, что зачастую человек предвидит возможность быть непонятым, отверженным, подверженным оценке и критике. Полностью открыться несет за собой риск. Из-за этого риска возникают такие последствия, как защитные реакции, неискренность, преувеличения. Роджерс считает, что от того, идут ли на этот риск или нет, зависит дальнейшая взаимотерапевтичность или разобщенность отношений. Поэтому и эти защитные барьеры быстро исчезают тогда, когда человек осознает, что единственное намерение противоположной стороны — не обесценить или раскритиковать, а выслушать и искренне понять [5].

С точки зрения даже научной психологии любовь также представляет собой некий терапевтический синтез, потому как все выше названное применяется в контексте выстраивания межличностной коммуникации и между партнёрами. Так, Б. Уайнхолд и Д. Уайнхолд пишут, что люди в основном определяют близость как «нечто теплое», включающее в себя не только физический компонент, но и личностный рост, когда оба человека стремятся освободиться от старых моделей, когда партнёры находятся рядом, поддерживая и принимая друг друга вместе с такими чувствами каждого из них, как ранимость, уныние, злость или боль. Такая сторона интимности помогает залечить психологические травмы. После этого людям удастся открыть самих же себя заново, понять, кем они являются и каким действительно, а не в их искаженных образах является объект любви. Это является важным волнующим переживанием, которое открывает глубину человеческой любви и близости [6].

Также хочется отметить, что в описании любовных отношений люди зачастую применяют слово «инстинкты», что не является верным, во-первых, ввиду выше сказанного, а во-вторых, потому, что Фрейд различал инстинкты и влечения. Под влечениями понимались психологические мотивы поведения, которые являются больше постоянными, чем прерывистыми. Инстинкты же для него были биологическими, наследуемыми и прерывистыми в аспекте приведения их в действие посредством психологических факторов или факторов среды. Иными словами, всем известное либидо — это влечение, имеющее социальную структуру, а, например, голод — инстинкт, имеющий биологическую структуру [3].

Для подтверждения этих слов хочется вновь обратиться к идеям Гегеля. Болдырев пишет, что любовь по Гегелю является чувством живого в ответ на живое. Два живых не только в физическом аспекте, но и в чувственном, объекта чувствуют это тепло и тянутся друг к другу. Размываются границы предельности, формируется некая модель бесконечности, преодолевается внутренняя противополож-

ность, и единственное, что разделяет этот цикл — смерть [10].

Все рассмотренные особенности проявления феномена любви суммировал в своих идеях Эрих Фромм, говоря о социальных типах характера. Социальные типы он описывал как «взаимодействие экзистенциальных потребностей и социального контекста» и делил их на продуктивные и непродуктивные типы. В непродуктивных типах внутренняя ответственность переводилась с себя на внешние объекты, в них же искался источник счастья и удовлетворения, а также отмечалась тенденция любой ценой достичь желаемого вне зависимости от способа, отметить наличие материальных благ. Продуктивный характер является основной целью развития для человека по Фромму. Люди продуктивного типа являются честными, независимыми, спокойными, любящими, творческими, социально полезными. Фромм считает, что все эти качества в людях способствуют подтверждению возможности быть уникальным без потери единения с другими людьми. Достижение такого результата требует большого труда [8,9]. Как говорил Роджерс, человека «ожидают внутренняя борьба и труд, в результате которых он строит нормальные взаимоотношения» [4]. В процессе этой борьбы, любви и труда постигается вид свободы, которую Фромм назвал «позитивной свободой», требующей активности человека.

Как видно, Гегелевская концепция любви актуальна и находит себя в трудах многих авторов. Последнее, о чем хотелось бы поговорить в рамках данной модели — стыд. Изначально понятие «стыд» связывали с грехопадением, с индивидуальным чувством. Гегель говорит об этом иначе. Он считает стыд чувством индивидуальности. Эта индивидуальность еще не успела стать частью единства в понимании любви. То есть человек ощущает собственную отдельность от целого, стыд того, что он пока что не соединился с другим человеком и печется о собственной единичности. Проблема стыда заключается в том, что человек как бы лишается себя самого, объединяясь в целое. И решается она следующим образом. Как уже было сказано, живое чувствует и тянется к живому. Это связывается с такими понятиями, как «признание» и «признание». То есть фактором устойчивости любви должно быть взаимное признание партнеров. Любящий достоин чувства любви и наоборот, а соединение основывается на добровольности и автономности, не лишает и не ограничивает свободу, а наоборот строит ее [10].

Стыд также связан с чувством необходимости выйти за пределы дозволенного, преодолеть запреты, которые присутствуют в сексуальных контактах. Это чувство с течением времени приобретает разнообразные формы вплоть до универсальных нарушений традиций и социальных ограничений, которые накладывает общество на представления об открытости, интимности и сексуальности. Мораль, заложенная культурой и обществом, способна подавлять и регулировать такие аспекты, которые связаны с сексуальными целями, выходящими за рамки социальных цепей. [3].

О проблеме принятия писал в своих работах психолог Роберт Джонсон. Так, он считает, что любовь — это сила, которая живет внутри нас и подтверждает ценность другого человека, принимает его таким, какой он есть. Любовь основывается на принятии личности, которая существует здесь и сейчас, а не на идеале, который мы представляем, не на проекции нашего воображения. Любовь помогает людям открыть глаза на «красоту, ценность и содержательность другого человека», ценить партнера как индивидуальность. Это означает, что принятие распространяется как на негативную, так и на позитивную сторону личности, на ее достоинства и несовершенство вместе взятые. В этом и заключается полное принятие.

При этом Джонсон считает, что романтизм еще не есть любовь, а является формой эгоизма, так как он направлен не на другого человека, а на страсть, на ожидания и фантазии, проекции и ожидания. И это является любовью к себе, а не любовью к другому человеку [2]. В какой-то степени это не вполне оправдано, так как любые формы фантазий, ожиданий и страсть — это часть общего процесса постижения любви. И лишь единение страсти, духовности и когнитивных особенностей определяет структуру зрелости взаимоотношений.

Виктор Франкл пишет, что любовь — это «переживание другого человека в его полной уникальности и неповторимости». В глазах любящего мир предстает во всей полноте своих ценностей. Франкл сравнивает это ощущение со вселенной, которая раскрывается любящему человеку. «Ты» становится космосом, который раскрывается глубже и сияет в этих самых ценностях. И всё это видно лишь двоим. Франкл считает, что это чувство не ослепляет, а наоборот делает человека «ценностно-зрячим» [7].

Виктор Франкл вошёл в психологию также благодаря своей трехуровневой концепции «тело, душа и дух». Эту концепцию он рассматривал и в феномене любви, когда партнеры постигают друг друга от уровня к уровню. Так, телесный уровень — сексуальный — является самым простым. На этом уровне возникает физическое влечение. На уровне души возникает влюбленность, привязанность, сексуальной удовлетворенности здесь уже недостаточно. Таким образом, физические данные вызывают влечение, а душевные — чувства — более крепкое образование. Однако полного слияния партнеры добиваются лишь на третьей — духовной — ступени, как говорит Франкл, «проникают до самого ядра». Исходя из этого Франкл называет любовь высочайшей формой эротики, связанной с «глубоким про-

никновением в личную структуру партнера. Эта связь является одной из сильных. Партнеры реагируют друг на друга не только со стороны физического влечения, но и «отзываясь на духовную суть», на компоненты личностного ядра, на всё то, что делает их уникальными и такими, какими они предстали друг перед другом без проекций и образов [7].

