

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ**

**УСПЕХИ СОВРЕМЕННОЙ
НАУКИ**

№2, Том 2, 2016 год

Главный редактор журнала:
кандидат технических наук,
доцент

Клюев Сергей Васильевич

Зам. главного редактора:
кандидат технических наук

**Клюев Александр
Васильевич**

Научно-исследовательский журнал «Успехи современной науки» включен в РИНЦ (Elibrary.ru) и в Международную базу данных Agris.

На основании приказа Министерства Образования РФ от 23.10 2014г. № 13-4075 статьи, размещенные в Международной базе данных Agris, считаются включенными в перечень ВАК по отраслям науки, соответствующих их профилю.

ISSN 2412-6608



 **AGRIS**
eLIBRARY.RU

Адрес редакции, издателя:
308031,
г. Белгород, ул. Садовая, 28 - 4.
8-951-139-63-27
E-mail: zhurnalnauka2015@yandex.ru
Сайт: modernsciencejournal.org

Адрес типографии «Эпицентр»:
308008, г. Белгород, пр-кт
Б. Хмельницкого, д. 135, офис 40
+7 (4722) 35-89-01

Способ распространения: авторам публикаций; по подписке.
Цена свободная.
Тираж 400 экз.

Подписано в печать 25.02.2016 г.
Статьи публикуются в авторской редакции.
© Успехи современной науки, 2016

Редакционная коллегия по основным направлениям работы журнала:

Авдеенко Алексей Петрович (РФ, Ростовская обл.) – доктор сельскохозяйственных наук, доцент
Агабекян Раиса Левоновна (РФ, г. Краснодар) – доктор экономических наук, профессор
Ахмедов Шикар Габуллаевич (Азербайджан, г. Баку) – доктор философии по аграрным наукам, старший научный сотрудник
Ata El Karim Shoiab Soliman (Египет, г. Александрия) – доктор философии (Ph. D.), профессор
Баймишев Хамидулла Балтуханович (РФ, г. Самара) – доктор биологических наук, профессор
Баранов Юрий Николаевич (РФ, г. Орел) – доктор технических наук, профессор
Беленцов Юрий Алексеевич (РФ, г. Санкт-Петербург) – доктор технических наук, профессор
Быстрицкая Елена Витальевна (РФ, г. Нижний Новгород) – доктор педагогических наук, профессор
Волкова Ольга Александровна (РФ, г. Белгород) – доктор социологических наук, профессор
Домброван Татьяна Ивановна (Украина, г. Одесса) – доктор филологических наук, доцент
Дулов Михаил Иванович (РФ, г. Самара) – доктор сельскохозяйственных наук, профессор
Елисеева Наталия Волеславовна (РФ, г. Краснодар) – доктор географических наук, профессор
Eleyan Issa Jamal Issa (Иерусалим, г. Иордания) – доктор философии (Ph. D.), доцент
Julia Shehovcova (ЮАР, г. Претория) – доктор философии (Ph. D.)
Исайчев Виталий Александрович (РФ, г. Ульяновск) – доктор сельскохозяйственных наук, профессор
Кагермазова Лаура Цараевна (РФ, г. Нальчик) – доктор психологических наук, профессор
Козодой Виктор Иванович (РФ, г. Новосибирск) – доктор исторических наук, профессор
Кокоулин Владислав Геннадьевич (РФ, г. Новосибирск) – доктор исторических наук, профессор
Концевая Светлана Юрьевна (РФ, г. Москва) – доктор ветеринарных наук, профессор
Коцарева Надежда Викторовна (РФ, г. Белгород) – доктор сельскохозяйственных наук, профессор
Липатов Вячеслав Александрович (РФ, г. Курск) – доктор медицинских наук, профессор
Логачев Константин Иванович (РФ, г. Белгород) – доктор технических наук, профессор
Лурье Светлана Владимировна (РФ, г. Санкт-Петербург) – доктор культурологии, кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник
Магергуг Валерий Залманович (РФ, г. Белгород) – доктор технических наук, профессор
Mahmoud Shakarnah (Иерусалим, г. Вифлеем) – доктор философии (Ph. D.)
Maxim Kovtun (ЮАР, г. Претория) – доктор философии (Ph. D.)
Метревели Медея Гивиевна (Грузия, г. Телави) – доктор педагогических наук, профессор
Нестерчук Ольга Алексеевна (РФ, г. Москва) – доктор политических наук, профессор
Пантюхин Андрей Валерьевич (РФ, г. Саратов) – доктор фармацевтических наук, доцент
Носков Антон Валерьевич (РФ, г. Белгород) – доктор физико-математических наук, профессор
Пичугина Виктория Константиновна (РФ, г. Волгоград) – доктор педагогических наук, профессор
Старикова Мария Сергеевна (РФ, г. Белгород) – кандидат экономических наук, доцент
Танатова Дина Кабдуллиновна (РФ, г. Москва) – доктор социологических наук, профессор
Yamb Emmanuel (Камерун, г. Дуала) – доктор философии (Ph. D.), профессор
Ферзаули Али Нахчиевич (РФ, г. Грозный) – доктор медицинских наук, профессор
Хамитов Назип Виленович (Украина, г. Киев) – доктор философских наук, профессор
Хамраева Елизавета Александровна (РФ, г. Москва) – доктор педагогических наук, профессор
Чижова Елена Николаевна (РФ, г. Белгород) – доктор экономических наук, профессор
Чумакова Татьяна Витаутасовна (РФ, г. Санкт-Петербург) – доктор философских наук, профессор

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Коварда В.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ДАЛЬНЕЙШЕЙ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	6
Горлов А.Н. УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	10
Тхамокова С.М., Темрокова А.Х. УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В УСЛОВИЯХ АДАПТАЦИИ К МСФО	13
Фильцев С.А. РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА УСЛОВИЙ ТРАНСФОРМАЦИИ МОДЕЛИ СПЕКУЛЯТИВНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА	16
Маслова И.Н., Копиев А.Н. К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ НАЛОГОВЫХ ПОЛНОМОЧИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В РФ	20
Рахинский Д.В., Малимонов И.В., Король Л.Г. ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ АПК	23
Баоцзянь Л. ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ	26
Байдаков А.А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТРУКТУРНОЙ ДИНАМИКИ В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СИСТЕМАХ	30
Старых С.А. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	34
Семенихина Н.Б., Галимова Е.З. ЗОЛОТОЕ СЕЧЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?	37
Набиуллина Р.Г., Макарова Н.О., Неизвестная Д.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ПРИ РАСЧЕТЕ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ	43
Иванов Ш.Р., Дувалова Э.П. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНОЧНОГО РИСКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ	48
Валиуллина А.Ф., Низамутдинов И.К. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗРАБОТКИ И ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА НА ПРЕДПРИЯТИИ	53
Куликова Л.И., Ветошкина Е.Ю., Нургатин Р.Р. ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИИ	57
Кринкина К.В., Тухватуллин Р.Ш. ПРОБЛЕМЫ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	

И МЕТОДЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ	64
Скворцова К.Е., Ивановская А.В. СОВОКУПНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПОНЕНТОВ СОВОКУПНОГО ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА, НЕ ВКЛЮЧАЕМЫХ В ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА	69
Левчакова А.А., Ямбашева А.В., Тухватуллин Р.Ш. СПОСОБЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ИСКАЖЕНИЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	74
Гошунова А.В., Мухаметзянов Р.З., Камалиева Я.Р., Сарычева С.В. СРАВНЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПО РСБУ И МСФО	78
Гошунова А.В., Тухтаманова Е.Ю. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОГОВОРОВ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО 11 И ПБУ 2/2008	82
Козлова Н.Н., Сарычева С.В., Камалиева Я.Р. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ	87
Коварда В.В. О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ ОЦЕНКЕ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	92
Семенихина Н.Б., Седова А.А. УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: РАЗЛИЧИЯ РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ	95
Шорин В.М. НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ В РФ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	101
ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	
Миронова Е.В. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНТЕРАКТИВНЫХ И ТРАДИЦИОННЫХ ФОРМ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЙ БАКАЛАВРОВ АГРОИНЖЕНЕРНОГО КОМПЛЕКСА	105
Рослякова Н.И. ПРОФЕССИОНАЛИЗМ КАК ИНТЕГРАТИВНОЕ КАЧЕСТВО ЛИЧНОСТИ ПЕДАГОГА	107
Григорьева С.А., Борисова М.В. РАЗВИТИЕ СПОСОБНОСТИ К РЕАГИРОВАНИЮ У СТУДЕНТОК СПЕЦИАЛЬНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ГРУППЫ	111
Черенкова А. В. СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ РОДИТЕЛЬСКОГО ВОСПИТАНИЯ НА ЛИЧНОСТНО- СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ДЕТЕЙ МЛАДШЕГО ШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА	114
Горбачева О.А., Соломченко М.А., Бойко В.В. ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТОВ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА	117

Солопанова О.Ю., Целковников Б.М. МИРОВОЗЗРЕНИЕ ЛИЧНОСТИ ПЕДАГОГА В КООРДИНАТАХ НАУКИ И ИСКУССТВА	122
Тазетдинова Г.М., Гильмеева Р.Х. ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ОБЩЕНИЯ УЧИТЕЛЯ МУЗЫКИ	126
Артемов И.В. МОДЕЛЬ ПОДГОТОВКИ СОТРУДНИКОВ СПЕЦПОДРАЗДЕЛЕНИЙ МВД РОССИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДУЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ	130
Пахарева И.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОЕКТИРОВАНИЯ КАК ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГРАФИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТА ВУЗА	134
Засельская Т.Л. ДУХОВНОСТЬ НРАВСТВЕННОГО ВОСПИТАНИЯ В ТРУДАХ ПРП. НИЛА СОРСКОГО	138

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Тарабукина С.М. ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	143
--	-----

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Коварда В.В., кандидат физико-математических наук, доцент,
Юго-Западный государственный университет*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ДАЛЬНЕЙШЕЙ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Аннотация: в статье рассмотрена роль России в мировой экономике, проанализированы мероприятия по совершенствованию процесса осуществления внешнеэкономической деятельности посредством реализации двух дорожных карт. Кратко рассмотрен такой инструмент привлечения иностранных инвестиций как территории опережающего развития.

Ключевые слова: мировая экономика, внешнеэкономическая деятельность, таможенное администрирование, интеграция

Процессы интеграции в мировую экономическую систему в каждой стране происходят по-разному, на что значительное влияние оказывает направление деятельности политической власти, степень защиты национальных интересов и удовлетворения общественных потребностей, уровень влияния транснациональных компаний, экономический и природный потенциал, исторические особенности и т.п.

Россия, в силу своей специфики, не имеет возможности избежать интеграционного процесса, т.к. обладает значительными, в мировом масштабе, территорией, природными ресурсами и геополитическим положением, а, соответственно, и влиянием на развитие мировой истории.

В настоящее время в суммарном ВВП всех новых рынков доля России составляет свыше 25 %. Причем это единственный нарождающийся рынок, где есть своя космическая программа, инфраструктура и реальные возможности для ее реализации. По оценкам экспертов в России больше природных ресурсов (10,2 трлн долл. США), чем у Бразилии (3,3 трлн долл.), Южной

Африки (1,1 трлн долл.), Китая (0,6 трлн долл.) и Индии (0,4 трлн долл.) вместе взятых. Удельный же вес нашей страны в международных инвестициях в нарождающиеся рынки составляет всего 0,5%. Остальные 99,5% приходятся на Мексику, Бразилию, Аргентину, Турцию, другие развивающиеся и новые индустриальные страны.

Таким образом, интеграция для России – это неотвратимый процесс, не зависящий от политической воли и других факторов. Учитывая специфику функционирования СССР, он также был интегрирован в мировые экономические связи, однако в то время было недостаточно инструментов для развития процесса глобализации (интернет, мобильная связь, различного рода гражданские свободы, в т.ч. свобода передвижения).

Однако сложившаяся структура экономики, связанная с наличием сконцентрированных природных ресурсов, особенностями ведения хозяйственной деятельности, а также качеством институтов государственного управления, привела к значительным перекосам в структуре экспорта и импорта (табл. 1).

Таблица 1

**Товарная структура экспорта и импорта Российской Федерации
(в фактически действовавших ценах) [1]**

	ЭКСПОРТ				ИМПОРТ			
	2010		2013		2010		2013	
	Млн. долл. США	в % к итогу	Млн. долл. США	в % к итогу	Млн. долл. США	в % к итогу	Млн. долл. США	в % к итогу
ВСЕГО	397068	100	527266	100	228912	100	314967	100
в том числе:								
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	8755	2,2	16228	3,1	36398	15,9	43165	13,7

Продолжение таблицы 1

минеральные продукты	271888	68,5	377080	71,5	5193	2,3	6917	2,2
продукция химической промышленности, каучук	24528	6,2	30789	5,8	36969	16,1	50026	15,9
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	305	0,1	609	0,1	1244	0,5	1524	0,5
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	9574	2,4	10980	2,1	5893	2,6	6611	2,1
текстиль, текстильные изделия и обувь	764	0,2	928	0,2	14148	6,2	18037	5,7
металлы, драгоценные камни и изделия из них	50343	12,7	55148	10,4	16795	7,3	22560	7,2
машины, оборудование и транспортные средства	21257	5,4	28910	5,5	101739	44,4	152635	48,5
другие товары	6594	1,3	13494	4,3

Подавляющее значение в объеме экспорта в 2013 г. занимает следующая товарная группа – минеральные продукты (71,5%), затем металлы, драгоценные камни и изделия из них (10,4%) и продукция химической промышленности, каучук (5,8%). Данное положение свидетельствует о сырьевой направленности российского экспорта и закрепляет роль России как своеобразного «снабженца» ресурсами развитых и развивающихся экономик.

Этот тезис подтверждается при рассмотрении товарной структуры импорта, в которой преобладают следующие позиции:

- машины, оборудование и транспортные средства (48,5%);

- продукция химической промышленности, каучук (15,9 %);

- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) (13,7 %);

- металлы, драгоценные камни и изделия из них (7,2 %),

- текстиль, текстильные изделия и обувь (5,7 %).

Таким образом, из России вывозится сырьевая продукция с низкой степенью переработки и низкой добавленной стоимостью, а ввозятся товары высокой степени переработки с высокой добавленной стоимостью.

Данное утверждение косвенно подтверждается при анализе объема экспорта и импорта России высокотехнологичной продукции (табл. 2).

Таблица 2

**Экспорт и импорт Российской Федерации высокотехнологичной продукции
(миллионов долл. США)**

	Экспорт				Импорт			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Высокотехнологичная продукция – всего	13770	17164	16003	18624	28639	38289	40309	39109
из нее:								
товары авиакосмической промышленности	6079	7233	5981	7645	4319	6589	5620	6631
компьютерно-офисная техника	118	253	267	356	6024	6572	7107	6071
электроника и телекоммуникационное оборудование	854	1208	1094	1208	10098	12552	12935	12326
фармацевтическая	115	171	215	231	1616	3982	4222	4455
прочие товары	6603	8299	8448	9185	6581	8594	10424	9626

Импорт высокотехнологичной продукции значительно превышает экспорт, что косвенно свидетельствует о невысоком качестве российской высокотехнологичной продукции на мировом рынке.

В настоящее время экономическая политика России направлена на импортозамещение и повышение конкурентоспособности

отечественной продукции на мировых рынках [2], что невозможно без дальнейшей интеграции в мирохозяйственные связи, основным фактором содействия этому будет создание условий наибольшего благоприятствования во внешней торговле участникам внешнеэкономической деятельности.

Однако, недостаточно развитая инфраструктура ВЭД, бюрократические задержки на таможне и т.п. значительно ограничивают развитие внешне-экономических связей и приводит к замедлению экономического роста. В этой связи характерен опыт передовых стран в сфере интеграции в мировое хозяйство.

Наиболее разработанными, апробированными и внедренными моделями взаимодействия бизнеса и таможни можно считать сингапурскую, шведскую и американскую. По оценкам зарубежных экспертов, внедрение этих моделей способствовало росту ВВП в экономике каждого из этих государств до 20 %.

В России с 2012 г. реализуется проект дорожная карта «Совершенствование таможенного администрирования», которая призвана упростить порядок перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Таможенного союза.

Основными целями «дорожной карты» являются:

- сокращение количества документов, требуемых для совершения таможенных операций и таможенных процедур при ввозе товаров и транспортных средств в Российскую Федерацию и их вывозе из Российской Федерации;
- сокращение сроков подготовки и получения документов, необходимых для завершения процедур экспорта и импорта товаров;
- сокращение сроков прохождения всех процедур, связанных с ввозом товаров и транспортных средств в Российскую Федерацию и их вывозом из Российской Федерации;
- сокращение доли теневого оборота импортных товаров на российском рынке;
- внедрение технологий таможенного декларирования и выпуска товаров, позволяющих сократить сроки прохождения административных процедур в связи с ввозом товаров и транспортных средств в Российскую Федерацию и их вывозом из Российской Федерации до минимальных значений.

Реализация «дорожной карты» будет осуществляться с 2012 по 2018 гг. Выполнение плана мероприятий позволит существенно уменьшить количество документов, требуемых для пропуска товара через границу по импорту (со 10 до 4) и по экспорту (с 8 до 4), сократить время подготовки документов, необходимых для прохождения всех

процедур, связанных с перемещением товара через границу (с 25 до 7 дней), а также снизить срок прохождения таможенных операций и таможенных процедур для товаров, которые не подлежат дополнительным видам государственного контроля по импорту (с 96 до 2 часов) и экспорту (с 72 до 2 часов) к 2018 г.

В дополнение к дорожной карте «Совершенствование таможенного администрирования» в России реализуется дорожная карта «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта». Реализация плана позволит улучшить инвестиционный климат в России и, как следствие, приведет к повышению притока инвестиций в страну, технологической модернизации и росту уровня жизни.

В рамках направления привлечения иностранных инвестиций президент РФ подписал Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [3].

Федеральным законом определяются правовой режим территорий опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации, меры государственной поддержки и порядок осуществления деятельности на таких территориях.

Территория опережающего развития – это, по сути, свободная экономическая зона, для резидентов которых будут действовать определенные льготы:

- налоговые каникулы;
- сниженные налоговые ставки;
- льготные тарифы по социальному страхованию;
- таможенные льготы.

Создание подобных территорий является общемировой практикой с учетом национальных особенностей и позволяет привлекать дополнительные инвестиции в развитие производства.

В целом, предпринимаемые меры по совершенствованию таможенного администрирования, улучшению взаимоотношений между регулирующими и контролирующими государственными органами и представителями бизнеса, созданию благоприятных условий для участников ВЭД позволит России расширить свои возможности на мировом рынке и значительно укрепить позиции.

Литература

1. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/>
2. Коварда В.В. Взаимосвязь и взаимообусловленность внешнеторговой и внутренней политики России // Молодой ученый. 2015. №7. С. 431 – 437.
3. Электронный ресурс: <http://kremlin.ru/acts/news/47349>

References

1. Jelektronnyj resurs: <http://www.gks.ru/>
2. Kovarda V.V. Vzaimosvjaz' i vzaimoobuslovlennost' vneshnetorgovoj i vnutrennej politiki Rossii // Molodoj uchenyj. 2015. №7. S. 431 – 437.
3. Jelektronnyj resurs: <http://kremlin.ru/acts/news/47349>

*Kovarda V.V., Candidate of Physical and Mathematical Sciences, associate Professor,
South-Western State University*

IMPROVEMENT OF CUSTOMS ADMINISTRATION AS IMPORTANT FACTOR FOR FURTHER INTEGRATION OF RUSSIA INTO GLOBAL ECONOMY

Abstract: the role of Russia in the global economy is considered in the article. Measures to improve the implementation of the foreign economic activities through the implementation of two road maps are analyzed. A tool for attracting foreign investment as a priority development area is considered briefly.

Keywords: the global economy, foreign economic activity, customs administration, integration

*Горлов А.Н., кандидат технических наук, доцент,
Юго-Западный государственный университет*

УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация: в статье изложены вопросы, возникающие при проектировании экспертных систем энергетического менеджмента на промышленных предприятиях и возможные пути их решения.

Ключевые слова: энергетический менеджмент, экспертная система, математическая модель, алгоритм, человеко-машинная система

Эффективное управление любым промышленным процессом, в том числе и энергосбережением, возможно только в случае, если основные математические закономерности, присущие рассматриваемому процессу, определены и представлены в виде адекватных математических моделей. Наличие таких моделей позволит создавать эффективно работающие экспертные системы различных типов и назначения, предназначенные для обеспечения принятия эффективных решений в области энергосбережения [7].

Основные сложности, возникающие при создании экспертных систем энергетического менеджмента на промышленных предприятиях, связаны с необходимостью объединения в единой человеко-машинной системе (ЧМС) разнородных элементов, которые могут быть неформализуемые и формализуемые.

Известны различные подходы к решению таких вопросов: использование существующих оптимизационных моделей с «приспособлением» к ним человека; использование эвристических алгоритмов, имитирующих в своем действии мышление и т.п. [1].

При построении формальных моделей используются определенные схемы: формулировка предположений, утверждений и соответствующих им требований, затем формальных аксиом, позволяющих в дальнейшем использовать современный математический аппарат. Однако при этом обязательно учитывать особенности и методологические принципы разработки ЧМС.

Интервал действия экспертной системы можно определить следующим образом: исходные данные – обработка данных с помощью моделей и алгоритмов в ЧМС – процедура формирования решений – получение альтернатив для принятия решений.

Общим требованием к системе в целом, определяющим ее жизнеспособность, является обеспечение эффективности и удобства ее практического использования, также важным общим требованием является возможность совершенствования, оперативной модернизации и адаптации системы в процессе ее эксплуатации: расширение перечня

задач, данных, их углубление, совершенствование и замена алгоритмов и т. п.

Выделим основные элементы экспертной ЧМС системы:

- пользователь, в функции которого входят анализ подготовленных исходных данных и результатов, ответственность, постановка и корректировка целей и задач, выбор метода решения, оценка и выбор варианта решения задачи в целом;

- комплекс технических средств, основной функцией, которого является автоматизация части формализуемых операций, входящих в процедуру формирования, оценки и выбора решений;

- интерактивная процедура взаимодействия, состоящая из обработки информации пользователем, передачи ее в систему, обработки информации и передачи данных от системы к пользователю.

При этом уже в экспертной системе должны быть реализованы модели рассматриваемого объекта, описания предметной области и моделей предпочтений пользователя. После формирования системой начального варианта решения необходимо наличие возможности корректировки данных после диалога с пользователем, чтобы получить новый вариант решения. Диалог продолжается до получения приемлемого с точки зрения лица, принимающего решение, варианта решения или отказа работать с системой.

Отметим возникающее при этих взаимодействиях противоречие, проявляющееся в смещении ответственности – фактически отвечает за последствия решения пользователь, а формирует решение математическое и программное обеспечение

Установим требования к экспертной системе обеспечивающие устранение этого противоречия. Допустим, что пользователь является членом организационно-технической системы, созданной для решения определенных задач и выпускающей определенную конечную продукцию, и его деятельность, как и деятельность организации, является рациональной и целеустремленной. При этом существует возможность оценки конечного результата решения задачи, за который лицо, принимающее решение, несет ответственность.

Существуют некоторые психологические особенности, важные для реализуемости ЧМС. Для сложной задачи характерно, что до начала ее решения у ЛПР, как правило, не бывает полного представления ни о проблеме, ни о целях и методе решения задачи. Далее формируется концептуальная модель, совокупность предварительных содержательных представлений о целях и задачах его трудовой деятельности, о состоянии объекта, производственной среды, ЧМС и способах взаимодействия с ними. После получения информации о текущем состоянии объекта формируется оперативный образ и сопоставляется с уже имеющимися, определяется рассогласование, оценивается, выбирается и реализуется воздействие, устраняющее это рассогласование. После анализа результатов корректируется и концептуальная модель, и цикл повторяется [2].

Таким образом, формирование решения идет в содержательных категориях с обработкой информации по частям, соответствующим психофизиологическим возможностям человека.

Ограничения по возможностям пользователя оказываются настолько сильными в ряде случаев, что при разработке методов решения, например, слабоструктурированных задач, проблемы получения достоверной информации от ЛПР могут стать наиболее важными.

Отметим еще, что для решения сложной задачи, как правило, привлекается несколько помощников и необходимым условием эффективной работы является доверие ЛПР к их результатам. В том случае, когда роль помощника играет экспертная система, необходимым условием доверия ЛПР к получаемым от системы результатам является предоставленная ему возможность содержа-

тельно проанализировать предпосылки построения моделей и алгоритмов.

Следует отметить, что между ЛПР и его помощником (человеком) должно существовать взаимопонимание, обеспечивающее возможность их контактов и эффективного взаимодействия в процессе принятия решения при использовании лишь частичной информации и при отсутствии регламентации этого взаимодействия. Экспертная система – всего лишь автомат, сам по себе не обладающий полностью свойствами, необходимыми для поддержания успешного диалога с человеком. Для обеспечения таких свойств необходима разработка соответствующих программ и процедур взаимодействия, которой предшествует формулировка требований и задач на уровне формализации, определяемой технологией эксплуатации системы, т.е. на математическом уровне [3, 4].

Решение задач энергосбережения на промышленных предприятиях и других крупных потребителях энергоресурсов невозможно без разработки стратегии и основных направлений энергосбережения, создания различных систем управления с использованием информационных технологий для минимизации энергозатрат (в частности разработки экспертных систем управления энергопотреблением, энергетического менеджмента), разработки адаптивных режимов рационального энергопотребления, совмещающих энергосберегающие технологии и оборудование с автоматизированными системами сбора, учета данных по энергопотреблению и выработки вариантов решений и для ответственных лиц.

Научно-исследовательская работа проводится в рамках ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» 2009-2013 г.г.

Литература

1. Бирюлин В.И., Гайдаш Н.М., Горлов А.Н., Ларин О.М., Сергеев С.А., Филонович А.В., Хорошилов Н.В. Математическая модель и алгоритмы для информационных систем управления обоснованным энергосбережением // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 1. С. 78.
2. Филонович А.В., Бирюлин В.И., Гайдаш Н.М., Хорошилов Н.В., Ларин О.М., Горлов А.Н., Сергеев С.А. Математическая модель и алгоритмы для информационных систем управления обоснованным энергосбережением // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 1-1 (40). С. 78 – 86.
3. Горлов А.Н., Бирюлин В.И., Хорошилов Н.В., Ларин О.М., Сергеев С.А., Алябьев В.Н. Выбор текущих приоритетных мероприятий по улучшению электромагнитной обстановки на объектах электроэнергетики // Наука Красноярья. 2012. №1. С. 158 – 166.
4. Бирюлин В.И., Горлов А.Н., Хорошилов Н.В. Оценка энергоэффективности зданий и сооружений // Электрика. 2013. №7. С. 34 – 47.
5. Пилюгин А.В., Сергеев С.А., Барзыкина Г.А., Горлов А. Н. Экономика электроэнергетики. Старый Оскол, 2015.
6. Балк Т.Н., Бауэр М.А., Бирюлин В.И., Волокитина Е.С., Горлов А.Н., Гусейнов А.Г., Давыденко Л.В., Давыденко Р.А., Дмитриенко В.А., Егорова Ю.Б., Коноплев Е.В., Коноплев П.В., Ларин О.М., Лысаков А.А., Мамонов И.М., Никитенко Г.В., Соколов К.О., Талыбов Н.Г., Федорова Л.Л., Фроленков К.Ю. Наука и техника. Красноярск, 2011.

7. Горлов А.Н. Управление энергосбережением и энергоэффективностью в многоквартирных домах // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 15 – 18.
8. Антонюк Е.В. Современная энергетика: экономический аспект // Территория науки. 2013. № 2. С. 120 – 123.

References

1. Birjulin V.I., Gajdash N.M., Gorlov A.N., Larin O.M., Sergeev S.A., Filonovich A.V., Horoshilov N.V. Matematicheskaja model' i algoritmy dlja informacionnyh sistem upravlenija obosnovannym jenergosberezheniem // Izvestija Jugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. 2012. № 1. S. 78.
2. Filonovich A.V., Birjulin V.I., Gajdash N.M., Horoshilov N.V., Larin O.M., Gorlov A.N., Sergeev S.A. Matematicheskaja model' i algoritmy dlja informacionnyh sistem upravlenija obosnovannym jenergosberezheniem // Izvestija Jugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. 2012. № 1-1 (40). S. 78 – 86.
3. Gorlov A.N., Birjulin V.I., Horoshilov N.V., Larin O.M., Sergeev S.A., Aljab'ev V.N. Vybor tekushhijh prioritetnyh meroprijatij po uluchsheniju jelektromagnitnoj obstanovki na ob#ektah jelektrojenergetiki // Nauka Krasnojarsk. 2012. №1. S. 158 – 166.
4. Birjulin V.I., Gorlov A.N., Horoshilov N.V. Ocenka jenergojeffektivnosti zdaniy i sooruzhenij // Jelektrika. 2013. №7. S. 34 – 47.
5. Piljugin A.V., Sergeev S.A., Barzykina G.A., Gorlov A. N. Jekonomika jelektrojenergetiki. Staryj Oskol, 2015.
6. Balk T.N., Baujer M.A., Birjulin V.I., Volokitina E.S., Gorlov A.N., Gusejnov A.G., Davydenko L.V., Davydenko R.A., Dmitrienko V.A., Egorova Ju.B., Konoplev E.V., Konoplev P.V., Larin O.M., Lysakov A.A., Mamonov I.M., Nikitenko G.V., Sokolov K.O., Talybov N.G., Fedorova L.L., Frolenkov K.Ju. Nauka i tehnika. Krasnojarsk, 2011.
7. Gorlov A.N. Upravlenie jenergosberezheniem i jenergojeffektivnost'ju v mnogokvartirnyh domah // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 15 – 18.
8. Antonjuk E.V. Sovremennaja jenergetika: jekonomicheskij aspekt // Territorija nauki. 2013. № 2. S. 120 – 123.

*Gorlov A.N., Candidate of Technical Sciences, associate Professor,
Southwest State University*

ENERGY MANAGEMENT IN INDUSTRIAL ENTERPRISES WITH ENERGY MANAGEMENT SYSTEMS USING

Abstract: in the article arising questions at power management expert systems designing at the industrial enterprises and their decision possible ways are stated.

Keywords: power management, expert system, mathematical model, algorithm, human-machine system

*Тхамокова С.М., кандидат экономических наук, доцент,
Темрокова А.Х., кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова*

УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В УСЛОВИЯХ АДАПТАЦИИ К МСФО

Аннотация: в статье рассмотрены особенности учета доходов, расходов в условиях адаптации к МСФО, позволяющих выявлять направления дальнейшего развития существующих теоретических основ и практических разработок в области формирования достоверной бухгалтерской отчетности по международным требованиям.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, управленческий учет, доходы, расходы, МСФО, налоговый учет, план счетов

В настоящее время одной из основных задач любого хозяйствующего субъекта является совершенствование процесса управления с целью повышения эффективности производства и достижения максимальной прибыльности [3 – 5]. Принятие управленческих решений в условиях жесткой рыночной конкуренции невозможно без оперативной, достоверной и полной информации о хозяйствующем субъекте, а также внешних факторах, влияющих на его деятельность. Только системная обработка информации позволяет оперативно реагировать на изменения во внутренней и внешней среде и как следствие принимать решения, адекватные сложившейся ситуации.

Система бухгалтерского учета, являясь частью учетно-аналитической системы, представляет собой единую систему, основными системными принципами формирования которой являются:

- целостность – интегрированность и самодостаточность системы;
- структурность – позволяет воспринимать элементы системы в совокупности их устойчивых связей и отношений;
- взаимосвязанность и взаимозависимость – наличие причинно-следственных взаимных связей между элементами системы и внешней средой;
- иерархичность – каждый элемент системы в свою очередь может рассматриваться как система, а исследуемая система представляет собой один из элементов более широкой системы.

Доходы и расходы являются одними из основных категорий не только в системе бухгалтерского учета, но и в системе управления организацией в целом, так как формируют информацию, необходимую для принятия управленческих и экономических решений.

Доходы и расходы определяются и классифицируются, в финансовом, налоговом и управленческом учете по-разному, в соответствии с их требованиями. На взгляд автора, наиболее точное определение доходов и расходов сформировано в подсистеме финансового учета. Данной трактовкой могут оперировать все пользователи бухгалтерской информации. Финансовый учет определя-

ет все виды доходов и расходов, так как охватывает все факты хозяйственной деятельности предприятия. В управленческом и налоговом учете данные термины только дополняются и уточняются исходя из их целей и задач.

Определения доходов и расходов в национальном учете в целом соответствуют МСФО за исключением фактора времени. МСФО построены на теории статистического баланса и определяют только доходы и расходы отчетного периода, тогда как национальный учет исходит из динамической балансовой теории и определяет как доходы и расходы отчетного периода, так и будущих периодов [1, с. 603].

Большое значение для правильной организации учета доходов и расходов имеет их научно обоснованная классификация. Классификация для целей финансового учета ограничена ПБУ и Планом счетов. Классификация для целей налогового учета основана на требованиях Налогового Кодекса с позиций определения влияния доходов и расходов на размер налогооблагаемой прибыли. Группировка расходов в управленческом учете не ограничена нормативными актами и, следовательно, определяется бухгалтерами самостоятельно в зависимости от того, какую задачу необходимо решить в целях эффективного управления организацией.

Проведенное исследование позволило сгруппировать все доходы и расходы организации по определенным признакам в единой системе бухгалтерского учета.

В условиях рыночной экономики существенно изменились подходы к пониманию категорий доходов и расходов организации. Это повлияло на развитие и совершенствование методики отражения в бухгалтерском учете финансовых результатов, что вызывает необходимость исследования эволюции счетов бухгалтерского учета в этой области.

В ходе проведенного исследования была изучена эволюция национального плана счетов бухгалтерского учета. Поэтапное рассмотрение изменений плана счетов позволило выявить тенденции развития и совершенствования синтетического

учета доходов, расходов и финансовых результатов организации.

В период с 1960 года по 1991 год методика синтетического учета доходов и расходов предприятия оставалась практически неизменной, советские бухгалтера почти 30 лет пользовались одними нормами бухгалтерского учета. Такие факторы как совершенствование методологии бухгалтерского учета, переход от плановой экономики к рыночным отношениям, гармонизация российских правил учета с МСФО, рост значения прибыли организаций, изменение подходов к пониманию категорий доходов, расходов и финансовых результатов предопределили кардинальный пересмотр плана счетов в 1991 году, а затем в 2000 году.

В счетных планах, существовавших в советский период, счета учета доходов и расходов располагались в разных разделах и имели отличные от настоящих номера, наименования и экономическое содержание. В действующем плане счетов раздел «Финансовые результаты», объединяет все счета доходов и расходов, что на взгляд автора способствует систематизации информации о доходах и расходах организации, а также конечном финансовом результате ее деятельности. Тем самым раздел «Финансовые результаты» охватывает счета, связанные с отчетом о прибылях и убытках, что обеспечивает его системное формирование и упрощает составление.

Отсутствие в МСФО некоторых принципов (непротиворечивости, рациональности) обусловлено тем, что международные стандарты направлены, прежде всего, на составление финансовой отчетности, а не ведение бухгалтерского учета.

Одним из основополагающих принципов МСФО является приоритет экономической сущности перед формой. Тогда как в российской практике учета данный принцип менее всего соблюдается, так как учет в России ориентирован на юридическое содержание фактов хозяйственной жизни, а не на отражение экономической сущности операций. Реализация данного принципа означает превалирование профессионального суждения бухгалтера над требованиями положений и инструкций. Отечественные бухгалтера в силу сложившегося менталитета не склонны раскрывать в отчетности информацию, которая требует собственного суждения. Одно из основных препятствий для перехода российского учета на МСФО – неготовность бухгалтеров высказывать свое профессиональное мнение.

На практике зачастую происходят противоречия между важнейшими учетными принципами, которые оказывают значительное влияние на методологию учета доходов и расходов. Нахождение

компромисса учетными принципами - предмет профессионального суждения, цель которого в условиях рыночной экономики состоит в реальном отражении состояния бизнеса хозяйствующего субъекта в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Для достижения баланса между надежностью и уместностью учетной информации предприятиям целесообразно признавать доходы и расходы исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Допущения дают возможность бухгалтеру влиять на финансовый результат деятельности предприятия, тогда как требования не оставляют выбора. По мнению профессора Я.В. Соколова именно допущения «диктуют необходимость выработки добросовестного и достоверного взгляда, лежащего в основе профессионального суждения бухгалтера».

Проведенное исследование показало, что имеющиеся неопределенности в моменте признания доходов и расходов в бухгалтерском учете возникают из-за противоречия важнейших учетных принципов. В этих условиях организациям, осуществляющим свою деятельность в производствах с обычным технологическим циклом (в пределах отчетного периода), целесообразно определять доходы и расходы исходя из принципа временной определенности фактов хозяйственной деятельности (то есть по мере передачи продукции (работ, услуг)). При этом, по мнению автора, обеспечивается в значительной мере (но не окончательно) требование осмотрительности и, главное, баланс между надежностью и уместностью информации. Предприятиям с длительным технологическим циклом производства продукции (выполнения работ) при определении момента признания доходов и расходов следует, прежде всего, руководствоваться приоритетом уместности информации по сравнению с другими принципами, то есть ее возможностью влиять на экономические решения пользователей, и определять доходы и расходы методом по степени готовности продукции.

Категория «расходы будущих периодов» - это противоречие, возникающее в учетной информации о расходах организации, затрудняющее интерпретацию бухгалтерской отчетности - «денег нет, а прибыль есть». С точки зрения налоговых органов такая отчетность привлекательна - больше прибыли, значит, выше налоги. С позиции поставщиков и других кредиторов наоборот - денег у организации нет, следовательно, оплачивать долги нечем.

Таким образом, наличие расходов будущих периодов приводит к увеличению текущей прибыли и сокращению дебиторской задолженности. Но следует ли это считать искажением бухгалтерской

отчетности? Российские правила бухгалтерского учета предусматривают и другие приемы регулирования финансовых результатов путем отхода от требования осмотрительности. В частности, распределение управленческих и коммерческих расходов между отчетными периодами (если это предусмотрено учетной политикой) также приводит к увеличению текущей прибыли и актива баланса (стоимости незавершенного производства и готовой продукции).

МСФО рассматривают такие расходы исключительно как расходы отчетного периода. По мнению автора, в данном случае следует исходить из того, что отчетность является достоверной, если она сформирована по установленным в системе нормативного регулирования правилам. Следовательно, само наличие расходов будущих периодов не искажает отчетность, их только следует очистить от «авансированных» расходов (предоплат и авансов), и в пояснительной записке раскрыть информацию о составе таких расходов и порядке их списания, что обеспечит реальность и, соответственно, полезность информации для заинтересованных пользователей. Вместе с тем, следование

принципу осмотрительности (отказ от расходов будущих периодов, от распределения управленческих и коммерческих расходов) необходимо рассматривать как одно из направлений совершенствования учета и отчетности, так как МСФО признаны в качестве основного инструмента реформирования российской системы бухгалтерского учета и отчетности [2, с. 785].

В международной практике не допускается создания резервов предстоящих расходов. Это связано с тем, что МСФО исходят из статической трактовки Бухгалтерского баланса, не допускающей учета «во времени». Все доходы и расходы отражаются по методу начисления в том отчетном периоде, в котором фактически совершены, и при этом отсутствуют будущие (предстоящие) расходы.

Проведенное исследование показало, что резервирование является одним из способов искусственного регулирования финансовых результатов. При этом реализация принципа соответствия доходов и расходов путем резервирования средств предприятия уменьшает возможные искажения учетных данных.

Литература

1. Тхамокова С.М., Темрокова А.Х. МСФО 2015: переход российских организаций на учет по МСФО, новые федеральные стандарты // Экономика и предпринимательство. 2015. №4-2 (57-2). С. 602 – 607.
2. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Краткий обзор МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами» // Экономика и предпринимательство. 2015. №9-2. С. 783 – 790.
3. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Управленческий анализ деятельности организации // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 7 – 9.
4. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Вопросы учета производственных затрат // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 64 – 66.
5. Липина С.А., Липина А.В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 11 – 14.

References

1. Thamokova S.M., Temroкова A.H. MSFO 2015: perehod rossijskih organizacij na uchet po MSFO, novye federal'nye standarty // Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. №4-2 (57-2). S. 602 – 607.
2. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Kratkij obzor MSFO (IFRS) 15 «Vyruchka po dogovoram s klientami» // Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. №9-2. S. 783 – 790.
3. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Upravlencheskij analiz dejatel'nosti organizacii // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 7 – 9.
4. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Voprosy ucheta proizvodstvennyh zatrat // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 64 – 66.
5. Lipina S.A., Lipina A.V. Innovacionnaja jekonomika 21 veka: mirovoj opyt i praktika // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 11 – 14.

*Thamokova S.M., Candidate of Economic Sciences, associate Professor,
Temroкова A.H., Candidate of Economic Sciences, associate Professor,
Kabardino-Balkarian State Agricultural University named after V.M. Kokov*

REVENUE AND EXPENSES IN THE ADAPTATION TO IFRS

Abstract: the article describes the features of the account of incomes and expenses in the conditions of adaptation to IFRS, enabling the identification of areas for further development of the existing theoretical and practical developments in the formation of accurate financial statements according to international requirements.

Keywords: accounting, management accounting, income, costs, IFRS, tax accounting, chart of accounts

*Фильцев С.А., аспирант,
Ростовский государственный университет путей сообщения*

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ЭМПИРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА УСЛОВИЙ ТРАНСФОРМАЦИИ МОДЕЛИ СПЕКУЛЯТИВНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА

Аннотация: в статье автор рассматривает условия и предпосылки трансформации бизнес – модели спекулятивного складского девелопмента в России в рамках завершения фазы экстенсивного роста рынка, которая была коррелирована с развитием потребительского рынка и увеличением объемов его товароснабжения.

Ключевые слова: склад, складской девелопмент, аренда, ставка капитализации, ритейл, логистические операторы

На рынке складской недвижимости России в современный период происходят знаковые изменения в модели его развития, стимулированные кризисом.

Многие годы рост товарного сектора экономики, активное развитие потребительского рынка, дополненное экстенсивным расширением сетевых форм организации розничного бизнеса, обеспечивали масштабный и растущий в объеме спрос на склады. Однако, кризис 2008-2009 гг. и в особенности текущий кризис 2014-2015 гг. надломили этот тренд.

Сокращение спроса на аренду складов, оптимизация логистических расходов компаний, перестройка логистических цепей совпали с не менее жесткими изменениями в части финансирования самого девелопмента, которое возросло в цене. Это привело к резкому сокращению спекулятивного предложения и постепенной переориентации на адресное строительство под конкретного заказчика – built-to-suit.

Вместе с тем знаковым стало существенное поглощение части наиболее привлекательных складских объектов со стороны крупных торговых сетей, дистрибуторов и производственных компаний, которые в 2014-2015 гг. используя благоприятную ценовую конъюнктуру, спешно усиливали свою логистическую платформу.

С одной стороны, в условиях сохраняющейся стагнации – далее медленного восстановления рынка, возможности спекулятивного строительства будут резко ограничены дефицитом спроса. С другой стороны, в условиях сохраняющейся экономической нестабильности, невозможности точного прогнозирования динамики восстановления рынка и экономики в целом, сам продукт складского девелопмента, также серьезно трансформировался. Он «не подходит для крупных инвесторов, готовых вкладывать средства на длительные сроки в складские проекты, а иностранные фонды пока не рискуют заходить в Россию, и перспективы их появления в сегменте коммерческой недвижимости пока туманны» [4, с.30].

Таким образом, текущий кризис формирует новую инерцию изменения модели складского девелопмента, его перехода от спекулятивного строительства к built-to-suit.

Фактически, опираясь на анализ сложившейся в складском сегменте ситуации, можно заключить, что модель спекулятивного строительства была жизнеспособна только в условиях растущего рынка. Его торможение сразу выявило множество ее изъянов в общей цепочке, где основную проблему составляет выход девелопера из проекта: строительство склада – формирование гарантированно арендного потока – продажа его инвестору.

На российском рынке наблюдается серьезный дефицит инвестиционного спроса на такие объекты со стороны крупных фондов, преимущественно зарубежных. В условиях ухудшения экономической конъюнктуры, фонды займут еще более консервативную позицию на фоне осложнения финансовой ситуации в стране и роста вакансии в сегменте.

Ослабление рубля в конце 2014 г. привело к сильнейшей коррекции цен на рынке, что вызвало удорожание стоимости складской аренды и постепенный перевод ставок в рублевое поле. При этом, в условиях конкуренции со стороны предложения и снижения долларовых цен на складские активы произошло существенное возрастание спроса на готовые объекты, особенно со стороны сетевого ритейла.

Резкий рост поглощения складских объектов возник в результате выхода на рынок отложенного спроса, основной объем которого и был реализован в 2015 г.

По итогам 9 месяцев 2015 г. «объем поглощения составил всего 425 тыс. кв. м., а почти половина спроса была связана с разного вида оптимизацией складских решений операторов рынка. И пока указанные типы сделок будут составлять значительную часть деловой активности по покупке и аренде площадей, поглощение будет оставаться на низких уровнях, недостаточных для стабилизации рынка.

Данная ситуация, вероятнее всего, начнет меняться в лучшую сторону вслед за стабилизацией динамики ВВП и реальных доходов населения. Если будут сбываться текущие макроэкономические прогнозы, то эта тенденция может начаться во II квартале 2016 г.» [5, с. 32-33].

Для оценки того каким образом рынок будет развиваться дальше и в рамках какой модели важно правильно интерпретировать текущие тренды и их основные последствия.

Во-первых, увеличение спроса на склады со стороны ритейла привело к реализации накопленного качественного предложения – наиболее интересных объектов по параметру цена/качество. Как уже было отмечено выше, со стороны крупного торгового бизнеса был сформирован отложенный спрос на усиление логистической платформы. Завершение процесса оптимизации крупными операторами рынка означает, что данный драйвер роста рынка складов более не будет работать в прежнем масштабе.

Во-вторых, структуризация спроса на рынке в пользу наиболее крупных операторов формирует определенные подвижки на стороне предложения. Он работает «не только на потребление уже существующих площадей, но и стимулирует новое строительство за счет форвардных BTS-контрактов. И удовлетворить запросы таких игроков способны только крупнейшие девелоперы» [5, с. 33].

С одной стороны такой спрос не работает на обеспечение сбалансированности рынка. С другой, он формирует принципиально новые условия его удовлетворения со стороны девелоперов, которые вынуждены повышать свою эффективность и вывести строительство на другой более высокий уровень.

Таким образом, мы имеем два новых фактора развития рынка:

- ограниченный спрос в условиях медленного восстановления экономики;
- спрос который может быть удовлетворен только крупными девелоперами.

Высокий уровень вакантных площадей (в 2015 г. 10% против 2-3% в 2013 г.) заставляет девелоперов искать новые стратегии дальнейшего развития, что более не может опираться на предложение спекулятивных складов, которые рынок поглотить просто не в состоянии. Выходом из ситуации является только строительство под ключ built-to-suit.

Адресное строительство является наиболее адаптивной стратегией развития в ситуации, когда заемное финансирование дорожает, а предпосылки для стабилизации или роста арендных ставок фактически отсутствуют. Все это автоматически пролонгирует ситуацию «рынка покупателя». Склад-

ской сегмент будет постепенно пополняться как вновь построенными объемами при снижении темпов их роста, так и помещениями, высвобождающимися в результате сокращения присутствия либо просто ухода компаний с рынка.

Все это приведет к ярко выраженному смещению спроса к собственникам, которые смогут предложить хорошую цену при качественном сервисе и гибкости условий обслуживания.

Ввод новых объектов будет осуществляться преимущественно в рамках формата built-to-suit, который должен практически полностью заместить спекулятивный девелопмент. В определенной степени мы можем констатировать, что текущий кризис 2014-2015 гг. выступил катализатором смены прежней спекулятивной модели рынка на адресное строительство.

Однако, все это поднимает закономерный вопрос о том, каковым является объем спроса, который поглотит имеющуюся вакансию и сообщит рынку новый импульс и динамику развития? Почему имеющийся возросший объем сделок все еще не обеспечил такого перехода?

Отвечая на данный вопрос, отметим следующее.

Во-первых, возросший объем спроса в отношении вновь введенных на рынок складских площадей закрывает только 30% от общего объема сделок. Четверть приходится на форвардные сделки по еще не построенным площадям, оставшиеся 45% представлены контрактами вторичного рынка.

В условиях реализации отложенного спроса со стороны крупных ритейлеров увеличение объемов форвардных сделок не будет существенным в условиях сохраняющейся макроэкономической неопределенности, а на вторичном рынке, вероятно, продолжатся процессы оптимизации расходов на складское обслуживание, не предполагающие увеличение арендуемых площадей.

Во-вторых, условия развития самого девелопмента остаются достаточно жесткими. «С одной стороны компании, готовы меньше платить за аренду, с другой – рост себестоимости строительства, а с третьей – проблема привлечения финансирования и обслуживания текущих обязательств» [4, с. 25]. Все это серьезно ограничивает потенциал развития складского девелопмента даже в условиях гипотетически растущего спроса.

В-третьих, существовавший многие годы спекулятивный рынок складов в России пришел к определенной точке бифуркации, критически обозначенной текущим кризисом. В условиях сокращения инвестиций девелоперы обратились к развитию в рамках новой модели продажи объекта конечному пользователю, что позволяет выходить

из продукта со средствами, позволяющими «капитализировать» интерес к новым проектам.

По мере стабилизации макроэкономической ситуации этот тренд не будет существенно ослаблен по причине того, что и сама фаза экстенсивного роста на потребительском рынке завершилась, на что красноречиво указывает устойчивое системное замедление розничного товарооборота. Это означает, что возврата к прежним темпам роста компаний потребительского сектора, вероятнее всего не будет.

И в – четвертых, важно учитывать подвижную конъюнктуру текущего кризисного перехода в развитии рынка и вектор этой самой подвижности.

Кризисный спрос на подешевевшие активы снял с рынка часть проектов 2014-2015 гг. из текущей вакансии, условия для возмещения которых со стороны предложения, теперь отсутствуют, причем надолго. Текущая конъюнктура рынка не формирует предпосылки для очередного витка снижения цен на склады, спрос на которые в целом реализован. Чтобы не допустить перепроизводство, девелоперы замораживают текущее строительство и уходят от спекулятивного.

Сложившийся уровень вакантности будет поддерживаться адресным строительством и может быть незначительно снижен за счет сокращения объемов нового строительства, что несколько уменьшит количество новых пустующих площадей.

В 2016-2017 гг. можно ожидать постепенное увеличение арендных ставок, на которое будет работать ряд факторов: сокращение числа новых проектов; рост себестоимости built-to-suit в результате увеличения стоимости строительных материалов и банковского фондирования; относительно низкий уровень насыщенности складского рынка.

Увеличение арендных ставок по мере расторжения экономики РФ повысит инвестиционную привлекательность складского рынка, формируя условия для его роста и входа на рынок институциональных инвесторов, увеличения спроса на склады со стороны конечных пользователей (end-users). На наш взгляд, данный тренд не будет масштабным, что снизит скорость возврата к прежней модели спекулятивного девелопмента, делая сам возврат лишь частичным.

Мы будем наблюдать пока незначительное количество спекулятивных объектов и переход девелоперов в формат built-to-suit, что позволит им минимизировать риски в условиях падающего

рынка. Фактически речь идет о нахождении рынка в нисходящем цикле. Как отмечает А. Постников, «это не осознанное переключение от инвесторов к конечным пользователям, а просто текущая ситуация, когда инвестиционного капитала, который готов входить, нет» [4, с. 26].

В условиях достаточно высокой инфляции стоимость складских объектов постоянно растет (рублевая индексация по инфляции 12-14% в год), что делает эффективным строительство под конкретного заказчика, которое выгодно, как девелоперу, так и самому заказчику, так как стоимость объекта будет ниже, чем через 6-12 месяцев. Это еще один фактор, который усиливает позиции built-to-suit, особенно в условиях дефицитного спроса.

Все это позволяет нам резюмировать следующее. Российский рынок складов испытывает существенную трансформацию в условиях макроэкономической дестабилизации, которая формирует и эмпирически заостряет предпосылки замещения модели спекулятивного девелопмента.

Последняя была достаточно жизнеспособной в период роста потребительского рынка, увеличения объемов его товароснабжения, длительного роста экономики в 2000-2011 гг., когда она получала инвестиции, что увеличивало занятость и зарплаты в частном секторе, а также вызывало укрепление рубля, несмотря на высокие темпы инфляции [6, с. 38-39]. Это привело к накоплению дисбалансов, которые сегодня устраняются не только в России, но и на ЕМ (emerging markets) через ослабление валют.

Показательным в логистическом аспекте является тот факт, что сегмент товароснабжения и логистического обслуживания товарного сектора экономики жестко коррелирован с макроэкономическими детерминантами. При этом, на самом рынке сформировалась модель складского девелопмента, которая оказалась крайне стрессово-неустойчивой. Рост стоимости фондирования и снижение арендных ставок в складском сегменте одновременно ослабили три ее звена: девелопмент, инвесторов и арендаторов.

С этой точки зрения пройдя через кризис, рынок складов имеет шанс перейти к модели более устойчивого развития. Built-to-suit - наиболее адаптивный стартовый вариант такого перехода. В перспективе он будет дополнен спекулятивным компонентом по мере того, как экономика выйдет из состояния стагнации.

Литература

1. Арсенин Е. Идут на склад // CRE Коммерческая недвижимость. 2015. №31.
2. Богданова Э., Дзюба О. Инвестиционная активность на складском рынке // CRE Коммерческая недвижимость. 2015. №19 (263).
3. Гринберг В. Рынок складской недвижимости в поисках равновесия интересов // Склад & техника. 2015. №4. С. 16.
4. Постников А. Ситуация в которой находятся девелоперы, выглядит драматично // CRE Склады и логистика. 2015.
5. Федулова О. Складская эквилибристика: эффективность вне положения рынка // CRE Склады и логистика. 2015.
6. Шагардин Д. Хрупкая шестерка // Cbonds review. 2014.

References

1. Arsenin E. Idut na sklad // SRE Kommercheskaja nedvizhimost'. 2015. №31.
2. Bogdanova E., Dzjuba O. Investicionnaja aktivnost' na skladskom rynke // SRE Kommercheskaja nedvizhimost'. 2015. №19 (263).
3. Grinberg V. Rynok skladskoj nedvizhimosti v poiskah ravnovesija interesov // Sklad & tehnika. 2015. №4. С. 16.
4. Postnikov A. Situacija v kotoroj nahodjatsja developery, vygljadit dramatichno // SRE Sklady i logistika. 2015.
5. Fedulova O. Skladskaja jekvilibrizacija: jeffektivnost' vne polozhenija rynka // SRE Sklady i logistika. 2015.
6. Shagardin D. Hrupkaja shesterka // Sbonds review. 2014.

*Filtsev S.A., graduate student,
Rostov State Transport University*

MARKET OF WAREHOUSE REAL ESTATE: EMPIRICAL ASSESSMENT OF CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF SPECULATIVE DEVELOPMENT MODEL

Abstract: in article the author considers conditions and prerequisites of business transformation – models of speculative warehouse development in Russia within the end of a phase of market extensive growth which was correlated with development of the consumer market and increase in volumes of its goods supplying.

Keywords: warehouse, warehouse development, rent, capitalization rate, retail, logistic operators

*Маслова И.Н., кандидат экономических наук, доцент,
Копиев А.Н., магистр,
Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I*

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ НАЛОГОВЫХ ПОЛНОМОЧИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В РФ

Аннотация: в России одной из самых острых проблем, которые стоят на пути экономического развития страны, а также отдельных ее территорий, является дефицит доходов муниципальных образований. Для того чтобы муниципальные образования стали более самостоятельными и независимыми, необходимо совершенствовать и расширять систему внутренних ресурсов формирования доходной части местных бюджетов.

Ключевые слова: система местных бюджетов, налоговые доходы, налоговые преференции

Местный бюджет является основой финансов любого муниципального образования. Он представляет собой форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления. Именно его средства выступают источником финансирования местных потребностей. Величина и степень сбалансированности местного бюджета во многом определяют возможности социально-экономического развития территории [1].

В соответствии со ст. 14 БК РФ и ч. 1 ст. 52 Закона о местном самоуправлении любое муниципальное образование имеет собственный бюджет. Не допускается использование органами местного самоуправления иных форм образования и расходования денежных средств для исполнения расходных обязательств муниципальных образований.

Систему местных бюджетов России в настоящее время составляют два уровня – бюджеты муниципальных районов и городских округов, а также бюджеты поселений (городских и сельских).

Бюджет муниципального района (районный бюджет) и свод бюджетов городских и сельских поселений, входящих в состав муниципального района (без учета межбюджетных трансфертов), образуют консолидированный бюджет муниципального района. В качестве составной части бюджетов городских и сельских поселений могут быть предусмотрены сметы доходов и расходов отдельных населенных пунктов (внутригородских территорий), не являющихся поселениями. Порядок разработки, утверждения и исполнения указанных смет определяется органами местного самоуправления соответствующих поселений самостоятельно. Таким образом, в систему местных бюджетов входят бюджеты поселений, муниципальных районов, городских округов (либо внутригородских территорий города федерального значения) и сметы доходов и расходов отдельных населенных пунктов, не являющихся поселениями [2]. Система местных бюджетов субъектов Российской Федерации представлена на рис. 1.

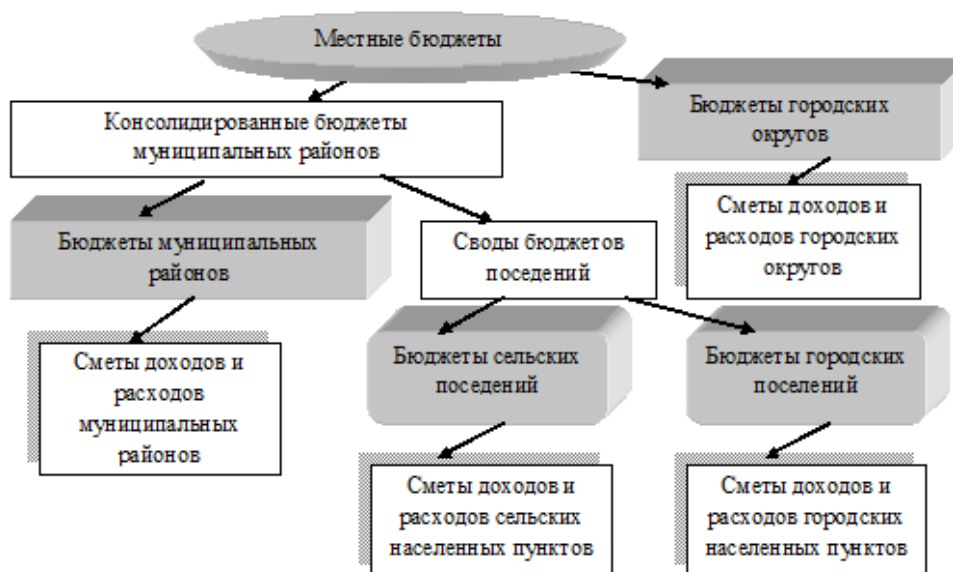


Рис. 1. Система местных бюджетов в РФ

Являясь разновидностью бюджета в целом как экономической категории, местные бюджеты выступают компонентом налоговой политики. В связи с этим можно говорить о бюджете как о косвенном налоговом методе управления территорией. Через данный фонд денежных средств осуществляется влияние на процессы общественного воспроизводства, проводится мониторинг экономических процессов на территории муниципального образования, а также контролируются полнота и своевременность поступления налоговых доходов в распоряжение органов местного самоуправления.

Европейская хартия местного самоуправления гарантированно закрепляет за муниципалитетами минимальный объем полномочий в налоговой сфере, который в каждой стране варьируется в зависимости от многих факторов [3]. Под налоговыми полномочиями понимаются законодательно оформленные права органов местного самоуправления, которые включают несколько составляющих. Прежде всего, это права по введению или установлению налога, включая права по формированию доходов бюджета за счет тех или иных налогов, а также административные полномочия, то есть полномочия по сбору налогов и контролю за их уплатой.

Реализация предоставленных полномочий должна осуществляться в строгом соответствии с нормами налогового права, устанавливающего, в частности, условия вступления в силу актов о налогах и сборах (ст. 5 НК РФ), и случаи признания его несоответствующим НК РФ (ст. 6 НК РФ). Нарушение данных предписаний влечет за собой недействительность нормативно-правового акта и возможность для налогоплательщиков не исполнять подобный документ. С экономической точки зрения, перед органами местного самоуправления стоит сложная задача установления обоснованных ставок налогов и введения эффективных налоговых льгот.

Установление ставок должно одновременно и обеспечивать уплату налога в бюджет, и не допустить необоснованного налогового бремени. Установление налоговых льгот вне зависимости от вида налога является одной из основных стимулирующих составляющих всего процесса управления налогообложением. В настоящее время под льготами по налогам понимаются преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налог либо уплачивать его в меньшем размере (п. 1 ст. 56 НК РФ). При этом такие преимущества не могут носить индивидуального характера.

При введении тех или иных налоговых преференций перед муниципальным образованием стоит

ряд вопросов, которые стоит решать [5]. В частности:

- по каким параметрам выбирать адресата налоговой льготы;
- каковы цели введения налоговых льгот (ими могут быть поддержка социально незащищенных слоев населения или отдельных отраслей, групп предприятий и т.д.);
- как оценить экономический эффект от введения преференций;
- достижение каких прочих эффектов ожидается от установления льгот (речь может идти даже о повышении лояльности населения к выборным органам).

При этом установление налоговой льготы неизбежно приведет к появлению выпадающих доходов бюджета.

Что касается административных полномочий, то на сегодняшний день российские муниципалитеты таковыми не обладают. Единственной административной функцией муниципалитетов, закрепленной законодательно, является организация сбора налогов. Для налогоплательщиков и налоговых агентов, являющихся физическими лицами, в случае отсутствия банка, п. 4 ст. 58 НК РФ предусмотрена возможность уплаты налогов через кассу местной администрации либо через организацию федеральной почтовой связи. Это особенно актуально в настоящее время для сельских поселений ввиду сокращения числа отделений Сбербанка России и укрупнения почтовых отделений ФГУП «Почта России».

Новая редакция ст. 58 НК РФ определила основные обязанности местных администраций при сборе налогов, а именно:

- принимать денежные средства в счет уплаты налогов, правильно и своевременно (в течение 5 дней) перечислять их в бюджетную систему РФ по каждому налогоплательщику (налоговому агенту). При этом плата за прием денежных средств не взимается;
- вести учет принятых и перечисленных денежных средств по каждому налогоплательщику (налоговому агенту);
- выдавать при приеме денежных средств налогоплательщикам (налоговым агентам) квитанции, подтверждающие прием этих денежных средств;
- представлять в налоговые органы по их запросам документы, подтверждающие прием от налогоплательщиков (налоговых агентов) денежных средств в счет уплаты налогов и их перечисление в бюджетную систему РФ.

Таким образом, сегодняшний объем полномочий органов местного самоуправления показывает крайне низкий уровень их фискальной автономии. Повысить уровень самостоятельности возможно

путем выявления резервов роста налоговых доходов. В зависимости от вида муниципального образования, структуры муниципального хозяйства, уровня социально-экономического развития территории, структуры и состава налогоплательщиков это могут быть различные направления управленческой деятельности. То есть муниципалитетам необходимо выявить рычаги влияния на налоговые отношения непосредственно на подведомственной территории.

Исходя из современного нормативно-правового регулирования в сфере местных финансов и их

налоговой составляющей, в сферу прямых интересов органов местного самоуправления попадают не только «подведомственные» местные налоги, но и установленные отчисления от региональных и федеральных налогов. Все это приводит к выводу о необходимости воздействовать на налоговые процессы на территории муниципалитета в целом, иными словами – необходимо наиболее полно реализовать налоговую политику на местном уровне, не ограничиваясь выполнением формальных полномочий, закрепленных на уровне федерального законодательства.

Литература

1. Маслова И.Н. Основные направления увеличения налоговых поступлений в бюджет муниципального образования // Инновационно-ориентированное развитие региональной экономики: вопросы теории и практики: Межвуз. сб. науч. тр. Елец: Елецк. гос. ун-т им. И.А. Бунина, 2008. С. 59 – 60.
2. Куницын Д.В., Куницына Е.М., Аксенов В.Н., Лисица В.Н., Панченко А.В., Псарев В.И., Сеницына Е.С., Сушенцева Н.В., Черепкова Т.Н. Налоговые доходы муниципальных образований: Научно-методическое пособие. Новосибирск, 2011. 496 с.
3. Европейская хартия местного самоуправления СДСЕ №: 122 *Страсбург, 15 октября 1985 года* // бюро Договоров на URL:<http://conventions.coe.int>
4. Гринкевич Л.С., Казаков В.В. Межбюджетные отношения в Российской Федерации на современном этапе // Известия ТПУ. 2008. № 6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhbyudzhethnye-otnosheniya-v-rosiyskoy-federatsii-na-sovremennom-etape> (дата обращения: 10.10.2015).
5. Курченко Л.Ф. Бюджетная система Российской Федерации: субфедеральный и местный уровни [Электронный ресурс]: Учебное пособие. М.: Дашков и К, 2012. 252 с.

References

1. Maslova I.N. Osnovnye napravleniya uvelicheniya nalogovyh postuplenij v bjudzhet municipal'nogo obrazovaniya // Innovacionno-orientirovannoe razvitie regional'noj jekonomiki: voprosy teorii i praktiki: Mezhvuz. sb. nauch. tr. Elec: Eleck. gos. un-t im. I.A. Bunina, 2008. S. 59 – 60.
2. Kunicyn D.V., Kunicyna E.M., Aksenov V.N., Lisica V.N., Panchenko A.V., Psarev V.I., Sinicya E.S., Shenceva N.V., Cherepkova T.N. Nalogovyeh dohody municipal'nyh obrazovaniy: Nauchno-metodicheskoe posobie. Novosibirsk, 2011. 496 s.
3. Evropejskaja hartija mestnogo samoupravleniya SDSE №: 122 Strasburg, 15 oktjabrja 1985 goda // bjuro Dogovorov na URL:<http://conventions.coe.int>
4. Grinkevich L.S., Kazakov V.V. Mezhhjudzhetnye otnosheniya v Rossijskoj Federacii na sovremennom jetape // Izvestija TPU. 2008. № 6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhbyudzhethnye-otnosheniya-v-rosiyskoy-federatsii-na-sovremennom-etape> (data obrashhenija: 10.10.2015).
5. Kurchenko L.F. Bjudzhetnaja sistema Rossijskoj Federacii: subfederal'nyj i mestnyj urovni [Jelektronnyj resurs]: Uchebnoe posobie. M.: Dashkov i K, 2012. 252 s.

*Maslova I.N., Candidate of Economic Sciences, associate Professor,
Kopiyev A.N., master,
Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter the Great*

TO THE QUESTION OF DEVELOPMENT OF SYSTEM OF THE LOCAL TAXATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: deficiency of the income of municipalities is one of the most burning issues in Russia which get in the way of economic development of the country, and also its certain territories. In order to ensure that municipalities become more autonomous and independent, it is necessary to improve and expand the system of internal resources of formation of revenue part of local budgets.

Keywords: system of local budgets, tax income, tax preferences

*Рахинский Д.В., кандидат философских наук, доцент,
Красноярский государственный аграрный университет,
Малимонов И.В.,
Сибирский федеральный университет,
Король Л.Г., кандидат биологических наук, доцент,
Сибирский государственный технологический университет*

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ АПК

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы влияния организационных ценностей на материальное и моральное стимулирование персонала организации. Также в статье раскрываются вопросы адаптации сотрудников организации.

Ключевые слова: организационные ценности, работник, организационная культура, личностные качества, мотивация

Современное общество живет в эпоху стремительного развития информационных технологий, инноваций и каналов коммуникаций. Несомненно, вместе с этим развивается экономика, предпринимательство и производство. С каждым днем крупные организации укрепляют свои позиции на том или ином рынке, появляется огромное количество маленьких компаний, пытающихся занять свою нишу в предпринимательской среде [5].

Данные успехи организаций во многом зависят от качеств входящих в них людей: мотивации, интеллектуального потенциала, уровня профессиональных знаний, культуры и т.д. Современный менеджмент уделяет особое внимание изучению организационной культуры, поскольку именно она прививает сотруднику определённые нормы и ценности, принятые в организации. Если компании необходимо обзавестись каким-либо оборудованием или помещением, то сейчас руководителю не составит труда купить или взять в аренду всё необходимое, то проделать такую операцию с корпоративной культурой невозможно. Руководитель не в силах проникнуть в сознание к своим сотрудникам и передать им определённые ценности, поэтому формирование организационной культуры и норм поведения – специфичный процесс, требующий времени, а также учета индивидуальных социально-психологических особенностей каждого работника.

Основой организационной культуры являются организационные ценности, которые должны разделяться большинством сотрудников, начиная от простого рабочего персонала и заканчивая работниками управления. Формирование общих взглядов, действий, сплочённость коллектива обеспечивает достижение установленных целей организации. И чем больше сотрудников разделяют имеющиеся ценности, тем эффективнее достигается цель. Этот аспект деятельности важен для организации не менее чем привлечение новых клиентов, борьба с конкурентами или внедрение новых технологий.

Важная роль общих организационных ценностей заключается в появлении единообразия, некоего целостного образа, с помощью которого можно составить представление об организации в целом. Вследствие этого у работников появляется уверенность в своей компании, ощущение надёжности, а также осознание своего предназначения в организации. К тому же, данные ценности помогают новым работникам максимально быстро влиться в коллектив, правильно интерпретировать происходящие в нем события и повысить уровень ответственности. Другими словами, организационные ценности помогают сотрудникам занять какую-либо позицию не только в рамках компании, но и сформировать индивидуальные взгляды и нормы поведения личности [3].

Но не стоит забывать о том, что человек – не робот, его нельзя запрограммировать. В любом обществе и коллективе имеющиеся ценности, нормы, правила меняются в течение времени, по мере взаимодействия индивидов друг с другом. На этой основе возникают и развиваются отношения между членами коллектива.

Существует множество видов организационных ценностей, к примеру, ценности благосостояния. К ним, безусловно, следует отнести благополучие, материальное богатство, мастерство и профессионализм, образование, уважение [1]. Моральные ценности включают в себя честность, доброту, справедливость, милосердие и прочие личностные качества. Эти ценности достаточно универсальны и в большей степени их формирование в подсознании зависит от самого работника, как от личности, а не от организации.

Также к основным организационными ценностям специалисты относят:

- характер взаимодействий и контактов;
- способы разрешения конфликтов;
- власть и старшинство;
- дисциплину [2].

Перечень всех организационных ценностей достаточно широкий и нельзя сказать, что существ-

вует их определенное сочетание для успешного функционирования организации. Каждая компания имеет свой набор норм и ценностей, который напрямую зависит, прежде всего, от руководителей, если они имеют авторитет перед подчиненными.

Для современных сотрудников характерно стремление, не только к материальному, но и к социально-психологическому удовлетворению. То есть, можно сказать, что для людей важна не только плата за их труд, но так же и атмосфера в которой они работают, взаимоотношение с коллегами, комфортность их рабочего места и т.д. Для этого личностные ценности сотрудников должны совпадать с организационными ценностями. Соответственно, при создании системы организационной культуры необходимо учитывать различные факторы:

- индивидуальные особенности работников;
- культурные идеалы;
- традиции.

И если сотрудник принял идеалы компании, работает в соответствии с правилами, ведёт себя, соответствуя нормам, принятым в коллективе, а самое главное – усвоил их на подсознательном уровне, то такой сотрудник принял ценности организации и эти ценности становятся его ценностями [3]. Однако этот процесс является не самой простой задачей, поскольку новые сотрудники несут с собой новые ценности и взгляды, следовательно, руководители вынуждены искать оптимальные варианты решения проблемы.

Исходя из проанализированных нами источников, мы можем сказать, что в России ситуация складывается следующим образом: рыночная экономика в стране находится на стадии развития, в большинстве регионов нет крупных организаций, которые имели бы мощную организационную культуру. Следовательно, нельзя сказать, что компонент организационной культуры доминирует в компаниях над остальными. Работников чаще всего интересует только размер заработной платы, что связано с общим уровнем жизни и благосостоянием в стране. В таком случае сложно говорить о приобретении каких-либо организационных ценностей. Очевидно, что гораздо легче их принять сотрудникам крупных компаний, имеющих собственную политику, стратегии развития, богатую историю и многочисленный штат.

Однако если сотрудник работает в такой компании, безусловно, приобретенные человеком ценности окажут влияние на его личностные качества. Руководителям необходимо тщательно отбирать сотрудников, проверяя, смогут ли они адаптироваться к условиям работы и принять существующую организационную культуру, поскольку

это является весьма ответственным заданием: в рамках организации происходит социализация личности и формирование определённых ценностей.

Корпоративная культура оказывает прямое воздействие на повседневное поведение работников, даже если они этого не осознают. К примеру, если в организации принято приходить строго в определённое время и ни минутой позже, то сотрудники данной организации должны принимать данное требование и следить за собой. Подобные условия развивают в сотрудниках терпение, требуют от них сознательности и высокой ответственности, и в повседневной жизни человек, с уже сформировавшейся привычкой, останется пунктуальным. Следовательно, вовлечение человека в организационную культуру влияет на него и оставляет свой след в формировании и социализации личности [4].

Подводя итог, можно сказать, что формирование организационной культуры – это очень сложная задача, которая, несомненно, требует ответственности при её выполнении. Необходимо всегда помнить, что организация несёт ответственность за своих работников, так как они принимают и демонстрируют те нормы поведения, которые приняты в рамках их коллектива. Следовательно, необходимо сделать эти нормы правильными с точки зрения нравственности и морали, чтобы сотрудники соответствовали достойному образцу. Именно за счёт поведения работников складывается определённое мнение и представление об организации, успех которой во многом определяется впечатлением со стороны клиентов.

Современные тенденции влияния организационных ценностей на сотрудников показывают, что люди стали чаще интересоваться именно социально-психологическими условиями для комфортной работы: благоприятный психологический климат, возможность карьерного роста, при этом материальные ценности не всегда являются определяющим фактором при выборе компании. Другими словами, работник вряд ли долго продержится в организации, где к нему будут относиться не должным образом, например как к роботу или машине, не проявляя уважения к его личности.

Руководящему составу организаций необходимо обращаться к помощи специалистов, которые могут проанализировать сотрудников и выявить наиболее точно их личностные особенности и качества. Также стоит обращать внимание на неформальные группы, которые образуются внутри коллектива, выявлять лидеров и путем взаимодействия с ними выбирать стратегию формирования организационных ценностей и культуры в целом.

Литература

1. Баженова Н.Г. Исследование психологических особенностей самоорганизации личности студентов // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/08/56836>.
2. Валиева Д.Ф., Сафина Р.Н., Смирнов А.В. Определение, цели, задачи оценки потенциала руководящих работников // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/06/2426>.
3. Корниенко А.Ф. Сущность и соотношение понятий «личность» и «сознание» // Психология сознания: Истоки и перспективы изучения: Материалы XIV Международных чтений памяти Л.С. Выготского (12-16 ноября 2013 г. Под ред. В.Т. Кудрявцева: В 2 т. Т. 1. М.: РГГУ, 2013. С. 110 – 117.
4. Котлова А.С., Попова О.А. Адаптация персонала на предприятии в современных условиях // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/06/5092>
5. Лохонова Г. М. Понятие корпоративной культуры и ее роль в формировании профессионально-личностных качеств будущего специалиста // Молодой ученый. 2010. № 9. С. 261 – 263.

References

1. Bazhenova N.G. Issledovanie psihologicheskikh osobennostej samoorganizacii lichnosti studentov // Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovacii. 2015. № 8 [Elektronnyj resurs]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/08/56836>.
2. Valieva D.F., Safina R.N., Smirnov A.V. Opredelenie, celi, zadachi ocenki potentsiala rukovodjashhih rabotnikov // Jekonomika i menedzhment innovacionnyh tehnologij. 2013. № 6 [Elektronnyj resurs]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/06/2426>.
3. Kornienko A.F. Sushhnost' i sootnoshenie ponjatij «lichnost'» i «soznanie» // Psihologija soznaniya: Istoki i perspektivy izuchenija: Materialy XIV Mezhdunarodnyh chtenij pamjati L.S. Vygotskogo (12-16 nojabrja 2013 g. Pod red. V.T. Kudrjavceva: V 2 t. T. 1. M.: RGGU, 2013. С. 110 – 117.
4. Kotlova A.S., Popova O.A. Adaptacija personala na predpriyatii v sovremennyh uslovijah // Jekonomika i menedzhment innovacionnyh tehnologij. 2014. № 6 [Elektronnyj resurs]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/06/5092>
5. Lohonova G. M. Ponjatie korporativnoj kul'tury i ee rol' v formirovanii professional'no-lichnostnyh kachestv budushhego specialista // Molodoj uchenyj. 2010. № 9. S. 261 – 263.

*Rakhinskiy D.V., Candidate of Philosophical Sciences, associate Professor,
Krasnoyarsk State Agrarian University,
Malimonov I.V.,
Siberian Federal University,
Korol L.G., Candidate of Biology Sciences, associate Professor,
Siberian State Technological University*

THE INFLUENCE OF ORGANIZATIONAL VALUES ON THE ORGANIZATION'S STAFF OF APK

Abstract: the article discusses the impact of organizational values on material and moral stimulation of personnel. Also the article reveals the problems of adaptation of employees of the organization.

Keywords: organizational values, employee, organizational culture, personal qualities, motivation

*Баоцзянь Л., аспирант,
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова*

ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

Аннотация: предметом исследования данной статьи являются организационно-экономические отношения между субъектами малого и среднего бизнеса в процессе инновационного развития, способствующие стимулированию и повышению эффективности деятельности. Актуальность исследования обусловлена тем, что современное состояние экономики подразумевает широкомасштабное и систематическое внедрение в производственную деятельность новейших достижений науки и техники, направленных на повышение конкурентоспособности и отдельного производимого продукта, и конкретного субъекта рассматриваемого вида деятельности, так и малого предпринимательства в целом. Поэтому представляется необходимым выявлять возможности модернизации методов хозяйствования и одновременного наращивания малыми и средними предприятиями собственного инновационного потенциала.

Для решения поставленной задачи в статье применялись обобщение и систематизация, методы структурного и сравнительного анализа, классификация существующих теоретических тенденций.

Проведенное исследование позволило предложить дальнейшее распространение нового современного инструмента совершенствования взаимодействия предпринимательских структур разного масштаба – франчайзинг, использование которого способно обеспечить повышение рентабельности субъектов малого бизнеса, снижение издержек на инновации, экономический рост как предприятия, так и национальной экономики. Именно при реализации данного подхода малый и крупный бизнес будут максимально мотивированы к инновационному развитию и увеличению прибыли.

Ключевые слова: взаимодействие, малый бизнес, крупный бизнес, инновационное развитие, франчайзинг

Введение

В современном обществе возрастает роль удовлетворения потребностей все более высокого уровня, а для этого необходимо обеспечивать новое качество производства, трудовой деятельности, менеджмента, расширенный доступ к необходимой информации [4, 8, 9, 13]. Данная трансформация не ограничивается модернизацией технической сложности процесса производства, востребованностью специализированных навыков персонала, сокращением производственного цикла. При этом трансформируется структура воспроизводственного процесса, включающего в себя помимо традиционных элементов еще один – научную подготовку расширенного воспроизводства [5].

Инновационный характер современного предпринимательства обуславливается и растущим потребительским спросом, переходом к экономике знаний, расширением взаимодействия рыночных агентов, формированием глобальных сетевых структур [3]. Малый бизнес благодаря этим процессам получает новые возможности для конкуренции и взаимодействия с крупным бизнесом.

Основным стимулом для инновационной деятельности бизнеса становится нарастание конкуренции, сопровождаемой ускорением научно-технического прогресса. Повышение требований к потребительским свойствам и качеству товаров и услуг, наряду с сокращением жизненного цикла выпускаемой продукции обуславливает углубле-

ние специализации и диверсификацию производства.

К настоящему времени в мировой экономике сформировалась устойчивая группа компаний, для которых инновационная деятельность носит непрерывный характер, что означает постоянное улучшение производимой продукции и вывод новых товаров (услуг) на рынок [1].

Проблемы функционирования малого бизнеса

Анализируя процессы взаимодействия крупного и малого бизнеса в современной экономике, необходимо более подробно проанализировать ключевые проблемы функционирования малого бизнеса по сравнению с крупным бизнесом. Полученные результаты позволят выявить истинные предпосылки стремления малого бизнеса к взаимодействию с более крупными субъектами экономической деятельности [2].

Прежде всего, предприятия малого бизнеса сталкиваются с трудностями финансирования намного чаще, чем крупные предприятия, особенно, когда речь идет о разработке нового продукта или реализации нового проекта. Независимое малое предприятие не имеет свободного доступа на рынок капитала, поэтому субъекты малого бизнеса всегда испытывают дефицит финансовых ресурсов для поддержания и/или развития собственной деятельности.

Помимо этого, реалии настоящей действительности подразумевают необходимость внедрения в деятельность новшеств технического прогресса,

что, в свою очередь, заставляет малый бизнес чаще обновлять ассортимент продукции, применять современные технологии и оборудование, для чего нужно наличие большого объема дополнительных финансовых ресурсов.

Вместе с вышесказанным опыт развития малого бизнеса говорит о том, что немаловажной проблемой, требующей незамедлительного решения является отсутствие либо недостаток нужной информации.

Американский ученый Н. Сирополис приводит еще несколько причин деловых неудач малого бизнеса, основываясь на результатах исследования компании «Дан энд Брэстрит» (рис. 1) [7].

Анализ представленных на рисунке данных демонстрирует, что основной проблемой функционирования малого бизнеса можно назвать отсутствие опыта управленческой деятельности, проведения маркетинговых исследований и некомпетентность персонала.

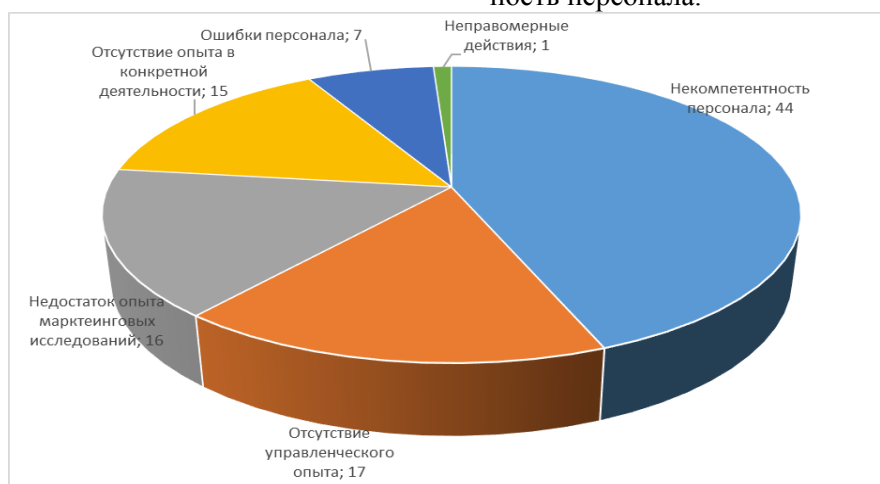


Рис. 1. Причины деловых неудач субъектов малого

Формы взаимодействия малого и среднего бизнеса

Функционирование предпринимательских структур крупного масштаба в той или иной степени также сталкивается с указанными выше проблемами, однако у крупного бизнеса имеется значительно больше возможностей для преодоления данных недостатков [10]. При этом, постоянно развиваясь крупные предприятия постоянно развиваются и характеризуются все большим распространением и в сфере обращения, и в сфере производства. Несмотря на способность крупного бизнеса к подавлению самостоятельности малого бизнеса в последнее время крупные партнеры все более заинтересованы в сотрудничестве с ними, зачастую данная заинтересованность бывает взаимной.