Конечно, в позиции Франкла есть и доля иррационального смысла. Так, он считает, что любовь способна существовать вне зависимости от «бытия-в-мире», то есть до и после смерти, то есть даже после утраты любимого человека. То, что любили друг в друге партнеры, принадлежит «области бессмертия», и смерть не отменяет вечности данного чувства. Конечно, бывают случаи, когда кто-то всю жизнь любит только одного человека. Однако нельзя отменять того факта, что тем самым человек обрекает себя на потерю с миром и застревание на фазе бытия в прошедшем времени.

Современный психолог Ф. Е. Василюк посвятил большую часть своего профессионального пути проблеме переживания. Так, в монографии «Пережить горе» он описывает пять фаз переживания: шок и оцепенение, поиск, острое горе — самая длительная и важная фаза, на которой определяется продуктивность или деструктивность переживания утраты, — фаза остаточных толчков и реорганизации и фаза завершения. Смерть близкого делит жизнь переживающего на «до» и «после», разрушая связь со временем, которую в дальнейшем предстоит восстановить. Этот шок оставляет человека в прошедшем времени, там, где умерший еще был жив, и таким образом человек отрицает не смерть, а присутствие себя в реальном мире, пытается психически «ухватиться» за прошлое. Нарушается хронологический баланс, горающий злится на то, что он здесь, а не там, с объектом переживания. Единственное, что может сделать человек в данной ситуации с течением и полным прохождением всех стадий — это оставить образ о человеке, память о нем, которая в конечном счете поможет вернуться в настоящее время [1].

Таким образом, можно сказать, что в целом взгляды на представления о любви у многих авторов похожи. Они базируются на принципах взаимопринятия и целостного глубокого восприятия друг друга, основанного не на образах, а на действительности — на том, какой человек на самом деле. Конечно, можно заметить и расхождения, однако нельзя говорить легко о том, что представляет из себя феномен любви, потому что индивидуальное наполнение этого слова у всех разное, в зависимости от ценностей, опыта и желаний.

#### Литература:

1. Василюк, Ф. Е. Пережить горе / Ф. Е. Василюк. — Москва // О человеческом в человеке: сборник / ред. И. Т. Фролов. — Москва: Политиздат, 1991. — С. 230–247.
2. Джонсон Р. Мы. Глубинные аспекты романтической любви. Пер. с англ. В. К. Мершавка. — Когито-Центр, 2009. — 230 с.
3. Кернберг О. Ф. Отношения любви: норма и патология / Пер. с англ. М. Н. Георгиевой. — М.: Независимая фирма «Класс», 2000. — 256 с.

4. Роджерс К. Психология супружеских отношений. Возможные альтернативы / пер. с англ. В. Гаврилова. — М.: Изд-во Эксмо, 2002. — 288 с.
5. Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека. М.: «Прогресс», 1994
6. Уайнхолд Б., Уайнхолд Дж. Освобождение от созависимости / перевод с английского А. Г. Чеславской — М.: Независимая фирма «Класс», 2002. — 224 с.
7. Франкл В. Доктор и душа: Логотерапия и экзистенциальный анализ / Виктор Франкл; пер. с нем. — М.: Альпина нон-фикшн, 2017. — 338 с.
8. Фромм Э. Искусство быть / пер. Р. В. Семаш. — АСТ, 2012. — 224 с.
9. Фромм Э. Искусство любить / пер. А. В. Александрова. — АСТ, 2014. — 221 с.
10. Гегель о любви и стыде. Иван Болдырев. [Электронный ресурс] URL: <https://postnauka.ru/video/89078> (дата обращения 2.2. 2019).

## Лингвокогнитивное моделирование и перевод детской речи: социальный аспект

Сами Злата Алексеевна, студент магистратуры  
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

*В данной статье рассмотрены аспекты лингвокогнитивного моделирования и перевода детской речи. С этих позиций характеризуется феномен мотивационной рефлексии, проявляющий стремление ребенка к «прояснению» внутренней формы наименования. Детская речь, а особенно ее развитие всегда очень активно исследовалась множеством авторов. Кроме того, всегда акцентировалось внимание на процессах освоения языка, которые имеют свойство изменяться по мере взросления ребенка. В данной статье пойдет речь о переводе детской речи, а именно о его социальном аспекте. Так как перевод детской речи всегда вызывал заинтересованность у исследователей. Поскольку социальный аспект перевода детской речи на сегодняшний день до конца не изучен. Более глубокое раскрытие данного социального аспекта представлено ниже в статье.*

**Ключевые слова:** детская речь, лингвокогнитивный аспект, языковая социализация, семантизация.

Детская речь отличается от взрослой, как фонетически, так и грамматически. Именно поэтому перевод детской речи требует особых приемов в работе переводчика. Речь ребенка, без правильной фонетики и грамматики нас не смутит, в отличие от взрослой речи. Как известно, чем младше ребенок, тем стремительнее у него протекает процесс освоения языка. Детская речь всегда являлась объектом психолингвистических, социолингвистических, лингвокогнитивных исследований. По мере взросления у ребенка формируется языковая социализация — языковое «вхождение» в общество.

Детская речь активно изучалась учеными. Многие из них анализировали речь собственных детей. Одним из капитальных трудов была книга Клары и Вельгельма Штернов «Die Kindersprache», основанная на дневниковых записях их детей Гильды и Гюнтера.

Детская речь представляет собой доступный материал для наблюдения. Она очень важна для научной деятельности. Анализируя этот материал, можно проследить, как у ребенка формируется, развивается и оформляется речь. Процесс формирования речевой деятельности занимает не малое время. Новорожденные дети не могут говорить, но проходит 2–3 года, и он уже начинает осваивать основы языка. Ещё несколько лет и ребёнок уже владеет полноценным языком.

Детская речь характерна большим набором инновации и окказионализма: сюда принято относить: с одной стороны, уникализированные слова, которые отсутствуют в нормативном языке, и были созданы самим ребенком на основании комбинирования известной корневой и аффиксальной морфемы [1].

Детские окказионализмы, согласно мнению Т. Г. Аркадьевой, имеют общие черты, которые отличают эти слова по признакам конкретного восприятия, осознания, поиска внутренних форм слова, его формальных и смысловых мотивированностей в соотношении с уже известными словами либо значениями этих слов.

Безусловно, весомый слой такой лексической составляющей отдано детским окказионализмам. Однако, я думаю нужно уметь отличать окказионализм детский, возникающий вследствие еще не совсем совершенного овладения речевыми системами, от окказионализма авторского, создаваемого и употребляемого с определенными стилистическими целями [1, с. 41–48].

Анализ некоторых научных работ позволил утверждать, что процессы усвоения ребенком языка являются большими загадками психологии [3, с. 25], однако эти загадки и до сегодня не разгаданы до конца как в самой психологии, так и в лингводидактике. Согласно мнению Т. М. Ушаковой, правильными являются взгляды на то, что наиболее зага-

дочными являются творческие стороны детской речи. В личном дневниковом наблюдении за речью детей Н. А. Рыбников пишет об этих явлениях как «о чуде детской речи», «скрытой детской логики, которая неосознанно значительно превалирует над разумом самого ребенка» [2, с. 45].

Когнитивные, как и языковые пресуппозиции детской мотивационной инновации, вступают в сложные взаимодействия, выявляя семантизирующие функции мотивационных форм и роль внеязыковых знаний (в частности ситуативных) в обосновании речевого хода, предпринимаемого ребенком. Наибольшей парадоксальностью обладает случай семантизации слова на основе случайных фонетических сходств с понятиями созвучными лексемами «Шиповник — тот, кто шипит» и т. п. Однако и в таком случае ребенок всегда «под воздействием» разных языковых моделей, в которых закреплена актуальная, уже освоенная им когниция (знание о мире). Структурные аналогии с уже освоенной лексемой могут поддерживать парадоксальные мотивации как операциональные механизмы семантизации слов [4].