Для крупного бизнеса взаимодействие с малым бизнесом обеспечивает достижение следующих целей [6]:

- увеличение прибыли за счет доходов, созданной на субподрядных малых предприятиях;
- экономия инвестиций за счет передачи малому бизнесу реализацию некоторых технологических операций и/или производство отдельных узлов и деталей;
- экономия на расходах на оплату труда (снижение переменных издержек) за счет использования субподрядной системы;

- адаптация к изменяющимся условиям производства продукции и ее сбыта за счет приобретенной гибкости, инициативы и предприимчивости субподрядных малых предприятий;

- снижение расходов на социальные мероприятия за счет уменьшения количества наемных работников, устранения социальных вопросов и конфликтов.

Малый бизнес также заинтересован в сотрудничестве с крупным бизнесом в результате [11]:

- обеспечения большей устойчивости предприятия за счет связей с постоянными заказчиками;
- ликвидации зависимости от стихийных рыночных колебаний спроса и предложения и рыночных цен за счет работа на «известном» рынке;
- создания равномерного использования рабочей силы и равномерной загрузки оборудования за счет наличия постоянных и длительных связей с крупным бизнесом.

Наиболее приоритетной формой сотрудничества малого и крупного бизнеса представляется франчайзинг. Это система взаимовыгодных партнерских отношений предприятий крупного и малого бизнеса, объединяющая элементы аренды, купли – продажи, подряда, представительства [12]. В целом она остается самостоятельной формой договорных отношений хозяйствующих субъектов, имеющих статус юридического лица.

Франчайзинг реализуется на основе договора, заключаемого между крупным предприятием – франчайзером и мелким – франчайзи (оператором). При этом франчайзер (обычно крупная руководительская компания) обязуется снабжать мелкую фирму или бизнесмена, действующих в рамках оговоренной территории, своими товарами, рекламными услугами, отработанными технологиями бизнеса. За это фирма (франчайзи) обязуется предоставить компании (франчайзеру) услуги в области менеджмента и маркетинга с учетом местных условий, а также инвестировать в эту компанию какую-то часть своего капитала.

Заключение

Обобщая вышеизложенное можно сказать, что на современном этапе развития мирового хозяйства для всех предпринимательских структур необходима трансформация экономической деятельности на путь инновационной модели функционирования. Малый бизнес является весьма перспективной структурой для создания, распространения и использования инноваций.

Вместе с этим малый бизнес сегодня сталкивается с большим количеством проблем, решение которых очень усложнено из-за недостатка имеющихся ресурсов: трудовых, материальных, финансовых. Поэтому необходимо изыскивать новые формы взаимодействия с крупными бизнес-структурами, которые позволяют малому бизнесу с успехом решать возникающие проблемы, повышать конкурентоспособность и эффективность деятельности.

Наиболее перспективной формой сотрудничества малого и крупного бизнеса является франчайзинг, который обладая некоторыми недостатками и определенными преимуществами предоставляет субъектам малого бизнеса некоторую гарантию долгосрочного существования, позволяет экономить на количестве используемых ресурсов, открывает новые возможности для малых предприятий за счет стратегической поддержки крупных бизнес-структур.

Литература

1. Александрова А.А. Модель «открытых инноваций» как инструмент интеграции малого и крупного бизнеса // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук . 2013. №7-1. С. 135 – 138.
2. Аналитический обзор о состоянии и развитии малого и среднего предпринимательства в Китае. http://www.ved.gov.ru/reg/tools/tariff_regul/?action=showproduct&id=4686&parent=0&start=1
3. Ершова Г.Е., Иовлева О.В. Продуктовые и технологические новшества и инновации: интеграция и рынок // Известия УрГЭУ . 2011. №5. С. 5 – 11.
4. Липина С.А., Липина А.В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 11 – 14.
5. Никонова Я.И. Современные тенденции развития инновационной политики экономических систем // Проблемы учета и финансов . 2014. №1 (13). С. 23 – 27.
6. Саакова Л.В. Устойчивое и эффективное развитие корпоративных структур в экономике знаний: формирование интеллектуального потенциала. Под ред. Багиева Г.Л. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 266 с.
7. Сирополис Николас К. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей: Пер. с англ. М.: Дело, 1997. 672 с.
8. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Управленческий анализ деятельности организации // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 7 – 9.
9. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Вопросы учета производственных затрат // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 64 – 66.
10. Ушакова О.А. Возрастание роли малого промышленного бизнеса в модернизации экономики // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки . 2011. №2. С. 177 – 181.
11. Швандар В., Горфинкель В. Малый бизнес. Организация, экономика, управление. Учебное пособие для студентов вузов. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 495 с.
12. Хастиева Э. И. Зарубежный опыт построения моделей взаимодействия государства и малого бизнеса // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2013. №13. С. 125 – 129.
13. Якимова Л.А., Втехина Е.А. Направления в совершенствовании малого и среднего бизнеса в области агропромышленного комплекса на примере республики Хакасия // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 10 – 12.

References

1. Aleksandrova A.A. Model' «otkrytyh innovacij» kak instrument integracii malogo i krupnogo biznesa // Aktual'nye problemy gumanitarnyh i estestvennyh nauk . 2013. №7-1. S. 135 – 138.
2. Analiticheskij obzor o sostojanii i razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Kitae.

http://www.ved.gov.ru/reg/tools/tariff_regul/?action=showproduct&id=4686&parent=0&start=1

3. Ershova G.E., Iovleva O.V. Produktovye i tehnologicheskie novshestva i innovacii: integracija i rynok // Izvestija UrGJeU . 2011. №5. S. 5 – 11.
4. Lipina S.A., Lipina A.V. Innovacionnaja jekonomika 21 veka: mirovoj opyt i praktika // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 11 – 14.
5. Nikonova Ja.I. Sovremennye tendencii razvitija innovacionnoj politiki jekonomicheskikh sistem // Problemy ucheta i finansov . 2014. №1 (13). S. 23 – 27.
6. Saakova L.V. Ustojchivoe i jeffektivnoe razvitie korporativnyh struktur v jekonomike znaniy: formirovanie intellektual'nogo potenciala. Pod red. Bagieva G.L. SPb.: Izd-vo SPbGUJeF, 2012. 266 c.
7. Siropolis Nikolas K. Upravlenie malym biznesom. Rukovodstvo dlja predprinimatelej: Per. s angl. M.: Delo, 1997. 672 s.
8. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Upravlencheskij analiz dejatel'nosti organizacii // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 7 – 9.
9. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Voprosy ucheta proizvodstvennyh zatrat // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 64 – 66.
10. Ushakova O.A. Vozrastanie roli malogo promyshlennogo biznesa v modernizacii jekonomiki // Izvestija VUZov. Povolzhskij region. Obshhestvennye nauki . 2011. №2. S. 177 – 181.
11. Shvandar V., Gorfinkel' V. Malyj biznes. Organizacija, jekonomika, upravlenie. Uchebnoe posobie dlja studentov vuzov. Moskva: JuNITI-DANA, 2009. 495 s.
12. Hastieva Je. I. Zarubezhnyj opyt postroenija modelej vzaimodejstvija gosudarstva i malogo biznesa // MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie). 2013. №13. S. 125 – 129.
13. Jakimova L.A., Vtehina E.A. Napravlenija v sovershenstvovanii malogo i srednego biznesa v oblasti agropromyshlennogo kompleksa na primere respubliki Hakasija // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 10 – 12.

*Baotszjan' L., graduate student,
Moscow State University named after M.V. Lomonosov*

THE DIALECTICS OF INTERACTION BETWEEN SMALL AND LARGE BUSINESS IN INNOVATIVE DEVELOPMENT

Abstract: the subject of the research in this article are the organizational and economic relations between small and medium-sized businesses in innovative development, contributing to the promotion and improvement of performance. The relevance of the study due to the fact that the current state of the economy involves widespread and systematic introduction of the production activity of the latest achievements of science and technology, aimed at improving the competitiveness of the manufactured product and the individual, and the particular subject under review activities, and small businesses in general. Therefore, it is necessary to identify the possibility of modernizing management practices and the simultaneous increase small and medium enterprises of its own innovation potential.

To solve the problem a generalization and systematization, methods of structural and comparative analysis, the classification of existing theoretical trends were used in the article.

The research allowed offering the further spread of a new modern tool to improve the interaction of different business structures – franchise, the use of which is capable of providing increased profitability of small businesses, reducing costs on innovation, economic growth, both businesses and the national economy. At realization of this approach small and large business will be most motivated to innovative development and increase in profit.

Keywords: interaction, small business, large business, innovative development, franchising

*Байдаков А.А., аспирант,
Ставропольский государственный аграрный университет*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТРУКТУРНОЙ ДИНАМИКИ В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СИСТЕМАХ

Аннотация: представлена трехуровневая (страна, регион, предприятие) система экономико-математических моделей структурных изменений в аграрном предпринимательстве. Данные модели служат основой формирования имитационной модели, позволяющей строить практически неограниченное число прогнозных сценариев структурных изменений аграрных предпринимательских систем.

Ключевые слова: аграрное предпринимательство, моделирование и прогнозирование структурных изменений, сценарное прогнозирование

При прогнозировании структурных изменений на любом уровне аграрного предпринимательства необходимо учитывать соответствующую структурную динамику на более высоком уровне системной иерархии аграрного бизнеса. Мы рассматриваем три уровня аграрных предпринимательских структур: страна, регион, предприятие. Для федерального уровня аграрного предпринимательства в качестве надсистемы выступает экономическая система страны. Модель более низкого уровня должна включать в себя явно или неявно параметры моделей более высоких уровней, а само моделирование осуществляться «сверху вниз», что отвечает рассмотрению структурных изменений в аграрном предпринимательстве в условиях глобализации социально-экономических процессов.

Выбор переменных моделирования определяется целями исследования и уровнем детализации модели. При моделировании и прогнозировании структурных изменений возможно как непосредственное использование структурных показателей аграрного предпринимательства, так и его абсолютных показателей для последующего вычисления соответствующих структурных характеристик. Естественно, на уровне каждого региона и предприятия перечень показателей может и должен быть конкретизирован.

Общая математическая модель структурных изменений в аграрном предпринимательстве должна отражать его иерархическую структуру и может быть представлена тремя относительно самостоятельными модулями согласно иерархическим уровням аграрных предпринимательских систем – федеральному, региональному, предприятию. Последний уровень может быть трансформирован и для группы предприятий, объединенных на той или иной основе, влекущей за собой определенные структурные ограничения для участников этой группы. Каждый последующий модельный модуль должен учитывать тенденции структурных изменений предшествующего.

Модели аграрных бизнес-систем необходимо являются динамическими, учитывающими изме-

нения не только значений собственно включенных в них показателей, но и величин скоростей изменения значений ряда из них, представленных производными по времени в левой части соответствующих дифференциальных уравнений модели. В случае наличия выраженных тенденций изменения тех или иных величин возможно использование и соответствующих трендовых моделей.

Уравнения, образующие модели, могут быть линейными и нелинейными относительно результирующих и факторных переменных. Мы в основном ограничиваемся линейными уравнениями, что обусловлено следующими обстоятельствами: интерпретационные возможности уравнений модели и результатов моделирования, достаточная адекватность линейных моделей исследуемым процессам, вычислительные сложности, наличествующая информационная база моделирования и прогнозирования структурных изменений аграрного предпринимательства.

Система уравнений, описывающая динамические процессы структурных изменений в аграрном предпринимательстве, может быть представлена в следующем виде:

$$\begin{cases} y_i = F_i(y_1, \dots, y_n; x_1, \dots, x_m; t), \\ i = 1, 2, \dots, q; \\ \frac{dy_i}{dt} = \sum_{j=1}^n a_{ij}(t)y_j + \sum_{k=1}^m b_{ik}(t)x_k + c_i(t), \\ y_i|_{t=t_0} = y_{i0}, \\ i = q + 1, \dots, n, \end{cases} \quad (1)$$

где $Y = (y_1, \dots, y_n)$ – вектор результирующих переменных, отражающих структурные изменения в исследуемой аграрном предпринимательской системе;

$X = (x_1, \dots, x_m)$ – вектор факторных переменных, отражающий спектр воздействий, управляемых и неуправляемых, на аграрную бизнес-систему, включая и структурные характеристики ее надсистемы;

t – время, t_0 – начальный момент времени; y_{i0} – значения переменных y_i , $i = q + 1, \dots, n$, в начальный момент времени t_0 ;

коэффициенты $a_{ij}(t)$, $b_{ik}(t)$, $i, j = 1, 2, \dots, n$; $k = 1, 2, \dots, m$ – имеют положительные значения, если увеличение значений соответствующих результативных и факторных переменных влечет за собой увеличение скорости изменения значений показателя y_i ($i = q + 1, \dots, n$), и отрицательные, если уменьшение;

$c_i(t)$ – свободные члены соответствующих дифференциальных уравнений, $i = q + 1, \dots, n$.

Все коэффициенты системы уравнений (1) отражают не только взаимосвязь входящих в уравнения величин, но и влияние внешних по отношению к исследуемой аграрной предпринимательской системе факторов, включая ее надсистему.

Построение экономико-математических моделей структурных изменений аграрного предпринимательства на различных уровнях осуществляется с использованием одинаковых подходов.

Зависимость коэффициентов уравнений системы уравнений (1) от переменных систем более высокого порядка может быть и явной, но чаще латентной в силу сложности и нелинейности взаимосвязей всех переменных. Ее проявления особенно следует учитывать при построении различных прогнозных сценариев развития аграрного предпринимательства на региональном уровне, так как при этом непременно следует учитывать федеральные тенденции развития аграрного предпринимательства.

Структурные характеристики аграрного предпринимательства в экономической системе страны могут быть представлены либо рядом уравнений системы (1), либо учтены при формировании коэффициентов входящих в нее уравнений.

Состав переменных (результативных и факторных) экономико-математической модели (1) для различных территориальных аграрных предпринимательских структур может существенно различаться в силу дифференциации их природно-климатических и социально-экономических условий. Это обстоятельство также обуславливает и различия соответствующих систем уравнений.

Несколько иные подходы следует применять к построению системы уравнений, отражающей структурные на уровне конкретного сельскохозяйственного предприятия (или группы предприятий, объединенных в некоторую ассоциацию). Здесь имеет место исследование вполне определенной структурной динамики. Исследуемые структурные характеристики данного предприятия, как правило, могут охватывать не все аспекты аграрного

предпринимательства, представленные на федеральном и региональном уровнях, что связано как с областью деятельности данного предприятия, так и задачами и ресурсным обеспечением исследования. Тем не менее, при построении динамической структурной модели аграрного предприятия необходимо учитывать и структурную динамику аграрного бизнеса на его вышестоящих уровнях, особенно при развитии и диверсификации бизнеса.

Экономико-математические модели структурных изменений развития аграрных бизнес-систем, определяемые на основе представленных выше подходов, весьма многогранны и разнообразны. Эти модели являются открытыми относительно включаемых в них переменных и методов моделирования. Их содержание и используемый инструментарий экономико-математического моделирования определяется его целями и задачами, уровнем редуцирования исследуемых процессов структурной динамики аграрного бизнеса, ресурсными и инструментальными возможностями моделирования.

Обязательным условием моделирования и прогнозирования структурных изменений аграрных предпринимательских систем является их верификация и регулярная актуализация, учитывающая появление новой информации, формализованной и неформализованной.

Использование дифференциальных уравнений на дискретном множестве исходных данных требует применения определенного расчетно-аналитического инструментария. Мы используем при сценарном прогнозировании структурных изменений в аграрном предпринимательстве на основе экономико-математических моделей (1) возможности программного комплекса PowerStudio 7, позволяющего строить практически неограниченное множество прогнозных сценариев исследуемых процессов, проводить виртуальные социально-экономические эксперименты, представлять результаты моделирования и прогнозирования в удобном для пользователей виде, в том числе и визуализируя их, оперативно и непосредственно учитывать изменения управляемых параметров и изменений во внешней среде аграрной предпринимательской системы.

При построении экономико-математической модели (1) для аграрной предпринимательской структуры России и соответствующей динамической имитационной модели в среде PowerStudio 7 мы использовали 40 результативных и 41 факторную переменных. При этом учитывали требования Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации [1].

Результативные показатели представляют структурные характеристики аграрного предпри-

нимательства с позиций производства продукции растениеводства и животноводства и ее дифференциации, экспорта-импорта сельскохозяйственной продукции, социальной и экономической эффективности, структуры производства различных категорий хозяйств (сельскохозяйственные организации, крестьянские фермерские хозяйства, хозяйства населения).

Факторные переменные отражают объемы производства продукции растениеводства и животноводства, урожайность и продуктивность, матери-

ально-техническое обеспечение, производительность труда и инвестиции в основной капитал и охрану окружающей среды, динамику цен сельскохозяйственной продукции и рентабельность продаж, нормы потребления основных продуктов питания, численность населения.

На основе построенной системы уравнений вида (1) для указанных переменных была сформирована эвентуальная динамическая имитационная модель структурных изменений аграрного предпринимательства в среде PowerStudio 7 (рис. 1).

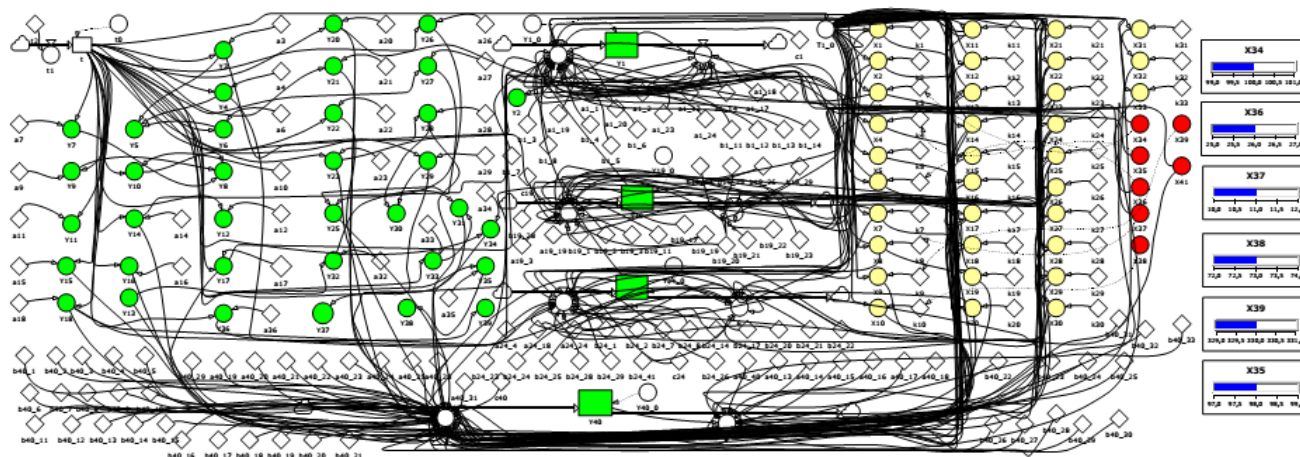


Рис. 1. Динамическая имитационная модель структурных изменений аграрного предпринимательства России

Данная модель позволяет строить практически неограниченное число прогнозных сценариев структурных трансформаций аграрного предпри-

нимательства в реальном времени посредством изменения ее параметров. Фрагмент одного из таких сценариев представлен в табл. 1.

Таблица 1

Инерционный сценарий структурных изменений аграрного предпринимательства России (фрагмент)

Показатель		2016	2017	2018	2019	2020
Y ₁	доля растениеводства в продукции сельского хозяйства, %	50,9	50,7	51,0	51,2	51,1
...						
Y ₃	доля площадей зерновых и зернобобовых культур в общей посевной площади, %	58,7	58,9	58,9	59,2	59,3
...						
Y ₆	доля площадей кормовых культур в общей посевной площади, %	25,3	25,0	25,1	24,7	24,4
...						
Y ₄₀	сальдированный финансовый результат деятельности организаций сельского хозяйства, в фактически действовавших ценах, млрд. руб.	141,8	148,1	154,4	158,7	166,9

Представленная модель структурных изменений аграрного предпринимательства является открытой и адаптивной, то есть изначально предполагается наличие возможностей ее актуализации – регулярной или в связи с изменением условий хозяйствования.

Аналогичный подход реализован нами и на уровне региональной аграрной предпринимательской системы Ставропольского края, и на уровне отдельных сельскохозяйственных предприятий. Отметим, что при построении сценарных прогнозов структурных изменений аграрных бизнес-

систем обязательно учитываются соответствующие сценарии развития систем более высоких уровней по отношению к ним, что отвечает сис-

темному подходу к регулированию развитием этих систем в условиях глобализации.

Литература

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, URL: <http://www.mcх.ru/documents/document/show/14857.19.htm>

References

1. Doktrina prodovol'stvennoj bezopasnosti Rossijskoj Federacii, URL: <http://www.mcх.ru/documents/document/show/14857.19.htm>

*Baydakov A.A., graduate student,
Stavropol State Agrarian University*

PREDICTION OF STRUCTURAL DYNAMICS IN AGRICULTURAL BUSINESS SYSTEMS

Abstract: the three-level (country, region, company) system of economic and mathematical models of structural changes in the agricultural business is presented. These models are the basis for the formation of a simulation model to build a virtually unlimited number of forecast scenarios structural changes in agricultural business systems.

Keywords: agricultural enterprise, modeling and forecasting of structural changes, scenario forecasting

*Старых С.А., аспирант,
Юго-Западный государственный университет*

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: в статье проведен анализ динамики производительности труда в России. В работе исследована взаимосвязь темпов роста производительности труда и ВВП России, а также влияние на нее увеличения основных фондов.

Ключевые слова: производительность труда, ВВП, основные фонды, занятость

Президент России В.В. Путин во всех своих выступлениях по поводу роста экономики подчеркивает необходимость увеличения производительности труда. Именно за счет этого роста, в первую очередь в промышленности, сформировалась постиндустриальная экономика в развитых странах с ее передовыми технологиями. Основным фактором роста была научная организация труда и модернизация предприятий.

В РФ темпы роста производительности труда постепенно снижаются с 2010 г. (табл. 1), однако соблюдается рост этого показателя на протяжении последних 10 лет. В связи с тем, что динамика производительности труда зависит от уровня техники и технологии в стране, проведем ее сравнение с изменением стоимости основных фондов.

Динамика стоимости основных фондов также имеет тенденцию к росту, при этом в последние

годы она замедляется и составила в 2014 г. 103,8%, что на 3 % выше роста производительности труда за аналогичный период (100,8%) (табл. 1).

Если рассматривать темпы роста производительности труда по видам экономической деятельности, можно отметить ее снижение в нематериальных сферах (2014 г.) – операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования; гостиничный и ресторанный бизнес. Также производительность труда снизилась в строительстве и рыболовстве, причем в строительстве данная тенденция прослеживается на протяжении последних двух лет.

Таблица 1

Темпы роста (снижения) производительности труда и динамика основных фондов в России (в процентах к предыдущему году) [1]

	2003	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Всего в экономике	107,0	105,5	103,2	103,8	103,0	101,9	100,8
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	105,6	101,8	88,3	115,1	98,2	106,0	102,9
Рыболовство, рыболовство	102,1	96,5	97,0	103,5	103,8	103,2	98,6
Добыча полезных ископаемых	109,2	106,3	104,3	102,7	100,0	96,9	101,4
Обрабатывающие производства	108,8	106,0	105,2	105,6	103,1	105,5	104,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	103,7	103,7	103,0	99,8	100,8	99,2	100,7
Строительство	105,3	105,9	99,6	105,2	100,2	98,3	96,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотрансп. средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	109,8	105,1	103,6	101,9	102,1	100,1	98,6
Гостиницы и рестораны	100,3	108,5	101,7	102,3	101,4	101,9	98,4
Транспорт и связь	107,5	102,1	103,2	105,4	102,3	103,6	100,9
Операции с недвиж. имуществом, аренда и предоставление услуг	102,5	112,4	104,0	99,6	103,9	101,8	99,3
Основные фонды			103,0	104,0	104,3	104,1	103,8

Данное явления связано со снижением платежеспособного спроса вследствие девальвации рубля осенью 2014 г., а также введением против России санкций и ответного эмбарго [2]. В результате роста цен население несколько снизило по-

требление товаров не первой необходимости, что привело к снижению оборота компаний.

В табл. 2 приведены данные об индексах физического объема валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности.

Таблица 2

Индексы физического объема валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности [1]

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Рыболовство, рыбоводство	89,1	90,9	104,1	102,2	102,6	95,9
Добыча полезных ископаемых	101,5	106,6	103,4	101,6	96,2	100,7
Обрабатывающие производства	104,4	108,6	106,3	102,8	103,9	102,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	100,9	104,0	100,0	101,2	97,8	99,9
Строительство	110,2	104,4	107,6	102,6	98,6	94,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотрансп. средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	109,1	105,8	103,2	103,4	100,5	100,6
Гостиницы и рестораны	109,3	106,5	106,6	104,4	103,3	98,0
Транспорт и связь	105,9	105,5	106,5	104,1	103,0	100,3
Финансовая деятельность	129,2	100,3	103,5	118,9	112,3	108,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	112,0	106,0	102,2	107,0	102,9	100,7
Итого валовая добавленная стоимость в основных ценах	106,0	104,1	103,8	103,5	101,4	100,7

Исходя из данных табл. 2 снижение производительности труда произошло, преимущественно, по тем видам экономической деятельности, по которым наблюдается в 2014 г. снижение индексов физического объема валовой добавленной стоимости – рыболовство и рыбоводство (95,9), строительство (94,9), гостиничный и ресторанный бизнес (98). В целом, как и темп роста производительности труда к концу 2014 г. уменьшился до 100,8, так и

индекс физического объема валовой добавленной стоимости за аналогичный период составил 100,7.

При анализе трендов темпов роста производительности труда и ВВП выявляется схожесть тенденций – постепенное замедление роста, – причем можно предположить, что указанные зависимости (с некоторым смещением) совпадают (темпы роста ВВП несколько выше) (рис. 1).

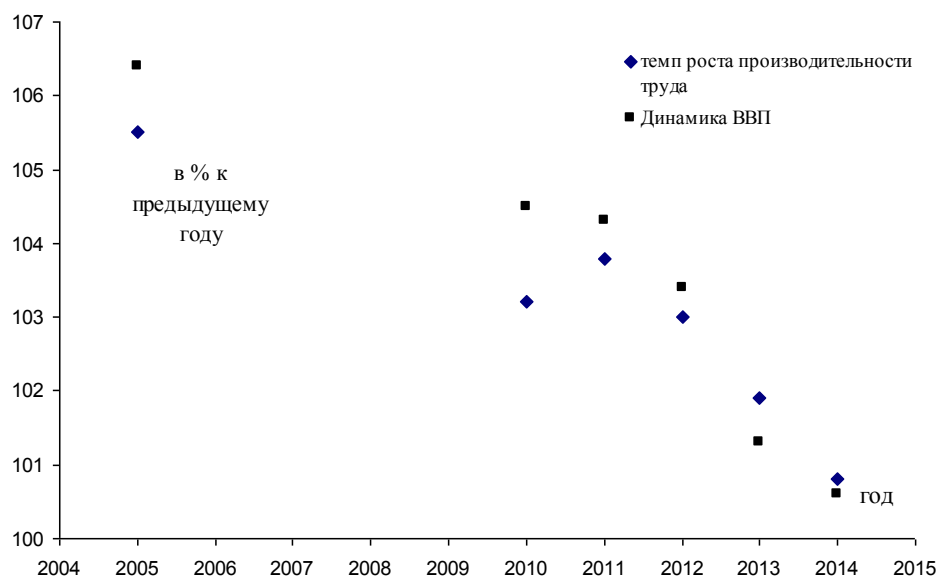


Рис. 1 – Темпы роста ВВП и производительности труда, %

Итак, динамика ВВП напрямую зависит от производительности труда в экономике России, а последний показатель связан с уровнем техники и технологий. Однако модернизация оборудования, совершенствование техники и технологии приводит к сокращению численности занятых в промышленности и сельском хозяйстве (сфере производства) [3, 4]. Данный факт может привести к

увеличению численности безработных в экономике, возрастанию социальной напряженности в обществе [5]. Поэтому органам власти всех уровней управления в целях поддержания уровня занятости населения необходимо направить усилия для развития сферы услуг как первоочередного проекта устойчивого роста экономики России.

Литература

1. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/>
2. Коварда В. В. Взаимосвязь и взаимообусловленность внешнеторговой и внутренней политики России // Молодой ученый. 2015. №7. С. 431 – 437.
3. Цуканова Н.Е. Демографические процессы в России: современное состояние и прогнозирование // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 27. С. 14 – 23.
4. Солодухина О.И. Факторы формирования человеческого капитала региона // Путь науки. 2015. № 11 (21). С. 113 – 114.
5. Коварда В.В. Ресурсное обеспечение регионального развития (на примере Центрального Федерального округа) // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2011. № 4. С. 50 – 55.

References

1. Elektronnyj resurs: <http://www.gks.ru/>
2. Kovarda V. V. Vzaimosvjaz' i vzaimoobuslovlennost' vneshnetorgovoj i vnutrennej politiki Rossii // Molodoj uchenyj. 2015. №7. S. 431 – 437.
3. Cukanova N.E. Demograficheskie processy v Rossii: sovremennoe sostojanie i prognozirovanie // Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'. 2011. № 27. S. 14 – 23.
4. Soloduhina O.I. Faktory formirovanija chelovecheskogo kapitala regiona // Put' nauki. 2015. № 11 (21). S. 113 – 114.
5. Kovarda V.V. Resursnoe obespechenie regional'nogo razvitija (na primere Central'nogo Federal'nogo okruga) // Intellekt. Innovacii. Investicii. 2011. № 4. S. 50 – 55.

*Saryh S.A., graduate student,
South-Western State University*

ANALYSIS OF THE PRODUCTIVITY DYNAMICS IN THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract: dynamics of labor productivity in Russia are analyzed in the article. The relationships of the rate of growth of labor productivity and GDP of Russia, as well as the impact on it of increasing fixed assets are researched in the article.

Keywords: labor productivity, GDP, fixed assets, employment

Семенихина Н.Б., кандидат экономических наук, доцент,
Галимова Е.З., студентка,
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ЗОЛОТОЕ СЕЧЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Аннотация: в данной статье раскрывается проблема применения принципа «золотого сечения» для бухгалтерского баланса предприятий. Цель работы заключается в раскрытии сущности золотого сечения и в решении вопросов:

- Влияет ли разделение пассивов бухгалтерского баланса в отношении золотого сечения на эффективность работы предприятий?
- Стоит ли использовать данный принцип при принятии управленческих решений?

Актуальность работы заключается в исследовании нового принципа управления бизнесом и его влияние на развитие деятельности предприятий.

Было исследовано двадцать пять крупнейших компаний Российской Федерации с наибольшей чистой прибылью за 2014 год по версии "РосБизнесКонсалтинг" и их показатели. Для получения результатов были использованы методы регрессионной статистики.

Результатом, приведенном в статье, является получение графических данных о зависимости показателей финансовой устойчивости (рентабельность собственного капитала; отношение выручки к валюте баланса) от доли собственного капитала в валюте баланса (коэффициент финансовой независимости).

Ключевые слова: Золотое сечение, экономика, бухгалтерский баланс, пассив

Возникает много споров по поводу того, применимо ли правило золотого сечения к балансу предприятий или это всего лишь совпадение. Попробуем это выяснить.

Начнем с самого определения и раскрытия сущности «золотого сечения». Золотое сечение –

$$\frac{a}{b} = \frac{b}{c} \text{ или } \frac{c}{b} = \frac{b}{a}.$$

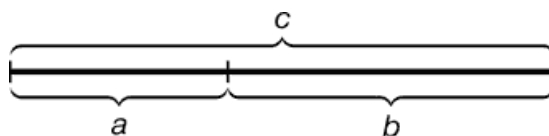


Рис. 1. Пропорции золотого сечения

Понятие о золотом сечении вошло в научный обиход древнегреческим философом и математиком Пифагором в VI веке до н.э. Предполагается, что Пифагор свое знание золотого деления позаимствовал у египтян и вавилонян. И действительно, египетские пропорции пирамиды Хеопса, храмы, предметы быта и украшений из гробницы Тутанхамона свидетельствуют, что египетские мас-

«волшебная» пропорция, равная 1,618, которая делит отрезок на части таким образом, что большая часть относится к меньшей, как весь отрезок к большей (рис. 1).

тера при создании использовали соотношение золотого сечения.

Золотое сечение находит свое отражение не только в искусстве, но и в геометрии. Еще в эпоху возрождения ученые, художники и архитекторы находили подтверждение универсальности пропорции. Особое внимание следует уделить звездчатому пятиугольнику, который составлен из диагоналей правильного пятиугольника (рис. 2).

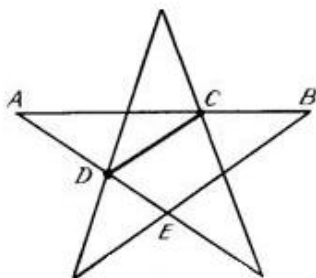


Рис. 2. Звездчатый пятиугольник

Применялось золотое сечение и в этой геометрической фигуре: каждая из пяти линий пятиугольника делит другую в пропорции золотого сечения. Так как треугольники ACD и ABE подобны, то применяем второй признак подобия и получаем: $AD:AE=AC:AB$. Но $AE=AC$, следовательно, $AC:AB=BC:AC$. Последнее соотношение и есть соотношение золотого сечения. Именно это свойство могли использовать при построении правильного пятиугольника.

Принято полагать, что золотое сечение – идеальная пропорция, позволяющая воссоздать шедевры мирового искусства. Некоторые ученые утверждают, что секрет самой известной картины Леонардо да Винчи «Моны Лизы» заключается в

применении золотого сечения [4]. Художник для создания «Моны Лизы» использовал принцип симметрии, позволяющий вызывать чувство восхищения у ценителей искусства, благодаря тому, что вертикальная ось картины проходит через зрачок левого глаза изображенной женщины. В основаниях полотна – два повернутых друг к другу треугольника (рис. 3).

Проанализировав картину, можно заметить: две биссектрисы верхнего треугольника пересекаются с вертикальной осью полотна в зрачке левого глаза. С одной стороны, они делят пополам углы при основании треугольника, а с другой стороны, в точках пересечения с бедрами треугольника делят их в пропорции золотого сечения.

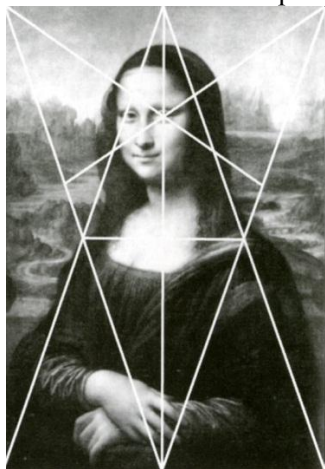


Рис. 3. Применение золотого сечения для картины Леонардо да Винчи «Мона Лиза»

Золотое сечение считают мистическим, сверхъестественным явлением. Известный математик XV века Лука Пачоли – автор книги «Божественная пропорция», в которой приводит тринадцать свойств пропорции, называет сечение сверхъестественным и исключительным [6]. Даже в пропорциях тела человека присутствует золотое сечение [5]. Существует огромное количество фактов, подтверждающих принцип «золотого сечения» и его использования почти во всех уже существующих предметах и явлениях. В настоящее время ученые до сих пор не смогли разгадать тайну золотого сечения.

Данную пропорцию пытаются использовать во многих областях знаний, экономика не стала исключением. Многие предприятия пытаются прийти к гармонизации структуры своего бизнеса, повышению рентабельности, ищут новые методы управления. Неудивительно, что они решили воспользоваться золотым сечением для достижения своих целей.

Для начала ученые проводили исследования и доказали, что наличие гармонии в рыночной экономике способствует ее развитию [3]. Это доказательство представляется очевидным: порядок, со-

гласованность в пропорциях частей бизнес-процессов помогают структурировать элементы всей экономической системы и, значит, обеспечивают совершенствование условий для адаптации и продвижения экономики и экономических субъектов.

Применение золотого сечения в бизнесе позволяет выигрывать на фоне конкурентов за счет эффекта гармоничности. Таким образом, возрастает «иммунитет» фирмы по отношению к внешним и внутренним разрушительным факторам. Вероятность негативных последствий возможных кризисов при этом падает, увеличивается эффективность использования ресурсов, как следствие, возрастает их рентабельность.

Объектом исследования в целях гармонизации бизнеса послужила финансовая отчетность организации, а точнее, одна форма – бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский баланс – таблица, в которой сгруппированы статичные объекты учета с их численными значениями. Он состоит из двух частей: актива, то есть имущества организации, и пассива – источники финансирования этого имущества.

Пассив в свою очередь разделяется на собственный капитал и обязательства организации.

Применение золотого сечения для активов баланса (внеоборотные активы – 38%, оборотные – 62%) не представляется оптимальным решением, поскольку это соотношение нельзя считать статичным из-за отраслевой спецификации, нарушается объективность признака при разделении ак-

тивов по сроку использования, элементы активов неоднородны по своим признакам.

Обратная ситуация складывается с пассивами организации. Выдвинем гипотезу: чем больше части пассива приближаются к значениям долей золотого сечения, тем успешнее будет функционировать компания. На рис. 4 представлена оптимальная структура пассива в соответствии с пропорцией золотого сечения.

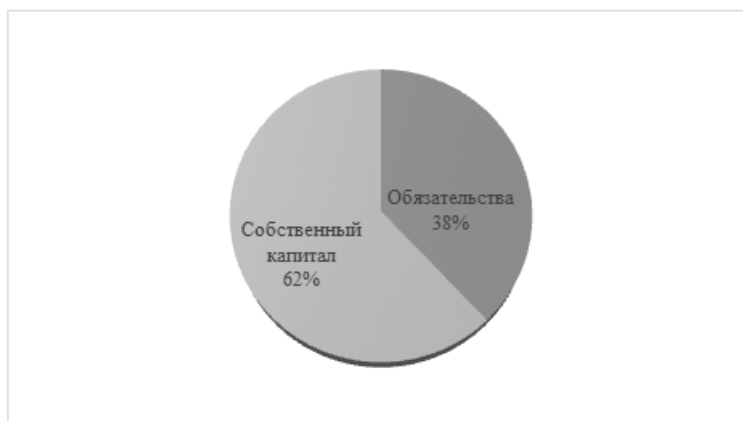


Рис. 4. Оптимальная структура пассива с использованием принципа «золотого сечения»

Для проверки успешности функционирования компании возьмем два экономических показателя, отражающие финансовое состояние: рентабельность собственного капитала и доля выручки в валюте баланса [8 – 10]. Зависимость между показателями и успешностью компаний прямая: чем выше показатели, тем успешнее функционирует организация.

Рентабельность собственного капитала предприятия позволяет определить эффективность использования инвестированных собственниками средств в предприятие и сравнить ее альтернативными источниками получения дохода [1]. Величина рентабельности собственного капитала рассчитывается по формуле 1:

$$РСК = \frac{Чп}{ВСК} * 100\%, \quad (1)$$

где РСК – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль организации;

ВСК – величина собственного капитала.

Соотношение выручки к валюте баланса показывает объем продаж в стоимостном выражении, приходящийся на одну денежную единицу вложенных средств [2]. Соотношение выручки к валюте балансарассчитывается по формуле 2:

$$ВВБ = \frac{В}{ВБ} * 100\%, \quad (2)$$

где ВВБ – соотношение выручки к валюте баланса; В – выручка; ВБ – валюта баланса.

Для проверки гипотезы будем использовать метод наименьших квадратов в статистическом регрессионном анализе при помощи MicrosoftExcel. Если гипотеза будет верна, то зависимость между долей собственного капитала в валюте баланса и тремя вышеупомянутыми показателями будет принимать вид квадратичной функции с вершиной, равной 62%. Функция представлена формулой 3

$$y = ax^2 + bx + c, \quad (3)$$

где у – рассматриваемый показатель; х – доля собственного капитала в валюте баланса (коэффициент финансовой независимости).

Доля собственного капитала в валюте баланса или коэффициент финансовой независимости рассчитывается по формуле 4.

$$КФН = \frac{СК}{ВБ} * 100\%, \quad (4)$$

где КФН – коэффициент финансовой независимости;

СК – собственный капитал;

ВБ – валюта баланса.

Для проведения анализа будем использовать выборку из двадцати пяти крупнейших российских компаний по версии "РосБизнесКонсалтинг" с наибольшей чистой прибылью 2014 году [7]. Рассчитываем коэффициенты рентабельности собственного капитала, долю выручки в валюте баланса и коэффициент финансовой независимости (табл. 1).

Таблица 1

Расчет коэффициентов финансового состояния по 25 крупнейшим компаниям России, в млрд. руб.