В процессе речевого развития дети с неизбежностью проходят разные стадии постижений логики своего языка, которая представляется им «нелогичной». В этом смысле логичным будет говорить о детской инновации как, о проектировании когнитивного опыта у детей на язык. В этом процессе активно проявляются и стремления детей к построению собственных языковых реальностей, склон-

ность манипулировать осваиваемыми языковыми формами и найденными (выведенными) алгоритмами ее порождения. В целом инновация детской речи создает особые лингвоментальные пространства — поля для реализации языковой возможности в проекциях на картину мира, которая сформирована на основе когнитивного и конечно же собственного речевого опыта детей.

Восприятие младших школьников отличается неустойчивостью и неорганизованностью, но в то же время остротой и свежестью, «созерцательной любознательностью», они склонны обращать внимание на яркое, впечатляющее, которое не всегда является существенным. Ребенок часто испытывает затруднения в восприятии и дифференциации временных показателей и интервалов. Внимание младших школьников произвольно, недостаточно устойчиво, ограничено по объему [5].

Таким образом, изучение новообразований в речи дошкольников необходимо для предупреждения и устранения словообразовательных, а также, как следствие, морфологических и орфографических ошибок в школьном возрасте. Детские словотворческие инновации в лингвокогнитивно-ассоциативном плане индивидуальны, часто возникают в контексте актуальной для ребенка ситуации, отражая его личностный когнитивный и речевой опыт, могут воспроизводиться ребенком или используются одноразово, что в целом свидетельствуют о разнообразии стратегий усвоения языка в онтогенезе.

#### Литература:

1. Вайнштейн А. М. Принципы и методика лингвистического описания детской речи. Детская речь и пути ее совершенствования. Свердловск, 2017. — С. 41–48.
2. Дружинин В. Н. Когнитивные способности: структура, диагностика, развитие. М.; СПб., 2014. — С. 45.
3. Леонтьев А. А. Психолингвистические единицы и порождение речевого высказывания. М., 2016. — С. 25.
4. Бельдюков В. И. Программа овладения детьми произношением звуков речи (к вопросу о соотношении социальных и биологических факторов) // Вопросы психологии, 2015, №. 4. — С. 66–77.
5. Кирилина А. В. Гендер: лингвистические аспекты. М., 2016. — 189 с.

## Исследование особенностей личности мужчин и женщин с алкогольной зависимостью

Семёнова Татьяна Валерьевна, студент магистратуры  
Псковский государственный университет

Актуальность проблемы обусловлена тем, что высокая распространенность алкоголизма в России оказывает существенное влияние на социальные и демографические процессы [2, с. 76]. Алкоголизм — заболевание, обусловленное систематическим употреблением спиртных напитков; проявляется постоянной потребностью в опьянении, расстройством психической деятельности, соматическими и неврологическими нарушениями, падением работоспо-

собности, утратой социальных связей, деградацией личности. Злоупотребление алкоголем наносит вред как индивиду, так и обществу в целом.

Изучение особенностей личности лиц, столкнувшихся с данной проблемой, является чрезвычайно важным как для понимания факторов, играющих важную роль в этиопатогенезе алкоголизма, так и для организации реабилитационного процесса пациентов с алкогольной зависимостью.

Существует множество различных точек зрения на проблему, однако большинство авторов пришли к выводу о том, что сам алкоголь является не основным этиологическим фактором в развитии алкоголизма. Особое значение для всестороннего понимания этой проблемы приобрело изучение психологических, в первую очередь личностных факторов.

Нам близка точка зрения Березина Ф. Б., который полагает, что личностные факторы могут иметь более существенное значение, чем ситуационные [1, с.164].

Цель данного исследования состоит в выявлении и сравнении особенностей личности мужчин и женщин с алкогольной зависимостью.

Объектом исследования являются пациенты с алкогольной зависимостью в количестве 30 человек.

Предмет исследования — особенности личности мужчин и женщин с алкогольной зависимостью.

Гипотеза исследования состоит в том, что имеются различия в особенностях личности мужчин и женщин с алкогольной зависимостью, а именно: для женщин более характерны депрессивные и невротические проявления, а для мужчин — аффективные и психопатические.

Для проверки выдвинутой гипотезы, потребовалось решить следующие задачи:

1. Осуществить теоретический анализ по проблеме формирования алкогольной зависимости и влияния алкоголизма на личность пациента.

2. Исследовать особенности личности мужчин и женщин с алкогольной зависимостью.

3. Провести сравнительный анализ особенностей личности мужчин и женщин с алкогольной зависимостью.

В работе использовались следующие методы:

1. Психологическое тестирование с использованием следующих методик: Стандартизированный многофакторный опросник для исследования личности — СМИЛ, Опросник для выявления уровня агрессивности Басса — Дарки, Опросник определения уровня невротизации и психопатизации УНП, Методика исследования состояния депрессии шкала В. Зунга.

2. Для обработки полученных данных были использованы методы математико-статистической обработки данных (частотный анализ, сравнительный анализ (U-критерий Манна Уитни), кластерный анализ).

Исследование проводилось на базе Государственного бюджетного учреждения здравоохранения. В обследовании приняли участие пациенты с алкогольной зависимостью 40–55 лет в количестве 30 человек (15 мужчин и 15 женщин). При выборе учитывался стаж алкоголизации, возраст и образование для получения наиболее достоверных результатов за счёт однородности выборки. Психодиагностика применялась к лицам с сохранной психикой при отсутствии выраженной личностной дезинтеграции и грубого снижения интеллекта.

Приведём пример обработки данных, полученных путём проведения методик СМИЛ и УНП, рассмотрев результаты выявления личностных особенностей мужчин и женщин с алкогольной зависимостью.

В ходе проведения описательного анализа полученных данных установлено, что лица с алкогольной зависимостью характеризуются такими особенностями, как импульсивность, склонность к аффективным реакциям, пессимистичность, неуверенность в себе, наличие депрессивной симптоматики и соматизации тревоги.

При этом наличие средних показателей по шкале «ипохондри» методики СМИЛ шкале примерно одинаково в обеих выборках, а вот высокие показатели по данной шкале преобладают в женской выборке, на основе чего мы можем сделать вывод о том, что у женщин в большей степени происходит соматизация тревоги.

Наличие в выборке высоких показателей по шкале «депрессии» отражает преобладание гипостенических черт у 20% испытуемых. При этом, как свидетельствуют данные, в мужской выборке наличия высоких показателей не отмечается, а среди женщин — это значительная часть (38%).

Для исследования уровня невротизации и психопатизации была использована методика УНП. Как свидетельствуют полученные данные, среди женщин значительно преобладает высокий (60%) и повышенный (27%) уровень невротизации, в то время как для мужчин характерно в большей степени наличие пограничного (33%) и пониженного (20%) уровня невротизации. А также мужской выборке значительно преобладает высокий (64%) и повышенный (26%) уровень психопатизации, в то время как для женской выборки характерно в большей степени наличие пограничного (40%) и пониженного (26%) уровня невротизации.

При проведении сравнительного анализа были выявлены значимые различия по шкале «депрессии» ( $p=0,028$ ), тенденция к значимым различиям показателей по шкале «гипомании» или отрицания тревоги ( $p=0,065$ ) методики многостороннего исследования личности, по уровню невротизации ( $p=0,009$ ) и психопатизации ( $p=0,004$ ) методики УНП.

Таким образом, сравнительный анализ показал, что имеются статистически значимые различия в особенностях личности мужчин и женщин с алкогольной зависимостью, а именно: в женской выборке отмечается преобладание тревожно-депрессивной симптоматики и повышенных показателей уровня невротизации, в то время как в мужской выборке, напротив, отмечается относительное повышение показателей по шкале «отрицания тревоги», выявляющей стенические свойства личности, и уровня психопатизации.

Подводя итоги исследования, можно сделать вывод о том, что цель нашего исследования достигнута, задачи выполнены, а выдвинутая гипотеза нашла своё подтверждение.

## Литература:

1. Березин Ф. Б. Психическая и психофизиологическая адаптация человека. — Л.: Наука, 1988. — 270 с.
2. Кошкина Е. А., Спектор Ш. И., Сенцов В. Г. и др. Медицинские, социальные и экономические последствия наркомании и алкоголизма. М.: «ПЕР СЭ», 2008. — 287 с.

## Исследование возможности коррекции психоэмоционального состояния женщин с алкогольной зависимостью при помощи метода биологической обратной связи

Семёнова Татьяна Валерьевна, студент магистратуры  
Псковский государственный университет

Посталкогольная депрессия по своей значимости занимает одно из главных мест в иерархии психологических расстройств. С научной точки зрения отмечается наличие пагубного влияния этанола на функционирование головного мозга и нервной системы, вследствие чего возникают посталкогольные психические расстройства.

Клиническая картина таких состояний неоднородна, и проводимая терапия во многих случаях оказывается не свободна от известных недостатков (побочные явления, плохая переносимость и др.), что приводит к отказу значительной доли пациентов от приема лекарственных препаратов [1, с.316].

Поэтому возникает необходимость рассматривать другие подходы к лечению и искать новые методы, среди которых, наряду с психотерапией, выделяется метод биологической обратной связи. Это метод, при котором человеку с помощью электронных приборов мгновенно и непрерывно предоставляется информация о физиологических показателях деятельности организма и предоставляется возможность научиться произвольно изменять эти параметры [2, с.19]. Основа метода заключается в возможности саморегуляции физиологических и психических функций при помощи, как раз, обратной связи, получаемой пациентом. Коррекция психоэмоционального состояния является одним из эффективных направлений применения метода БОС и подразумевает последовательное обучение навыкам саморегуляции.

С целью снижения напряжения, поиска средств защиты от стрессовых воздействий у лица с низкими адаптационными возможностями отмечается частое использование стратегий аддиктивного поведения. Метод коррекции посредством биологической обратной связи подразумевает снижение психоэмоционального напряжения, повышение адаптивных свойств организма и формирование и навыков саморегуляции, способствующих выбору конструктивных способов борьбы со стрессом.

Целью проводимой нами работы являлось исследование возможности коррекции психоэмоционального состояния женщин с алкогольной зависимостью при помощи метода биологической обратной связи.

Объектом выступили пациенты с алкогольной зависимостью — женщины в количестве 15 человек.

Гипотеза исследования заключается в том, что применение метода биологической обратной связи будет способствовать снижению проявления тревожно-депрессивной симптоматики и стабилизации эмоционального фона у женщин с алкогольной зависимостью.

Для проверки выдвинутой гипотезы, потребовалось решить следующие задачи:

1. Провести исследование психоэмоционального состояния женщин с алкогольной зависимостью на начальном и конечном этапах работы.
2. Разработать программу с применением БОС-терапии для женщин с депрессивной симптоматикой и повышенным уровнем тревожности и провести её апробацию.
3. Провести сравнительный анализ результатов полученных данных.

В работе использовались следующие методы: 1. Психологическое тестирование с использованием следующих методик: самооценочная шкала депрессии В. Зунга, госпитальная шкала тревоги и депрессии — HADS. 2. Физиологический метод — регистрация регулируемых физиологических параметров (частоты сердечных сокращений, дыхательных движений, биоэлектрической активности мозга). 3. Метод биологической обратной связи (БОС). 4. Для обработки полученных данных был использован метод математико-статистической обработки данных — сравнительный анализ (Т-критерий Вилкоксона).

Исследование проводилось на базе Государственного бюджетного учреждения здравоохранения. В обследовании приняли участие женщины с алкогольной зависимостью 40–55 лет в количестве 15 человек. При выборе учитывался стаж алкоголизации, возраст и образование для получения наиболее достоверных результатов за счёт однородности выборки.

Нами разработана и апробирована программа БОС-терапии, в течение начального этапа которой осуществлялось формирование положительной мотивации и обучение пациентов приемам работы, подразумевающимся данным методом. Задачей следующих этапов, составляющих основ-

ную, терапевтическую часть, являлось определение представленных стимулов (зрительных, звуковых, тактильных), подходящих индивидуально каждому пациенту.

В процессе сравнительного анализа результатов показателей были установлены достоверные различия в динамике психологических и физиологических характеристик изученных пациентов, а именно: по шкале самооценочной шкале депрессии Зунга ( $p=0,001$ ), у 94 % испытуемых произошло снижение показателей, отражающих проявление депрессивной симптоматики. Также были выявлены статистически значимые различия ( $p=0,0012$ ) между результатами первоначальных и конечных показателей выраженности тревожно-депрессивной симптоматики по шкале HADS. И различия между показателями по переменной ДАС, значения которой являются косвенным показателем внутреннего вегетативного баланса организма ( $p=0,02$ ). Характер значимых изменений показал, что у большинства женщин проявления тревоги и депрессии снизились, а у одного человека повысились. Учитывая анализ анамнестических данных, мы можем предположить, что данное явление может обусловлено наличием «срыва», возвращением к употреблению алкоголя и очередным переживанием периода выхода из алкоголизации.

#### Литература:

1. Аведисова А. С., Бородин В. И. От некомплаенса к отказу от психофармакотерапии // Психиатрия и психофармакотерапия. 2005, Т. 7, № 6.
2. Сборник статей «Общие вопросы применения метода БОС». — СПб.: ЗАО «Биосвязь», 2008.

Кроме того, в результате качественного анализа, проведённого на основе наблюдения по ходу работы, выявлены различия по изменению отношения испытуемых к процедуре БОС-терапии, а именно: снижение скептической настроенности, наблюдающейся на первых этапах работы, и проявляющейся в некоторой формальности выполнения упражнений. За счёт наглядности и возможности самостоятельной оценки изменений было отмечено более серьёзное отношение, повышение активности включения в работу. Стоит отметить, что наиболее эффективным, на наш взгляд, оказалось применение метода для пациентов с депрессивной симптоматикой и тревожным компонентом. Об этом позволяет сказать не только оценка полученных нами результатов, но и субъективные оценки своего состояния испытуемыми, отражающиеся в получаемой обратной связи.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что цель нашего исследования достигнута, задачи выполнены, а выдвинутая гипотеза нашла своё подтверждение.

Представляет интерес дальнейшее изучение применения данного метода, выявление его дополнительных возможностей, разработка новых подходов и направлений.



# КУЛЬТУРОЛОГИЯ

## Купальские обряды: традиции и современные игровые модели

Кожухарь Юлия Александровна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный институт культуры

Традиции, ритуалы и обряды являются важными составляющими в устройстве театрализованного праздника. Как точно заметил В. Панфилов — «обряды — это то, что отличает праздник от «не праздника». [8; с.7] Они несут ценность для каждого поколения и являются своеобразной формой сохранения исторического и культурного наследия страны. Обрядовые действия в значительной мере передают эмпирию социальных, родовых и религиозных взаимоотношений. Особенность людей объединяться для передачи и сохранения обычаев, воспитания народных и культурных качеств, сделала возможным переходить обрядам от поколения к поколению, оставаясь одним из основополагающих бытования человека. Как обряды помогают сохранять и передавать традицию, так и традиция служит устойчивой опорой для обрядов. Что же происходит с обрядами в современных условиях праздника?