№ п/п	Компания	Выручка	ЧП	ВСК	Валюта баланса	РСК	ВВБ	КФН
1	"Сургутнефтегаз"	875	885	2909	3306	30,4228	26,467	87,9915
2	"Роснефть"	3681	350	2881	8736	12,1486	42,136	32,9785
3	Сбербанк России	2155	290	2020	25201	14,3564	8,55125	8,01555
4	ЛУКОЙЛ	4718	181	4577	6290	3,95456	75,0079	72,7663
5	"Газпром"	5477	157	10120	15177	1,55138	36,0875	66,6798
6	"Сахалин Энерджи"	308	118	277	1162	42,5993	26,506	23,8382
7	"Татнефть"	476	98	582	733	16,8385	64,9386	79,3997
8	ГМК "Норильский никель"	447	93	270	740	34,4444	60,4054	36,4865
9	Банковский холдинг Альфа-банка	217	63	294	2713	21,4286	7,99853	10,8367
10	Mail.ru group	32	62	143	181	43,3566	17,6796	79,0055
11	"Транснефть"	695	60	1369	2474	4,38276	28,0922	55,3355
12	"Мобильные теле-системы"	411	52	176	609	29,5455	67,4877	28,8998
13	"Магнит"	764	48	144	345	33,3333	221,449	41,7391
14	АНК "Башнефть"	438	43	204	524	21,0784	83,5878	38,9313
15	"Ростелеком"	311	38	245	549	15,5102	56,6485	44,6266
16	"ВымпелКом"	355	37	233	830	15,8798	42,7711	28,0723
17	"Мегафон"	315	37	158	458	23,4177	68,7773	34,4978
18	НОВАТЭК	358	37	387	699	9,56072	51,216	55,3648
19	НЛМК	399	33	356	585	9,26966	68,2051	60,8547
20	Сибур Холдинг	361	25	258	648	9,68992	55,7099	39,8148
21	"РусГидро"	330	24	595	884	4,03361	37,3303	67,3077
22	Иркутская нефтяная компания	90	23	50	82	46	109,756	60,9756
23	"Удмуртнефть"	77	22	28	58	78,5714	132,759	48,2759
24	"Русагро"	59	20	52	81	38,4615	72,8395	64,1975
25	Яндекс	51	17	56	95	30,3571	53,6842	58,9474
Итого:		23400	2813	28384	73160	590,193	1516,09	1225,84

Далее матричным способом в программе ищем коэффициенты a , b и c квадратного уравнения (формула 4).

$$y_1 = ax^2 + bx + c, \quad (4)$$

где y_1 – выручка в валюте баланса; x – коэффициент финансовой независимости.

После этого рассчитаем значения y_1 при уже известных коэффициентах. На основе расчетов построим диаграмму, которая показывает зависимость коэффициента финансовой независимости от доли выручки в валюте баланса (рис. 5).

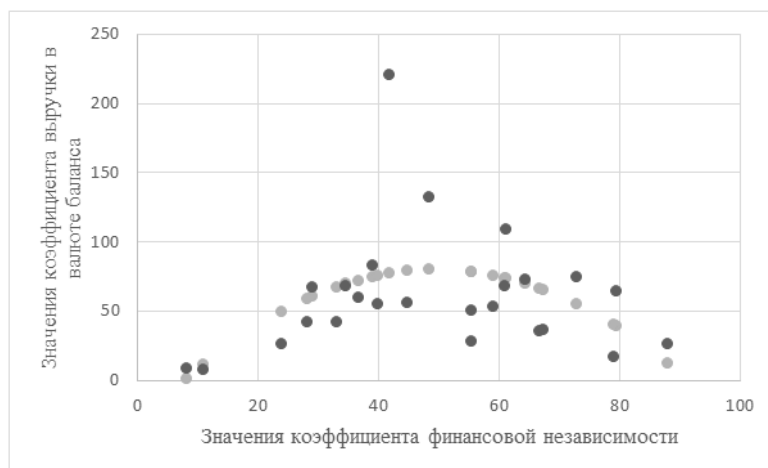


Рис. 5. Зависимость КФН от ВВБ

Такие же расчеты производятся для рентабельности собственного капитала, зависимость показателей представлена на рис. 6.

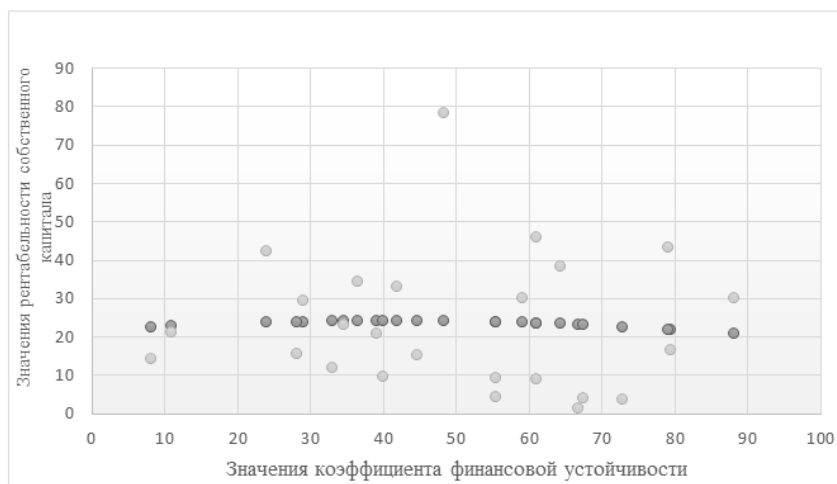


Рис. 6. Зависимость КФН от РСК

Результаты исследования специфических элементов (с максимальной прибылью) свидетельствуют о том, что коэффициенты рентабельности собственного капитала и доли выручки в валюте баланса приближаются к своему максимальному значению, не соблюдая принцип «золотого сечения».

В рамках проведенного анализа нельзя использовать принцип репрезентативности в следствие небольшого количества отобранных элементов и игнорирования отраслевой спецификации. Однако, отбор элементов был проведен по компаниям с самой большой чистой прибылью по стране, с высокими показателями рентабельности собственного капитала и доли выручки в валюте баланса, поэтому можно предположить, что выдвинутая гипотеза неверна.

Результаты исследования показали, что оптимальная структура баланса зависит от многих из-

меняющихся факторов и поэтому индивидуальна для каждой организации. Следовательно, невозможно структурировать бухгалтерский баланс по какому-либо принципу.

В связи вышеизложенным можно сделать следствие:

- эффективность работы предприятия не зависит от разделения пассивов бухгалтерского баланса в отношении золотого сечения;
- большую роль в структуре баланса играет отраслевая спецификация, поэтому деление пассивов в статичной отношении не представляется эффективным решением.

Благодарности

Статья опубликована при поддержке АНО "Казанский открытый университет талантов 2.0" по результатам Конкурса "Кооперация талантов".

Литература

1. Бариленко В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие, М.: Омега-Л, 2009.
2. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности, М.: Омега-Л, 2009
3. Иванус А.И. «Код да Винчи в бизнесе или гармоничный менеджмент по Фибоначчи», М.: Ленанд, 2005.
4. Ковалев Ф.В. Золотое сечение в живописи. К.: Выща школа, 1989.
5. Коробко В. И., Примак Г. Н. Золотая пропорция и человек. – Ставрополь: Кавказская библиотека, 1993.
6. Пачоли Л. Божественная пропорция, 1509.
7. <http://www.rbc.ru/rbc500/>
8. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Управленческий анализ деятельности организации // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 7 – 9.
9. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Вопросы учета производственных затрат // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 64 – 66.
10. Липина С.А., Липина А.В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 11 – 14.

References

1. Barilenko V.I. Analizhozjajstvennojdejatel'nosti: uchebnoeposobie, M.: Omega-L, 2009.
2. Efimova O.V., Mel'nik M.V. Analizfinansovojotchetnosti, M.: Omega-L, 2009
3. Ivanus A.I. «Kod da Vinchi v bizneseiligarmonichnyjmenedzhmentpoFibonachchi», M.: Lenand, 2005.
4. Kovalev F.V. Zolotoesechenie v zhivopisi. K.: Vyshhashkola, 1989.
5. Korobko V. I., Primak G. N. Zolotajaproporcija i chelovek. – Stavropol': Kavkazskajabiblioteka, 1993.
6. Pacholi L. Bozhestvennajaproporcija, 1509.
7. <http://www.rbc.ru/rbc500/>
8. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Upravlencheskij analiz dejatel'nosti organizacii // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 7 – 9.
9. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Voprosy ucheta proizvodstvennyh zatrat // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 64 – 66.
10. Lipina S.A., Lipina A.V. Innovacionnaja jekonomika 21 veka: mirovoj opyt i praktika // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 11 – 14.

*Semenikhina N.B., Candidate of Economic Sciences, associate Professor,
Galimov E.Z., student,
Kazan (Volga) Federal University*

GOLDEN RATIO OF THE BALANCE SHEET: MYTH OR REALITY?

Abstract: this article deals with the problem of the use of "golden section" principle for the balance sheet of companies. The aim of the work is to disclose the essence of the golden section and the following issues:

- whether the separation balance sheet liabilities affect in the golden section in the enterprise performance?
- is this principle worth to use in management decisions?

The relevance of the work is to study new business management principle and its impact on the development of enterprises.

Twenty-five of the largest companies of the Russian Federation with the highest net profit in 2014 according to "RosBusinessConsulting" and their performance were investigated. Statistical regression methods were used to obtain the results.

The result shown in this article is to obtain image data depending on the financial soundness indicators (return on equity, the ratio of revenue to the balance sheet) on the proportion of equity in total assets (ratio of financial independence).

Keywords: golden section, the economy, balance sheet, liability

*Набиуллина Р.Г., студент,
Макарова Н.О., студент,
Неизвестная Д.В., кандидат экономических наук, доцент,
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ПРИ РАСЧЕТЕ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Аннотация: введение в силу новой редакции Международного стандарта финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», которая станет обязательной к применению на территории Российской Федерации с 2017 года, поставило перед экономическими субъектами требование перехода от модели понесенных убытков к модели ожидаемых убытков при учете финансовых активов. Стандарт содержит также требование оценки кредитного качества финансовых активов и кредитных рисков, что для большинства организаций является новой практикой. Данная статья рассматривает способы оценки кредитного риска и расчета резервов по модели ожидаемых убытков с применением методов оценки эффективности инвестиционных решений, а также рассматривает экономическую обоснованность и эффективность использования данного подхода.

Ключевые слова: финансовые инструменты, модель ожидаемых убытков, кредитный риск, кредитное качество актива

1. ВВЕДЕНИЕ

Активное развитие мирового финансового рынка, появление новых, все более сложных финансовых инструментов ставит проблему полного и достоверного их отражения в учете и отчетности экономических субъектов [2 – 5]. Особенно данный вопрос актуален для кредитных организаций, для которых финансовые инструменты составляют значительную часть активов и обязательств. Изменение экономических условий обусловило создание нового Международного стандарта финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», в котором Комитет по Международным стандартам финансовой отчетности постарался учесть все существенные изменения рынка финансовых инструментов.

Одним из наиболее заметных нововведений данного стандарта по сравнению с ранее действовавшим Международным стандартом финансовой отчетности IAS 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» является признание ожидаемых кредитных убытков. Ранее действовавший стандарт предполагал создание резервов под обесценение финансовых активов только в случае уже произошедшего дефолта, однако такой подход оказался проигрышным вследствие нестабильности мирового рынка и высоких кредитных рисков, присущих финансовым инструментам. Поэтому Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО) (IFRS) 9 предполагает создание резерва уже при первоначальном признании активов с целью отражения в отчетности организации вероятности получения убытков в будущем.

Согласно МСФО (IFRS) 9, организация при первоначальном признании финансового актива создает для него резерв в сумме, равной ожидае-

мым кредитным убыткам в ближайшие 12 месяцев. При этом не имеет значения, к какой категории кредитного качества относится данный финансовый инструмент: создание резерва – это обязанность, а не право экономического субъекта. В дальнейшем ежегодно компания должна пересматривать кредитные риски касательного каждого финансового актива, который подпадает под действие модели ожидаемых убытков. К таким активам относятся: финансовые активы, которые оцениваются по амортизированной стоимости; финансовые активы, которые оцениваются по справедливой стоимости через прочий совокупный доход; дебиторская задолженность по аренде, активу по договору или обязательству по предоставлению займа и договору финансовой гарантии. В результате пересмотра кредитного качества риски по активу могут существенно повыситься, в данном случае организация обязано увеличить резерв таким образом, чтобы его сумма стала равна ожидаемым кредитным убыткам на протяжении всего срока действия актива.

Основная проблема заключается в том, что МСФО (IFRS) 9 не описывает конкретных методов и способов оценки кредитного риска и кредитного качества финансовых активов. Он регламентирует только общий подход: «предприятие сравнивает риск наступления дефолта по финансовому инструменту по состоянию на отчетную дату с риском наступления дефолта по финансовому инструменту на дату первоначального признания и анализирует обоснованную и подтверждаемую информацию, доступную без чрезмерных затрат или усилий, которая указывает на значительное увеличение кредитного риска с момента первоначального признания соответствующего инструмента». Как

же оценить риск наступления дефолта? Большинство кредитных организаций и финансовых учреждений имеют свои методики оценки кредитных рисков, однако для организаций, которые не так часто сталкиваются с финансовыми инструментами, разработка подобной методики является излишне затратной и, скорее всего, экономически нецелесообразной. Цель данной работы – анализ использования методов финансового менеджмента, в частности, методов оценки эффективности инвестиционных решений для оценки кредитных рисков финансовых активов и последующего создания резервов по ним. Применение данных методов является экономически рациональным, так как данный процесс не требует больших трудовых и финансовых затрат и в то же время позволяет получить достаточно объективные и обоснованные результаты.

2. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО КАЧЕСТВА

Функционирование экономических субъектов в условиях риска и неопределенности порождает необходимость внедрения системы управления инвестиционной деятельностью, которая учитывала бы внешние факторы хозяйственной деятельности предприятий и была нацелена на положительный финансовый результат. Роль такой системы управления выполняет финансовый менеджмент, который имеет своей целью развитие финансового ресурсного потенциала организации, обеспечение высоких темпов прироста операционной и инвестиционной деятельности, повышение конкурентоспособности и стабильное экономическое развитие предприятия в целом. Финансовый менеджмент строится на следующих базовых концепциях: денежного потока, временной ценности денежных ресурсов, компромисса между риском и доходностью, стоимости капитала, асимметричности информации, агентских отношений и других не менее важных теоретических допущений. Не вдаваясь в их описание, отметим лишь, что данные концепции призваны наиболее точно и объективно учесть все факторы, влияющие на экономическую деятельность предприятия.

Как уже говорилось выше, требование МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» о создании резервов по модели ожидаемых убытков распространяется не на все финансовые инструменты. В практических условиях, особенно на российских предприятиях наиболее часто применение данного требования будет касаться долговых финансовых инструментов, в частности облигаций. Именно они станут предметом исследования данной работы, так как это обеспечивает большую ее практи-

ческую применимость. Что же понимается под кредитным риском облигации? При покупке долгового инструмента организация фактически дает денежные средства в долг с тем, чтобы затем получить по ним процентный доход. Однако, как известно, далеко не всегда долги и займы возвращаются к кредиторам, и обусловлено это целым рядом факторов, главные из которых – финансовое положение заемщика и экономическая ситуация в стране и в мире. Поэтому перед покупкой той или иной облигации экономический субъект проводит анализ вероятности возврата своих денежных средств, тем самым определяя кредитное качество финансового инструмента. Именно здесь мы предлагаем использование методов финансового менеджмента, в частности, методов оценки эффективности инвестиционных решений.

Методы оценки эффективности инвестиционных решений включают в себя целый ряд различных способов оценки доходности инвестиционных проектов. Однако самыми широко распространенными и наиболее объективными из них, на наш взгляд, являются следующие [1, с. 317-318]:

1) Метод чистой дисконтированной доходности (NetPresentValue - NPV), который направлен на выявление реального размера прибыли, который может быть получен организацией при приобретении данного финансового инструмента. Чистая дисконтированная (приведенная) стоимость рассчитывается по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC,$$

где CF — поток денежных средств в год t ; IC — первоначальные инвестиции (в нулевой период); t — год расчета; r — ставка дисконтирования; n — период дисконтирования. За ставку дисконтирования обычно берется среднерыночная ставка по подобным инструментам.

2) Индексприбыльности (ProfitabilityIndex — PI) представляет собой доход на единицу вложенных средств. Он позволяет оценить не абсолютный размер прибыли, а ее относительное значение, что также является крайне важным при принятии решения. Индекс прибыльности рассчитывается по следующей формуле:

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \div IC.$$

3) Внутренняя норма доходности (InternalRateofReturn — IRR) представляет собой ставку, при которой приведенная стоимость чистых денежных потоков по финансовому инструменту равна нулю. Она рассчитывается по следующей формуле:

$$IRR = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0.$$

4) Период окупаемости первоначальных инвестиций (PaybackPeriod – PP) представляет собой период времени, необходимый для возвращения средств, вложенных в долговой инструмент. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$PP = \frac{IC}{CF_t}.$$

Ни один из данных коэффициентов отдельности не может являться объективным показателем кредитного качества финансового инструмента, поэтому необходимо объединить их в

единую модель, которая учитывала бы действие каждого показателя и позволяла вынести решение об уровне значимости кредитного риска. Назовем данную систему «модель кредитного качества», она примет следующий вид:

$CQ = (NPV; PI; IRR; PP)$. Для упрощения примем, что каждый фактор модели может принимать только два значения – 0 или 1. Зависимость значения рассчитанного показателя и фактора в системе отразим в следующей таблице:

Таблица 1

Зависимость факторов модели кредитного качества от значения показателей эффективности инвестиционного решения

№ п/п	Показатель	Значение и его интерпретация	Значение фактора в модели
1	Чистый дисконтированный доход – NPV	При $NPV > 0$ финансовый инструмент прибыльный. При $NPV < 0$ убыточный.	$NPV > 0$, фактор NPV=1; $NPV \leq 0$, фактор NPV=0.
2	Индекс доходности – PI	При $PI > 1$ финансовый инструмент окупает свою первоначальную стоимость. При $PI < 1$ не окупает.	$PI \geq 1,5$, фактор PI=1; $PI < 1,5$, фактор PI 0.
3	Внутренняя норма доходности – IRR	При $IRR > r$ (ставки финансирования) финансовый инструмент прибыльный. При $IRR < r$ убыточный.	$IRR > r$, фактор IRR=1; $IRR \leq r$, фактор IRR=0.
4	Период окупаемости – PP	При PP меньше срока обращения финансового инструмента его покупка является экономически эффективной. При PP дольше срока обращения – неэффективной.	$PP \leq$ срока, фактор PP=1; $PP >$ срока, фактор PP=0.

Таким образом, в основе разработанной модели лежат 4 показателя оценки эффективности инвестиционных решений, описанные выше – чистый дисконтированный доход (NPV), индекс доходности (PI), внутренняя норма доходности (IRR) и период окупаемости (PP). Для упрощения были взяты именно эти коэффициенты, но существует возможность расширения, дополнения и детализации данной системы. Условия, при кото-

рых определенный фактор принимает то или иное значение, также могут быть для каждой организации разными в зависимости от ее экономической цели.

Самый упрощенный вариант использования модели позволяет построить следующую таблицу зависимости кредитного качества финансового инструмента от значений системы:

Таблица 2

Зависимость кредитного рейтинга финансового актива от значений системы показателей кредитного качества

		Кредитное качество финансового актива				
		AA	A	B	C	Default
Значение фактора	IRR	1	0	0	0	0
	PI	1	1	0	0	0
	NPV	1	1	1	0	0
	PP	1	1	1	1	0
Значение системы		(1;1;1;1)	(0;1;1;1)	(0;0;1;1)	(0;0;0;1)	(0;0;0;0)

Таким образом, даже самое упрощенное применение модели кредитного качества позволяет

выделить пять категорий качества финансовых активов, каждой из которых соответствует опре-

деленное значение параметров системы. Дадим краткое описание каждому из возможных кредитных рейтингов.

Рейтинг АА предполагает наличие у объекта инвестиций, то есть финансового инструмента, всех характеристик, на основе которых можно сделать вывод о его безоговорочной прибыльности: наличие чистого дисконтированного дохода, возврат первоначальных инвестиций, превышение ставки по финансовому инструменту базисной ставки и допустимый с точки зрения срока обращения финансового инструмента период окупаемости.

Рейтинг А отличается от вышеописанного рейтинга лишь изменением внутренней нормы доходности. Для сравнения с внутренней нормой доходности обычно берется достаточно высокая ставка, например, ставка доходности по финансовым инструментам в целом по рынку. Так как данный фактор достаточно субъективный, и при изменении базисной ставки его значения могут меняться, то резкого изменения в кредитном рейтинге финансового актива изменение показателя не влечет.

Долговые инструменты с рейтингами АА и А являются самыми надежными инструментами инвестиционного портфеля.

Рейтинг В отражает средний уровень кредитного риска. Здесь наблюдается не только отклонения от ставки доходности, но и значение индекса прибыльности ниже нормативного. Нормативное значение индекса прибыльности также зависит от решения конкретной организации, однако несоответствие прибыльности финансового инструмента ожиданиям экономического субъекта является существенной причиной для снижения его кредитного рейтинга.

Рейтинг С – показатель высокого кредитного риска долгового инструмента. Все денежные потоки с учетом дисконтирования не обеспечивают даже минимальной прибыли – это знак предкризисного состояния, которое может измениться лишь в крайне редких случаях.

Рейтинг D (Default) присваивается высокорисковым инвестициям. Основанием для отнесения к данной группе являются отрицательные значения всех показателей, в том числе превышение периода окупаемости (даже без учета временной стоимости денег) над сроком обращения финансового инструмента.

Стоит отметить, что построение градации кредитного качества, нормативные значения и критерии отнесения к той или иной кредитной категории целиком и полностью зависят от решения экономического субъекта. Ключевое в данной модели – сама система показателей, которая позволяет достаточно наглядно и просто рассчитать кре-

дитный рейтинг финансового инструмента, не прибегая к трудоемким расчетам, что важно для не кредитных организаций, не занимающихся торговлей финансовыми инструментами на постоянной основе.

На основании отнесения финансового инструмента к одной из вышеперечисленных категорий организация принимает решение о создании резерва ожидаемых убытков. В МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» указано, что при первоначальном признании финансового инструмента необходимо создать резерв на 12 месяцев вне зависимости от кредитного рейтинга актива. Однако при значительном увеличении кредитного риска организация обязана пересмотреть оценку и признать резерв в сумме ожидаемых убытков за весь срок обращения инструмента. Что же считать значительным увеличением риска? Понимая, что ответ на данный вопрос зависит от профессионального суждения бухгалтера организации, позволим себе предложить следующие варианты:

1) Для финансовых инструментов, имеющих первоначальное кредитное качество АА, снижение рейтинга до А не будет являться значительным увеличением риска, а снижение до остальных уровней – признак существенного повышения кредитного риска, требующее пересмотр суммы резерва.

2) Для финансовых инструментов, отнесенных первоначально к категории А, любое снижение рейтинга ведет к значительному увеличению риска.

3) Для финансовых инструментов с первоначальным рейтингом В значительным будет только снижение кредитного рейтинга до уровня D.

4) Первоначальное признание финансового инструмента как принадлежащего к категории Сили D позволяет использовать следующее его допущение: «Предприятие вправе использовать допущение, что кредитный риск по финансовому инструменту не увеличился значительно с момента первоначального признания, если было определено, что финансовый инструмент имеет низкий кредитный риск по состоянию на отчетную дату». Поэтому изменение рейтинга с С на D может быть признано организацией незначительным.

3. ВЫВОДЫ

Основываясь на вышеизложенном, можно сделать вывод, что использование методов оценки эффективности инвестиционных решений значительно упрощает процесс расчета величины резерва по модели ожидаемых убытков для предприятий, деятельность которых в большинстве своем не связана с финансовыми инструментами и, следовательно, не имеющих разработанной методики их учета.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, разработанная нами упрощенная модель оценки кредитного качества долговых инструментов может служить основой для определения кредитного риска, связанного с подобными финансовыми активами, вследствие чего компания получает возможность объективного расчёта суммы резерва по каждому из них. Также данная система может быть использована руководством компании для разработки своей собственной градации

кредитного рейтинга финансовых активов, в основе которой лежит использование инструментов финансового менеджмента.

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

Авторы подтверждают, что представленные данные не содержат конфликт интересов.

Благодарности

Статья опубликована при поддержке АНО "Казанский открытый университет талантов 2.0" по результатам Конкурса "Кооперация талантов".

Литература

1. Печатнова А. П. Методы оценки инвестиционных проектов // Молодой ученый. 2014. №17. С. 316 – 318.
2. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Управленческий анализ деятельности организации // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 7 – 9.
3. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Вопросы учета производственных затрат // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 64 – 66.
4. Липина С.А., Липина А.В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 11 – 14.
5. Смольянинова И.В., Ахмедов А.Э. Анализ инвестиционной привлекательности эмиссионных ценных бумаг, котирующихся на фондовой бирже // Территория науки. 2013. №1. С. 84 – 89.

References

1. Pechatnova A. P. Metody ocenki investicionnyh projektov // Molodoy uchenyj. 2014. №17. S. 316 – 318.
2. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Upravlencheskij analiz dejatel'nosti organizacii // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 7 – 9.
3. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Voprosy ucheta proizvodstvennyh zatrat // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 64 – 66.
4. Lipina S.A., Lipina A.V. Innovacionnaja jekonomika 21 veka: mirovoj opyt i praktika // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 11 – 14.
5. Smol'janinova I.V., Ahmedov A.Je. Analiz investicionnoj privlekatel'nosti jemissionnyh cennyh bumag, kotirujushhhsja na fondovoj birzhe // Territorija nauki. 2013. №1. S. 84 – 89.

Nabiullina R.G., student,

Makarova N.O., student,

*Neizvestnaja D.V., Candidate of Economic Sciences, associate Professor,
Kazan (Volga) Federal University*

USING METHODS OF ASSESSMENT OF INVESTMENT DECISIONS IN CALCULATING CREDIT RATING OF FINANCIAL INSTRUMENTS

Abstract: the introduction of the new version of the International Financial Reporting Standard (IFRS) 9 "Financial Instruments", which will become mandatory for use in the Russian Federation in 2017, has set economic entities demand the transition from an incurred loss model to a model of expected losses, taking into account financial assets. The standard also contains a requirement to assess the credit quality of financial assets and credit risks that, for most organizations is a new practice. This article discusses how the credit risk assessment and calculation of reserves for expected loss model using performance evaluation methods of investment decisions, as well as considering the feasibility and effectiveness of using this approach.

Keywords: financial instruments, expected loss model, credit risk, the credit quality of the asset

*Иванов Ш.Р., студент,
Дувалова Э.П., старший преподаватель,
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНОЧНОГО РИСКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ

Аннотация: в статье рассматривается влияние компонентов рыночного риска на его динамику и структуру в банковском секторе России. Оценивается изменение структуры и количества кредитных организаций, рассчитывающих рыночный риск. Выявляются причинно-следственные взаимосвязи исследуемых изменений.

Ключевые слова: рыночный риск, процентный риск, фондовый риск, валютный риск, банковский сектор, кредитные организации, макроэкономический анализ

Центральный банк Российской Федерации в рамках мониторинга за деятельностью кредитных организаций в России, помимо тщательного ведения надзора и регулирования, значительное внимание уделяет рискообразующим событиям, в результате которых в отечественном банковском секторе образуются различного рода риски, которые напрямую влияют на финансовые результаты каждой кредитной организации [9 – 10].

По итогам каждого календарного года на официальном сайте Банка России можно ознакомиться с ежегодным публикуемым отчетом о развитии банковского сектора и банковского надзора. Во втором разделе данного отчета Банк России подводит итоги календарного года в рамках типичных банковских рисков, с которыми столкнулся отечественный банковский сектор. Не исключением является и рыночный риск.

Используя цифровые данные ежегодных отчетов Центрального банка Российской Федерации о развитии банковского сектора и банковского над-

зора, проанализируем величину рыночного риска банковского сектора Российской Федерации за 2013-2014 гг. методами количественного и качественного анализа.

Макроэкономический анализ следует разделить на следующие этапы:

- анализ динамики и структуры рыночного риска в разрезе компонентов рыночного риска;
- оценка изменений количества кредитных организаций, которые рассчитывают величину рыночного риска, в том числе и его составляющих;
- выявление причин, которые способствовали изменению рыночного риска в динамике и проведение анализа данных факторов.

Для начала определим величину рыночного риска и его долю в совокупных банковских рисках отечественного банковского сектора. На рис. 1 приведены необходимые данные для проведения экономического анализа.

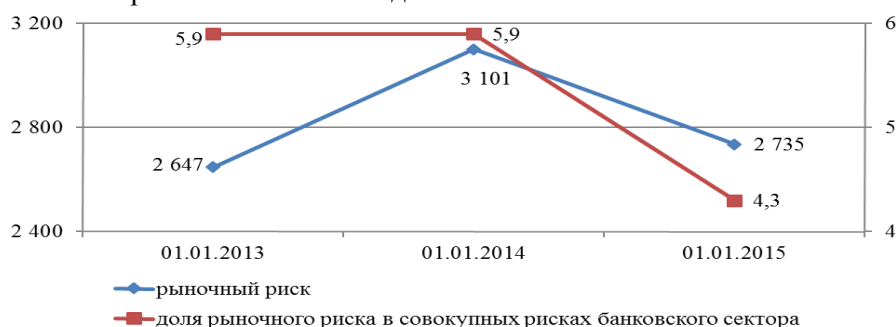


Рис. 1. Динамика величины рыночного риска и его доли в общем объеме банковских рисков отечественного банковского сектора [6]

По данным рис. 1 видно, что после небольшого роста в 2013 г. величины рыночного риска на 454 млрд. руб., в 2014 г. рыночный риск в отечественном банковском секторе показал зеркальную динамику снижения – на 366 млрд. руб., что сказалось и на снижении его доли в общих рисках банковского сектора с 5,9% на начало 2013 и 2014 гг. до 4,3% на начало 2015 г. Причинами снижения доли рыночного риска в общих рисках банковского сектора и небольшого роста самого рыночного

риска за 2013-2014 гг., безусловно, являются три фактора – во-первых, опережающий рост других типичных рисков за этот период, прежде всего кредитного риска, над ростом рыночного риска, который в итоге за анализируемый период вырос всего на 88 млрд. руб. или на 3,33%. Во-вторых, в 2014 г. наблюдалось замедление развития банковских операций, которые отчасти и зависели от рыночной конъюнктуры. В частности, замедлились операции по операциям с ценными бумагами (что

влияет на величину фондового риска), объемы предоставленных кредитов населению и предприятиям за 2014 г. составили меньшую величину, чем за 2013 г. (что определило влияние на процентный риск), однако увеличились операции с иностранной валютой в конце 2014 г., что, естественно, повлияло на валютный риск. В-третьих, на такую динамику рыночного риска также мог по-

влиять и состав участников банковского сектора, которые рассчитывают величину рыночного риска и отчитываются перед Банком России, а именно снижение количества таких кредитных организаций, что могло отражать неполноту величины истинного рыночного риска, поэтому далее проведем расчет этого и других показателей и отобразим все расчетные показатели на рис. 2.

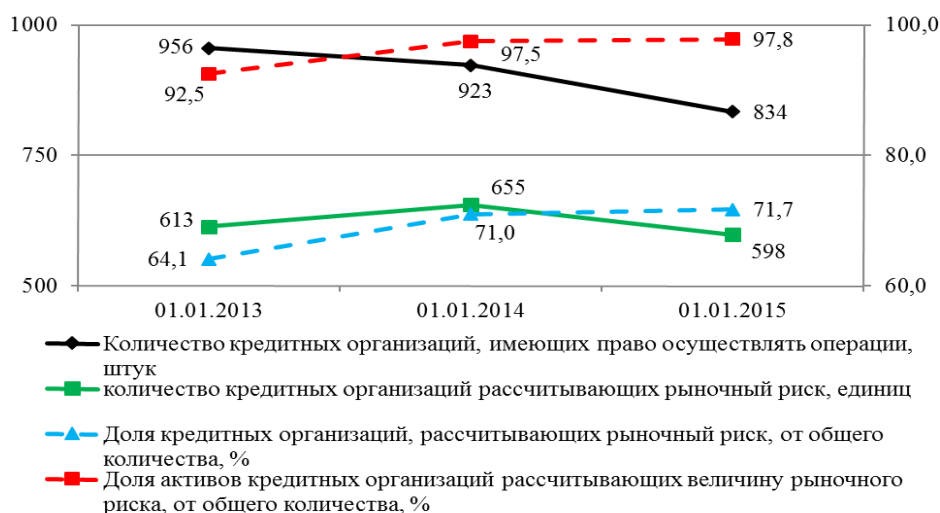


Рис. 2. Количество банков, рассчитывающих рыночный риск и их доля от общего числа в банковском секторе России за 2013-2014 гг. [6]

По данным рис. 2 можно сделать следующие выводы. Наблюдается снижение количества кредитных организаций, имеющих право совершать банковские операции, в связи с тем, что Банк России взял политику консолидации банковского сектора России и банковский регулятор страны в последние годы участил отзыв лицензий кредитных организаций, не выполняющих требования Банка России. В том числе, из-за этого мелкие банки вынуждены присоединяться к более крупным – как итог увеличение количество сделок M&A в банковском секторе России. В результате этого банки укрупняются и, соответственно, после сделок слияний и поглощений количество банков, учитывающих рыночный риск, априори становится меньше.

По рис. 2 видно, что в динамике наблюдается снижение количества кредитных организаций, которые рассчитывают величину рыночного риска, за 2013-2014 гг. общее количество таких банков снизилось на 15 единиц и равнялось 598 банкам. А с учетом большего снижения общего количества кредитных организаций доля кредитных организаций, рассчитывающих величину рыночного риска, увеличилась с 64,1% на начало 2013 г. до 71,7% на начало 2014 г., темп роста показателя за анализируемый период вырос на 11,82%. Ключевым и главным выводом является

то, что на 598 банка (по итогам 2014 года, рассчитывающих величину рыночного риска) приходится 97,8% активов отечественного банковского сектора, то есть получается, что на оставшиеся 236 кредитных организаций приходится лишь 2,2% активов банковского сектора России.

Это означает, что рыночный риск вынуждены рассчитывать только крупные и средние банки, у которых выстроена политика риск-менеджмента, и которые заинтересованы в прогнозировании банковских рисков, поскольку рынки, на которых данные банки задействованы, подвержены и чувствительны к риску. В то время, как у мелких банков зачастую не существует даже отделов и департаментов по управлению банковскими рисками, необходимых для изучения и оценки таких рисков, как рыночный. Таким образом, наше ранее сделанное предположение о том, что снижение количества кредитных организаций, рассчитывающих величину рыночного риска, является одной из причин снижения рыночного риска в банковском секторе России было верным.

Далее необходимо проанализировать структуру рыночного риска, с целью определения значимости компонентов рыночного риска в отечественном банковском секторе. Структура рыночного риска в динамике приведена на рис. 3.

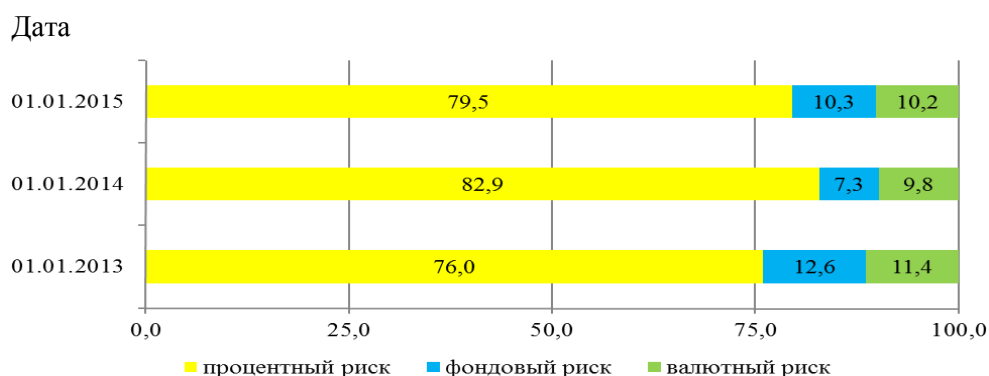


Рис. 3. Структура рыночного риска банковского сектора России в динамике, в процентах [6]

По данным рис. 3 можно сделать вывод, что на протяжении всего анализируемого периода доминирование процентного риска в структуре рыночного риска банков России является очевидным. Процентный риск встречается у каждой кредитной организации в процессе своей деятельности, ведь чувствительные активы и пассивы имеются в наличии у каждой кредитной организации, тогда как операции с финансовыми инструментами (в том числе с ценными бумагами) и иностранной валютой (в том числе с драгоценными металлами и камнями), которые соответственно определяют изменения фондового и валютного рисков, осуществляют не все кредитные организации в России.

Учитывая, что в динамике (за 2013-2014 гг.) фондовый и валютный риски снизились как в процентном соотношении в структуре рыночного риска, так и в абсолютной величине (на 52,9 млрд. руб. фондовый риск, на начало 2015 г. составил 281,7 млрд. руб., и на 22,7 млрд. руб. валютный риск, составив на начало 2015 г. 279 млрд. руб.), наблюдался рост процентного риска на 3,5 пункта в структуре рыночного риска, и в абсолютном выражении показатель вырос на 163,7 млрд. руб., составив на начало 2015 г. 2 174,3 млрд. руб.

Далее выявим причины снижения валютного и фондового риска за 2013-2014 гг., а также определим относительный рост двух рисков в структуре рыночного риска за 2014 г. Во-первых, отметим, что локальный валютный кризис в России пришелся за анализируемый период только на 4 квартал 2014 г., следовательно, данная негативная ситуация с падением курса рубля по отношению к ведущим иностранным валютам евро и доллару США сказалась на изменении валютного риска не так существенно, как могло бы сказаться, если бы рубль был ослаблен, предположим, в начале 2014 г. Исходя из этого, можно сделать вывод, что операции с иностранной валютой на протяжении 2013-2014 гг. осуществлялись банками в России в меньшей степени, чем с рублем, в этом и видится причина

снижения валютного риска на протяжении анализируемого периода (за 2014 г. валютный риск снизился на 24,9 млрд. руб.). Однако данное снижение отразилось на относительном росте валютного риска в структуре рыночного риска на 3 процентных пункта за 2014 г., так как снижение процентного риска в 2014 г. было еще более существенным – 396,4 млрд. руб.

Снижение процентного риска в 2014 г. во многом было вызвано большей стабильностью процентных ставок по кредитно-депозитным операциям, как известно, изменения в сторону роста пришлось на 4 квартал 2014 г., тогда вследствие роста ключевой ставки Банка России до 17% (с 16.12.2014 г.) практически все банки в России пересмотрели свою процентную политику, и процентные ставки выросли как по вкладам, так и по кредитам. Как известно, когда в стране на протяжении длительного периода наблюдается стабильность процентных ставок, то банки менее чувствительны к процентному риску, что и явилось причиной снижения процентного риска в 2014 г.

Если в стране царит стабильность в экономике, то акции и облигации эмитентов-резидентов становятся привлекательными, так как наблюдается рост их котировок на бирже и объемы операций с ценными бумагами, в том числе и банков, в динамике возрастают. Этим, на наш взгляд, и объясняется рост фондового риска за 2014 г. на 55,3 млрд. руб., поскольку объем операций с финансовыми инструментами, вследствие их привлекательности, с участием банков возросли.

Кроме этого, необходимо обозначить и другой аспект в части сопряженности фондового и валютного рисков в составе рыночного риска и оказания его влияния на величину процентного риска. Для начала из ежегодной динамики (отдельно рассматриваем 2013 и 2014 гг.) можно выявить некую обратную корреляцию между валютным и фондовым риском, так как при росте валютного риска в 2013 г. (2,2 млрд. руб.),

величина фондового риска снижалась (108,2 млрд. руб.). Тогда как в 2014 г. при росте фондового риска на 55,3 млрд. руб., величина валютного риска снижалась на 24,9 млрд. руб. Дело в том, что в России рынок финансовых инструментов устроен так, что при росте котировок цен на акции эмитентов-резидентов страны, иностранная валюта ослабевает по отношению к рублю. Тогда как в случае проблем с капитализацией организации, в том числе привлекательности ценных бумаг для инвесторов с позиции приумножения дохода, наблюдается ослабевание рубля. Поэтому так и происходит, что при росте одного компонента рыночного риска, другая составляющая рыночного риска падает. В то время как оба риска в любом случае оказывают влияние на процентный риск, так как элементы финансовых инструментов, как по ценным бумагам, так и по иностранной валюте прямо оказывают влияние на процентную ставку – как итог происходит изменение процентного риска. Учитывая, что в динамике тенденции валютного и процентного риска схожи между собой, то это нам позволяет сделать вывод, что причиной изменения процентного риска в большей мере является валютный риск. После этого происходит изменение фондового риска, и остаточное явление отражается на процентном риске.

Таким образом, нами были выявлены исходные и базовые причины изменения структуры рыночного риска и построены причинно-следственные связи изменения рыночного риска в динамике на протяжении анализируемого периода. Далее проведем обзор 2013 и 2014 гг. по итогам изменения и влияния компонентов рыночного риска на саму величину риска.

В 2013 г. на величину процентного риска оказывали влияние объемы долговых обязательств (их доля составила 87% от торговых вложений кредитных организаций в России) [6].

Рост удельного веса валютной составляющей в активах и пассивах банковского сектора России с 21% активов и 20,9% пассивов на начало 2013 г. до 22,1% активов и 21,2% пассивов на начало 2014 г. связан в том числе с динамикой курса рубля. Валютные активы в долларовом эквиваленте увеличились за 2013 г. на 13,2% (пассивы на 9,3%), тогда как рублевые активы на 14,4% (пассивы на 15,5%). В 2013 г. совокупные балансовые и внебалансовые требования и обязательства в иностранной валюте увеличились, однако сумма разниц между валютными требованиями и обязательствами по балансу и внебалансовым операциям в целом за 2013 г. уменьшилась (до 466 млрд. руб. на 1.01.2014 г. с

493 млрд. руб. на 01.01.2013 г.). Позиция по срочным сделкам – короткая в долларах США и длинная – в евро, за 2013 г. величилась [8].