В стремительный век технологий и новаций обрядность частично теряет свое древнее значение. Очевидно преобразование обрядов в более понятные и удобные нашему обществу формы. Рассмотрим на примере праздника Иван Купала обряды, как традиционные, так и их современные игровые модели.

Сегодня праздник Иван Купала отмечают в России, Белоруссии, Польше, Украине и странах Прибалтики. Существует множество «версий» возникновения купальского обрядового комплекса. К сожалению, исследователи так и не смогли определиться с исконным вариантом зарождения этой традиции. Мы знаем, что праздник Иван Купала имеет в главной степени двойную этимологию. Об этом свидетельствуют многочисленные труды. Данные исследования основаны на работах таких авторов как Снегирёв И. М., Сахаров И. П., Афанасьев А. Н., Пропп В. Я., Гальковский Н. М., Шейн П. В.

По мнению этнографа, историка литературы Н. М. Гальковского в его труде «Борьба христианства с остатками язычества в Древней Руси» (1916 г.) — «в купальском празднике соединились два элемента: языческий и христианский». [4, с.40]

Еще начиная с эпохи идолопоклонничества, люди всего мира отмечали триумф зенита летнего солнца. У древних

славян таким праздником по праву являлся Купала, одухотворяющий летнюю плодоносность и воспевающий победу света над тьмой. Купала принадлежал к числу самых почитаемых и особенно разгульных праздников. К тому же традиция требовала активного вовлечения каждого человека во все обряды, соблюдения всех правил обычаев и запретов. После принятия на Руси христианства этот праздник дня летнего солнцестояния приурочили к православному Рождеству Иоанна Предтечи, после чего наименоваться Иван Купала и символизировать обряд крещения (купания). Хочется отметить, что это единственный языческий праздник, на который почти не повлияло христианство.

Празднику Иван Купала крестьяне приписывали дивные и ошеломляющие вещи. В эту ночь воспрещалось засыпать и даже дремать, так как, по верованиям, воскресала и становилась деятельной вся нелюдь. Для изгнания и уничтожения злых сил, по поверьям, предназначался купальский костер. Недаром в купальских песнях поется: «Выйди ведьма с жита вон, а ня выйдешь, то сажгём». Для многих людей по сей день праздник Иван Купала остается мистическим и волшебным.

Главные купальские обряды впервые упоминались в поздней Густинской летописи (XVII век): «Сему Купалу [...] память совершают в навечерие Рождества Иоанна Предтечи [...] сицевым образом: с вечера собираются простая чадь, обоего полу, и соплетают себе венцы из ядомогозелия, или корения, и препоясавшиися быльем возневают огонь, инде же поставляют зелёную ветвь, и емшеса за руце около обращаются окресть оного огня, поюще своя песни... Потом чрез оный огонь прескакуют...». [2; с.297]

Купальские празднества основаны на приобщении людей к загадкам природы. Они были наполнены самобытными обрядами, связанными с огнём, водой и травами.

Основная часть обрядов осуществлялась ночью и по утренней заре. Ивановы сутки именуют «чистоплотными», так как они наполнены ритуальными действиями, связанными с водой. Считалось обязательным к празднику искупаться до захода солнца. На севере — чаще в банях, а на юге — в реках и озёрах. Люди верили, что такое купание наделено целительной силой.

Равнозначной силой обладала и купальская роса. Ранним утром ею умывали лицо и руки для сохранения красоты и молодости. Росой вспыскивали в жилищах спальные места и стены для устранения насекомых. Особым символом обладало купание в утренней росе. Та роса, которая выпадает в купальскую ночь, в превосходной степени несет в себе живительные и целебные свойства и привносит их луговым соцветиям и травам. Люди умывались купальской росой с целью защитить себя от злых недугов и немощи. Интересен обряд поливания любого встречного грязевой водой с тиной и илом. Завершались такие «грязевые» игрища массовым купанием в прудах, озерах и реках.

В центре всех купальских действий располагался обряд поклонения солнцу. Ближе к закату в Иванов день, на возвышенностях или у рек, разжигались костры, или сжигались целые деревья, чаще всего хвойные. Такой огонь назывался «новым» или «живым». Известны и другие названия этого пламени: «лесной», «древесный», «Царь-Огонь»; у сербов — «ватра (молния) жива» или «живи огань», у чехов — «bozi oheň», у немцев — «wilde feuer» (дикий огонь) или «notfeuer» (огонь нужды). Считалось что «живой» огонь обладает исключительной силой. Он был признаком грандиозной победы Солнца. Разжигая пламя и сохраняя его до утренней зари, народ будто призывал обновление небесного светила.

Девы в торжественных уборах, украшенных чернобыльником, с цветочными веночками на головах и неженатые удалыцы прыгали через костры, держась за руки. Они верили, что языки пламени испытывают и усиливают любовь. Сохранилось множество купальских гаданий с огнем. Например, считалось кто прыгнет через костер выше всех, у того будет самый счастливый год.

В ночь на Ивана Купалу выбирались «суженые» и совершались брачные обряды. Особо важным обрядом был обмен венками. Для придания им большей магической и целебной силы плели их рано утром. Модель венка — это символика кольца, озаряющего вечность. При этом венки обладали особой семантикой — в первую очередь он означал символ девичества, и естественно выполнял защитную функцию. Особенно красивая и древнейшая традиция, которая сохранилась в современности это плывущие по воде венки с пылающей лучиной либо свечой. Это действие всегда сопровождалось песнями и ворожкой к долгой счастливой жизни. Случалось и такое что цветочные плетеные венки не отправляли по воде, а уносили их с собой. Купальские венки, как и Троицкие, использовались для защиты дома, скота, огородов: их вешали над дверями домов и хлебов, чтобы защититься от проникновения злых сил.

Красивый обряд раздачи венков участницам купальских гуляний у белорусов описывает историк и фольклорист А. Н. Афанасьев: «С рассветом Иванова дня, крестьянки выбирают из своей среды самую красивую девушку, облачают ее и опутывают с ног до головы гирляндами из цветов; затем отправляются в лес, где Дзевко-купало (так называют избранную девушку) обязана раздавать

своим подругам заранее приготовленные венки. К этой задаче она приступает с завязанными глазами — в то время, как вокруг нее движется веселый девичий хоровод. Смотря по тому, какой веночек кому достанется, заключают о своей будущей судьбе; свежий веночек сулит богатую и счастливую жизнь замужем, а веночек сухой, увядший — бедность и несчастливый брак: «счастья-доли не бачить ей, жить у недоли!». [2; с.1320]

С давних времен и доныне ночь на Ивана Купала слывет лучшим в году временем для сбора лекарственных трав, цветов и корней. По народному поверью, лекарственные травы только тогда и оказывали действительную помощь, когда были сорваны на Иванову ночь или на утренней заре прежде, чем обсохнут на них роса.

Главным символом купальского праздника является царь-цвет папоротник, окруженный колдовскими чарами. Существует легенда, что в ночь на Ивана Купала только раз в году распускается цветок папоротника. Упоительный и дивный цвета пламени, он способен определить счастливчику все тайные места без исключения, где сокрыты клады. Точно в полночь раскрывается кроваво-багряный цветок. Никто сорвать его не сумеет, но если в этот момент окажется рядом, абсолютно все его просьбы осуществляться. Человек, который найдет цветущий папоротник, обретет счастье и богатство.