В 2014 г. удельный вес валютной составляющей активов и пассивов банковского сектора увеличился с 22,1% до 30,0% по активам и с 21,2% до 29,0% – по пассивам кредитных организаций. Валютные активы в долларовом эквиваленте за 2014 г. увеличились на 6,7% (пассивы – на 7,4%), тогда как рублевые активы – на 21,6% (пассивы – на 21,9%). В 2014 г. совокупные балансовые и внебалансовые требования и обязательства в иностранной валюте увеличились. Сумма разниц между валютными требованиями и обязательствами по балансу и внебалансовым операциям возросла с 466 млрд. руб. на 01.01.2014 г. до 1 275 млрд. руб. на 01.01.2015 г. Позиции по срочным сделкам – короткая в долларах США и длинная в евро – за 2014 г. увеличились [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что большинство российских банков выполняют функции депозитно-кредитных институтов, то есть осуществляют привлечение средств на депозиты, предоставляют кредиты, осуществляют расчетно-кассовое обслуживание. Вместе с тем они проводят операции на фондовом рынке и рынке производных финансовых инструментов, что характерно для инвестиционных банков. При таком подходе инвестиционные риски накладываются на кредитные риски, что может привести к кумулятивному эффекту.

Подводя итог аналитическому обзору рыночных рисков в банковском секторе России, отметим, что за анализируемый период наблюдается рост рыночного риска, на который существенное влияние оказало увеличение процентного риска. Тем не менее, доля рыночного риска в составе совокупных банковских рисков упала вследствие большего роста кредитных и иных типичных для банковского сектора рисков. Также нами было определено, что, несмотря на обратную зависимость фондового и валютного рисков, процентный риск все равно растет, как итог – наблюдается рост рыночного риска в динамике. Касательно структуры, отметим, что на протяжении всего анализируемого периода было определено доминирование процентного риска в структуре рыночного риска (порядка 80% на начало 2015 г.), тогда как на долю валютного и фондового рисков приходится по 10% соответственно.

Благодарности

Статья опубликована при поддержке АНО "Казанский открытый университет талантов 2.0" по результатам Конкурса "Кооперация талантов".

Литература

1. О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска [Электронный ресурс]: Положение Банка России от 28.09.2012 г. № 387-П (ред. 01.09.2015 г.) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Версия Проф. Последнее обновление 05.10.2015.
2. Васютович А. Сотникова Ю. Рыночный риск: измерение и управление // Банковские технологии. 2014. № 1.
3. Ретунских Д. Методы оценки рыночных рисков [Электронный ресурс]: Форекс-статьи. Официальный сайт информационно-аналитического портала и лучшего форекс брокера ForexTimes&InstaForex, 2015. - Режим доступа: <http://www.forextimes.ru>
4. Цветкова Е.В., Арлюкова И.О. Риски в экономической деятельности: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2012.
5. Центр статистических исследований [Электронный ресурс]: Меры риска. Официальный сайт Центра статистических исследований, 2015. Режим доступа: <http://www.riskcontrol.ru>
6. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора за 2012, 2013, 2014 гг. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации, 2015. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
7. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: Бюллетень банковской статистики. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации, 2015. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
8. Экономический портал Eco Univer [Электронный ресурс]: Процентный риск. Официальный сайт экономического портала Eco Univer, 2015. Режим доступа: <http://www.ecouniver.com>
9. Липина С.А., Липина А.В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 11 – 14.
10. Афиногенова И.Н., Снеговской А.Н. Общие принципы и методика оценки рисков // Территория науки. 2013. № 3. С. 54 – 58.

References

1. O porjadke rascheta kreditnymi organizacijami velichiny rynochnogo riska [Jelektronnyj resurs]: Polozhenie Banka Rossii ot 28.09.2012 g. № 387-P (red. 01.09.2015 g.) // Spravochno-pravovaja sistema «Konsul'tant Pljus». Versija Prof. Poslednee obnovlenie 05.10.2015.
2. Vasjutovich A. Sotnikova Ju. Rynochnyj risk: izmerenie i upravlenie // Bankovskie tehnologii. 2014. № 1.
3. Retunskih D. Metody ocenki rynochnyh riskov [Jelektronnyj resurs]: Foreks-stat'i. Oficial'nyj sajт informacionno-analiticheskogo portala i luchshego foreks brokera ForexTimes&InstaForex, 2015. - Rezhim dostupa: <http://www.forextimes.ru>
4. Cvetkova E.V., Arljukova I.O. Riski v jekonomicheskoy dejatel'nosti: Uchebnoe posobie. SPb.: Piter, 2012.
5. Centr statisticheskikh issledovanij [Jelektronnyj resurs]: Mery riska. Oficial'nyj sajт Centra statisticheskikh issledovanij, 2015. Rezhim dostupa: <http://www.riskcontrol.ru>
6. Central'nyj bank Rossijskoj Federacii [Jelektronnyj resurs]: Otchet o razvitii bankovskogo sek-tora i bankovskogo nadzora za 2012, 2013, 2014 gg. Oficial'nyj sajт Central'nogo banka Rossijskoj Federacii, 2015. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru>
7. Central'nyj bank Rossijskoj Federacii [Jelektronnyj resurs]: Bjulleten' bankovskoj statistiki. Oficial'nyj sajт Central'nogo banka Rossijskoj Federacii, 2015. Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru>
8. Jekonomicheskij portal Eco Univer [Jelektronnyj resurs]: Procentnyj risk. Oficial'nyj sajт jekonomicheskogo portala Eco Univer, 2015. Rezhim dostupa: <http://www.ecouniver.com>
9. Lipina S.A., Lipina A.V. Innovacionnaja jekonomika 21 veka: mirovoj opyt i praktika // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 11 – 14.
10. Afinogenova I.N., Snegovskoj A.N. Obshhie principy i metodika ocenki riskov // Territorija nauki. 2013. № 3. S. 54 – 58.

*Ivanov Sh.R., student,
Duvalova J.P., senior lecturer,
Kazan (Volga) Federal University*

MACROECONOMIC ANALYSIS OF MARKET RISK OF RUSSIAN BANKING SECTOR

Abstract: the paper examines the impact of market risk components to its dynamics and structure of the banking sector in Russia. Change in the structure and number of credit organizations, who intend to market risk is estimated. Causal relationships studied changes are identified.

Keywords: market risk, interest rate risk, equity risk, currency risk, the banking sector, credit institutions, macroeconomic analysis

*Валиуллина А.Ф., студент,
Низамутдинов И.К., кандидат экономических наук, доцент,
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗРАБОТКИ И ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: был предложен организационно-экономический механизм продвижения инновационного проекта на предприятии. Применение на практике данного механизма, а также использование указанных в работе показателей позволит российским предприятиям обеспечить рациональное использование имеющихся ресурсов для продвижения инновационного проекта в организации.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, инновационный проект, внедрение

Введение

Инновационное развитие предприятия часто требует больших инвестиций, поэтому есть потребность в разработке организационно-экономического механизма продвижения инновационного проекта на предприятии [6, 7].

Процесс экономического управления инновационным развитием предприятия должен включать несколько основных этапов для обоснования инвестиций.

1. Разработка и обоснование бизнес-плана проекта технического развития ООО «Арго-Казань».

2. Защита инвестиционного проекта в ходе обсуждения и устранение недочетов, выявленных в процессе защиты проекта, внесение корректив и дополнений.

3. Устранение недочетов, внесение дополнений и корректив по итогам заключения, вынесенного рабочей группой в ООО «Арго-Казань».

4. Утверждение проекта рабочей группой ООО «Арго-Казань».

5. Реализация проекта.

Таким образом, мы предложили организационный механизм для разработки, оценки и продвижения инновационного проекта на российских предприятиях, на примере ООО «Арго-Казань».

Цель исследования

Инновационное развитие предприятия любой сферы деятельности требует больших инвестиций, что обуславливает не только необходимость экономического обоснования вложения средств в это направление развития предприятия, но и разработку схемы или механизма продвижения инновационного проекта на предприятии. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно рассмотреть проблему разработки организационно-экономического механизма разработки и продвижения инновационного проекта для российских предприятий и в частности для ООО «Арго-Казань».

В связи с влиянием на результаты хозяйственной деятельности инновационного развития, и большой его сложностью важное практическое значение имеет постоянно осуществляемая четкая и сбалансированная по всем элементам система экономического управления этим процессом на предприятии. Процесс экономического управления инновационным развитием предприятия должен включать несколько основных этапов (рис. 1).

Таким образом, процесс экономического управления инновационным развитием предприятия включает пять этапов.

1 Этап. Установление целей - определение и ранжирование, выделение основных приоритетов развития предприятия

2 Этап. Подготовительный - анализ производства, подготовка прогнозной информации

3 Этап. Вариантный выбор решений - разработка, выбор критериев, оценка эффективности возможных вариантов решений

4 Этап. Программирование работ - согласование выбранных решений, их интеграции в единый комплекс мероприятий в рамках программы инновационного развития

5 Этап. Сопровождение реализации программы - контроль за выполнением предусмотренных программой мероприятий, проведения необходимой коррекции программы

Рис. 1. Процесс экономического управления инновационным развитием

При этом цели и приоритеты инновационного развития должны определиться в соответствии с общей стратегией предприятия на том или ином этапе его функционирования.

Описание организационно-экономического механизма

Начинать разработку и продвижение инновационных проектов на предприятиях, необходимо на наш взгляд с создания рабочей группы [1]. Рабочая группа должна состоять из специалистов компании по функциональным направлениям – участников рабочей группы, которые в рамках ее деятельности подчиняются руководителю рабочей группы. В общем виде для различных российских предприятий, в том числе и для ООО «Арго-Казань» она может состоять из заместителя генерального директора НИОКР, главного инженера и заместителя генерального директора по финансам.

Особенности создания рабочей группы:

1. Проектная структура.
2. Время ее существования определяется проектом.
3. Функции – формирование бизнес-плана инновационного проекта, который будет представлен на утверждение Инвесторам (акционерам компании или внешним инвесторам – банкам, лизинговым компаниям и т.д.).
4. На время ее работы необходимо утвердить регламент, описывающий процедуры по планированию и оценке инновационного проекта.
5. Рекомендуемый состав Рабочей группы:
 - руководитель проекта,
 - специалист по оценке инновационного проекта,
 - эксперт (отраслевой аналитик).

За каждым специалистом в составе Рабочей группы закрепляются определенные функции.

Руководитель проекта – выбирается специалист, работающий в выбранном для инноваций направлении. Его основная роль в координации мероприятий по подготовке проекта к осуществлению, а также реализация проекта на эксплуатационной стадии [2].

Специалист по оценке инновационных проектов – в его функции входит планирование осуществляет планирование денежных потоков инновационного проекта.

В ходе технико-экономического обоснования проекта выполняют анализ рынка сбыта (продукции/услуг), которые будут производиться в рамках нового направления, а также анализ рынков закупаемого оборудования (при необходимости). Анализ спроса для расчета обоснованной цены.

Для российских предприятий в целом и для ООО «Арго-Казань» мы рекомендуем проводить расчет следующей системы показателей: 1) чистый приведенный доход, 2) срок окупаемости, 3) индекс доходности; 4) внутренняя норма рентабельности.

Разберем на примере инновационного проекта производства и использования технологической схемы очистки масла в трансформаторах. Данная схема широко востребована крупными российскими предприятиями. В частности постоянным заказчиком ООО «Арго-Казань» является ОАО «Казаньоргсинтез». Одной из современных проблем для крупных российских предприятий, в том числе и для ОАО «Казаньоргсинтез» является то, что компания тратит большие деньги на замену масла в трансформаторах. Однако сегодня использование инновационных технологий, например очистка масла цеолитами позволяет вдвое продлить работу трансформатора без его остановки для очистки. Таким образом, на крупных казанских предприятиях и в ОАО «Казаньоргсинтез» целесообразно внедрение проекта по усовершенствованию технологической схемы непрерывного контроля очистки трансформаторного масла в эксплуатируемых трансформаторах.

Далее в табл. 1 представлены данные о расходах ОАО «Казаньоргсинтез» на замену масла в трансформаторах.

Как видно по табл. 1 использование новых схем, увеличивает межрегенерационный срок службы масла в трансформаторах на 6 лет, то есть продлевает его до 12 лет без остановки трансформаторов на период регенерации масла.

Таблица 1

Анализ расходов ОАО «Казаньоргсинтез» на замену масла в трансформаторе

Наименование	Общая стоимость трансформаторов, тыс. руб.	Расходы на замену масла по истечении 12 лет (до использования схема очистки трансформаторного масла), тыс. руб.	Расходы на замену масла по истечении 12 лет (при использовании схемы очистки трансформаторного масла), тыс. руб.	Экономия затрат, тыс. руб.
Общая стоимость трансформаторов, тыс. руб.	120000	96000	48000	-48000

Далее мы предлагаем схему организационно-экономического механизма разработки и продвижения инновационного проекта на производстве на базе ООО «Арго-Казань» технологической схемы контроля очистки трансформаторного масла (поскольку многие предприятия могли бы воспользоваться данным предложением).

Поскольку все необходимое оборудование для реализации проекта в ООО «Арго-Казань» уже имеется, то к постоянным расходам можно отнести расходы на заработную плату [3] (включая налоги с ФОТ) и расходы на дополнительное оборудование – 185890 руб. Переменные расходы на единицу составят -291969 руб. (контроллер, программное обеспечение, термометр, клапан, адсорбент алюмогель Al_2O_3 , адсорбент синтетический цеолит NaA, стоимость строительно-монтажных работ, пусконаладочные работы, расходы на доставку). В целом в месяц ООО «Арго-Казань» имеет возможность установить новую технологическую схему очистки масла на 5 трансформаторов (60 трансформаторов в год). При цене 310000 руб. по проекту производства усовершенствованной технологической схемы непрерывного контроля очистки трансформаторного масла в эксплуатируемых трансформаторах. Рассматриваемый инновационный проект по нашим подсчетам окупится через 34 месяца; коэффициент доходности – 1,10; чистый приведенный доход – 504630 руб.

В целом по итогам работы можно заключить о целесообразности внедрения проекта производства разработанного на базе ООО «Арго-Казань»

инновационной технологической схемы непрерывного контроля очистки трансформаторного масла в эксплуатируемых трансформаторах.

Далее мы предлагаем схему организационно-экономического механизма разработки и продвижения инновационного проекта, которая, по нашему мнению, должна включать пять этапов.

Этап 1. «Разработка и обоснование бизнес-плана проекта». Координатором этапа является руководитель рабочей группы [4] (гендиректор или заместитель генерального директора НИОКР ООО «Арго-Казань»). Генеральный директор может быть руководителем, когда речь идет о крупных вложениях, поскольку его одобрение необходимо для крупных сделок в ООО «Арго-Казань» (более 10 % валюты баланса). Участники этапа – рабочая группа проекта (руководитель проекта и другие участники группы). Результат этапа: подробное описание проекта, связанного с продвижением инновационного проекта и развитием ООО «Арго-Казань» (это описание может включать организационный план, маркетинговый план, финансовый план, оценку экономической эффективности проекта, оценку рисков проекта).

Этап 2. Защита инновационного проекта в ходе обсуждения и устранение недочетов, выявленных в процессе обсуждения, внесение корректив и дополнений может быть описан следующим образом. Координатор – директор и участники (рабочая группа проекта) занимаются обсуждением. На этом этапе при необходимости проект может дополняться и корректироваться.

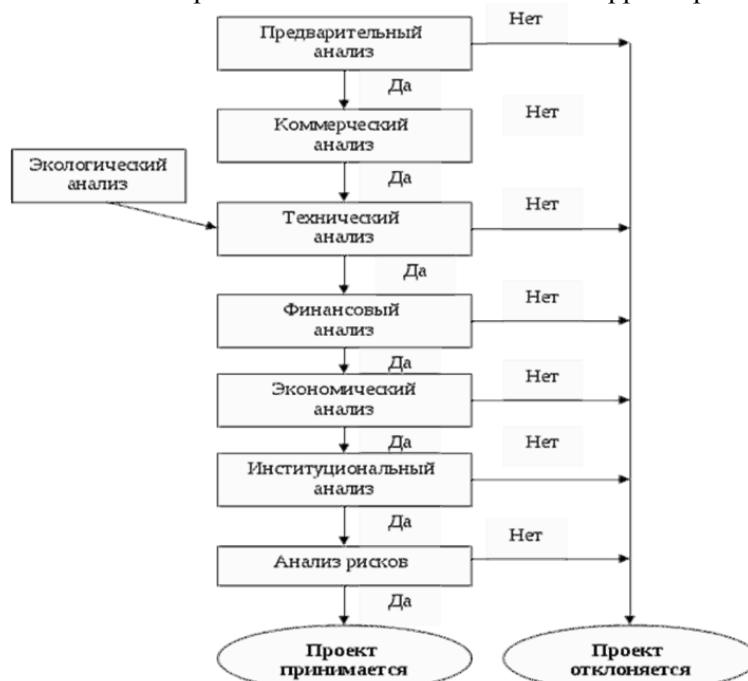


Рис. 2 Общая последовательность анализа инновационного проекта в ООО «Арго-Казань»

На рис. 2 представлена общая последовательность анализа проекта.

Следует отметить, что используемая на схеме резолюция «Проект отклоняется» носит условный

характер [3]. Проект действительно должен быть отклонен в своем исходном виде. В то же время проект может быть видоизменен по причине, например, его технической невыполнимости и анализ модифицированного проекта должен начаться с самого начала.

Этап 3. Устранение недочетов, внесение дополнений и корректив по итогам заключения, вынесенного рабочей группой в ООО «Арго-Казань». На основе использования алгоритма, представленного на рисунке, проводится анализ проекта.

Этап 4. Утверждение проекта рабочей группой ООО «Арго-Казань». Результат этапа: выход для принятия окончательного решения по проекту. Утверждение проекта участниками ООО «Арго-Казань».

Этап 5. Реализация проекта.

Заключение

Таким образом, мы предложили организационный механизм для разработки, оценки и продвижения инновационного проекта на российских предприятиях, на примере ООО «Арго-Казань». Применение на практике предложенного механизма позволит компаниям, работающим в данной сфере, обеспечить рациональное использование имеющихся ресурсов. Это очень важно, поскольку инновационные проекты, как правило, связаны с вложением больших ресурсов компании.

Благодарности

Статья опубликована при поддержке АНО "Казанский открытый университет талантов 2.0" по результатам Конкурса "Кооперация талантов".

Литература

1. Александрова А.П. и др. Управление технико-экономическим развитием промышленного предприятия. К.: изд-во КНИТУ, 2012. 144с.
2. Арго [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://argoivanovo.ru/company/Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал. М.: Экзамен, 2012. 544с.>
3. Асаул А.Н., Денисова И.В. Состояние инвестиционного климата региона – основа развития строительного комплекса. СПб.: ПИТЕР, 2011. 60 с.
4. Базарова Л.А. Менеджмент устойчивого развития. М.: АСВ, 2013. 356 с.
5. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2013. 387с.
6. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Управленческий анализ деятельности организации // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 7 – 9.
7. Липина С.А., Липина А.В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 11 – 14.

References

1. Aleksandrova A.P. i dr. Upravlenie tehniko-jekonomicheskim razvitiem promyshlennogo predpriyatija. K.: izd-vo KNITU, 2012. 144s.
2. Argo [jelektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://argoivanovo.ru/company/Abpamov S.I. Uppavlenie investicijami v osnovnoj kapital. M.: Jekzamen, 2012. 544s.>
3. Asaul A.N., Denisova I.V. Sostojanie investicionnogo klimata regiona – osnova razvitija stroitel'nogo kompleksa. SPB.: PITER, 2011. 60 s.
4. Bazarova L.A. Menedzhment ustojchivogo razvitija. M.: ASV, 2013. 356 s.
5. Bakanov M.I., Shepemet A.D. Teopija analiza hozjajstvennoj dejatel'nosti: Uchebnik. M.: Finansy i statistika, 2013. 387s.
6. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Upravlencheskij analiz dejatel'nosti organizacii // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 7 – 9.
7. Lipina S.A., Lipina A.V. Innovacionnaja jekonomika 21 veka: mirovoj opyt i praktika // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 11 – 14.

*Valiullina A.F., student,
Nizamutdinov I.K., Candidate of Economic Sciences, associate Professor,
Kazan (Volga) Federal University*

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF DEVELOPMENT AND PROMOTION OF INNOVATIVE PROJECTS AT THE ENTERPRISES

Abstract: organizational and economic mechanism of promotion of innovative projects at the enterprises has been proposed. The practical application of this mechanism, as well as the use of these indicators in the work will allow Russian companies to ensure rational use of available resources for the promotion of innovative projects in the organization.

Keywords: organizational and economic mechanism, innovative design, implementation

*Куликова Л.И., доктор экономических наук, профессор,
Ветошкина Е.Ю., кандидат экономических наук, доцент,
Нургатин Р.Р., магистрант,
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация: в статье представлена статистическая информация, подтверждающая значительный разрыв между величиной рыночной стоимости современной компании и балансовой стоимостью её чистых активов. Авторы определяют этот разрыв как недооцененную часть активов и отождествляют его с деловой репутацией компании. Доказывается целесообразность оценки деловой репутации через расчёт системы аналитических показателей деловой активности компании.

Ключевые слова: деловая репутация, деловая активность, нематериальные активы, финансовая отчетность

1. Введение

До 1980-х годов, рыночная стоимость зарубежных компаний была примерно равна балансовой стоимости их чистых активов, поскольку доходы компаний были привязаны исключительно к стоимостиконтролируемых ими материальных активов. Однако, начиная с 80-х годов XX века, в условиях повсеместного внедрения автоматизированных систем управления, всё возрастающего интереса к обладанию объектами, определяющими исключительное по сравнению с конкурентами положение компании на рынке, наблюдается все больший разрыв между рыночной и балансовой стоимостью корпораций [15 – 17]. С этого момента, все большая часть доходов крупных транснациональных компаний стала определяться использованием исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, а именно – нематериальными активами. Однако в условиях формирования и раскрытия информации в системе финансового учета и отчетности по определенным

правилам отдельные виды неосязаемых, нематериальных объектов, являясь, бесспорно, продуктивными, не находят своего отражения в ней.

Так, в декабре 2007 г. компания BrandFinance опубликовала исследования [1], в которых была исследована репрезентативная выборка крупнейших в мире публичных компаний (Рис. 1). В докладе консорциума по улучшению бухгалтерской отчетности (EBRC), в частности, было отмечено, что около 75% стоимости этих компаний на тот момент вообще никак не раскрывается в их публикуемой финансовой отчетности. Отметим, что указанное соотношение в структуре стоимости компаний было нарушено финансовым кризисом 2008 года, но ситуация с каждым годом выравнивается и приходит к прежним значениям, более того, в условиях все продолжающейся интенсификации производства, а также возрастающей роли НТП, справедливо предположить, что доля не отражаемых в финансовой отчетности активов в ближайшее время может возрасти.

Глобальная структура стоимости компаний (%)

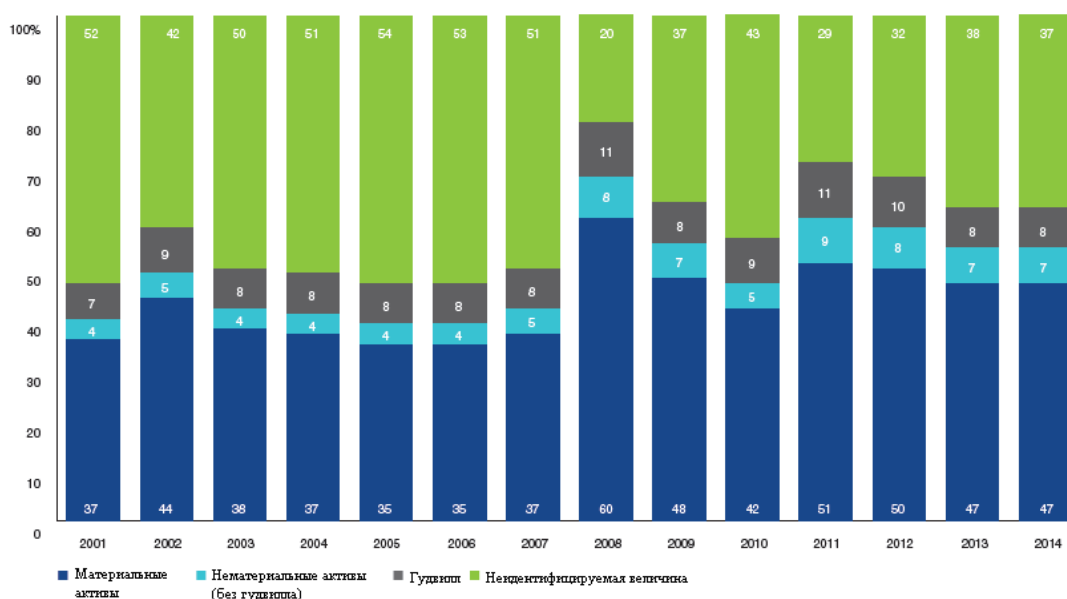


Рис.1. Глобальная структура стоимости компаний, % [1]

2. Теория

В настоящее время в «традиционной» финансовой отчетности, формируемой по правилам IFRS или FASB, раскрывается информация о корпоративных материальных активах (балансовая стоимость таких активов, как правило, составляет около 25% рыночной цены компании), а также о некоторых нематериальных активах – патентах, товарных знаках, и т.д., которые составляют еще 10% от общей стоимости компании. Таким образом, в финансовой отчетности раскрывается информация только о 35% активов составляющих рыночную стоимость компании. Следовательно, потенциальный инвестор может лишь догадываться о том, за счет каких преимуществ рыночная стоимость такой компании превышает балансовую стоимость ее активов более чем в половину.

Данные выводы подтверждаются исследованиями, проведенными одной ведущих международных аудиторской компаний – Ernst&Young [2]. Так, в 2007 г. была изучена статистика 709 сделок слияний и поглощений во всем мире. В результате было констатировано, что в среднем только 30% от цены покупки компании составляет стоимость её материальных активов. Еще 23% стоимости компании может быть выделено для доли идентифицируемых нематериальных активов – брендов, контрактов с клиентами и технологий. Оставшиеся 47% рыночной стоимости компании списываются на гудвилл. Подводя итог, мы видим, что около 70% стоимости средней сделки при слиянии (поглощении) компаний относится на нематериальные активы приобретаемого имущественного комплекса.

В этой связи заметим, что в значительной степени, рост нематериальной ценности компании отражают инвестиции, которые были сделаны ею в течение последних десяти лет в компьютерные системы, обучение персонала, автоматизацию процессов, улучшение брендинга, а также в исследования и разработки. В 1985 году реальные инвестиции превышали инвестиции в нематериальные активы на 40%, в 1995 году – данное соотношение – 50/50, в к 2007 году объем нематериальных инвестиций на 33% превысил долю реальных инвестиций [3]. Этот информационный разрыв известен, но проблемы не отражения в финансовой отчетности значительной величины стоимости современной компании до сих пор не в полной мере устранены. Данную статистику отмечает и в исследованиях 2008 года таких авторов, как Ding, Y., Richard, J. Stolowy H. [4], позднее в 2010 г. – Liberatore, G. и Mazzi, F. [5], в 2011 – Lee, C. [6], и Xu, W., Anandarajan, A. и Curatola, A. [7].

До краха Уолл-стрит в 1929 году, практически отсутствовали общепризнанные учетные стандар-

ты, поскольку еще не возникла необходимость в независимом аудиторском её подтверждении, а, следовательно, не были сформулированы минимальные требования к формированию и отражению показателей в финансовой отчетности. После краха и «великой депрессии» стало очевидно, что необходимы новые правила и стандарты, который позволят устранить субъективизм, вуалирование и фальсификацию показателей финансовой отчетности публичных компаний. То, что было создано в то время, в значительной степени используется и сегодня. Однако очевидно, что правила, которые работали хорошо в прошлом – должны быть изменены в настоящем, поскольку они уже не удовлетворяют потребностям экономики, основанной на обладании интеллектуальной собственностью.

На современном этапе экономического развития сущность деловой активности компании проявляется через категорию эффективности использования финансовых, производственных, трудовых и прочих ресурсов. Кроме того, данный показатель характеризует уровень и качество управления бизнесом, степень обеспеченности активами, капиталом и помогает определить потенциал экономического роста компании. Следовательно, основным критерием эффективности текущей деятельности компании является её деловая активность. В долгосрочном периоде деловая активность трансформируется в категорию деловая репутация. Компании, деловая репутация которых оценивается высоко, имеют также хорошие показатели деловой активности. Положительным следствием высокого уровня деловой репутации компании являются большие кредиты под низкий процент, защита бизнеса от поглощения и дальнейшей его распродажи по частям, упрощенный доступ к финансовым, трудовым и информационным источникам и прочие выгоды. Деловая репутация – это крайне значимый аспект деятельности любой компании, работа над её укреплением должна вестись непрерывно, но в действительности сложно найти компанию, в системе стратегического управления которой существует разработанная программа по защите её деловой репутации, а также совершенствованию характеристик, составляющих «уникальность» её природы.

Следовательно, можно констатировать, что для поддержания деловой репутации компании на высоком уровне, необходимо осуществлять постоянный мониторинг работы факторов её роста. При этом, затраты в подобные мероприятия окупят себя многократно, поскольку следствием роста деловой активности являются укрепление финансовой устойчивости компании, повышение стоимости её акций, ускорение оборачиваемости активов и общий рост инвестиционной привлекательности.

В этой связи отметим, что многие вопросы анализа и оценки деловой активности компаний остаются и по сей день нерешенными. Это связано с тем, что разнообразие существующих методов расчета ее основополагающих показателей, в большинстве случаев воссоздать полную картину эффективности деятельности компании не могут.

Теоретические и методологические основы анализа и оценки деловой активности были исследованы в работах: Brinck, T., [8], Chauvin, K.W. и Hirschey, M. [9], AbdulMajid, J. [10], Ветошкиной Е.Ю. и Тухватуллина Р.Ш. [11] и других.

3. Результаты

Очевидно, что деловая активность компании напрямую связана с её инвестиционной привлекательностью и инвестиционным развитием. Для наиболее ясного и понятного анализа деловой ак-

тивности и успешности компании используют ряд ключевых показателей (Financial Highlights), позволяющих инвестору в кратчайшие сроки оценить её положение на рынке и деловую активность.

На рисунке 2 представлены ключевые аналитические показатели деловой активности трех крупнейших российских компаний: ОАО «Лукойл», ОАО «Роснефть» и ОАО «Уралкалий» соответственно.

В качестве ключевых аналитических показателей вышеуказанных компаний определены – выручка от реализации, чистая прибыль, капитальные расходы, EBITDA. Их мы и будем использовать для построения системы оценки деловой активности разно-отраслевых компаний.

ОАО «Лукойл»	ОАО «Роснефть»	ОАО «Уралкалий»
<ul style="list-style-type: none"> • Выручка от реализации, млн долл. • EBITDA, млн долл. • Чистая прибыль, млн долл. • Базовая прибыль на акцию, долл. • Капитальные затраты, млн долл. • Стоимость акции на ММВБ, руб. • Дивиденд на акцию, руб. 	<ul style="list-style-type: none"> • Выручка от реализации, млн долл. • EBITDA, млн долл. • Чистая прибыль, млн долл. • Капитальные затраты, млн долл. • Свободный денежный поток, млн долл. 	<ul style="list-style-type: none"> • Выручка от реализации, млн долл. • Чистая прибыль, млн долл. • EBITDA, млн долл. • Total Debt (сумма заемных обязательств) • Net Debt (Total Debt - величина денежных средств и их эквивалентов)

Рис. 2 Ключевые финансовые показатели деловой активности ОАО «Лукойл», ОАО «Роснефть» и ОАО «Уралкалий» [12 – 14]

Наибольшее внимание при анализе деловой активности компании заслуживает показатель выручки от реализации. Анализ темпа прироста выручки в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом показывает потенциальному инвестору относительное расширение деятельности компании (в случае роста величины выручки), и сокращения деятельности (в случае ее падения). Как правило, темпы изменения выручки от реализации связывают с ростом или падением объемов реализации.

Не менее весомым при анализе деловой активности компании является оценка изменения показателя чистой прибыли. Возможна ситуация, в которой показатель выручки от реализации компании возрастает, а показатель чистой прибыли снижается, вследствие этого инвестору необходимо определить и оценить влияние факторов, вызвавших данные колебания – увеличение себестоимости продаж, коммерческих или управленческих расходов. Или возможен вариант, когда компания осуществляет модернизацию или диверсификацию своих производственных мощностей, в надежде

окупить эти затраты в будущем посредством расширения бизнеса, открытием новых филиалов или дочерних компаний.

При анализе деловой активности необходимо обязательно учитывать величину CAPEX, которая показывает, насколько эффективно компания использует свой амортизационный фонд. Капитальные расходы (CAPEX) – это инвестиционные затраты на покупку и обновление основных фондов, а также затраты по обслуживанию кредитов на их приобретение. Большинство компаний осуществляет значительные капитальные вложения в основные средства, поскольку именно они создают основу для их деятельности и составляют порядка 60 % в структуре осязаемых активов.

Показатель EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – это прибыль до выплат процентов по долгам (interest), налогов (taxes), амортизационных отчислений по основным средствам (depreciation), амортизационных отчислений по нематериальным активам (amortization). Данный показатель характеризует прибыльность основного вида деятельности ком-

пании. EBITDA определяется с целью оценки эффективности деятельности компании вне зависимости от уровня и качества ее кредиторской задолженности, налогового режима и способа расчета амортизационных отчислений. Для расчета EBITDA применяют следующую формулу:

$$EBITDA = P + FE + D, \quad (1)$$

где P – это прибыль до налогообложения; FE – проценты к уплате; D – амортизационные отчисления.

Отметим, что показатель EBITDA является популярным зарубежным индикатором, который, как

правило, включают в список «Financial Highlights» все организации, публикующие свою отчетность. По нашему мнению, данный показатель, безусловно, заслуживает внимания при оценке деловой активности компании, поскольку он позволяет увязать прибыль компании с величиной операционного денежного потока.

Для комплексной оценки уровня деловой репутации, через индикаторы деловой активности, мы предлагаем использовать систему универсальных аналитических показателей, представленную в табл. 1. Для упрощения расчетов нами были использованы условные данные.

Таблица 1

**Система универсальных аналитических показателей деловой активности в условиях
Мониторинга величины деловой репутации**

Показатели	Выручка от реализации	Чистая прибыль	Капитальные расходы	EBITDA	Сумма деловой активности в баллах
1.1. Значение показателя за 2011 год	100	10	20	15	x
1.2. Значение показателя за 2012 год	90	9	18	13	x
1.3. Значение показателя за 2013 год	110	7	22	16	x
1.4. Значение показателя за 2014 год	140	15	37	20	x
2.1. Значение показателя за 2012 год с учетом ставки дисконтирования	81,82	8,18	16,36	11,82	x
2.2. Значение показателя за 2013 год с учетом ставки дисконтирования	100,00	5,91	20,00	14,55	x
2.3. Значение показателя за 2014 год с учетом ставки дисконтирования	127,27	13,64	33,64	18,18	x
3.1. Отношение дисконтированного значения показателя 2012 года к 2011	0,82	0,82	0,82	0,79	3,24
3.2. Отношение дисконтированного значения показателя 2013 года к 2012	1,11	0,66	1,11	1,12	4,00
3.3. Отношение дисконтированного значения показателя 2014 года к 2013	1,16	2,10	1,53	1,14	5,92

В табл. 1 в строки с 1.1 по 1.4 проставляются значения выделенных нами ранее аналитических показателей. В рамках данного примера временной шаг равняется одному календарному году, однако, для ужесточения контроля за ключевыми финансовыми показателями считаем целесообразным осуществлять мониторинг с поквартальной периодичностью.

Строки 2.1 по 2.3 заполняются на основании данных строк 1.1-1.4. При этом необходимо обоснованно рассчитать реальный денежный поток – для этой цели используем оценку по дисконтированной стоимости, а в качестве коэффициента дисконтирования, по нашему мнению, может выступать:

- ставка доходности, сопоставимая с альтернативными инвестициями на рынке капитала;

- ставка по вкладу в банковский депозит надежного банка (топ-20);

- уровень инфляции в стране за расчетный период.

В строках 3.1-3.3, мы находим отношение дисконтированного значения показателя отчетного года к его базисному значению. Это делается с целью приведения разных показателей к сопоставимым относительным величинам. Полученные относительные величины или баллы будут колебаться в значениях от 0 до 10, а в редких случаях – и более, хотя на практике компания вряд ли сможет достигнуть значения выше 2-х баллов, поскольку для этого ей придется увеличить значение ключевого показателя более, чем в 2 раза.

Таблица 2

Итоги мониторинга изменения уровня деловой активности компании

Изменение уровня деловой активности	Значение	Критерий оценки	Краткосрочный период	Долгосрочный период
в 2012 году	-0,76	≤ 0	Деловая активность снижается	Снизится деловая репутация и общая стоимость компании
в 2013 году	0,00	0	Деловая активность стабильна	Компания сохранит деловую репутацию на прежнем уровне и сохранит общую стоимость организации
в 2014 году	1,92	≥ 0	Деловая активность возрастает	Деловая репутация возрастет, общая стоимость компании так же будет повышаться

В табл. 2 мы находим изменение уровня деловой активности компании: для этого используем значение суммы деловой активности, найденное нами в табл. 1. Затем от полученной суммы отнимаем 4 и получаем изменение деловой активности. В качестве базы используем число, равное четырем, поскольку оно отражает ситуацию, когда показатели выросли с учетом фактора дисконтирования денежных потоков.

В случае, когда значение изменения деловой активности равно нулю, можно сделать вывод, что деловая активность и деловая репутация находится на стабильном уровне с учетом поправки на реальную величину денежного потока. В случае, когда изменение меньше нуля, мы наблюдаем негативную тенденцию, то есть показатели деловой активности снижаются, что, в свою очередь негативно скажется на оценке деловой репутации компании, а в долгосрочной перспективе – потери части её рыночной стоимости. Ситуация когда изменение уровня деловой активности выше нуля – благоприятная, оценка деловой репутации компании возрастает.

Заключение

Основным критерием эффективности текущей деятельности компании являются показатели её деловой активности. В долгосрочном периоде деловая активность трансформируется в категорию деловая репутация. Организации, имеющие высокую деловую репутацию, обладают более позитивными значениями показателей деловой активности.

Для обоснования выдвинутой гипотезы взаимосвязи категорий деловой активности и деловой репутации были рассмотрены ключевые показатели (Financial Highlights) ряда крупнейших российских компаний: ОАО «Лукойл», ОАО «Роснефть» и ОАО «Уралкалий», оценка которых позволяет инвестору в кратчайшие сроки оценить деловую активность компаний различных отраслей. В ключевых аналитических показателях всех компаний была выделены: выручка от реализации, чистая прибыль, капитальные расходы, EBITDA. Нами была определена их экономическая значимость в рамках оценки уровня деловой активности, сформулирована система универсальных аналитических показателей деловой активности в условиях мониторинга величины деловой репутации компании.

В заключение заметим, что для поддержания деловой репутации компании на высоком уровне, необходимо проводить работу над мониторингом и повышением деловой активности организации. Данные затраты окупят себя многократно, так как следствием роста деловой активности являются, укрепление финансовой устойчивости организации, повышение стоимости акций, ускорение оборачиваемости и общий рост инвестиционной привлекательности.

Благодарности

Статья опубликована при поддержке АНО "Казанский открытый университет талантов 2.0" по результатам Конкурса "Кооперация талантов".

Литература

1. Brand Finance: www.brandfinance.com. Look for various publications, in particular the various "Intangible Trackers" and brand value reports.
2. Ernst & Young: <http://www.ey.com>. Acquisition accounting – What is next for you?
3. The association of accountants and financial professionals in business <http://www.imanet.org/> Unrecognized Intangible Assets Identification, Management and Reporting.
4. Ding Y., Richard J. & Stolowy H. Towards an understanding of the phases of goodwill accounting in four Western capitalist countries: From stakeholder model to shareholder model. Accounting, Organizations and Society, 2008. 33(7-8). P. 718 – 755.

- Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0361368207000505> [Accessed December 7, 2015].
5. Liberatore G. & Mazzi F. Goodwill write-off and financial market behaviour: An analysis of possible relationships. *Advances in Accounting*, 2010. 26(2). P. 333 – 339.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0882611010000350> [Accessed December 7, 2015].
6. Lee C. The effect of SFAS 142 on the ability of goodwill to predict future cash flows. *Journal of Accounting and Public Policy*, 2011. 30(3). P. 236 – 255.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0278425410000979> [Accessed December 7, 2015].
7. Xu W., Anandarajan A. & Curatola A. The value relevance of goodwill impairment. *Research in Accounting Regulation*, 2011. 23(2). P. 145 – 148.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1052045711000361> [Accessed December 7, 2015].
8. Brinck T. *Cost-Justifying Usability*, Elsevier. 2005.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9780120958115500134> [Accessed December 7, 2015].
9. Chauvin K.W. & Hirschey M. Goodwill, profitability, and the market value of the firm. *Journal of Accounting and Public Policy*, 1994. 13(2). P. 159 – 180.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0278425494900183> [Accessed December 7, 2015].
10. Abdul Majid J. Reporting incentives, ownership concentration by the largest outside shareholder, and reported goodwill impairment losses. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 2015. 11(3). P. 199 – 214.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1815566915000247> [Accessed November 4, 2015].
11. Vetoshkina E.Yu. Tukhvatullin R.Sh. Economic Efficiency Estimation of Intangible Assets Use // *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 2015. Vol 6, No 1 S3 (2015): February 2015. P. 440 – 443.
12. ОАО «Лукойл» <http://www.lukoil.ru/> Отчетность по МСФО
13. ОАО «Роснефть» <http://www.rosneft.ru/> Отчетность по МСФО
14. ОАО «Уралкалий» <http://www.uralkali.com/ru/> Отчетность по МСФО.
15. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Управленческий анализ деятельности организации // *Успехи современной науки и образования*. 2016. №2. С. 7 – 9.
16. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Вопросы учета производственных затрат // *Успехи современной науки и образования*. 2016. №2. С. 64 – 66.
17. Липина С.А., Липина А.В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // *Успехи современной науки и образования*. 2016. №1. С. 11 – 14.

References

1. Brand Finance: www.brandfinance.com. Look for various publications, in particular the various “Intangible Trackers” and brand value reports.
2. Ernst & Young: <http://www.ey.com>. Acquisition accounting – What is next for you?
3. The association of accountants and financial professionals in business <http://www.imanet.org/> Unrecognized Intangible Assets Identification, Management and Reporting.
4. Ding Y., Richard J. & Stolowy H. Towards an understanding of the phases of goodwill accounting in four Western capitalist countries: From stakeholder model to shareholder model. *Accounting, Organizations and Society*, 2008. 33(7-8). R. 718 – 755.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0361368207000505> [Accessed December 7, 2015].
5. Liberatore G. & Mazzi F. Goodwill write-off and financial market behaviour: An analysis of possible relationships. *Advances in Accounting*, 2010. 26(2). R. 333 – 339.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0882611010000350> [Accessed December 7, 2015].
6. Lee C. The effect of SFAS 142 on the ability of goodwill to predict future cash flows. *Journal of Accounting and Public Policy*, 2011. 30(3). R. 236 – 255.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0278425410000979> [Accessed December 7, 2015].

7. Xu W., Anandarajan A. & Curatola A. The value relevance of goodwill impairment. *Research in Accounting Regulation*, 2011. 23(2). R. 145 – 148.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1052045711000361> [Accessed December 7, 2015].
8. Brinck T. *Cost-Justifying Usability*, Elsevier. 2005.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9780120958115500134> [Accessed December 7, 2015].
9. Chauvin K.W. & Hirschey M. Goodwill, profitability, and the market value of the firm. *Journal of Accounting and Public Policy*, 1994. 13(2). R. 159 – 180.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0278425494900183> [Accessed December 7, 2015].
10. Abdul Majid J. Reporting incentives, ownership concentration by the largest outside shareholder, and reported goodwill impairment losses. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 2015. 11(3). R. 199 – 214.
Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1815566915000247> [Accessed November 4, 2015].
11. Vetoshkina E.Yu. Tukhvatullin R.Sh. Economic Efficiency Estimation of Intangible Assets Use // *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 2015. Vol 6, No 1 S3 (2015): February 2015. R. 440 – 443.
12. OAO «Lukoil» <http://www.lukoil.ru/Otchetnost'poMSFO>
13. OAO «Rosneft» <http://www.rosneft.ru/Otchetnost'poMSFO>
14. OAO «Uralkali» <http://www.uralkali.com.ru/Otchetnost'poMSFO>.
15. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Upravlencheskij analiz dejatel'nosti organizacii // *Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija*. 2016. №2. S. 7 – 9.
16. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Voprosy ucheta proizvodstvennyh zatrat // *Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija*. 2016. №2. S. 64 – 66.
17. Lipina S.A., Lipina A.V. Innovacionnaja jekonomika 21 veka: mirovoj opyt i praktika // *Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija*. 2016. №1. S. 11 – 14.

*Kulikova L.I., Doctor of Economics, Professor,
Vetoshkina E.Yu., Candidate of Economic Sciences, associate Professor,
Nurgatin R.R., master student,
Kazan (Volga) Federal University*

INDICATORS OF THE COMPANIE'S BUSINESS ACTIVITY

Abstract: the article presents the statistical information confirming a significant gap between the market value of a modern company and the balance value of its net assets. The authors define the gap as an underrated part of the assets, and identify it with the company's goodwill. The feasibility of evaluating goodwill is being proved through the calculation of analytical indicators of business activity of the company.

Keywords: goodwill, business activity, intangible assets, financial reporting

*Кринкина К.В., студент,
Тухватуллин Р.Ш., кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

ПРОБЛЕМЫ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ И МЕТОДЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Аннотация: в данной статье рассматриваются природа возникновения оппортунистического поведения сотрудников на предприятии, рассматривается «портрет типичного оппортуниста» на современном российском предприятии. На основании выявленного «портрета типичного оппортуниста» на предприятии предлагаются методы борьбы с его девиантным поведением. Особое внимание уделяется разработке системы материального поощрения данных сотрудников.

Ключевые слова: оппортунизм, оппортунистическое поведение, мотивация

1. ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время размер инвестиций во многие российские предприятия сократился в связи с нестабильной экономической ситуацией. Поэтому целесообразно не ждать притока инвестиций, а стараться обеспечивать потребности предприятия за счет собственных средств. В частности, следует искать пути увеличения эффективности использования ресурсов, в том числе и трудовых ресурсов. Ни для кого не секрет, что проблема оппортунизма работников существует и по сей день. Ее разрешение позволило бы работодателям повысить производительность работников, а вместе с тем и увеличить положительные финансовые результаты от деятельности предприятия [8 – 10].

Для этого необходимо выявить с чем оппортунизмом российские компании сталкиваются чаще всего. В этом могут помочь данные опроса, предоставленные аудиторской компанией «PricewaterhouseCoopers». На основе этих данных можно сделать вывод о подавляющем большинстве случаев оппортунизма со стороны руководителей среднего и высшего звена.

Таким образом, из приведенного выше следует, что полезным и своевременным будет разработка системы стимулирования менеджеров предприятия, направленная на предотвращение появления оппортунистического поведения с их стороны.

2. ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

На сегодняшний день на российских предприятиях особо остро стоит проблема оппортунистического поведения. Прежде всего, для понимания данной проблемы следует дать определение понятию «оппортунистическое поведение». В экономической теории понятие «оппортунизм» появилось во второй половине XX века благодаря американскому экономисту О. Уильямсону, который определил оппортунизм как «следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство,

мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*» [5].

В отношении работников оппортунизм проявляется в основных двух типах поведения [1]:

1. Использование рабочего времени для решения личных проблем, а не выполнения должностных обязанностей (звонки по телефону, рассылка личной почты).

2. Снижение качества работы. Данный работник при выполнении своей работы минимизирует свои трудовые затраты, хотя и его способности позволяют сделать данную работу гораздо лучше.

Профессор Ю. Щербатых считает, что «...только 10 % наемных работников предприятий (в экономически развитых странах. – Н. Б.) работают во всю силу, 30 % используют три четверти своих возможностей, 30 % применяют свой потенциал наполовину, 30 % выкладываются на 40 %. Соответственно, средний показатель использования возможностей персонала в работе составляет всего 60 %, а на российских предприятиях этот показатель, скорее всего, еще ниже – порядка 50 %... Это равносильно тому, что на предприятии каждый день прогуливает каждый второй рабочий» [6].

Природа возникновения оппортунизма может иметь разный характер. Во-первых, оппортунизм со стороны работника может возникнуть как ответная реакция на нарушение контракта со стороны работодателя (задержка на работе, поручение выполнения обязательств вне должностных обязанностей работника). Во-вторых, работники или администрация компании могут сознательно пойти на нанесение ущерба компании (воровство, отлынивание от работы) просто потому, что у них есть для этого возможность, а риск обнаружения виновника не высок. В-третьих, проявление оппортунизма возможно и не в злонамеренных поступках. Например, менеджеры могут сознательно ид-

ти на рискованные действия по расширению производственного процесса без должной уверенности в благоприятном исходе.

При обсуждении оппортунистического поведения на предприятии не надо забывать, что оппортунистическое поведение может возникнуть не только со стороны рядового сотрудника, но и со стороны администрации и даже собственника организации. Так Г.Б. Клейнер выделил четыре основные группы, оказывающие влияние на деятельность предприятия: собственники (акционе-

ры), менеджеры, специалисты и работники предприятия. [2]

Однако стоит отметить, что тенденция роста ущерба, наносимого работниками своим компаниям, прекратилась. Так согласно масштабным исследованиям аудиторской компании «PricewaterhouseCoopers» в 2009 году 35% работодателей возлагали ответственность за совершенные экономические преступления на своих сотрудников, в 2011 – 55%, а в 2014 году – 49%. Также в ходе исследований был выявлен портрет типичного мошенника российской компании.



Рис. 1. Портрет типичного мошенника российских компаний

Таким образом, 82 % российских компаний видят в совершенных сотрудниками экономических преступлениях менеджеров, что выше показателя 2011 года – 73%. Следовательно, на современном этапе развития отношений принципал-агент собственник компании не должен всецело доверять топ-менеджерам компании. Подобно аудиторам ему следует придерживаться принципа скептицизма и предпринимать меры по предотвращению или, в крайнем случае, раскрытию данных экономических преступлений.

3. МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ОПОРТУНИСТИЧЕСКИМ ПОВЕДЕНИЕМ

Оппортунистическое поведение менеджеров сопряжено с серьезным риском для компании: менеджеры обладают большей информацией, могут изобрести сложные схемы мошенничества, и поэтому вероятность его обнаружения невысока. Посредством оппортунистического поведения менеджер стремится к получению выгоды за счет акционеров компании [4]. Оппортунизм менеджера может проявляться в:

- нерациональном использовании ресурсов организации;
- высоким риске при управлении;

- несоблюдении своих должностных обязанностей;
- шпионаже и др.

Оппортунистическое поведение следует предотвращать еще на предконтрактной стадии. Работник на данной стадии выступает в роли продавца, его умения и навыки – товар, который он продает покупателю – работодателю. В данном случае возникает асимметрия информации, когда работодатель неверно истолковывает профессионализм работника. Результатом такой неполноты информации является неблагоприятный отбор сотрудников. Работодатель способен снизить риск неблагоприятного отбора путем разработки необходимых тестов и практических заданий для соискателей вакансий, предъявлению требований к уровню образования, опыту работы. Подход к отбору сотрудника должен быть всесторонне разработан, а не ограничен лишь одним определенным параметром.

Многие российские компании стараются избежать предконтрактного оппортунизма менеджеров путем трудоустройства «по знакомству». Данный вид трудоустройства подразумевает найм сотрудника из ограниченного круга лиц по личной рекомендации. Но такой способ не всегда гарантирует

защиту от оппортунизма. Так может возникнуть риск некомпетентности менеджера, а уволить его будет сложно, не обидев порекомендовавшего его.

Одним из основных механизмов борьбы с оппортунистическим поведением служит детально разработанный контракт. В нем должны быть прописаны все обязательства менеджера и работодателя и определен порядок оплаты труда на основе четких критериев его деятельности. Так, по мнению Генри Форд, «решение вопроса о заработной плате устраняет девять десятых проблем, а техника разрешает остальные». Генри Форд разработал интересный порядок оплаты труда ремонтникам: они получали заработную плату не за время непосредственной работы, а за время нахождения в комнате отдыха. Таким образом он подчеркивал важность качественного ремонта оборудования заводов. Относительно менеджеров предприятия

сложность заключается в определении критериев его деятельности. Оплачивать труд менеджеров на основе финансовых показателей организации нецелесообразно, поскольку финансовое положение компании зависит во многом от внешних факторов (экономической ситуации в стране и мире и пр.). Оплату труда руководителей целесообразно привязать к условиям работы конкретного предприятия. Так необходимо выстроить балльную шкалу оценки деятельности руководителя, на основе которой можно будет установить должностной оклад. Критериями могут служить:

- 1) Количество подотчетного персонала;
- 2) Характер работ руководителя;
- 3) Самостоятельность выполнения работ;
- 4) Ответственность руководителя, оговоренная и неоговоренная в контракте;
- 5) Квалификация.

Таблица 1

Балльная система определения должностного оклада менеджера организации

Критерий	Уровни критерия	Баллы
Количество подотчетного персонала	До 50 человек	1
	50-100	2
	100 и более	3
Характер работ	Организационно-распорядительная и координационная работа	1
	Разработка программ и краткосрочных планов для отделений	2
	Работы, охватывающие весь комплекс вопросов, связанных с деятельностью предприятия, в т.ч. разработка долгосрочных планов и стратегий	3
Самостоятельность	Необходимость согласованности с вышестоящим руководством	1
	Самостоятельное принятие решений с возможным обсуждением	2
Ответственность	Моральная (вероятность негативных последствий принятия решений)	1
	Материальная (право распоряжаться денежными средствами и материальными ресурсами)	2
	Материальная и моральная	3
Опыт работы	Без опыта	1
	1-3	2
	4-6	3
	6 и более лет	4
Образование	Среднее-специальное	1
	Неоконченное высшее	2
	Высшее	3

В зависимости от масштаба предприятия (среднегодовой численности рабочих, среднегодовой стоимости промышленно-производственных фондов и сложности производимой продукции) устанавливается стоимостная оценка балла. В качестве

дополнительного материального стимулирование менеджеров могут выступать премии, путевки в дома отдыха, летние лагеря, скидки на приобретение продукции компании за перевыполнение плана по финансовым результатам. Менеджер будет

признателен работодателю за оплату обучения на курсах по повышению квалификации. Для устранения дискомфорта работников собственнику следует вкладываться в обустройство комнат отдыха и проведение вечеринок для общепринятых праздников. В качестве мотивационного инструмента может выступать и владение менеджерами компании акций предприятия, благодаря чему у менеджера появится стимул на развитие и рост капитала компании. Однако данный инструмент не получил распространения в России.

В качестве методов борьбы с оппортунистическим поведением могут выступать и инструменты «нематериального стимулирования»: награждение грамотой, дипломом, значком за отличные результаты работы, приглашение сотрудника в качестве советника по определенным вопросам, возможность карьерного роста [3].

В заключении хочется подчеркнуть, что выявление оппортунистического поведения менеджеров возможно методом экспертных оценок. Для этого на предприятии должна быть создана система внутреннего аудита или ревизионная служба. На российских предприятиях предпочитают проводить внутренние расследования экономических преступлений собственными силами, однако процент их раскрытия невысок (19 % по данным компании «PricewaterhouseCoopers»). Следовательно, можно предположить, что на российских предприятиях недостаточно сильно развит аппарат борьбы с оппортунизмом менеджеров. Возможно, для обнаружения некомпетентной работы менеджеров следует применять и нестандартные подходы. Так известен случай проверки Генри Фордом менеджеров. Однажды он собрал руководителей всех отделов компании и отправил их в двухнедельный отпуск, по окончании которого кого-то ждало по-

вышение, а кого-то увольнение. Данным отпуском Форд проверил организацию работы в каждом отделе: если работа и без руководителя шла хорошо, значит, тот все правильно организовал, если же нет – такого сотрудника следовало уволить.

4. ВЫВОДЫ

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что основную опасность для работодателей российских компаний представляет оппортунизм менеджеров компаний. Для борьбы с ним должна быть разработана система материальных и нематериальных стимулов на каждом предприятии, в частности особенно тщательно должны быть проработаны аспекты поощрения руководителей отделов.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, на основании данных исследований можно объективно оценить проблему оппортунистического поведения на российских предприятиях, а предложенные методы борьбы с оппортунистическим поведением должны помочь при разработке системы стимулирования работы менеджеров.

Благодарности

Статья опубликована при поддержке АНО "Казанский открытый университет талантов 2.0" по результатам Конкурса "Кооперация талантов".

Примечание

Крупнейшая в мире аудиторская компания «PricewaterhouseCoopers» проводит Всемирный обзор экономических преступлений (GlobalEconomicCrimeSurvey) путем опроса руководителей из более чем 5 000 компаний из разных стран. Официальный сайт исследования компании «PricewaterhouseCoopers»:

http://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf

Литература

1. Баранов А.В., Тюкавин И.Н. Механизмы ограничения оппортунистического поведения в России // Вестник СамГУ. 2014. № 8 (119). С. 66 – 69.
2. Клейнер Г. Б. Ключевые проблемы современного менеджмента // Вестн. Рос.экон.ун-та. 2012. № 6. С. 47 – 56.
3. Корзенко Н.И., Зобнина М.Е. Эффективные методы мотивации и стимулирования персонала // Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 3 (257). Управление. Вып. 7. С. 66 – 69.
4. Тюкавкин Н.М. Экономический феномен Китая // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. 2007. № 3 (29). С. 138 – 142.
5. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: пер. с англ. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.
6. Щербатых Ю. Психология успеха. М.: Эксмо, 2004. 560 с.
7. Дорошенко С., Самарина Г. Как работал Генри Форд // Советник. URL: <http://www.1-sovetnik.com/articles/article-1049.html>
8. Быковская Е.В. Блочно-модульный подход к идентификации резервов обеспечения эффективного функционирования производственных систем // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 44 – 47.

9. Караева Ф.Е. Оптимизационная модель устойчивости финансового состояния предприятия // Успехи современной науки и образования. 2014. №4. С. 23 – 26.

10. Mandritsa I.V., Mandritsa O.V., Solovieva I.V. The economic rationale design decisions related to information capital protection agro-industrial enterprises // Успехи современной науки и образования. 2015. №2. С. 60 – 64.

References

1. Baranov A.V., Tjukavin I.N. Mehanizmy ogranichenija opportunisticheskogo povedenija v Rossii // Vestnik SamGU. 2014. № 8 (119). S. 66 – 69.

2. Klejner G. B. Kljuchevye problemy sovremennogo menedzhmenta // Vestn. Ros.jekon.un-ta. 2012. № 6. S. 47 – 56.

3. Korzenko N.I., Zobnina M.E. Jeffektivnye metody motivacii i stimulirovanija personala // Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2012. № 3 (257). Upravlenie. Vyp. 7. S. 66 – 69.

4. Tjukavkin N.M. Jekonomicheskij fenomen Kitaem // Vestn. Samar. gos. jekon. un-ta. 2007. № 3 (29). S. 138 – 142.

5. Uil'jamson O.I. Jekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaja» kontraktacija: per. s angl. SPb.: Lenizdat, 1996. 702 s.

6. Shherbatyh Ju. Psihologija uspeha. M.:Jeksmo, 2004. 560 s.

7. Doroshenko S., Samarina G. Kak rabotal Genri Ford // Sovetnik. URL: <http://www.1-sovetnik.com/articles/article-1049.html>

8. Bykovskaja E.V. Blochno-modul'nyj podhod k identifikacii rezervov obespechenija jeffektivnogo funkcionirovanija proizvodstvennyh sistem // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 44 – 47.

9. Karaeva F.E. Optimizacionnaja model' ustojchivosti finansovogo sostojanija predprijatija // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2014. №4. S. 23 – 26.

10. Mandritsa I.V., Mandritsa O.V., Solovieva I.V. The economic rationale design decisions related to information capital protection agro-industrial enterprises // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2015. №2. S. 60 – 64.

Krinkina K.V., student,

Tuhvatullin R.Sh., Candidate of Economic Sciences, senior lecturer,

Kazan (Volga) Federal University

THE PROBLEMS OF OPPORTUNISTIC BEHAVIOR IN THE ENTERPRISE AND METHODS OF THEIR SOLUTION

Abstract: the article examines the nature of the occurrence of oppor-opportunistic behavior of employees in the enterprise, is considered "the portrait of a typical opportunist" in the modern Russian enterprise. Based on the identified "the portrait of a typical opportunist," the company offers methods of dealing with his deviant behavior. Particular attention is paid to the development of material incentives for employee data system.

Keywords: opportunism, opportunistic behavior, motivation

*Скворцова К.Е., студент,
Ивановская А.В., кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

СОВОКУПНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПОНЕНТОВ СОВОКУПНОГО ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА, НЕ ВКЛЮЧАЕМЫХ В ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА

Аннотация: в статье рассмотрены компоненты совокупного финансового результата и их эквиваленты в МСФО. Предложены два подхода (формальный и экономический) к трактовке компонентов совокупного финансового результата, не включаемых в чистую прибыль отчетного периода. Рекомендовано выделение реклассифицируемых и нереклассифицируемых компонентов для повышения качества бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: совокупный финансовый результат, прочий совокупный доход, прочие компоненты совокупного финансового результата, реклассификация

1. Введение

В разделе справочной информации отчета о финансовых результатах содержится показатель «совокупный финансовый результат периода», впервые введенный Приказом Минфина России от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» как следствие концентрации усилий по сближению отечественных стандартов по бухгалтерскому учету с МСФО. Однако, отсутствие в нормативных документах, регулирующих бухгалтерский учет в России, информации относительно порядка формирования компонентов совокупного финансового результата, не включаемых в чистую прибыль (убыток) отчетного периода, привело к проблеме возможного неправильного толкования экономического смысла данного показателя [6 – 8].

2. Цель исследования

Целью данной работы является анализ компонентов совокупного финансового результата в российском отчете о финансовых результатах и составляющих совокупного дохода в отчете о совокупном доходе, формируемом в соответствии с требованиями МСФО, и разработка авторского подхода к разграничению прибыли (убытка) текущего периода и прочих компонентов совокупного финансового результата, не включаемых в чистую прибыль отчетного периода. Также исследуется проблема последующей реклассификации компонентов в состав прибыли (убытка) текущего периода.

Рассмотрение отчета о финансовых результатах и отчета о совокупном доходе становится особенно актуальным в преддверии вступления в силу с 1 января 2016 года поправок к МСФО (IAS) 1, подготовленных Советом по МСФО еще в декабре 2014 года в рамках масштабного проекта «Инициатива по раскрытиям», направленного на повышение качества раскрываемой в отчетности информации. Совет по МСФО подчеркивает, что не-

обходимо отдельно отражать существенные статьи, которые различаются по своему характеру и функциям. Соответственно, требуется иметь ясное представление, какие операции относить к прочим компонентам совокупного финансового результата, чтобы исключить возможность неправильного толкования экономического смысла показателя «совокупный финансовый результат» и максимально приблизить состав и содержание показателей российского отчета к требованиям МСФО.

3. Материалы и методы исследования

Обратимся к МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» для решения указанной проблемы. Форма отчета о финансовых результатах, утвержденная приказом Минфина России №66н, концептуально приближена к представляемой в соответствии с требованиями МСФО форме отчета о совокупном доходе. Следовательно, МСФО (IAS) 1 должен служить руководством для подготовки изменений нормативной базы отечественных стандартов учета, а также при составлении финансовой отчетности даже при наличии нижеследующих отличий.

МСФО (IAS) 1 допускает альтернативность при составлении финансовой отчетности и предусматривает два варианта составления отчета о совокупном доходе. При первом варианте компания формирует два отчета: отчет о прибылях и убытках (где отражает компоненты прибыли или убытка и не демонстрирует совокупный доход) и отчет о совокупном доходе (начинается с показателя «прибыль (убыток)» и далее отражаются компоненты прочего совокупного дохода, итоговая величина совокупного дохода за отчетный период). При втором варианте компания подготавливает отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе (отчет о совокупном доходе), который включает все компоненты прибылей и убытков и прочего совокупного дохода (рис. 1) [4].

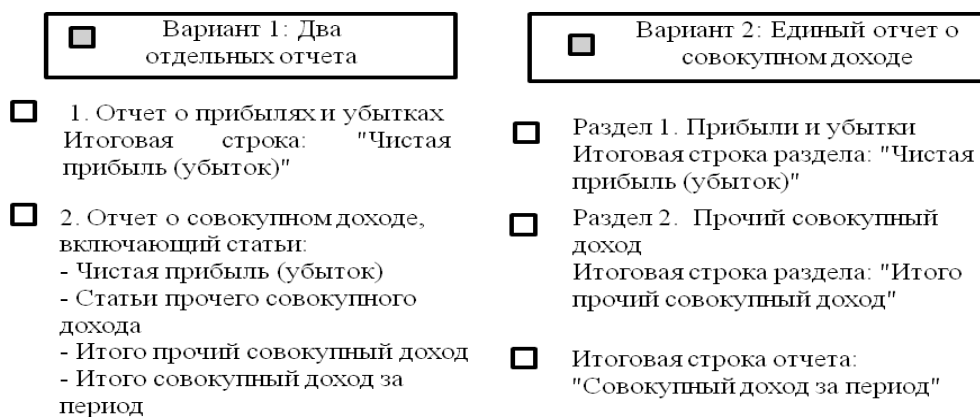


Рис. 1. Варианты составления отчета согласно МСФО

Что касается российской модели учета, регламентациями Приказа Минфина №66н безоговорочно установлен только отчет о финансовых результатах. Информация о совокупном финансовом результате периода раскрывается в нем лишь справочно, что снижает статус такой информации по сравнению с другими показателями отчета. Можно сделать вывод о том, что в российском отчете о финансовых результатах показатель «Чистая прибыль (убыток)» рассматривается как главный критерий эффективности деятельности организации, в то время как в отчете о совокупном доходе—это промежуточный итог, необходимый для расчета итогового значения совокупного дохода компании.

Таким образом, выявленные отличия в формах отчетности, подготавливаемых в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета и с международными стандартами финансовой отчетности, не станут препятствием для достижения целей исследования с помощью метода, основанного на аналогии.

4. Результаты исследования и их обсуждение

Российский термин «совокупный финансовый результат» соответствует понятию «общий сово-

купный доход», используемому в МСФО (IAS) 1. Совокупный финансовый результат, являющийся конечным расчетным показателем отчета о финансовых результатах, состоит из чистой прибыли (убытка) и не включаемых в нее результатов от переоценки внеоборотных активов и прочих операций. Совокупный доход за период, раскрытый в отчете о совокупном доходе, включает в себя прибыль (убыток) за период и прочий совокупный доход. Традиционный показатель чистой прибыли (убытка) не вызывает дискуссий, следовательно, можно утверждать об идентичности данного показателя при анализе составляющих совокупного дохода за период и совокупного финансового результата. Соответственно, показатель «прочий совокупный доход» эквивалентен представленным в российском отчете прочим компонентам совокупного финансового результата (кроме чистой прибыли) (рис. 2).

Под совокупным финансовым результатом следует понимать финансовый результат, представляющий разницу между всеми доходами и расходами организации за отчетный период, как учитываемыми, так и не учитываемыми при расчете чистой прибыли.



Рис. 2. Компоненты совокупного финансового результата и их эквиваленты в МСФО

Совокупный финансовый результат организации включает в себя реализованную и нереализованную прибыль (убыток) [1]. Реализованная прибыль определяется как разность доходов и расходов, учитываемых при формировании чистой прибыли отчетного года. Реализованная прибыль отражается в отчете о финансовых результатах по строке «Чистая прибыль (убыток) за период». Нереализованная прибыль формируется на основе доходов и расходов, которые в соответствии с требованиями стандартов учета не подлежат включению в состав чистой прибыли отчетного периода. В МСФО (IAS) 1 нереализованная прибыль определена как прочий совокупный доход компании. Согласно пункту 7 МСФО (IAS) 1 прибыль или убыток представляет собой суммарный доход минус расходы без учета компонентов прочего совокупного дохода. Общий совокупный доход в МСФО (IAS) 1 рассматривается как изменение в капитале в течение периода в результате операций и других событий, не являющееся изменением в результате операций с собственниками в их качестве собственников [3]. Исходя из вышеизложенного, можно расширить определение общего совокупного дохода и представить его в виде формулы:

$$\text{ОСД} = \Delta K_1 + \Delta K_2, \quad (1)$$

где Δ – изменения собственного капитала организации, которые были учтены в составе чистой прибыли;

Δ – изменения, которые были признаны на счете капитала (а не на счетах доходов и расходов, формирующих чистую прибыль), за исключением операций с собственниками.

Т.Ю. Дружиловская отмечает противоречивость и некоторую непоследовательность определений, представленных в МСФО (IAS) 1 [3]. Аргументирует она это тем, что в Концептуальных основах финансовой отчетности дается определение «дохода», под которым понимается положительное приращение капитала (увеличение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме увеличения активов или уменьшения обязательств и выражающееся в увеличении капитала, не связанном с вкладами участников акционерного капитала). Однако определение общего совокупного дохода не исключает суммарного уменьшения капитала (например, за счет чистого убытка или отрицательного прочего совокупного дохода). Поэтому было бы уместным уточнить названия показателей отчета о совокупном доходе, используя также термин «расход»: прочий совокупный доход (расход) за период и совокупный доход (расход) за период.

Таким образом, анализ МСФО (IAS) 1 позволил нам выработать два подхода к трактовке компонентов совокупного финансового результата, не включаемых в чистую прибыль (убыток) периода: формальный и экономический.

Согласно формальному подходу результат операции относится к прочим компонентам совокупного финансового результата при удовлетворении трех критериям:

- 1) операция не является операцией с собственниками;
- 2) операция приводит к изменению капитала;
- 3) операция не учитывается при формировании чистой прибыли, которая рассматривается как источник выплаты дивидендов собственникам.

Экономическая сущность прочих компонентов совокупного финансового результата заключается в том, что они отвечают определению доходов или расходов организации, но являются нереализованными, внешними по отношению к организации, не находятся под контролем руководства и не поддаются точной оценке.

При этом в МСФО (IAS) 1 содержится закрытый перечень восьми компонентов прочего совокупного дохода:

- изменения прироста стоимости от переоценки основных средств и нематериальных активов;
- переоценка пенсионных планов с установленными выплатами;
- прибыли и убытки, возникающие от перевода финансовой отчетности иностранного подразделения;
- прибыли и убытки от инвестиций в долевые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прочего совокупного дохода;
- эффективная часть прибылей и убытков от инструментов хеджирования при хеджировании денежных потоков;
- и еще три компонента, касающиеся учета финансовых обязательств и производных финансовых инструментов.

Приказ Минфина России № 66н не дает рекомендаций по включению в справочный раздел результатов тех или иных операций. Как и в МСФО, первым показателем является результат переоценки внеоборотных активов. Вторым показателем «результат от прочих операций, не включаемых в чистую прибыль (убыток) периода» теоретически может включать семь остальных компонентов, перечисленных в МСФО (IAS) 1. Однако согласно российскому законодательству единственное, что организации могут в настоящий момент отражать по данной статье – это курсовые разницы, возникающие согласно ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в ино-

странной валюте» в результате пересчета в рубли стоимости активов и обязательств, используемых для ведения деятельности за пределами Российской Федерации. Следует отметить, что в обозримом будущем возможно отражение по рассматриваемой статье переоценки пенсионных планов с установленными выплатами, если будет введен в действие проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам».

МСФО (IAS) 1 допускает перенос ранее признанного прочего совокупного дохода в состав прибыли (убытка) текущего периода. В соответствии с терминологией МСФО это называется реклассификацией. Доходы и расходы, условия признания которых в качестве составляющих прочего совокупного дохода перестали выполняться, относятся на финансовый результат периода. Стандарт требует раздельного представления статей, которые могут быть реклассифицированы и статей, которые никогда не будут перенесены в отчет о прибылях и убытках, то есть не могут быть реклассифицированы. Примером реклассификации может служить прекращение признания накопленного изменения справедливой стоимости инструмента хеджирования денежных потоков. Реклассификации также подлежат прибыли или убытки, полученные в результате пересчета показателей отчетности иностранного подразделения компании. Остальные компоненты прочего совокупного дохода являются нереклассифицируемыми. Реклассифицируемые компоненты потенциально могут увеличить чистую прибыль будущих периодов. Нереклассифицируемые компоненты не влияют на прибыль периода, подлежащую распределению, ни в отчетном, ни в последующих периодах, а признаются в составе нераспределенной прибыли [5].

Реклассификация является ключевым аспектом анализа прочего совокупного дохода для инвесторов – основных пользователей бухгалтерской отчетности, согласно концепции МСФО. Соответственно, мы предлагаем при составлении бухгалтерской отчетности по российским стандартам бухгалтерского учета выделять реклассифицируемые и нереклассифицируемые компоненты совокупного финансового результата, не включаемые в чистую прибыль отчетного периода. Единство принципов представления показателей совокупного финансового результата и совокупного дохода за период повысит полезность информации российской бухгалтерской (финансовой) отчетности для инвесторов и будет способствовать сближению отечественных стандартов с МСФО.

Совет по МСФО считает необходимым улучшать концептуальную структуру отчета о прочем совокупном доходе и предлагает два подхода к

определению компонентов для внесения ясности относительно состава компонентов прочего совокупного дохода. Узкий подход заключается в том, что все компоненты прочего совокупного дохода подлежат реклассификации, а широкий подход – часть компонентов прочего совокупного дохода не реклассифицируются. Г.М. Гафиева вносит предложение о выведении нереклассифицируемых компонентов из состава прочего совокупного дохода и отражении их изменения непосредственно в отчете об изменении собственного капитала [2]. Однако, на наш взгляд, такой подход исказит достоверность отчета о совокупном доходе, призванного обобщать информацию обо всех доходах и расходах организации за отчетный период. Нереклассифицируемые компоненты являются аналитической составляющей отчета о совокупном доходе и отражают способность организации получать неоперационный доход. По нашему мнению, целесообразно использовать широкий подход к определению компонентов совокупного финансового результата, не включаемых в чистую прибыль отчетного периода в российской модели бухгалтерского учета.

5. Выводы

В результате проведенного исследования были проанализированы компоненты совокупного финансового результата периода: прибыль (убыток) отчетного периода и прочие компоненты совокупного финансового результата периода, не включаемые в чистую прибыль (убыток) периода. В рамках предложенных формального и экономического подходов сформулированы критерии отнесения статей к прочим компонентам совокупного финансового результата, не включаемых в чистую прибыль периода. При помощи метода, основанного на аналогии, авторы пришли к заключению, что в справочном разделе отчета о финансовых результатах отражается изменение прироста стоимости от переоценки основных средств и нематериальных активов, а также прибыли и убытки, возникающие от перевода финансовой отчетности иностранного подразделения. Обоснована необходимость привлечения внимания инвесторов к реклассифицируемым компонентам совокупного финансового результата и сохранении нереклассифицируемых компонентов в составе совокупного финансового результата для объективного отражения финансового результата периода.

6. Заключение

Таким образом, использование рекомендуемых нами формального и экономического подходов и их закрепление в нормативных документах по бухгалтерскому учету, а также выделение реклассифицируемых и нереклассифицируемых компонентов совокупного финансового результата, не

включаемых в чистую прибыль отчетного периода, будет способствовать повышению качества отчетной информации, а также гармонизации российской модели учета с МСФО.

Благодарности

Статья опубликована при поддержке АНО "Казанский открытый университет талантов 2.0" по результатам Конкурса "Кооперация талантов".

Литература

1. Башкатов В.В, Малых Е.Е. Порядок расчета показателя совокупного финансового результата в бухгалтерской отчетности организации // КубГАУ. 2014. №95(01). С.10.
2. Гафиева Г.М. Финансовая отчетность: компоненты прочего совокупного дохода и порядок их реклассификации // Международный бухгалтерский учет. 2014. №13. С.44 – 49.
3. Дружиловская Т.Ю. Отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе в российских и международных стандартах: вопросы соотношения и формирования // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. №3(1). С. 235 – 242.
4. Куликова Л.И. Поправки к МСФО (IAS 1) «Представление финансовой отчетности» // Бухгалтерский учет. 2012. № 11. С. 23 – 50.
5. Интернет-ресурс: Низков А. Учет прочего совокупного дохода: новые особенности // МСФО на практике. 2013. №2. <http://msfo-practice.ru/article.aspx?aid=304871> (Дата обращения: 07.12.2015).
6. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Вопросы учета производственных затрат // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 64 – 66.
7. Липина С.А., Липина А.В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 11 – 14.
8. Караева Ф.Е. Оптимизационная модель устойчивости финансового состояния предприятия // Успехи современной науки и образования. 2014. №4. С. 23 – 26.

References

1. Bashkatov V.V, Malyh E.E. Porjadok rascheta pokazatelja sovokupnogo finansovogo rezul'tata v buhgalterskoj otchetnosti organizacii // KubGAU. 2014. №95(01). S.10.
2. Gafieva G.M. Finansovaja otchetnost': komponenty prochego sovokupnogo dohoda i porjadok ih reklassifikacii // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uch. 2014. №13. S.44 – 49.
3. Druzhilovskaja T.Ju. Otchet o pribyljah i ubytkah i prochem sovokupnom dohode v rossijskih i mezhdunarodnyh standartah: voprosy sootnoshenija i formirovanija // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. 2012. №3(1). S. 235 – 242.
4. Kulikova L.I. Popravki k MSFO (IAS 1) «Predstavlenie finansovoj otchetnosti» // Buhgalterskij uch. 2012. № 11. S. 23 – 50.
5. Internet-resurs: Nizkov A. Uchet prochego sovokupnogo dohoda: novye osobennosti // MSFO na praktike. 2013. №2. <http://msfo-practice.ru/article.aspx?aid=304871> (Data obrashhenija: 07.12.2015).
6. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Voprosy ucheta proizvodstvennyh zatrat // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 64 – 66.
7. Lipina S.A., Lipina A.V. Innovacionnaja jekonomika 21 veka: mirovoj opyt i praktika // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 11 – 14.
8. Karaeva F.E. Optimizacionnaja model' ustojchivosti finansovogo sostojanija predprijatija // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2014. №4. S. 23 – 26.

Skvortsova K.E., student,

*Ivanovskaya A.V., Candidate of Economic Sciences, senior lecturer,
Kazan (Volga) Federal University*

COMPREHENSIVE INCOME: THE FORMATION ISSUES OF COMPREHENSIVE FINANCIAL RESULT COMPONENTS NOT INCLUDED IN NET PROFIT OF FISCAL PERIOD

Abstract: the article is devoted to the components of comprehensive financial result compared to their equivalents in IFRS. Formal and economic approaches have been proposed to determine components of consolidated financial result that are not included in net profit for the period under review. The authors recommend separating reclassified and not reclassified components to improve the quality of financial statements.

Keywords: comprehensive financial result, accumulated other comprehensive income, other components of comprehensive financial result, reclassification

*Левчакова А.А., студент,
Ямбаева А.В., студент,
Тухватуллин Р.Ш., кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

СПОСОБЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ИСКАЖЕНИЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: в статье затрагивается проблема распространения случаев искажения показателей финансовой отчетности, рассматриваются примеры и предлагаются способы выявления данных искажений.

Ключевые слова: фальсификация, финансовая отчетность, способы выявления искажений, махинации, мошенничество

1. Введение

Формирование и предоставление пользователям недостоверной отчетности становится все более и более распространенным явлением и одной из главных угроз экономической безопасности России. Нередко компании, преследуя определенные коммерческие интересы, искажают показатели бухгалтерской отчетности, что влечет за собой риски для ее пользователей [4 – 6].

Данная проблема становится особенно актуальной ввиду того, что манипуляции с отчетностью могут оказать серьезное влияние на управленческие и инвестиционные решения, принимаемые пользователями отчетности.

Заметить искажения в отчетности порой бывает достаточно сложно: никто давно не занимается откровенным «рисованием» отчетности, за каждой операцией обычно стоит первичный документ.

2. Факты мошенничества с финансовой отчетностью

Наиболее ярким примером мошенничества и крупнейшей аферой XXI века считается скандал, развернувшийся вокруг американского энергетического гиганта «Enron». Поймать мошенников «на горячем» было практически невозможно, ведь на них работали самые опытные и высокооплачиваемые в мире юристы и бухгалтеры. Руководство компании разработало и воплотило в жизнь сложнейшую схему сокрытия определенных данных не только от общественности, но и от акционеров и инвесторов. Делалось это с целью искажения истинного финансового положения корпорации. Компания завышала прибыль, относя затраты на аффилированные оффшорные компании, не входящие в консолидацию. Таким образом, в составе консолидированной отчетности, представляемой инвесторам, выручка признавалась в полном объеме, а расходы лишь частично. В результате проводимой политики фальсификации компании удавалось сохранить высокий уровень капитализации. Однако вечно это продолжаться не могло. Долги все росли и росли, и рано или поздно они должны были всплыть. Дело закончилось банкротством

компании, которое было признано одним из крупнейших в мировой истории.

Другим примером фальсификации отчетности стало дело компании «Херох». В апреле 2002 «Комиссия по ценным бумагам и биржам США» (SEC – англ. The United States Securities and Exchange Commission) подала иск против «Херох», обвиняя ее в искажении отчетности в период 1997-2000. Компания признавала выручку от продажи техники при ее передаче по договору лизинга в полном объеме в момент подписания договора лизинга, вместо того, чтобы признавать ее равномерно по ходу выполнения условий договора лизинга. По мнению SEC переход на новый метод признания выручки в 1997 году не только противоречил US GAAP, но также был специально использован для ввода в заблуждение игроков Wall Street касательно эффективности работы нового руководства компании. По подсчетам SEC, в результате мошенничества доналоговая прибыль компании в 1997 году была завышена на \$405 млн., в 1998 на \$655 млн., в 1999 на \$511 млн.

Помимо искажения финансовых результатов компании проводят различные махинации по изменению стоимости активов в отчетности. Один из наиболее простых путей искажения стоимости внеоборотных активов – постановка на учет фиктивных активов. В этом «Комиссия по ценным бумагам и биржам США», уличила компанию «Qwest Communications International, Inc», которая учитывала на балансе фиктивные основные средства, включая суммы от их «продаж» в состав выручки от продаж. В результате подобной схемы компании удалось завысить выручку на \$ 3,8 млрд.

Выше приведены лишь некоторые факты выявления манипуляций с отчетностью. В мировой практике таких примеров насчитывается огромное количество, однако львиная доля искажений так и остается нераскрытой. Кроме того, хотелось бы отметить, что фальсифицируют данные отчетности не только небольшие фирмы, но и на первый взгляд успешные корпорации. В связи с этим выявление искажений является

первостепенной задачей, от которой зависит нормальное функционирование всей экономики в целом.

3. Способы выявления искажений финансовой отчетности

Одним из наиболее эффективных методов раскрытия махинаций с финансовой отчетностью является ее изучение на предмет так называемых аномальных явлений: резких отклонений показателей по сравнению с предыдущим периодом, противоречивых изменений показателей отчетности.