С течением лет некоторые элементы купальских обрядов были или забыты, или перенесены на другие праздники (Троицу, Петров день). К ним относятся «кумление», «похороны Костромы» и т. д. В некоторых регионах Центральной России Иванов день был запрещен либо не был известен, зато в это же время отмечался Ярилин день. Ярилой называли праздничного персонажа наподобие Масленицы. Это могло быть чучело, которое «хоронили», или ряженный, развлекающий народ непристойными шутками.

Праздник Иван Купала содержит многовековой опыт поколений и является значительным этапом народного календаря. Он неотъемлемо включается в устройство традиционно-бытовой культуры народа. Все ритуалы, обряды и обычаи праздников календарного цикла крепко связаны с бытованием людей и обусловлены их жизненными потребностями.

В современном обществе традиционные магические обряды забываются или трансформируются в символическую игровую форму.

При определении смысла обряда можно выделить четыре основных функции: социализирующую, связующую, воспроизводящую и психотерапевтическую. [3, с.30] Как точно заметил российский этнограф Морозов И. А. «все эти функции в равной мере присущи и игре. Различие кроется в разном наполнении воспроизводящей функции. Ритуал — это способ «пассивного» воспроизводства традиции путем заучивания, копирования ее элементов, блоков или фрагментов. Игра же предполагает «активное» воспроизводство, основанное на подражании, то есть на передаче традиционных форм при помощи устойчивых алго-

ритмов, определяющих закономерности взаимодействия ключевых, значимых реалий, норм поведения и текстов» [6].

Если теряется смысл обряда, может потеряться смысл и наполненность праздника. «Породив обряд — игры медленно умирают без него: игра — жизнь обряда, обряд — накопитель игр и их сохраниватель». [8; с.31]

Существовать игра может лишь в движении, как процесс, смысл которого выражается только при взаимном функционировании с ритуальными форматами. Можно сказать, что игровая модель праздника это остаточная или трансформированная форма ритуала. Поэтому игра — это некий высокоразвитый механизм, позволяющий мягкому перетеканию из одних форм обряда в другие, изменяясь, то есть эволюционируя.

Давайте рассмотрим главные игровые модели современного праздника.

**1. Игра** — занятие для развлечения и отдыха. Она просто обязана приносить людям радость. При этом темы и сюжета в ней раскрывать не обязательно. Победителей в игре нет и проигравших тоже. Жмурки, догонялки, обливание, горелки, целовальные игры и многие другие можно легко отнести к купальскому празднику.

Игры можно разделить на: *активные* и *пассивные*.

**2. Конкурс** — игровое соревнование, с помощью которого можно выделить лучшего участника или работу. Чаще всего в конкурсах купальского праздника выбирается самый красивый венок, костюм или же лучший танец. Так же к конкурсу относится поиск цвета папоротника, хотя победитель такого мероприятия так и не определился.

**3. Агтракцион.** Мы знаем, что это специальные устройства для развлечений в общественных местах отдыха. Но если более детально изучить аттракционные игры, то можно разделить их на направления: *межпространственное* и *зональное*. Именно к межпространственным аттракционам можно отнести перепрыгивания через огонь, (сено, полено), подкидывание венков и даже сожжение чучела или дерева.

**4. Забава и потеха.** Это развлечения и зрелища, проводимые в показательной театральной манере, чтоб не было скучно зрителю. Кострища, огневые представления, фейерверки, ряженые, веселые состязания, шуточные потасовки — все это можно отнести к данной модели игры.

**5. Затея** — служит для того чтобы вдохнуть в ход праздника нечто новое, спонтанное, переломить угасающую эмоцию, «разбудить».

**6. Хоровод** — собрание в круг молодежи обоого пола на открытой местности для хождения по кругу, плясок и песен. И какой же купальский праздник без хоровода? Хороводные игры отлично развивают «коллективизм», то есть игра сообща, вместе, хором. Также хороводное кольцо всегда обладает особой сильной энергетикой. Люди держатся за руки, плечи, аккумулируя при этом все свои эмоциональные составляющие. Делятся таким образом своим настроением, своими эмоциями. Не зря, главным обрядом в купальскую ночь всегда останется хоровод вокруг

огня. В древности, как знак благодарности солнцу — сегодня, как способ всеобщей радости и сопричастности к традициям.

**7. Занятие.** Заполнение чем-либо своего времени, дело, труд, увлечение. Сбор целебных трав, плетение венков — такие занятия присущи купальскому обряду. Так же к этой модели игры можно отнести активизацию зрителя, вовлечение его в процесс праздничного действия.

**8. Игровой танец.** Веселые шуточные танцы, в основе своей всегда имеют историю, сюжет и смысл. Игра всегда будет украшением танца, а танцевальные движения приносят в игры большей выразительности.

**9. Игровая песня.** Сама по себе песня достаточно сильный игровой инструмент. Без песни, нет игры. В нашем случае, песня используется для сопровождения игрового действия. Это могут быть песни-заклички, хороводные песни, гадальные и свадебные песни.

**10. Игровое представление** состоит в импровизационном театрализованном действии с участием активной аудитории. Именно при помощи такого представления формируется общее понимание традиционных обрядовых действий и смысла всего праздника.

Говоря о современном купальском празднике, можно заметить, что значительные традиционные обрядовые элементы поддерживаются в первоочередном виде. Отдельные регионы сохраняют причастность к сакральности и мифичности купальского праздничного комплекса. Однако переход ритуалов к игровой модели празднования очевиден.

Тысячи поклонников праздника съезжаются ежегодно в места массовых гуляний на Ивана Купала. Во многих регионах России, а также Белоруссии купальский праздник трансформируется под удобный современный фестиваль формат. Таким образом, возникают новые летние массовые встречи, проводимые в честь празднования дня Ивана Купала. Такие формы празднования обладают весомым значением, они составляют тесную связь с духовной жизнью общества. Они периодичны, праздничны, имеют соревновательный характер. Чаще всего термин фестиваля относится к смотру, показу каких-либо достижений, в области культуры, прежде всего.

Крупные городские фестивали наряду с современной гонкой за зрелищностью в значительной мере видоизменяют форму проведения ритуалов. Купальские костры заменяют популярными огневыми представлениями, так называемыми «фаер-шоу» или театр огня. Участникам предлагается перепрыгивать через небольшой травяной стог, собранный в центре площадки. По традиции, каждый перед прыжком загадывает желание, на успешную и счастливую жизнь, на суженого или же на долгую безбедную жизнь. Тех, кто не смог этого сделать засыпают травой, они в свою очередь отвечают тем же. Таким образом, игра преобразуется в веселое кидание травой. Целый спектр технологий позволяют модифицировать водные забавы в эффектное «водное шоу» или танцующие и поющие фонтаны, всевозможные водопады, вод-

ные и туманные экраны, интерактивную наполненную акваплитку и даже экстремальное представление на водных мотоциклах. Все это имеет существенный момент отхождения от традиций, но привлекает многочисленных зрителей своей зрелищностью.

Осуществив анализ традиционной купальской обрядности, а также рассмотрев современные игровые модели праздника можно заключить следующее:

— Присутствие основных обрядовых элементов в купальском празднике остается неизменным. Он наполнен ритуальными действиями, связанными с огнем, водой и травой.

— Зрелищно-игровая форма и показательная демонстрация главных элементов праздника Иван Купала, отодвигает на второй план сакральный смысл обрядов и их ценность в сознании людей.

— Ритуальные действия не могут оставаться прежними, поскольку по мере развития технологических процессов и затруднения их связи с природой фактически недостаточно исторического набора традиций. Появление новых моделей неизбежно.

Вспомним что, основательный подход к художественным историческим традициям необходим в настоящее время для сохранения духовного наследия наших предков, а также создания их нового существования. Только через народное созидание развивается вовлеченность в этническую составляющую культуры. Естественно, традиционные модели поведения в праздничном действии никогда и никуда не исчезнут, пока носители традиций существуют. Об этом утверждают многочисленные научные труды. А новации в культуре наблюдаются постоянно.

С каждым годом число приверженцев русской традиционной обрядности возрастает, этим объясняется неутолимая тяга нации к своим историческим началам. Во многом универсальными на сегодняшний день оказались детальные реконструкции дохристианского обряда Купала. Они позволяют не только поучаствовать в веселых игровых обрядовых действиях, но и ощутить на себе их духовную значимость. Современные инновационные элементы дают дополнительную зрелищную окраску всеми знакомому традиционному празднику Иван Купала. Они позволяют привлечь больше внимания к излюбленному вопросу переоценки культурных ценностей, универсально заполняя все ниши между частично утерянными традициями и современными интерпретациями праздничного гуляния. Поскольку система ценностей любого общества имеет тенденцию к изменению, появлению новых признаков поведения, новых идеалов, то и трансформация и взаимосвязь праздничных обрядовых действий как эпических явлений закономерны.

Традиционные обрядовые праздники всегда были и есть основополагающей составляющей славянской нации. Древний праздник Иван Купала имел спонтанный характер, где любой участник следовал по традиционной цепочке обрядовых действий и непременно знал свою роль. В современном обществе, как правило, без ведущего и заранее подготовленного сценария праздник не обходится. Организаторы, сценаристы, режиссеры обязаны реконструировать утраченные ценности и привлекать к праздничному действию как можно больше людей, созидавая потерянные временем элементы ритуального действия. Таким образом, можно образно приблизить обрядность купальского праздника к ее истинному значению.

#### Литература:

1. Афанасьев А. Н. Древо жизни М.: Современник, 1982. — 464 с.
2. Афанасьев А. Н. Славянская мифология М.: Эксмо, 2008. — 1520 с.
3. Байбурин А. К. Ритуал в традиционной культуре (Структурно-семантический анализ восточнославянских обрядов). — СПб.: Наука, — 1993. — 253 с.
4. Гальковский Н. М. Борьба христианства с остатками язычества в Древней Руси Харьков: Епархиальная типография, 1916. — Т. I. — 376 с.
5. Григорьев, В. М. Народные игры и традиции в России. М.: Просвещение, 1994. — 92 с.
6. «Игра» и «ритуал» в современном научном дискурсе. И. А. Морозов / Статьи по этнологии / Альманах русской традиционной культуры. — 2010 — URL <http://ruplace.ru/etnologiya/1911-igra-i-ritual-v-sovremennom-nauchnom-diskurse.html?start=1>. (дата обращения 25.10.2018)
7. Некрылова А. Ф. Русские народные городские праздники увеселения и зрелища. Л.: Искусство, 1984—187с.
8. Панфилов В. В. Режиссеру праздника об игре. Игровое действие в драматургии праздника. М.: ВЦХТ, 2004. — 175 с.
9. Чистов К. В. Народные традиции и фольклор Л.: Наука, 1986—304с.

## Страницы жизни и литературного пути В. Ф. Раевского — «первого декабриста»

Юнкина Анна Александровна, учитель русского языка и литературы  
МБОУ «СОШ № 11» г. Старый Оскол (Белгородская обл.)

Имя «первого декабриста» В. Ф. Раевского недостаточно известно современной молодёжи. Жизненная трагедия В. Ф. Раевского состоит в том, что он, приговоренный военным судом к смертной казни за вольнодумство, или, как сказали бы теперь, за инакомыслие, провёл долгие пять лет в крепостных застенках, ожидая исполнения приговора, а после его отмены — более сорока лет в сибирской ссылке. А героизм «первого декабриста», как назвали его позже, в том, что даже в этой, казалось бы, безнадежной ситуации он выстоял, не сломался, мужественно и самоотверженно боролся за жизнь, за правду. Большую историческую и научную ценность представляет целиком состоящая из документов книга «Воспоминания В. Ф. Раевского», подготовленная к печати исследователем-литературоведом М. К. Азадовским.

28 марта (8 апреля) 1795 года в слободе Хворостянка Старооскольского уезда Курской губернии родился первый декабрист, хороший друг «солнца русской поэзии» А. С. Пушкина, поэт, публицист, участник Бородинского сражения Владимир Федосеевич Раевский. Он принадлежал к старинному дворянскому роду, имевшему, в том числе, и собственный герб [1]. В Хворостянке помнят, что Раевские были добрые помещики и всегда помогали крестьянам в трудное время, давали продукты, если к ним обращались. В 2013 году дворянскую усадьбу Раевских, где прошли первые восемь лет жизни Владимира Федосеевича, отреставрировали, и сейчас это памятник архитектуры регионального значения, где расположились музей, рассказывающий о жизни первого декабриста, библиотека, детская музыкальная школа и Дом ремёсел. Для получения образования Владимира Раевского отправляют из родных мест в Москву, в благородный пансион при Московском университете. К концу обучения Раевский обладал глубокими познаниями в области отечественной и мировой истории и литературы, географии, в совершенстве овладел французским и немецким языками. Годы учёбы стали хорошей школой умственного и нравственного развития. Владимир Раевский старался не обмануть надежд, возлагаемых на него отцом. Будучи зачисленным в 1811 году после окончания пансиона в Дворянский полк при 2-м кадетском корпусе в Петербурге, он проявлял прилежание к военным наукам [2].

«Один в поле не воин», — гласит русская пословица. Но Владимир Федосеевич оказался именно таким одиноким борцом с ударами судьбы. Горькому одиночеству посвящены строки стихотворения «Песнь невольника», созданного в начале 1820-х годов: «Пенаты добрые, отчизны берег милый, / Поля родимые, где в юности счастливой /

Мой век с беспечною покойно, мирно тек; / Простите навсегда! Окованный цепями, / Я скорбь делю с слезами, / Я сир и одинок». Но жалобы на судьбу — это удел лирического героя стихотворения. Сам же Раевский в любых, самых сложных жизненных перипетиях оставался гордым, не покоровшимся, не опустившим головы воином. Он ни разу не позволил себе уныния, смирения и прекращения борьбы. Ни на Бородинском поле в 1812 году... Ни 5 февраля 1822 года при аресте генералом Сабанеевым, о котором он в своих «Воспоминаниях» писал: «Этот роковой час 12-й решил участь всей остальной жизни моей. Мне был 27-й год. Этим арестом кончилась моя светлая, общественная жизнь — началась новая, можно сказать, подземная, тюремная. После жизни военной и тюремной... началась жизнь ссылка...» Ни при объявлении приговора о взыскании тысячи семисот шестнадцати рублей и четырёх копеек, истраченных на прогоны в связи с судебным процессом и «лишении живота», — приговора, который он смог опротестовать... Ни в ссылке, оказавшись вдали от остальных декабристов, которые, как могли, поддерживали друг друга, получая помощь от родственников... Ни во время последней поездки в отчий дом для получения своей доли наследства, на которое он, как оказалось, уже не смог претендовать, потому что оно было растрачено неразумным управлением брата Петра и поделено между замужними сёстрами, не пожелавшими помочь старшему брату... [3].