Внимательный аналитик невооруженным глазом может заметить определенные «несостыковки», выходящие за рамки нормальной практики. Именно они и вызывают сомнения в достоверности отчетности. Примерами таких «несостыковок» могут быть: значительное необоснованное отклонение финансовых показателей по сравнению с предыдущим периодом или другими сопоставимыми данными; увеличение доходов при уменьшении количества денежных поступлений; увеличение запасов при уменьшении кредиторской задолженности и т.д.

Показатели, требующие повышенного внимания, меняются в зависимости от отраслевой принадлежности компании и специфики ее деятельности.

Для выявления подобного рода искажений применяются следующие типы аналитических процедур [3]:

- вертикальный анализ, позволяющий анализировать изменения удельного веса отдельной статьи отчетности в обобщающем показателе и сопоставлять структурные изменения баланса, отчета о финансовых результатах, отчетов о движении денежных средств и изменении капитала по сравнению с предыдущими периодами или другими релевантными сопоставимыми данными;

- горизонтальный анализ – анализ тенденции, анализ отклонений величины отдельной статьи по сравнению с предыдущим периодом;

- финансовый анализ показателей или коэффициентов.

Возможно также сочетание всех методов сравнительного анализа, для получения подтверждений необычности фактов или событий.

Кроме того, для выявления искажения отчетности можно использовать следующие процедуры [2]:

- осуществление контроля за необычными или умышленно усложненными хозяйственными операциями, особенно осуществляемыми в конце отчетного периода, в которых с очевидностью нарушен приоритет содержания перед формой;

- детальная проверка исправительных или корректирующих бухгалтерских записей экономического субъекта на конец квартала и конец года;

- выявление хозяйственных операций несвойственных данной компании, анализ крупных необычных операций, исследование возможности участия в них аффилированных лиц, а также установление источников финансовых ресурсов, обеспечивающих проведение таких операций;

- проверка нестандартных бухгалтерских записей, установление факта, что они подтверждаются первичной документацией и отражают реальные события и операции.

Если говорить подробнее о бухгалтерском балансе, то самыми примитивными методами обнаружения ошибок являются:

- проверка равенства актива и пассива: необходимо обратить внимание на итоговые строки баланса (зачастую реальное равенство актива и пассива отсутствует, а в строке «Баланс» отражены лишь одинаковые числовые значения);

- проверка равенства начальных остатков остаткам на конец года: данные по каждой статье на конец отчетного года должны соответствовать данным той же статьи на начало следующего отчетного года;

- анализ статьи «Добавочный капитал»: отсутствие данного показателя в предыдущих периодах и его появление, либо заметное увеличение в отчетном периоде при отсутствии объективных причин должно вызвать подозрения по поводу достоверности бухгалтерского баланса.

Также для выявления искажений в балансе можно проводить физический осмотр имущества, который позволяет установить факт наличия данного имущества у организации и проверить, соответствует ли его состояние той стоимости, которая заявлена в балансе.

Для подтверждения остатков по статьям дебиторской и кредиторской задолженности, а также задолженности по кредитам и займам эффективным методом является получение писем-подтверждений от контрагентов.

Кроме этого необходимо, проверить полноту отчетности, её внешних реквизитов; увязку отчетных форм (провести сверку); выявить экономическую логику показателей.

В банковской практике для выявления фальсификации в отчетности широко используется такой нестандартный подход как закон Бенфорда [1].

В конце XIX века американский астроном Саймон Ньюкомб, изучив некоторые закономерности, сформулировал эмпирический закон распределения чисел, который гласил, что, если мы случайным образом выберем любое число

из таблицы, содержащей физические значения или статистические данные, вероятность того, что оно будет начинаться с единицы, приблизительно равна 0,301.

Подобную закономерность выявил и Фрэнк Бенфорд, американский инженер-физик, который

пришел к аналогичным Ньюкомбу выводам: чисел, начинающихся с единицы, гораздо больше, чем начинающихся с любой другой цифры. Рассчитывая вероятность выпадения единицы среди прочих цифр, ученый получил следующие данные (табл. 1).

Таблица 1

Вероятность появления первой цифры в массиве данных

Цифра	Частота появления первой, по Бенфорду
1	0,30103
2	0,176091
3	0,124939
4	0,09691
5	0,0791812
6	0,0669468
7	0,0579919
8	0,0511525
9	0,0457575

Эту вероятность Бенфорд назвал «законом аномальных чисел».

Однако этот закон так и не получил практического применения в прикладной деятельности, до тех пор пока среди финансистов не возникла необходимость разработки каких-то действенных инструментов, используя которые можно было бы выявить сфальсифицированные отчетные данные.

Первым, кто применил закон Бенфорда в выявлении ложных налоговых деклараций, был Марк Нигрини, который в 1997 году предложил тесты, используя которые, среди массива налоговых деклараций отбирались те, где показателей, начинающихся с цифры один, было менее одной трети. Эти тесты первыми были введены в практику международной аудиторской компанией «Ernst & Young» для анализа и выявления подделок в данных клиентов при аудите. Специалисты, применяющие закон Бенфорда исходили из следующего: в «честных» отчетных данных показатели всегда будут Бэнфорд-зависимыми (то есть более трети из них будут начинаться с цифры один), те же отчетности, в которых показатели в большинстве случаев начинаются с любой цифры кроме единицы, необходимо отбирать и исследовать на предмет фальсификации. Практическое применение данных тестов показало, что Марк Нигрини был прав, и использование такого теста дает объективные результаты.

Исследуя проявление закона Бенфорда, Марк Нигрини дополнил его очень важными для контроля за финансовой дисциплиной выводами. В частности, ученый определил, что человеческая психика тоже отдает некоторое предпочтение

«числам, начинающимся с определенных цифр». Эмпирическим путем было доказано, что такими цифрами являются 5 и 6. То есть, если любой произвольный набор чисел содержит менее трети чисел, начинающихся с 1, и при этом достаточно много чисел, начинающихся с 5 или 6, – вероятность фальсификации или ошибки достаточно велика.

Кроме того Нигрини разработал программу для проверки числовых массивов на соответствие закону Бенфорда. Данная программа получила название «Digital Analysis». Сейчас известно около десяти тестов «Digital Analysis». Наиболее распространены из них следующие шесть [1].

1. Анализ частоты первой цифры. В данном случае используется непосредственно сам закон Бенфорда.

2. Анализ частоты первой и второй цифры. При использовании данного теста отдельно проверяется частота цифры от 1 до 9 на первой позиции и частота цифры от 0 до 9 на второй. Затем составляется таблица соответствий, которая анализируется на отличие частоты цифр в приведенной последовательности от эталонной последовательности Бенфорда.

3. Анализ дублей. Данный метод опирается только на методологию Бенфорда, а не на сам закон. Данная проверка выявляет частоту числовых повторов в большом количестве документации. Все повторяющиеся числа в исследуемых данных сортируются по чистоте повторов, а затем проверяются уплотнения повторов ряда чисел.

4. Анализ первой пары цифр. Этот метод фактически представляет собой усовершенствованный второй тест, так как он исследует частоту появления цифр в начале числа не от 1 до 9, а от 10

до 99. Наиболее удобно использовать этот метод в его графической интерпретации.

5. Анализ первой тройки цифр. Метод, более точный в сравнении с первым, вторым и четвертым тестами. Программа анализирует частоту первой тройки цифр от 100 до 999 в изучаемой числовой последовательности. Данный метод используют при проверке большого объема информации (от 10000 значений).

6. Анализ округлений. Тест проводится для проверки частоты последних значащих цифр анализируемой числовой последовательности. Тест позволяет выявить несоответствующую эталону закона Бенфорда частоту постоянного округления в большую или меньшую сторону.

4. Заключение

В данной статье приведена лишь малая часть способов выявления искажений в отчетности. Ка-

ждый аудитор может применять методы, разработанные лично им на основе его жизненного опыта и профессионального суждения, однако даже они не всегда позволяют выявить все манипуляции, проводимые с отчетностью.

Подводя итоги, хочется еще раз отметить, что искажение показателей финансовой отчетности становится серьезной проблемой для мировой экономики. В последние годы «квалификация» мошенников значительно повысилась. В этих условиях повышается ответственность внутренних и внешних аудиторов, в основе которой лежит понимание содержания и последствий хозяйственных операций.

Благодарности

Статья опубликована при поддержке АНО "Казанский открытый университет талантов 2.0" по результатам Конкурса "Кооперация талантов".

Литература

1. Кувакина Л.В., Долгополова А.Ф. Закон Бенфорда: Сущность и применение // Современные наукоемкие технологии. 2013. №6. С. 74 – 76.
2. Полисюк Г.Б., Корчагина Л.М. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: проблема выявления искажения информации // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 46. С. 24 – 31.
3. Сардарова Б.М. Манипулирование финансовой отчетностью – схемы и симптомы, способы выявления, Этап // Экономическая теория, анализ, практика. 2009. №1. С. 142 – 156.
4. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Управленческий анализ деятельности организации // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 7 – 9.
5. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Вопросы учета производственных затрат // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 64 – 66.
6. Липина С.А., Липина А.В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 11 – 14.

References

1. Kuvakina L.V., Dolgopolova A.F. Zakon Benforda: Sushhnost' i primenenie // Sovremennye naukoemkie tehnologii. 2013. №6. S. 74 – 76.
2. Polisjuk G.B., Korchagina L.M. Buhgalterskaja (finansovaja) otchetnost': problema vyjavlenija iskazhenija informacii // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. 2012. № 46. S. 24 – 31.
3. Sardarova B.M. Manipulirovanie finansovoj otchetnost'ju – shemy i simptomy, sposoby vyjavlenija, Jetap // Jekonomicheskaja teorija, analiz, praktika. 2009. №1. S. 142 – 156.
4. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Upravlencheskij analiz dejatel'nosti organizacii // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 7 – 9.
5. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Voprosy ucheta proizvodstvennyh zatrat // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 64 – 66.
6. Lipina S.A., Lipina A.V. Innovacionnaja jekonomika 21 veka: mirovoj opyt i praktika // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 11 – 14.

Levchakova A.A., student,

Jambasheva A.V., student,

*Tuhvatullin R.S., Candidate of Economic Sciences, senior lecturer,
Kazan (Volga) Federal University*

A METHOD OF DETECTING MISSTATEMENT OF THE FINANCIAL STATEMENTS

Abstract: the article addresses the issue of distortion of incidence of the financial statements, provides examples and suggests ways to detect data corruption.

Keywords: falsification, financial reporting, ways to identify distortions fraud, scam

*Гошунова А.В., кандидат экономических наук, ассистент,
Мухаметзянов Р.З., ассистент,
Камалиева Я.Р., студент,
Сарычева С.В., студент,
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

СРАВНЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ПО РСБУ И МСФО

Аннотация: в статье рассмотрены принципиальные различия в формировании финансовой отчетности в соответствии с российскими и международными стандартами. Сопоставлены особенности составления отчета о финансовых результатах в соответствии с требованиями международных и российских учетных стандартов. Рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются российские компании при переходе на международные стандарты финансовой отчетности.

Ключевые слова: отчет о финансовых результатах, международные стандарты финансовой отчетности, российская система бухгалтерского учета

1. Введение

Финансовая отчетность является важнейшим элементом информационной системы экономического субъекта, позволяющая заинтересовать инвесторов и привлечь необходимые инвестиции. Но иностранные инвесторы не готовы вкладываться в российские компании, пока отчетность не будет едина и прозрачна. Применение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) существенно облегчит взаимоотношения между партнерами, что позволит выйти на новый уровень экономических отношений. Отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, открывает широкие возможности для привлечения крупных инвестиций широкого круга инвесторов на более выгодных условиях. Применение международных стандартов финансовой отчетности нивелирует различия, которые неизбежно возникают в случае применения различных национальных учетных стандартов, и делает отчетность более сопоставимой вне зависимости от географического месторасположения [12, 13].

2. Различия в учете по МСФО и РСБУ

Несмотря на тенденцию сближения российских стандартов финансовой отчетности (РСБУ) с МСФО, отличия остаются весомыми. Эти различия касаются не только процесса формирования показателей финансовой отчетности, но и ведения учета, принципов составления отчета и т.д.

Одним из различий является преобладание международных стандартах принципа экономического содержания над юридической формой. В российской бухгалтерской практике большее внимание уделяется верному документальному оформлению операций, экономическая сущность уходит на второй план либо вообще не рассматривается. Например, согласно МСФО расходы, связанные с проведением аудита, отражаются в том отчетном периоде, к которому они относятся независимо от даты подписания акта выполненных работ. В российском учете затраты по договору на

оказание аудиторских услуг признаются в том отчетном периоде, в котором имели место, то есть дата признания расходов – это дата подписания акта [5].

Следующее различие в том что, основанием для записи в бухгалтерском учете являются первичные документы, а в МСФО определяющим является профессиональное суждение. Именно это является причиной преобладания в РСБУ юридической формы над экономической сущностью. Возможно, такая ситуация сложилась из-за неготовности российского законодательства доверить право применять бухгалтерам свое профессиональное суждение при формировании отчетных показателей, но и сами российские бухгалтеры не торопятся брать на себя такую ответственность. Например, в международной практике расходы признаются, если возникает уменьшение будущих экономических выгод, связанных с уменьшением актива или увеличением обязательства, которые могут быть надежно измерены. В РСБУ же расходы признаются в учете, если заключен договор, есть соответствующие требования нормативных актов или обычаи делового оборота. Расход не может быть признан только на основании профессионального суждения бухгалтера об уменьшении экономических выгод, как в МСФО [2, 3].

В МСФО для оценки стоимости активов и обязательств широко применяется справедливая стоимость, когда в РСБУ основным способом оценки является первоначальная стоимость. Несомненно, в связи со сближением РСБУ с МСФО в российском учете стало активно использоваться понятие текущей рыночной стоимости, но его применение, на наш взгляд, не достаточно распространено, категория «справедливая стоимость» в МСФО. Во многом это объясняется тем, что в России нет соответствующего рынка для определения рыночной стоимости, а колебания цен на некоторых рынках могут слишком резко различаться, что

затрудняет адекватный анализ и снижает сопоставимость данных бухгалтерской отчетности.

Кроме того, понятия рыночной стоимости и справедливой стоимости не идентичны. Рыночная цена выступает в качестве метода определения справедливой стоимости. Так, в случае отсрочки поступления денежных средств за проданную продукцию в российской и международной учетной практике применяются разные требования, в результате чего выручка, отраженная в российской отчетности, получается завышенной, по сравнению с выручкой, принятой в соответствии с МСФО. Конечно, для инвесторов, которые являются одними из основных пользователей отчетности, более важной является информация о текущей стоимости объекта. Именно такая информация представлена в финансовой отчетности, составленной по международным стандартам, она позволяет применять правильные инвестиционные решения и объективно оценить экономические выгоды.

3. Методы формирования отчета о финансовых результатах в МСФО и РСБУ

Расхождения при формировании отчета о финансовых результатах в МСФО и РСБУ, на наш взгляд, тоже весьма существенны.

Российский отчет о финансовых результатах носит безальтернативный характер в отношении классификации расходов, представлении форм и содержания, правилах его составления [1, 9]. Международными стандартами финансовой отчетно-

сти не предъявляются жесткие требования к форме отчета о финансовых результатах, отсутствует исчерпывающий перечень статей отчета, не регламентированы порядок расположения и названия статей, но определен минимальный перечень статей, которые должны раскрываться в отчете [10]. Конкретная форма отчета разрабатывается экономическим субъектом самостоятельно на основе минимально определенных требований.

МСФО (IAS) 1 «Предоставление финансовой отчетности» предусматривает два варианта представления информации в отчете о финансовых результатах: в одном отчете о совокупном доходе, либо в двух отчетах: отдельном отчете о финансовых результатах и отчете о совокупном доходе.

Кроме того, информация в отчете может раскрываться одним из двух методов: по «характеру затрат» (ресурсный) и по «функциям затрат» (функциональный). Оба отчета позволяют получить идентичный финансовый результат, но по-разному раскрывают данные о структуре формирования. В российском же отчете о финансовых результатах информация представлена только по «функциональному назначению».

Метод «по видам затрат» в российской практике применения не нашел, раскрытие подобной информации возможно лишь в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Сравним статьи отчета о финансовых результатах по международным и российским стандартам, представив все это в виде табл. 1.

Таблица 1

Сравнение статей отчета о финансовых результатах по МСФО и РСБУ

Российский стандарт «Отчет о финансовых результатах»	МСФО метод «По характеру затрат»	МСФО метод «По функции затрат»
Выручка	Выручка	Выручка
Себестоимость продаж	Прочий доход	Себестоимость продаж
Валовая прибыль	Изменение в запасах готовой продукции и незавершенного производства	Валовая прибыль
Коммерческие расходы	Использованное сырье и расходные материалы	Прочие доходы
Управленческие расходы	Расходы на вознаграждения работникам	Затраты на сбыт
Прибыль/убыток от продаж	Расходы на амортизацию	Административные расходы
Проценты к получению	Прочие расходы	Прочие расходы
Проценты к уплате	Итого расходов	Прибыль до налогов
Прочие доходы	Прибыль до налогов	-
Прочие расходы	-	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	-	-
Текущий налог на прибыль	-	-
В том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	-	-
Прочее	-	-
Чистая прибыль (убыток)	-	-
Справочно	-	-

Из таблицы мы видим, что если используется метод «по функции затрат», то первый раздел отчета о совокупном доходе получается в целом аналогичным «Отчету о финансовых результатах» по РСБУ.

Метод по «характеру затрат» считается более объективным, понятным и приемлемым для прогнозирования денежных потоков. Как правило, данный метод применяется в небольших организациях, где расходы не распределяются в соответствии с их функциональным назначением.

Формат отчета о финансовых результатах, основанный на методе «функций затрат» представляет пользователям более обобщенную информацию. Но, если отчет составляется по данному методу, то ресурсная классификация должна раскрываться в качестве дополнительной информации в примечаниях к финансовой отчетности [6, 7].

Экономическим субъектам, формирующим финансовую отчетность в соответствии с МСФО, предоставлено право самостоятельно выбирать наиболее уместный и надежный способ представления аналитических данных в отчетности. Выбор метода зависит от исторических и отраслевых факторов, а также от характера деятельности субъекта.

4. Заключение

Таким образом, не смотря на тенденцию сближения МСФО и РСБУ, различия в отражении элементов бухгалтерской финансовой отчетности остаются существенными. Причиной этому является ряд трудностей, с которыми сталкиваются компании в ходе применения МСФО:

- а) жесткое нормативное регулирование и различие законодательной базы;
- б) проблема подготовки и переподготовки бухгалтерских кадров;
- в) проблема технической базы учета и уровня квалификации бухгалтерского персонала;
- г) отсутствие надежной системы контроля над качеством составляемой отчетности [11].

Однако, радует то, что, не смотря на все трудности перехода, российские компании осознают важность применения международных стандартов, и доля компаний, составляющих отчетность по МСФО, постоянно увеличивается. Компании стремятся выйти на международные рынки, привлечь дополнительные инвестиции за счет предоставления качественной, справедливой финансовой информации, составленной по МСФО [8].

Благодарности

Статья опубликована при поддержке АНО "Казанский открытый университет талантов 2.0" по результатам Конкурса "Кооперация талантов".

Литература

1. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023). Доступ из справочно - правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790). Доступ из справочно – правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 "Представление финансовой отчетности" (ред. от 26.08.2015) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н). Доступ из справочно - правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Истомин В.С., Дергачева Е.А., Самсонова А. И. МСФО и РСБУ: различие основных форм отчетности // Актуальные вопросы современной экономической науки, Сборник докладов XV-й Международной научной конференции. Отв. редактор А.В. Горбенко. Липецк. 2014. С. 136 – 141.
5. Котова К.Ю., Филиппева А.А. Российское законодательство по бухгалтерскому учету и международные стандарты финансовой отчетности: регулирование основных положений // Вестник Пермского Университета. 2013. № 2(17).
6. Родкина К.В. Учет и отражение в отчетности финансовых результатов (выручки) в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и российскими стандартами бухгалтерского учета // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. 2014. № 13. С. 124 – 129.
7. Торопова И.В. Проблемы внедрения системы международных стандартов финансовой отчетности в России // Вопросы управления. 2015. № 1 (13). С. 89 – 93.
8. Губайдуллина А.Р. Взаимосвязь профессионального суждения бухгалтера и качества финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2014. №9 (303). С. 45 – 51.
9. Куликова Л.И. Поправки к МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» // Бухгалтерский учет. 2012. № 11. С. 25 – 30.
10. Kulikova L.I., Garyncev A.G., Gafieva G.M. The Balance sheet as information model // Procedia Economics and Finance. 2015. № 24. P. 339 – 343.

11. Ветошкина Е.Ю. К вопросу о признании бухгалтерской (финансовой) отчетности достоверной // Проблемы и перспективы развития учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов. Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита. Оренбург, 06-07 ноября 2014 г. С. 23 – 27.

12. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Управленческий анализ деятельности организации // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 7 – 9.

13. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Вопросы учета производственных затрат // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 64 – 66.

References

1. Prikaz Minfina Rossii ot 02.07.2010 N 66n (red. ot 06.04.2015) "O formah buhgalterskoj otchetnosti organizacij" (Zaregistrovano v Minjuste Rossii 02.08.2010 N 18023). Dostup iz spravочно - pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».

2. Prikaz Minfina Rossii ot 06.05.1999 N 33n (red. ot 06.04.2015) "Ob utverzhdenii Polozhenija po buhgalterskomu uchetu "Rashody organizacij" PBU 10/99" (Zaregistrovano v Minjuste Rossii 31.05.1999 N 1790). Dostup iz spravочно - pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».

3. Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchetnosti (IAS) 1 "Predstavlenie finansovoj otchetnosti" (red. ot 26.08.2015) (vveden v dejstvie na territorii Rossijskoj Federacii Prikazom Minfina Rossii ot 25.11.2011 N 160n). Dostup iz spravочно - pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».

4. Istomin V.S., Dergacheva E.A., Samsonova A. I. MSFO i RSBU: razlichie osnovnyh form otchetnosti // Aktual'nye voprosy sovremennoj jekonomicheskoy nauki, Sbornik dokladov XV-j Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii. Otv. redaktor A.V. Gorbenko. Lipeck. 2014. S. 136 – 141.

5. Kotova K.Ju., Filip'eva A.A. Rossijskoe zakonodatel'stvo po buhgalterskomu uchetu i mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti: regulirovanie osnovnyh polozhenij // Vestnik Permskogo Universiteta. 2013. № 2(17).

6. Rodkina K.V. Uchet i otrazhenie v otchetnosti finansovyh rezul'tatov (vyruchki) v sootvetstvii s mezhdunarodnymi standartami finansovoj otchetnosti i rossijskimi standartami buhgalterskogo ucheta // Uchet, analiz i audit: problemy teorii i praktiki. 2014. № 13. S. 124 – 129.

7. Toropova I.V. Problemy vnedrenija sistemy mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti v Rossii // Voprosy upravlenija. 2015. № 1 (13). S. 89 – 93.

8. Gubajdullina A.R. Vzaimosvjaz' professional'nogo suzhdenija buhgaltera i kachestva finansovoj otchetnosti // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchët. 2014. №9 (303). S. 45 – 51.

9. Kulikova L.I. Popravki k MSFO (IAS) 1 «Predstavlenie finansovoj otchetnosti» // Buhgalterskij uchët. 2012. № 11. S. 25 – 30.

10. Kulikova L.I., Garyncev A.G., Gafieva G.M. The Balance sheet as information model // Procedia Economics and Finance. 2015. № 24. R. 339 – 343.

11. Vetoshkina E.Ju. K voprosu o priznanii buhgalterskoj (finansovoj) otchetnosti dostovernoj // Problemy i perspektivy razvitija uchëtno-analicheskoy i kontrol'noj sistemy v uslovijah globalizacii jekonomicheskikh processov. Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii, posvjashhennoj 20-letiju kafedry buhgalterskogo ucheta, analiza i audita. Orenburg, 06-07 nojabrja 2014 g. S. 23 – 27.

12. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Upravlencheskij analiz dejatel'nosti organizacii // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 7 – 9.

13. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Voprosy ucheta proizvodstvennyh zatrat // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 64 – 66.

*Goshunova A.V., Candidate of Economic Sciences, assistant,
Muhametzjanov R.Z., assistant,
Kamaliev J.R., student,
Sarycheva S.V., student,
Kazan (Volga) Federal University*

COMPARISON OF FORMATION STATEMENT OF INCOME UNDER RAS AND IFRS

Abstract: the article describes the fundamental differences in the formation of the financial statements in accordance with Russian and international standards. We compared characteristics of the statement of financial performance in accordance with the requirements of international and Russian accounting standards. Main problems faced by Russian companies in the transition to International Financial Reporting Standards are considered.

Keywords: income statement, international financial reporting standards, Russian accounting system

*Гошунова А.В., кандидат экономических наук, ассистент,
Тухтаманова Е.Ю., студент,
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОГОВОРОВ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО 11 И ПБУ 2/2008

Аннотация: данная статья посвящена проблеме выявления сходств и различий российского и международного учета договоров строительного подряда, которая возникает как при трансформации бухгалтерской отчетности строительных организаций, так и при выборе учета вышеуказанных договоров.

В работе используется сравнительный метод исследования договоров строительного подряда.

Благодаря этому методу, было раскрыто содержание Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008) и определен уровень его соответствия содержанию МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство» в частности, объектов бухгалтерского учета по строительным договорам, признании выручки и затрат по договорам подряда, признании финансового результата от деятельности подрядной организации и, наконец, раскрытие информации в бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: ПБУ, МСФО, бухгалтерская отчетность, строительные организации, подрядное строительство, договор на строительство, подрядчик

1. Введение

Финансовый кризис, который возник в декабре 2014 года, является причиной по которой ухудшилась экономическая обстановка в России [9 – 12]. В частности эта проблема касается и строительной отрасли РФ. Известно, что строительная отрасль во многих случаях зависит от привлечения инвестиций как внутри страны, так и за рубежом. В связи с этим, в глазах зарубежных инвесторов большую ценность играет ведение хозяйственной деятельности в соответствии с правилами МСФО. Для этого многие российские организации трансформируют свою бухгалтерскую отчетность. Однако, эффективность трансформации в большей степени зависит от четкой классификации сходства и различий между российскими и международными стандартами.

Целью данной работы является проведение сравнительной характеристики основных моментов, которые раскрываются в ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» и МСФО 11 «Договоры на строительство».

2. Методические аспекты учета договоров строительного подряда в отечественной и международной практике

В соответствии с законодательством, с 2009 года вступило в силу Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (далее ПБУ 2/2008), который в значительной степени приближен к МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство» [3].

ПБУ 2/2008 должны применять организации, которые выступают в качестве подрядчиков (субподрядчиков) в договорах строительного подряда, либо исполнители сопутствующих договоров, неразрывно связанных со строящимися объектами.

Однако Положение прописывает, что должно выполняться одно из условий:

- 1) длительность выполнения таких договоров должна иметь долгосрочный характер;
- 2) сроки начала и окончания договоров должны приходиться на разные отчетные годы.

Заказчики, застройщики и инвесторы (далее – просто заказчики) теперь руководствуются Положением по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций и не могут применять ПБУ 2/2008, что соответствует требованиям МСФО 11 (IAS 11), которое применяется с целью отражения договоров на строительство в финансовой отчетности подрядчиков, а не застройщиков. Приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 08.11.2010 №144н введен пункт, в котором сказано, что для субъектов малого предпринимательства применение данного ПБУ 2/2008 не обязательно [7].

ПБУ 2/2008 устанавливает, что бухгалтерский учет при строительном подряде должен вестись отдельно по каждому исполняемому договору.

МСФО 11 в отличие от ПБУ 2/2008 дает несколько понятий, которые определяют сущность договора (табл. 1).

Таблица 1

Виды договоров строительного подряда в соответствии с МСФО 11

Вид договора	Содержание договора
Договор на строительство	договор, предусматривающий строительство объекта или комплекса объектов, тесно взаимосвязанных или взаимозависимых по своей конструкции, технологии, функциям или по их назначению
Договор с фиксированной ценой	контракт на строительство, в соответствии с которым подрядчик соглашается на фиксированную цену договора или на фиксированную ставку за каждую единицу продукции
Договор «затраты плюс»	договор на строительство, по которому подрядчику возмещаются допустимые затраты, включая процент от них либо фиксированную сумму вознаграждения

Также в ПБУ 2/2008 и МСФО 11 излагаются условия, в соответствии с которыми группы договоров строительного подряда могут рассматриваться как единый договор, либо учитываться как отдельные.

Таким образом, в Положении указано, что два и более договора, заключенные с одним или несколькими заказчиками рассматриваются как единый договор, если они относятся к единому проекту с нормой прибыли, которая определена в целом по договорам, либо договоры исполняются подрядчиками одновременно или последовательно. Кроме этого, в п.9 МСФО 11 имеется еще одно условие: независимо от

количества заказчиков, группа договоров заключается как единый пакет договоров.

Помимо отражения группы договоров с заказчиками, как единого договора на строительство, существуют критерии признания каждого строительного объекта как отдельного договора [1].

При строительстве комплексных объектов ПБУ 2/2008 позволяет рассматривать каждый объект как отдельный договор при соблюдении нескольких условий. Данные условия практически не имеют расхождений от положений МСФО 11. Сравнение указанных критериев приведено в табл. 2.

Таблица 2

Критерии признания строительного объекта в качестве отдельного договора

ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда»	МСФО 11 «Договоры на строительство»
1. На проведение строительных работ каждого из объектов имеется техническая документация	1. На сооружение каждого объекта было направлено отдельное предложение
2. По каждому объекту можно достоверно определить доходы и расходы	2. Отдельно обсуждались условия строительства по каждому объекту, при этом как подрядчик, так и заказчик могли принять или отклонить часть договора, которая относится к каждому объекту
х	3. Затраты и выручка по каждому объекту могут быть оценены

Как и ПБУ 2/2008, так и МСФО 11 предусматривают вариант строительства дополнительного объекта, который можно учитывать как отдельный договор, если данный объект отличается от объекта по первоначальному договору по технологиям, конструкции или функциям, или его цена определена вне зависимости от цены первоначального договора.

ПБУ 2/2008 устанавливает, что доходами по договору являются доходы от обычных видов деятельности.

Норма выручки по договору подряда определяется, исходя из стоимости строительных работ по договору, корректируемой в ряде случаев [8]:

1. при изменении стоимости работ по договору, возникающих в ходе исполнения договора (например, использование более качественного и дорогостоящего оборудования при строительстве);

2. при предъявлении подрядной организацией к заказчикам претензий (о возмещении неучтенных в смете затрат, понесенных организацией из-за действий (бездействий) заказчика; о компен-

сации разумных расходов, понесенных организацией при устранении дефектов в технической документации, предоставленной заказчиком);

3. при выплате подрядчику дополнительных поощрительных платежей.

Следует сказать, что выручка корректируется на величину отклонений, поощрений только в том случае, если существует уверенность, что эти суммы будут признаны заказчиками и сумма может быть достоверно определена.

В МСФО (IAS) 11 установлено, что величина выручки по договору подряда включает в себя согласованную в договоре первоначальную величину выручки и отклонения от работ по строительному договору, претензии, а также вознаграждения.

Отдельным положениям раскрываются отклонения, которые представляют собой изменения объема работ, согласованные с заказчиком. Отклонения учитываются в выручке, при условии, что оно будет одобрено заказчиком, и сумму выручки можно надежно оценить.

Далее раскрывается понятие «претензия», которая представляет собой сумму средств, которую подрядчик намерен получить в качестве возмещения затрат, не учитываемых прежде в цене договора. Они включаются в выручку только в том случае, если заказчик примет данные претензии, и сумму этих претензий можно достоверно определить.

Наконец, МСФО 11 раскрывает понятие «Поощрительные платежи», представляющие собой суммы, дополнительно уплачиваемые подрядчику, если предусмотренные договором нормы выполняются или превышаются. Данное вознаграждение учитывается в выручке, когда выполнение или превышение норм уже вероятно и размер поощрительных платежей можно надежно оценить.

ПБУ 2/2008 и МСФО 11 полностью аналогичны относительно определения выручки и дохода.

Положение по бухгалтерскому учету 2/2008 определяет, что расходами по подрядному договору являются расходы, возникающие от обычных видов деятельности. Они включают прямые расходы, которые непосредственно относятся к договору, косвенные расходы по договору и, наконец, расходы, которые не связаны со строительной деятельностью компании, но компенсируются заказчиком.

Стоит отметить, что расхождений при определении расходов в ПБУ 2/2008 и МСФО 11 не наблюдается. В МСФО 11 также отражены затраты по договору, которые включают затраты, связанные с подрядным договором, затраты, относящиеся к договорной деятельности в целом, а также другие затраты, отдельно возмещаемые заказчиком. Однако МСФО (IAS) 11 дает более закрытый перечень данных затрат по сравнению с ПБУ 2/2008.

Для признания величины выручки по договору и затрат в соответствии с российским стандартом предусматривается единственный способ "по мере готовности", который подразумевает под собой, что если подрядчик в состоянии правильно определить прибыль или убыток по договору в тех отчетных периодах, в которых выполнены соответствующие строительные работы, то в Отчете о финансовом результате должны отражаться доходы и расходы независимо от фактической оплаты [8]. В международном стандарте заложен такой же порядок признания величин выручки и затрат. Однако существуют некоторые различия между МСФО 11 и ПБУ 2/2008 в части способов определения степени завершенности работ. Данные различия приведены в табл. 3.

Таблица 3

Сравнительная оценка методов определения степени завершенности работ

ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда»	МСФО 11 «Договоры на строительство»
1. по доле выполненного на отчетную дату объема работ в общем объеме работ по договору	1. сравнение затрат по договору, понесенных для выполнения работ на указанную дату, с совокупными затратами по договору;
2. по доле понесенных на отчетную дату расходов в расчетной величине общих расходов по договору	2. подсчет доли выполненных работ по договору в натуральном выражении.
х	3. экспертная оценка выполненных работ

В области признания ожидаемого убытка существуют значительные расхождения между ПБУ 2/2008 и IAS 11. В IAS 11 ожидаемый убыток представляет собой вероятность превышения совокупных затрат по строительному договору над совокупной выручкой, полученной по договору. В

этом случае, ожидаемый убыток немедленно признается в качестве расхода.

В отличие от МСФО (IAS) 11 в российском стандарте отражается двойственное определение ожидаемого убытка:

С одной стороны, ожидаемый убыток – это денежные средства, которые могут быть не получены компанией, если на отчетную дату существует неопределенность в возможности поступления всех предполагавшихся по договору отклонений, претензий, поощрительных платежей [6].

С другой стороны, ожидаемый убыток – это выявленная, другими словами ожидаемая, величина превышения расходов по договору над выручкой по договору, в случае если документально подтвержденные расходы по договору не возмещаются заказчиком [6].

Из-за нечеткого определения ожидаемого убытка, этот убыток признается в учете договоров подряда в соответствии с МСФО (IAS) 11.

Учитывая, что действующий план счетов в российском бухгалтерском учете не предусматривает стандартные методы учета расходов, сумму ожидаемого убытка правильнее отражать в качестве резерва предстоящих расходов. Однако, в соответствии с п.1 ст.252 Налогового кодекса Российской Федерации, сумма резерва для целей налогообложения не признается [5].

В МСФО 11 отдельно раскрывается изменение оценок. Влияние изменения расчетной оценки выручки и затрат по договору или влияние расчетной оценки результата договора отражается как изменение бухгалтерской оценки. Данные изменения могут использоваться для определения величины выручки и затрат, признаваемых в отчете о прибылях и убытках, как в текущем периоде, так и в последующих периодах [4].

При рассмотрении положений о раскрытии информации в бухгалтерской отчетности, нужно заметить, что ПБУ 2/2008 идентичен МСФО 11. В ПБУ 2/2008 компания должна раскрыть суммы

признанной по договору выручки и способы ее определения. Однако МСФО 11 более полно раскрывает данную информацию, учитывая методы, которые применяют для нахождения степени выполнения незавершенных договоров [2].

3. Заключение

По итогам проведенного сравнительного анализа ПБУ 2/2008 и МСФО 11, можно сделать вывод о том, что положения, устанавливаемые Положением по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008), в максимальной степени соответствуют статьям международного стандарта IAS 11 «Договоры на строительство». Однако данные стандарты имеют свои различия, как в терминологии, так и в признании выручки и затрат по договору.

МСФО (IAS) 11 раскрывает виды договоров на строительство, дает четкое разъяснение о признании ожидаемых убытков, подробно поясняет перечень затрат по договору, благодаря которому предприятие не может уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, применив неправоверное признание затрат. ПБУ 2/2008 не учитывает отдельные моменты учета, что может негативно сказаться на ведении хозяйственной деятельности организации.

Таким образом, поскольку ПБУ 2/2008 разработали на основе международного стандарта, МСФО 11 является более применимым документом для организации строительных работ на предприятии.

Благодарности

Статья опубликована при поддержке АНО "Казанский открытый университет талантов 2.0" по результатам Конкурса "Кооперация талантов".

Литература

1. Куликова Л.И. ПБУ 2/2008 и учетная политика // Бухгалтер Татарстана. 2011. № 4. С. 28 – 37.
2. Куликова Л.И. Профессиональное суждение бухгалтера при ведении учета по договорам строительного подряда // Бухгалтерский учет. 2010. № 6. С. 35 – 41.
3. Машенцева Г.А. Определение объекта бухгалтерского учета согласно ПБУ 2/2008 И IAS 11 // Современные проблемы науки и образования, 2011. № 6.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 11 «Договоры на строительство» (утвержден Приказом Министерства финансов РФ от 25.11.2011 г. №160н).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. №146-ФЗ.
6. Приказ Министерства финансов РФ от 24.11.2008 г. №116н (в редакции от 27.04.2012 г.) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008).
7. Приказ Минфина РФ от 08.11.2010 N 144н "О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету".
8. Тухватуллин Р.Ш. Формирование учетной модели в условиях применения попроцессно-нормативного метода учета затрат в строительных организациях // Вестник Казанского ГАУ. 2009. № 3. С. 66 – 69.
9. Быковская Е.В. Блочно-модульный подход к идентификации резервов обеспечения эффективного функционирования производственных систем // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 44 – 47.

10. Караева Ф.Е. Оптимизационная модель устойчивости финансового состояния предприятия // Успехи современной науки и образования. 2014. №4. С. 23 – 26.
11. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Управленческий анализ деятельности организации // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 7 – 9.
12. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Вопросы учета производственных затрат // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 64 – 66.

References

1. Kulikova L.I. PBU 2/2008 i uchetnaja politika // Buhgalter Tatarstana. 2011. № 4. S. 28 – 37.
2. Kulikova L.I. Professional'noe suzhdenie buhgaltera pri vedenii ucheta po dogovoram stroitel'nogo podryada // Buhgalterskij uchët. 2010. № 6. S. 35 – 41.
3. Mashenceva G.A. Opredelenie ob#ekta buhgalterskogo ucheta soglasno PBU 2/2008 I IAS 11 // Sovremennye problemy nauki i obrazovanija, 2011. № 6.
4. Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchetnosti (IAS) 11 «Dogovory na stroitel'stvo» (utverzhden Prikazom Ministerstva finansov RF ot 25.11.2011 g. №160n).
5. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 31.07.1998 g. №146-FZ.
6. Prikaz Ministerstva finansov RF ot 24.11.2008 g. №116n (v redakcii ot 27.04.2012 g.) «Ob utverzhdenii Polozhenija po buhgalterskomu uchetu «Uchet dogovorov stroitel'nogo podryada» (PBU 2/2008).
7. Prikaz Minfina RF ot 08.11.2010 N 144n "O vnesenii izmenenij v normativnye pravovye akty po buhgalterskomu uchetu".
8. Tuhvatullin R.Sh. Formirovanie uchetnoj modeli v uslovijah primenenija poproccessno-normativnogo metoda ucheta zatrat v stroitel'nyh organizacijah // Vestnik Kazanskogo GAU. 2009. № 3. S. 66 – 69.
9. Bykovskaja E.V. Blochno-modul'nyj podhod k identifikacii rezervov obespechenija jeffektivnogo funkcionirovanija proizvodstvennyh sistem // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 44 – 47.
10. Karaeva F.E. Optimizacionnaja model' ustojchivosti finansovogo sostojanija predprijatija // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2014. №4. S. 23 – 26.
11. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Upravlencheskij analiz dejatel'nosti organizacii // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 7 – 9.
12. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Voprosy ucheta proizvodstvennyh zatrat // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 64 – 66.

*Goshunova A.V., Candidate of Economic Sciences, assistant,
Tuhtamanova E.J., student,
Kazan (Volga) Federal University*

COMPARATIVE ANALYSIS OF CONSTRUCTION CONTRACTS IN ACCORDANCE WITH IAS 11 AND RUSSIAN GAAP 2/2008

Abstract: this article deals with the problem of identifying the similarities and differences of Russian and international accounting for construction contracts, which occurs both in the transformation of the financial statements of construction companies, and the choice of accounting contracts.

The authors use a comparative method of study of construction contracts.

With this method, the article presents comparative characteristics of construction contracts according to the Russian and International accounting standards. The authors considered the regulations of Russian GAAP 2/2008 “Accounting for Construction Contracts” and determined its level of compliance with the content of IAS 11 “Construction Contracts” in particular, the object of accounting for construction contracts, recognition of revenues and expenses under contract, recognition of financial result from the activity of the contracting organization and, finally, disclosure in financial reporting.

Keywords: IFRS, Russian GAAP, financial reporting, construction companies, construction contract, contract for construction, contractor

*Козлова Н.Н., ассистент,
Сарычева С.В., студент,
Камалиева Я.Р., студент,*

Казанский (Приволжский) федеральный университет

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация: в этой статье с помощью методов сравнения, анализа и абстрагирования проведено исследование информационных возможностей отчета о движении денежных средств в зависимости от методов его составления для пользователей финансовой (бухгалтерской) отчетности в России и за рубежом. Сделан вывод о том, что занимаемая позиция (место) отчета о движении денежных средств в составе бухгалтерской (финансовой) отчетности зависит от метода его составления.