Владимир Федосеевич обладал незаурядными организаторскими и педагогическими способностями. Находясь в ссылке, Раевский продолжал педагогическую деятельность: учил грамоте крестьянских детей. Он женился на крещёной бурятке Евдокии Моисеевне Середкиной, хлебопашествовал, огородничал: устроил парники, выращивал арбузы и дыни; купил мельницу, завел лошадей; крестьянское общество поручило ему, как грамотному и умелому человеку, вести общую торговлю.

В Сибири он продолжал писать стихи. Одно из самых сильных, выстраданных его произведений — стихотворение «Мой милый друг, твой час пробил», известное под названием «К дочери» (1848). Это обращение к молодому поколению, которое должно правильно оценить сделанное отцами, сберечь и продолжить их дело. В центре творчества Раевского — образ «певца в темнице», сурового спартака, непреклонного борца за свои идеалы, не склонившего «рамен с главою» ни перед людьми, ни перед судьбою. Вопреки всем ударам рока, В. Ф. Раевский не пал духом, остался верен себе, своим идеалам и ценностям до конца. [4].

## Литература:

1. Белгородская энциклопедия. — Белгород. Изд-во «Областная типография», 2000. — 406 с., илл.
2. Крупенков, А. Н. Братья Раевские. — Белгород. Изд-во «Везелица», 1992. — 232 с., илл.
3. Крупенков, А. Н., Крупенков, Н. Ф. Судьба декабриста: Историческое повествование. — Белгород. МП «Квант», 1994. — 211 с., илл.
4. Эйдельман, Натан. Первый декабрист. Повесть о необыкновенной жизни и посмертной судьбе Владимира Раевского. — Москва. Издательство политической литературы, 1990. — 105 с.

## ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

### The propaganda of clothing collection of the Central State Museum of Kazakhstan

Zhubatkanova Kolkanat Zharaskyzy, master student  
Al-Farabi Kazakh National University (Almaty)

*The collection of Kazakh national costume is a reflection of our traditional culture, the development of our industry, a reflection of our culture. For this reason, it is very important to get valuable information through the originals of the original stock of the museum.*

**Keywords:** collection of museums, clothes, attribution, cataloging, exposition.

However, in traditional culture, due to the fact that the fashion and aesthetic value of the Kazakh national dress is associated with the manufactured material and decoration, the amount of research on this topic is insignificant. However, data on materials used in traditional Kazakh uniforms can be found in the collections of Museum collections collected by Russian and foreign travelers during the expedition. Unique among them is the Central state Museum of Kazakhstan, filled with Museum collections that provide valuable information about traditional uniforms with a century of history. Therefore, the scientific and practical importance of ethnographic analysis of such problems as dizziness, strikers, appearance and typical types of materials used for sewing shoes, their quality, cutting, sewing technique, decoration [1]

In General, the history of the collection of clothes of the Central Museum can be divided into periods of "Orenburg" and "Almaty". In the period of "Orenburg" the number of sets of clothes was only 8 units. The rest, that is 363 units accumulated in the period of "Almaty". This is due to the transfer of the status of the capital from the city of Orenburg, which became the first capital of the Republic of Kazakhstan in the twentieth century, first in Kyzylorda and then in Almaty.

Currently, the collection of clothes from the Museum has about 3 thousand values. They were withdrawn from the Orenburg and Semirechensk museums, and also collected in 1958 for a decade of the Kazakh SSR in Moscow. The collection consists of traditional Kazakh costumes, stage costumes, clothes of representatives of other nationalities, as well as textile and embroidery products. Among the traditional Kazakh costumes-men's, women's, children's. In particular, they were presented: hats, typical for the Kazakhs-hats, tube, cap, Kasaba, saukele, tymak, kulyapara; from outerwear, shirts, shirts, pants, coat; outerwear — tone, coat, suitcase, shapan, bespent; of shoes-boots, shell, Massini, bran, boots, caps. Silk, shyta, velvet, plush and animal skins, animals, embroidery, patterns decorated with ornaments were used for sewing clothes [2]

In General, the problem of traditional clothing is one of the few studied topics, and about the scenic types of national costumes are not written at all. Stage costumes are especially important for researchers of art history. Clothing not only protects people from various environmental influences, nature, but also demonstrates the luxury, degree of strengthening and tastes of this nation. Everyone in the individual mind there panties, outdoor, napkins, clad, decorative and some of them are-celebration, rituals.

One garment is decorated with precious fabrics, called fashionable clothes, which were worn when visiting wedding, ceremonial gatherings, when traveling to a foreign country. To one of these costumes include stage costumes. Clothes are a big part of the scene attributes. The image of the artist plays a big role in clothes to get out properly. The authority of the singers in front of the country is influenced not only by the song and the role in the performance, but also by stage clothes. In addition, the Museum presents costumes of famous artists Zhamal Omarov, Kulyash Baiseitova, Shara Zhienkulova, R. Rymbaeva, M. Zhunusova, L. Costumes as Alpieva and later artists, embroidered in modern form. In the collection is the wife of Zhangir Khan, Fatima Ms. bespent, h. There are rare clothing items, such as: shapan Valikhanov of Valikhan, tones of Swan down Taibi of Chingizovna of Alihanovna, tone famous wrestler Kazhymukan munaitpasov, shapan ISA Shormanov [1]

In September of 1929, the collective of the Katsaktyansky musician became the head of the Alma-Ata branch, which was founded in 1898 by the Executive Committee of the Creative Commons. Co-author of the annual musical art of the XIX century. and in the first half of the twentieth century, the United Nations, the United Nations and the OIC member states of the Commonwealth of Independent States have signed a memorandum of mutual understanding and security, as well as the ethno-agrarian and cultural legacies.

From 1933 to the present time, the musical instruments were archaeological, ethno-australized eclectic and eagle

search engagements. The major part of these genres are prominent researchers, scientists and ethnographers: A. Baeturcinov, NG Khludov, A. Margulan, M. Auezov, A. Jeirnshin, K. Achishev, H. Argynbayev, M. Mukenov, U. Zhanibekov, Z. C. Caaashchev, Zh. K. Kurmankulova, A. N. Pohdushkin, N. Alimbaiy and other leaders in the field of engineering, geographical, and ethno-agroindustrial search, collection work [2]

Many of the above items from the Museum were collected during the ethnographic expedition in different years in different regions of Kazakhstan and neighboring countries, where Kazakhs live -Karakalpakstan, Turkmenistan, Mongolia, China. Every nation has its own clothes, national clothes

of the Kazakh people for centuries passes many stages of development. For this reason, the collection includes representatives of the Kazakh Diaspora: Russian, Ukrainian, German, Polish, Uighur, Dungan, Turkish, Chechen [3]

In conclusion, national clothing is a mirror of the development of our culture, industry, one of the manifestations of the subject-everyday culture. Therefore, despite the fact that in the oldest written sources, symbols and drawings of scientists and travelers, samples of oral literature and language data, in the works of art there are many written sources that have survived on this topic, it is now very important to get special value in the original clothes stored in the Museum [2]

#### References:

1. Kazakh OI Kim-kesheh (illustrationen scientific catalog) I-Tom. Scientific editor and it's getcss NRCan Lembi. — Almaty: "Oner", 2009. — 126 b.
2. Zhanibekov On. Time Keruen. 1992. 192 b.
3. Zakharova I. V. Khodjaev R. D. Kazakh national clothes: nineteenth — early twentieth centuries — Almaty: Nauka, 1964. — 178 p., 26–27;





Молодой ученый  
Международный научный журнал  
№ 6 (244) / 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.  
ISSN-L 2072-0297  
ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»  
Номер подписан в печать 20.02.2019. Дата выхода в свет: 27.02.2019.  
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](mailto:info@moluch.ru); <https://moluch.ru/>  
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.