Ключевые слова: отчет о движении денежных средств, методы составления отчета, отчетность, зарубежная практика, отечественная практика

1. ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в связи с неспокойной экономической ситуацией в стране финансовое положение организации подвержено изменениям [9 – 12]. Для выявления причин изменения проводят исследование денежных потоков. Информацию о денежных потоках можно получить из бухгалтерского баланса, пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, а также из отчета о движении денежных средств. При этом из трех названных отчетов только отчет о движении денежных средств составляется классическим кассовым методом. Одним из доказательств возрастающего интереса к денежным потокам в России является вышедшее в 2011 г. отдельное Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011) [1, п.1], которое схоже с МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств».

В настоящее время и в Российской Федерации отчет о движении денежных средств законодательно приравнен по своей значимости к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, о чем свидетельствует п.1 ст.3 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ [2]. Данное положение можно трактовать как дальнейшее сближение российского учета с международными стандартами. Однако в ст.14 говорится о том, что отчет о движении денежных средств входит в состав приложений к бухгалтерской (финансовой) отчетности

2. МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В соответствии с МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств» отчет должен содержать информацию о денежных потоках компании в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Для составления отчета в части операционной деятельности МСФО 7 допускает использование двух методов: прямого (используется в Российской Федерации и за рубежом) и косвенного (применяется в зарубежной практике) [3].

Рассмотрим методики составления отчета о движении денежных средств прямым и косвенным методами, с целью понимания взаимосвязи этого отчета с остальными формами бухгалтерской отчетности и его информационную значимость в зависимости от метода составления.

В российской практике денежные потоки по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности формируются прямым методом из учетных регистров, и непосредственной взаимосвязи с остальными формами он не имеет [4]. Прямой метод (по учетным регистрам) составления отчета о движении денежных средств проблем не вызывает, поэтому рассмотрим косвенный метод составления отчета о движении денежных средств на примере бухгалтерской (финансовой) отчетности, представленной в соответствии с МСФО (табл. 1 и табл. 2) [5].

Таблица 1

Отчет о финансовом положении ООО «XXX», тыс. руб.

Показатель	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
Актив		
Основные средства	8560	1300
Запасы	250	420
Дебиторская задолженность (торговая)	920	260
Денежные средства	970	540
Итого активов...	10 700	2520
Пассив		
Уставный капитал	1250	1250
Нераспределенная прибыль	1850	0
Кредиторская задолженность перед банком	6550	0
Кредиторская задолженность по процентам	350	0
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	250	600
Кредиторская задолженность (торговая)	150	670
Кредиторская задолженность по оплате основных средств	300	0
Итого пассивов...	10 700	2520

Таблица 2

Отчет о финансовых результатах ООО «XXX» за 2014 г., тыс. руб.

Показатель	За 2014 г.
Выручка	22 000
Себестоимость	(14 000)
Валовая прибыль	8000
Управленческие и коммерческие расходы	(1600)
Амортизация основных средств	(450)
Расходы по процентам	(680)
Прибыль от продажи основных средств	500
Прибыль до налогообложения	5770
Налог на прибыль	(1154)
Чистая прибыль	4616

Для того чтобы отразить операционную деятельность (финансовая и инвестиционная деятельность в данном примере исключаются из рассмотрения в силу того, что для отражения информации по этим видам деятельности применяется только прямой метод путем извлечения данных из учетных регистров), берем информацию о неденежных расчетах, которые производились в течение периода (организация указывает данную информацию в пояснениях к отчетности) [6], в нашем примере неденежные расчеты были на сумму 1350 тыс. руб. В примере рассматривается именно операционная, а не текущая деятельность, так как рассматриваемый метод получил распространение в зарубежной практике.

Для того чтобы определить поступления денежных средств от операционной деятельности, нужно из выручки (22 000) за отчетный период, взятой из отчета о финансовых результатах, вычесть изменение дебиторской задолженности. Величину изменения можно определить разностью дебиторской задолженности на конец и начало

отчетного периода в отчете о финансовом положении ($920 - 260 = 660$). Далее при использовании показателей из отчета о финансовом положении изменение активов и обязательств будет вычисляться аналогичным образом. Соответственно, если произошло увеличение дебиторской задолженности, значит, на эту величину не произошло поступления денежных средств по выручке, поэтому нужно уменьшить начисленную выручку ($22\ 000 - 660 = 21\ 340$). Если уменьшилась дебиторская задолженность, то это говорит о том, что не только выручка отчетного периода оплачена (за исключением неденежных операций), но и поступили денежные средства по выручке прошлых периодов (конечно, за исключением случаев списания сумм сомнительных долгов или же создания резерва, информацию о которых можно найти в пояснениях к отчетности, и т.д.).

Также при определении денежных поступлений следует учитывать расчеты в неденежной форме. Например, бартерные операции отражаются в составе выручки, но притока денежных средств не

происходит, поэтому их нужно вычесть из суммы выручки для определения притока денежных средств от покупателей ($21\,340 - 1350 = 19\,990$).

В связи с тем, что форма отчета о движении денежных средств может дополняться и/или сокращаться статьями в зависимости от потребностей организации (в том числе зависит от вида деятельности организации), подразделение валовых выплат по тем или иным направлениям может варьироваться. Для того чтобы определить денежный отток организации, нужно учесть расходы, на которые направлены денежные средства. Большинство расходов собрано в составе себестоимости, но не все из них оплачены, поэтому нужно откорректировать ее. В представленном примере амортизация не входит в состав себестоимости реализованной продукции, в противном случае организации следует откорректировать себестоимость на

величину амортизации. Амортизация является не-денежной операцией и не влечет за собой оттока денежных средств, поэтому следует уменьшить себестоимость на величину амортизации из состава себестоимости реализованной продукции. Далее нужно определить денежные оттоки по процентам. При этом следует учитывать, к какому виду деятельности их относит организация [7]. В результате, если откорректировать денежные средства, созданные операционной деятельностью до выплаты процентов и налога на прибыль, на отток денежных средств по процентам и налогу на прибыль, получится сальдо денежных средств от операционной деятельности, а именно получим следующий отчет о движении денежных средств за 2014 год, составленный косвенным методом (табл. 3).

Таблица 3

Отчет о движении денежных средств ООО «XXX», тыс. руб. (фрагмент)

№ п/п	Показатель	Производимые действия над показателями	
1	Прибыль до налогообложения	5770	
2	Амортизация	"-" (450)	
3	Прибыль/убыток от продажи основных средств	Если прибыль, "-" 500	Если (убыток), "-"
4	Расходы по процентам	"-" (680)	
5	Операционная прибыль до учета изменения оборотного капитала	$1 + 2 + 3 + 4 = 5770 - (450) - 500 - (680) = 6400$	
6	Изменение дебиторской задолженности (торговой)	Увеличение дебиторской задолженности: "-" 660	(Уменьшение дебиторской задолженности): "-"
7	Изменение запасов	Увеличение запасов: "-"	(Уменьшение запасов): "-" (170)
8	Изменение кредиторской задолженности (торговой)	Увеличение кредиторской задолженности: "+"	(Уменьшение кредиторской задолженности): "+" (520)
9	Денежные средства, созданные операционной деятельностью до уплаты налога на прибыль и процентов	$5 + 6 + 7 + 8 = 6400 - 660 - (170) + (520) = 5390$	
10	Выплаченные проценты	Увеличение кредиторской задолженности по процентам: "+" 350	(Уменьшение кредиторской задолженности по процентам): "+"
		(Расходы по процентам) + Увеличение кредиторской задолженности по процентам = $(680) + 350 = (330)$	
11	Выплаченные налоги на прибыль	Увеличение кредиторской задолженности по налогу на прибыль: "+"	(Уменьшение кредиторской задолженности по налогу на прибыль): "+" (350)
		(Расходы по налогу на прибыль) + (Уменьшение кредиторской задолженности по налогу на прибыль): $= (1154) + (350) = (1504)$	
12	Чистые денежные средства от операционной деятельности	$9 + 10 + 11 = 5390 + (330) + (1504) = 3556$	

3. РАЗЛИЧИЯ В МЕТОДАХ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

С информационной точки зрения, отчет о движении денежных средств, составленный косвенным методом, раскрывает информацию о чистой прибыли организации, позволяя определить, где "застаиваются" "неденежные" статьи. Таким образом, он привязан к отчету о финансовых результатах, так как отражает взаимосвязь между чистой прибылью (убытком) и потоками денежных средств.

То есть является дополняющим отчетом к отчету о финансовых результатах, тем самым косвенный метод позволяет отразить отчет о движении денежных средств в составе приложений к бухгалтерскому балансу (отчету о финансовом положении) и отчету о финансовых результатах деятельности организации [8]. Информационная насыщенность и полезность отчета о движении денежных средств при формировании его косвенным методом полностью зависят от детализации статей в бухгалтерском балансе (отчете о финансовом положении) и отчете о финансовых результатах и/или от дополнительно предоставляемой информации в пояснениях к бухгалтерской отчетности. Конечно, такую информацию организация вправе предоставлять по собственному желанию в зависимости от того, будет ли она считать эту информацию существенной.

Если рассматривать отчет о движении денежных средств независимо от метода его составления как отдельный самостоятельный компонент бухгалтерской отчетности (как в МСФО или ГААП США), то такое отнесение тоже в некотором роде терпит неудачу. Однако если рассматривать прямой метод составления рассматриваемого отчета путем использования учетных регистров, то данный отчет непосредственного отношения к балансу (отчету о финансовом положении) и отчету о финансовых результатах не имеет, он предоставляет не менее важную информацию для пользователей бухгалтерской отчетности о прошлом движении денежных потоков и предоставляет возможность пользователям на основе этой информа-

ции прогнозировать будущие денежные потоки [8]. Таким образом, отчет о движении денежных средств, формируемый прямым методом из учетных регистров, должен рассматриваться как самостоятельный и отдельный компонент финансовой отчетности, так как предоставляет совершенно иную недостающую в остальных отчетах.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, рассмотрение отчета о движении денежных средств в качестве приложений к бухгалтерскому балансу (отчету о финансовом положении) и отчету о финансовых результатах не всегда является корректным, как принято в системе регулирования бухгалтерского учета в РФ или Великобритании. Так, если рассматривать косвенный метод отражения денежных потоков, то проблема несоответствия статуса отчета о движении денежных средств в качестве приложений к отчетности отпадает, поскольку отчет о движении денежных средств составляется непосредственно на основе данных бухгалтерского баланса (отчета о финансовом положении) и отчета о финансовых результатах и пояснений, как было указано ранее. Таким образом, чем более детально представлены статьи в бухгалтерском балансе (отчете о финансовом положении) и отчете о финансовых результатах и (или) в пояснениях, тем более подробной будет информация в отчете о движении денежных средств, составленной на основе данных этих двух форм.

Подводя итог проведенному анализу о значимости и полезности информации в отчете о движении денежных средств, сделаем небольшой вывод. В результате исследования в статье предложена методика квалификации отчета о движении денежных средств в зависимости от метода его составления: рассматривать его как самостоятельный компонент финансовой отчетности или же как составляющую приложений к бухгалтерскому балансу (отчету о финансовом положении) и отчету о финансовых результатах.

Благодарности

Статья опубликована при поддержке АНО "Казанский открытый университет талантов 2.0" по результатам Конкурса "Кооперация талантов".

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/20011): приказ Минфина РФ от 02.02.2011 г., № 11н. Информ. правов. система «КонсультантПлюс».
2. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 г., № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.). Информ. правов. система «КонсультантПлюс».
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 "Отчет о движении денежных средств" (ред. от 07.05.2013): введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина РФ от 25.11.2011 г., N 160н. Информ. правов. система «КонсультантПлюс».

4. Курманова А.Х. Принципы формирования отчета о финансовых результатах в отечественной и зарубежной практике // Международный бухгалтерский учет. 2014. №11. С. 43 – 54.
5. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023). Информ. правов. система «КонсультантПлюс».
6. Соловьева О.В. Международная практика учета и отчетности: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2004. 332 с.
7. Ковалев В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2014. 783 с.
8. Мамедова Г.К. Информационная значимость отчета о движении денежных средств в отечественной и зарубежной практике // Международный бухгалтерский учет. 2015. №21. С. 38 – 49.
9. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Управленческий анализ деятельности организации // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 7 – 9.
10. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Вопросы учета производственных затрат // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 64 – 66.
11. Липина С.А., Липина А.В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 11 – 14.
12. Караева Ф.Е. Оптимизационная модель устойчивости финансового состояния предприятия // Успехи современной науки и образования. 2014. №4. С. 23 – 26.

References

1. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Otchet o dvizhenii denezhnyh sredstv» (PBU 23/20011): prikaz Minfina RF ot 02.02.2011 g., № 11n. Inform. pravov. sistema «Konsul'tantPljus».
2. O buhgalterskom uchete: federal'nyj zakon ot 06.12.2011 g., № 402-FZ (red. ot 04.11.2014 g.). Inform. pravov. sistema «Konsul'tantPljus».
3. Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchetnosti (IAS) 7 "Otchet o dvizhenii denezhnyh sredstv" (red. ot 07.05.2013): vveden v dejstvie na territorii Rossijskoj Federacii prikazom Minfina RF ot 25.11.2011 g., N 160n. Inform. pravov. sistema «Konsul'tantPljus».
4. Kurmanova A.H. Principy formirovaniya otcheta o finansovyh rezul'tatah v otechestvennoj i zarubezhnoj praktike // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uch. 2014. №11. S. 43 – 54.
5. Prikaz Minfina Rossii ot 02.07.2010 N 66n (red. ot 06.04.2015) "O formah buhgalterskoj otchetnosti organizacij" (Zaregistrovano v Minjuste Rossii 02.08.2010 N 18023). Inform. pravov. sistema «Konsul'tantPljus».
6. Solov'eva O.V. Mezhdunarodnaja praktika ucheta i otchetnosti: Uchebnik. M.: INFRA-M, 2004. 332 s.
7. Kovalev V.V. Analiz balansa, ili kak ponimat' balans. 3-e izd., pererab. i dop. M.: Prospekt, 2014. 783 s.
8. Mamedova G.K. Informacionnaja znachimost' otcheta o dvizhenii denezhnyh sredstv v otechestvennoj i zarubezhnoj praktike // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uch. 2015. №21. S. 38 – 49.
9. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Upravlencheskij analiz dejatel'nosti organizacii // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 7 – 9.
10. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Voprosy ucheta proizvodstvennyh zatrat // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 64 – 66.
11. Lipina S.A., Lipina A.V. Innovacionnaja jekonomika 21 veka: mirovoj opyt i praktika // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 11 – 14.
12. Karaeva F.E. Optimizacionnaja model' ustojchivosti finansovogo sostojanija predprijatija // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2014. №4. S. 23 – 26.

*Kozlova N.N., assistant,
Sarycheva S.V., student,
Kamalieva J.R., student,
Kazan (Volga) Federal University*

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE STATEMENT OF CASH FLOWS IN DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE

Abstract: in this paper, by comparing the methods of analysis and abstraction we studied information capabilities of cash flow statement, depending on the method of its preparation for the users of the financial (accounting) statements in Russia and abroad. It is concluded that the occupied position (place) cash flow statement as part of the accounting (financial) statements depends on the method of its preparation.

Keywords: cash flow statement, methods of reporting, reporting, foreign practice, the domestic practice

*Коварда В.В., кандидат физико-математических наук, доцент,
Юго-Западный государственный университет*

О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ ОЦЕНКЕ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Аннотация: в статье проведен сравнительный анализ использования абсолютных и относительных показателей на материалах Курской области, обоснована целесообразность применения относительных показателей при оценке уровня социально-экономического развития регионов.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, относительные показатели оценки, регион

Одной из основных проблем современной России является выравнивание социально-экономического развития регионов. Для определения направлений выравнивания необходима оценка достигнутого уровня социально-экономического развития регионов и районов.

В соответствии с Указом Президента РФ от 21.08.2012 №1199 "Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации" разработан перечень показателей для межрегиональных сопоставлений, однако, этих показателей недостаточно для глубокого анализа диспропорций развития субъектов мезоуровня [1, 2].

К тому же, очень часто для углубленного анализа используется абсолютные показатели, характеризующие достигнутый уровень развития явления. При таком анализе не учитываются исходные условия, определяющие абсолютные значения достигнутых уровней (например, выработка и за-

работная плата будут больше в тех регионах, где расположены ГЭС и АЭС и т.п.).

Без анализа базовых различий основных показателей, характеризующих субъекты РФ, и исключение их влияния на определение темпов развития невозможна достоверная оценка уровня социально-экономического развития. В качестве примера рассмотрим ряды показателей числа родившихся в 2012-2013 гг. в районах Курской области. В работе использованы данные о районах одного субъекта РФ как наиболее однородные по уровню социально-экономического развития и исходных параметров.

В Курской области в соответствии с административно-территориальным делением 28 районов и 5 городов областного значения, для анализа использованы данные только 28 муниципальных районов.

В таблице 1 приведены данные о численности населения и площади каждого из 28 муниципальных районов Курской области.

Таблица 1

Заселенность и площадь муниципальных районов Курской области [3]

Районы	Площадь, гектар	численность населения, чел.		
		на 01.01.12	на 01.01.13	на 01.01.14
Беловский	95063	17178	16710	16288
Большесолдатский	81059	12320	12091	11846
Глушковский	85051	21761	21269	20751
Горшеченский	139587	18019	17532	17190
Дмитриевский	126954	17173	16573	16105
Железногорский	99103	16377	16553	16650
Золотухинский	115729	22622	22500	22422
Касторенский	122532	17293	16659	16263
Коньшевский	113481	10025	9637	9287
Кореневский	87175	17733	17302	16832
Курский	165700	53268	52949	56517
Курчатовский	62148	18052	18408	18605
Льговский	102954	13852	13379	13123
Мантуровский	101696	13743	13323	12967
Медвенский	108015	16475	16429	16382
Обоянский	102650	30209	29707	29699
Октябрьский	62801	23188	23785	24266
Поныровский	67278	11625	11542	11303
Пристенский	100122	16434	16056	15822
Рыльский	150502	32767	32605	32293
Советский	120134	18468	18167	17837
Солнцевский	105177	14829	14387	14209
Суджанский	99473	26526	26422	26412
Тимский	88221	11551	11386	11218
Фатежский	128158	19217	19231	18897
Хомутовский	119491	10910	10508	10077
Черемисиновский	81302	9985	9700	9559
Щигровский	126536	11528	11180	10828

Представленные в табл. 1 данные показывают, что районы имеют разную площадь и плотность населения.

В соответствии с Концепцией демографического развития РФ одним из основных показателей является число родившихся. В анализируемых районах в 2012 и 2013 гг. число родившихся составляет соответственно 6200 и 5823 чел.

Рассчитаем коэффициент вариации для определения однородности совокупностей по числу родившихся:

$$V_{\sigma} = \frac{\sigma}{x} 100\%$$

$$V_{\sigma(2012)} = \frac{109.75}{221.43} * 100\% = 49.56\%$$

$$V_{\sigma(2013)} = \frac{107.97}{207.97} * 100\% = 51.92\%$$

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что совокупность по числу родившихся в анализируемых районах не является однородной.

Кроме того, сопоставления числа родившихся и численности населения в муниципальных районах показывают их зависимость, что означает следующее: применяемый для анализа показатель числа родившихся характеризует не столько раз-

витие демографического процесса, сколько зависимость числа родившихся от численности населения. Если данный анализ провести исходя из возрастного состава, то зависимость числа родившихся от численности женщин фертильного возраста будет еще более тесной.

Во многих случаях, для характеристики демографического развития используют следующий показатель - общий коэффициент рождаемости (%), т.е. в этом относительном показателе число родившихся человек приводится на 1000 населения.

По данному показателю размах вариации (R) в 2012 и 2013 гг. равен соответственно 13,10 и 8,70, а коэффициент вариации в 2012 и 2013 гг. равен 20,75% и 17,27% соответственно. По сравнению с приведенными данными, рассчитанными по абсолютным показателям, можно однозначно сказать, что совокупность относительных показателей более однородна, а значит, более приемлема, для сравнительного анализа.

Сравним рейтинги районов по числу родившихся в 2013 г., данные по которым внесем в табл.2.

Таблица 2

Рейтинг районов Курской области по числу родившихся в 2013 г.

Район Курской области	Число родившихся, чел.
Курчатовский	643
Обоянский	362
Суджанский	335
Рыльский	296
Октябрьский	271
Фатежский	268
Касторенский	254
Горшеченский	233
Золотухинский	228
Курский	213
Советский	203
Медвенский	197
Поныровский	188
Льговский	185
Солнцевский	184
Пристенский	175
Большесолдатский	173
Мантуровский	161
Дмитриевский	151
Тимский	146
Коньшевский	145
Щигровский	143
Железногорский	128
Черемисиновский	125
Беловский	123
Глушковский	112
Кореневский	96
Хомутовский	85

Лидерами по числу родившихся в 2013 г. были следующие районы Курской области: Курчатовский, Обоянский, Суджанский, Рыльский, Октябрьский. Отстающими, по числу родившихся человек, в этом же году оказались следующие

районы: Черемисиновский, Беловский, Глушковский, Кореневский, Хомутовский.

Теперь проведем сравнение рейтингов районов по показателю рождаемости (табл. 3).

Таблица 3

Результаты сравнения рейтингов районов Курской области по показателю рождаемости в 2013 г.

Район Курской области	Коэффициент рождаемости, на 1000 человек
Поныровский	16,50
Фатежский	14,10
Железногорский	13,70
Черемисиновский	13,00
Щигровский	13,00
Солнцевский	12,90
Тимский	12,90
Суджанский	12,70
Кореневский	12,50
Льговский	12,20
Обоянский	12,20
Медвенский	12,00
Курский	11,70
Золотухинский	11,30
Октябрьский	11,30
Советский	11,30
Глушковский	11,10
Пристенский	11,00
Беловский	10,50
Коньшевский	10,10
Курчатовский	10,00
Большесолдатский	9,40
Мантуровский	9,40
Рыльский	9,10
Касторенский	8,80
Горшеченский	8,70
Хомутовский	8,30
Дмитриевский	7,80

Если же сравнивать положение районов по показателю рождаемости в анализируемом году, то оно существенно изменилось. Так, согласно данным в таблице, лидерами являются Поныровский, Фатежский, Железногорский Черемисиновский, Щигровский районы; аутсайдеры: Рыльский, Кас-

торенский, Горшеченский, Хомутовский, Дмитриевский.

Полученные данные доказывают, что относительные показатели более приемлемы для сравнительного анализа, так как учитываются факторы, влияющие на анализируемый социально-экономический признак.

Литература

1. Коварда В.В. Анализ информационной базы исследования устойчивого социально-экономического развития субъектов РФ // Молодой ученый. 2015. №9. С. 628 – 629.
2. Коварда В. В. Анализ нормативной правовой базы РФ по оценке эффективности деятельности органов власти субъектов РФ и органов местного самоуправления // Вопросы экономики и управления. 2015. №2. С. 106 – 109.
3. Электронный ресурс: <http://kurskstat.gks.ru/>

References

1. Kovarda V.V. Analiz informacionnoj bazy issledovaniya ustojchivogo social'no-jekonomicheskogo razvitija sub#ektov RF // Molodoj uchenyj. 2015. №9. S. 628 – 629.
2. Kovarda V. V. Analiz normativnoj pravovoj bazy RF po ocenke jeffektivnosti dejatel'nosti organov vlasti sub#ektov RF i organov mestnogo samoupravlenija // Voprosy jekonomiki i upravlenija. 2015. №2. S. 106 – 109.
3. Jelektronnyj resurs: <http://kurskstat.gks.ru/>

*Kovarda V.V., Candidate of Physical and Mathematical Sciences, associate Professor,
South-Western State University*

**ABOUT NECESSITY OF RELATIVE INDICATORS USING FOR DETERMINING
OF THE REGIONS LEVEL OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT**

Abstract: comparative analysis of absolute and relative indicators on materials of Kursk area is given in the article. The expediency of the relative indicators used in assessing the level of regions' social and economic development is substantiated.

Keywords: social and economic development, the relative indicators of valuation, region

*Семенихина Н.Б., кандидат экономических наук, доцент,
Седова А.А., студентка,
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: РАЗЛИЧИЯ РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ

Аннотация: статья посвящена особенностям международного и российского учета основных средств. В связи с тем, что основные средства являются важнейшим условием успешного функционирования любой организации, их учет должен вестись грамотно и экономически эффективно. Понимание основных различий между международными принципами и методами учета в российской практике позволяет компаниям избегать ошибок и проблем при трансформации отчетности, повышает ее достоверность и информативность. Это помогает при ведении параллельного учета по МСФО, может уменьшить затраты по трансформации готовой отчетности.

Ключевые слова: основные средства, МСФО, РСБУ, переоценка, амортизация, справедливая стоимость, отчетность

В последние годы во многих российских компаниях активно начался переход к международным стандартам финансовой отчетности. В связи с этим встал вопрос о реформировании существующей системы бухгалтерского учета и ее возможного сближения с международной системой учета.

Международные стандарты финансовой отчетности, имеющие четкую экономическую логику и согласованные принципы учета, призваны служить ориентиром при устранении существующих различий в составлении отчетности отдельными странами [10 – 13]. Международная практика показывает, что отчетность, сформированная в соответствии с МСФО, отличается высокой информативностью и полезностью для пользователей, которая помогает принимать качественные управленческие решения в области формирования и использования ресурсов организации.

Как в МСФО, так и в российском бухгалтерском учете, основные средства являются базовой основой для функционирования организации и создания прибавочной стоимости. Особое значение имеет грамотное и нормативно подкрепленное построение учета основных средств. Несмотря на введение многих нормативно-правовых актов в России, созданных на основе МСФО и сближающих две системы учета, дискуссии по многим аспектам учета основных средств до сих пор продолжаются. Так, существующие вопросы по методам оценки, переоценки, амортизации основных

средств, доказывают, что выбранная тема статьи весьма актуальна в настоящее время.

В российской системе бухгалтерского учета бухгалтерский учет основных средств регулируется в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета 6/01 «Учет основных средств». Для учета по принципам МСФО следует ориентироваться на положения стандарта 16 «Основные средства» (IAS 16 «Property, Plant and Equipment»). ПБУ 6/01 существенно поменял порядок учета основных средств, приблизив его к международному порядку, однако полностью исключить различия не удалось.

В МСФО (IAS 16) сказано, что основные средства – это материальные активы предприятия, которые используются для производства или поставки товаров, услуг, сдачи в аренду, в административных целях, а также объекты, которые предполагается эксплуатировать в течение более одного отчетного периода.

Согласно российскому учету основные средства – это совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере [5, с.252].

Как видно, принципиальных отличий между определениями нет. Но российский учет содержит больше условий для принятия объекта в качестве основных средств к учету (табл. 1).

Таблица 1

**Условия принятия основного средства к учету согласно МСФО 16 «Основные средства»
и «Учет основных средств» ПБУ 6/01**

МСФО 16 «Основные средства»	ПБУ 6/01 «Учет основных средств»
1	2
а) существует вероятность получения будущих экономических выгод, связанных с этим объектом; б) стоимость объекта может быть надежно оценена.	а) использование объекта в производстве продукции, при выполнении работ либо оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также в целях его предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное владение; б) возможность использования основных средств в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
	в) организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов; г) способность основных средств приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

ПБУ 6/01 имеет стоимостной лимит отнесения объектов к основным средствам. В МСФО 16 не приведена предельная стоимостная граница, по которой основное средство следует отличать от других активов, а основывается на профессиональном суждении бухгалтера.

Предметом профессионального суждения является и выбор инвентарного объекта основных средств. МСФО не выделяет инвентарный объект в качестве единицы бухгалтерского учета, то есть не определяет, что именно является объектом основных средств.

Следует отметить, в Международном Стандарте 16 выделяются классы основных средств - группы основных средств, объединенных по своей

природе и характеру использования в деятельности предприятия. Выделяются такие классы как земельные участки, земельные участки и здания, машины и оборудование, водные суда, воздушные суда, автотранспортные средства, мебель и встраиваемые элементы инженерного оборудования, офисное оборудование. В отличие от РСБУ в МСФО не оговаривается, что к основным средствам относятся вода, недра и другие природные ресурсы.

Первоначальная стоимость основного средства формируется в МСФО 16 и в ПБУ 6/01 согласно с разделами «Оценка». Основные отличия приведены в табл. 2.

Таблица 2

**Первоначальная оценка основных средств согласно МСФО 16 «Основные средства»
и ПБУ 6/01 «Учет основных средств»**

МСФО 16 «Основные средства»	ПБУ 6/01 «Учет основных средств»
1	2
Первоначальная стоимость – сумма уплаченных денежных средств или их эквивалентов и справедливая стоимость другого встречного представления, переданного для приобретения актива на момент его приобретения или сооружения	Первоначальная стоимость - сумма фактических затрат на приобретение, сооружение и изготовление основного средства.
В первоначальную стоимость включаются: покупная цена, включая импортные пошлины и невозмещаемые налоги; затраты на подготовку площадки; затраты, напрямую связанные с приведением объекта в рабочее состояние; первичные затраты на погрузочно-разгрузочные работы, монтаж и установку; выплаты за оказанные профессиональные услуги и т.д.	В первоначальную стоимость включаются: договорная цена; сумма информационных, консультационных и иных услуг, способствующих приобретению основного средства; таможенные пошлины и сборы, государственные пошлины, регистрационные сборы и иные платежи; невозмещаемые налоги; вознаграждения посредническим организациям; и другие затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением или изготовлением основного средства.
Первоначальная стоимость основного средства, созданного своими силами, определяется по тем же принципам, что и стоимость приобретенного актива.	Первоначальная стоимость основного средства, созданного своими силами, определяется по тем же принципам, что и стоимость приобретенного актива.

В МСФО 16 сказано, что основное средство, приобретенное в рассрочку или на условиях фи-

нансовой аренды, будет приниматься к учету по фактической стоимости покупки, а разница между

этой величиной и процентными выплатами признается расходом в случае отсутствия капитализации. В российском учете, если основные средства приобретены с рассрочкой платежа или в кредит, в первоначальную стоимость может включаться и сумма процентов в том случае, если объект является инвестиционным активом. Инвестиционный актив – это имущество, подготовка которого к использованию требует длительного времени, а приобретение (создание) – значительных расходов.

В пункте 14 ПБУ 6/01 содержится утверждение, что первоначальная (балансовая) стоимость основных средств не подлежит изменению, за исключением случаев достройки и дооборудования объектов в порядке капитальных вложений, реконструкции и частичной ликвидации объектов, при переоценке.

IAS 16 выделяет понятие балансовой стоимости – суммы актива после вычета накопленной амортизации и накопленного убытка. Затраты, понесенные организацией, увеличивают балансовую стоимость основного средства, если при этом существует вероятность получения будущих экономических выгод, которые превышают первоначально исчисленные нормативные показатели актива.

Еще одним принципиальным отличием, является то, что МСФО всегда применяет понятие справедливой стоимости. Согласно IAS 16 справедливая стоимость – это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки.

Согласно 16 стандарту организация имеет право выбора между учетом основных средств по фактическим затратам либо модель учета по переоцененной стоимости. Организация обязана применять выбранный подход ко всему классу основных средств.

При выборе модели учета по фактическим затратам основное средство учитывается по себестоимости за минусом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

Таким образом, при применении данной модели единственным основанием переоценки класса основных средств является их обесценение. Убыток от обесценения определяется как сумма, на которую балансовая стоимость актива превышает его возмещаемую сумму. Возмещаемая сумма – это большее из двух значений: чистой продажной ценой актива и ценности его использования (эксплуатационной ценности). Ценность использования определяется как текущая дисконтированная стоимость потоков денежных средств, созданных в результате использования.

На каждую дату составления бухгалтерской отчетности, компания должна оценить наличие или отсутствие любых признаков обесценения согласно МСФО 36 «Обесценение активов». Если такие признаки присутствуют, то организация должна рассчитать возмещаемую стоимость актива. Предприятие в данном случае руководствуется принципом осмотрительности, согласно которому предприятие не должно завышать реальную стоимость активов.

В российском учете прописано, что переоценка основных средств – не обязанность, а право организации. Если организация решит не использовать это право, то текущая стоимость актива будет равной первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации по объекту.

Если предприятие использует модель учета по переоцененной стоимости, то стоимость объекта основных средств определяется как справедливая стоимость объекта на дату переоценки за вычетом амортизации и любых накопленных убытков от обесценения.

Частота переоценок зависит от каждого конкретного случая. Если изменения справедливой стоимости основного средства значительны и происходят часто, то необходимо проводить переоценку ежегодно. В случаях незначительного изменения стоимости переоценку можно проводить один раз в три-пять лет. Но если проводится переоценка отдельного объекта основных средств, то следует также переоценить и все прочие активы, которые входят в тот же класс, что и переоцениваемый объект.

В ПБУ 6/01 не указано, какая периодичность оценки подразумевается под регулярностью в РСБУ, имеется лишь указание на то, что переоценка должна проводиться не чаще одного раза в год с учетом существенности отклонений балансовой стоимости основных средств от их текущей (восстановительной) стоимости. Регулярность переоценки зависит от критерия существенности, который организация установит в своей учетной политике. Переоценивать можно не все основные средства, принадлежащие предприятию на праве собственности, а только отдельную группу или отдельные группы однородных объектов.

Отражения результатов переоценки в МСФО во многом схож с отражением переоценки в РСБУ. Результаты переоценки в случае повышения балансовой стоимости актива отражаются в статье капитала как «Резервы по переоценке». Это увеличение подлежит признанию в Отчете о Совокупном доходе в качестве прочего совокупного дохода, но лишь в той степени, в которой оно превышает убыток прошлой переоценки. В РСБУ ес-

ли объект раньше не переоценивался, то сумма дооценки будет увеличивать добавочный капитал.

Если балансовая стоимость актива уменьшилась, то сумма уценки признается в качестве расходов текущего периода в отчете о Совокупном доходе. Но убыток от переоценки также должен отражаться непосредственно и на капитале, уменьшая статью «Резервы по переоценке» при наличии кредитового сальдо по этому счету, то есть в пределах резерва переоценки. В российском учете сумма уценки в пределах прошлой дооценки списывается с добавочного капитала, а сверх этой суммы относится на прочие расходы, что приводит к уменьшению нераспределённой прибыли или к увеличению непокрытого убытка.

При прекращении признания актива, при его списании величина прироста капитала в результате его переоценки может быть включена в нераспределённую прибыль. Об этом говорится как в ПБУ 6/01, так и в МСФО 16.

В МСФО амортизация определяется как систематическое распределение амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его полезной службы. Руководство компании имеет право самостоятельно определять срок полезной службы основного средства, так как это является профессиональным суждением, основанным на опыте работы организации с аналогичными активами, гласит МСФО 16. В российском учете срок полезного использования также определяется самостоятельно исходя из ожидаемого срока использования объекта, связанного с производительностью или мощностью, физического износа, нормативно-

правовых и других ограничений использования объекта.

Амортизируемой стоимостью в МСФО признается первоначальная стоимость или другая сумма, отраженная вместо первоначальной стоимости за вычетом ликвидационной стоимости.

Предметом профессионального суждения в МСФО является и ликвидационная стоимость. В российском учете данное понятие не используется. Под ликвидационной стоимостью понимается расчетная сумма, которую организация получила бы на текущий момент от реализации актива за вычетом предполагаемых затрат на выбытие, если бы данный актив достиг того состояния и возраста, в котором предположительно он будет находиться в конце срока полезной службы. При использовании МСФО компания сама вправе принимать решение о применении ликвидационной стоимости в зависимости от того, выгодно ли это при расчете амортизации. При ее использовании амортизационная база объекта должна быть уменьшена на ее величину, а в конце срока полезного использования в учете останется только значение ликвидационной стоимости. Данное основное средство компания может списать, продать, либо переоценить и в дальнейшем эксплуатировать.

Ликвидационная стоимость, срок полезного использования актива, метод начисления в МСФО в обязательном порядке должны регулярно пересматриваться. Если текущие ожидания отличаются от предыдущих оценок, то эти изменения следует отражать в учете как изменение расчетных оценок.

Начисление амортизации в РСБУ и МСФО тоже имеет свои отличия (табл. 3).

Таблица 3

Отличия в начислении амортизации согласно МСФО 16 «Основные средства» и ПБУ 6/01 «Учет основных средств»

МСФО 16 «Основные средства»	ПБУ 6/01 «Учет основных средств»
1	2
Методы начисления амортизации: 1)Метод равномерного начисления; 2)Метод уменьшающегося остатка; 3)Метод «единиц производства».	Методы начисления амортизации: 1)Линейный метод; 2)Метод уменьшаемого остатка; 3)Метод списания стоимости пропорционально объему продукции (работ); 4) Метод списания стоимости по сумме чисел лет срока использования.
Начисление амортизации начинается непосредственно в месяце ввода основного средства в эксплуатацию.	Начисление амортизации начинается с месяца, следующего за месяцем ввода объекта в эксплуатацию.
Прекращение амортизации обусловлено прекращением признания актива или полным погашением стоимости.	Амортизация не прекращается, кроме случаев, когда объект переведен на консервацию на срок свыше 3 месяцев и в период восстановления объектов, а также, если объект выбыл или его стоимость полностью погашена.

Следует заметить, что, согласно МСФО амортизация актива не прекращается в случае простоя актива или в случае вывода из активного исполь-

зования, подготовки к выбытию. Экономически непрерывность амортизации объясняется тем, что даже неработающий актив теряет в оценке за счет

морального устаревания и снижения его качества во времени, что, в свою очередь, отражается на рыночной оценке.

Если актив перестает приносить будущие экономические выгоды, то его признание следует прекратить. Основное средство может выбывать из организации путем продажи, передачи в финансовую аренду, в виде безвозмездной передачи.

Прибыль или убыток, которые возникли в связи с выбытием актива, определяются путем вычитания из чистых поступлений от выбытия величины балансовой стоимости. Но классифицировать данную прибыль в качестве выручки МСФО не решается.

В РСБУ выбытие основного средства может быть обусловлено как продажей, так и прекращением признания вследствие морального и физического износа, передачи в качестве вклада в уставный капитал, в качестве объекта дарения, вследствие стихийного бедствия. Доходы и расходы от выбытия ПБУ 6/01 рекомендует учитывать в качестве прочих доходов и расходов организации.

Таким образом, после рассмотрения МСФО 16 «Основные средства» и положения по ведению бухгалтерского учета «Учет основных средств»

можно сделать вывод о том, что хоть требования МСФО и РСБУ во многом совпадают, но различия остаются. Эти различия, в основном, связаны с применением в МСФО справедливой стоимости, дисконтирования, приоритета экономического содержания над юридической формой. Поэтому компании, нацеленные на создание отчетности по МСФО должны со вниманием относиться к таким аспектам, как метод оценки основных средств, выбор способа начисления амортизации по ним, отражение результатов амортизации и переоценки в учете.

Внимание к данным вопросам обеспечивает создание верной отчетности по МСФО, сформированной согласно принципам сопоставимости, понятности, полноты, осмоторительности и прочих. Правильно составленная финансовая отчетность согласно международным стандартам является доказательством успешного развития компании, ее надежности, как для отечественных, так и для зарубежных инвесторов.

Благодарности

Статья опубликована при поддержке АНО "Казанский открытый университет талантов 2.0" по результатам Конкурса "Кооперация талантов".

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 16 «Основные средства»: Приказ Минфина РФ от 25.11.2011 N 160н. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.minfin.ru
2. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 36: «Обесценение активов»: Приказ Минфина РФ от 25.11.2011 N 160н. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.minfin.ru
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» 6/01: Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 N 26н (ред. от 24.12.2010). Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс
4. Аверчев И.А. МСФО в задачах и примерах. М.: Эксмо, 2007. 400 с.
5. Алексеева Г.И., Богомолец С.Р., Сафонова И.В. Бухгалтерский учет. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. 720 с.
6. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: методика трансформации российской отчетности. М: Омега-Л, 2010. 568 с.
7. Куликова Л.И. Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы. М.: Магистр, 2012. 400 с.
8. Куликова Л.И. Модели учета инвестиционной недвижимости после первоначального признания в соответствии с МСФО (IAS) 40 // Международный бухгалтерский учет №9, 2012.
9. Мялкина А.Ф., Оводкова Т.А., Трегубова В.М. Принципы учета и формирования информации об основных средствах в финансовой отчетности: международная и российская практика // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов. 2014. №10.
10. Быковская Е.В. Основные модели идентификации производственных систем // Успехи современной науки и образования. 2015. №1. С. 17 – 19.
11. Тхамокова С.М., Шогенова М.Х. Вопросы учета производственных затрат // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 64 – 66.
12. Липина С.А., Липина А.В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 11 – 14.
13. Быковская Е.В. Блочно-модульный подход к идентификации резервов обеспечения эффективного функционирования производственных систем // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 44 – 47.

References

1. Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchetnosti MSFO (IAS) 16 «Osnovnye sredstva»: Prikaz Minfina RF ot 25.11.2011 N 160n. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: www.minfin.ru
2. Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchetnosti MSFO (IAS) 36: «Obescenenie aktivov»: Prikaz Minfina RF ot 25.11.2011 N 160n. [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: www.minfin.ru
3. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Uchet osnovnyh sredstv» 6/01: Prikaz Minfina RF ot 30.03.2001 N 26n (red. ot 24.12.2010). Dostup iz spravочно-pravovoj sistemy Konsul'tantPljus
4. Averchev I.A. MSFO v zadachah i primerah. M.: Jeksmo, 2007. 400 s.
5. Alekseeva G.I., Bogomolec S.R., Safonova I.V. Buhgalterskij uchet. M.: Moskovskij finansovo-promyshlennyj universitet «Sinergija», 2013. 720 s.
6. Vahrushina M.A. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti: metodika transformacii rossijskoj otchetnosti. M: Omega-L, 2010. 568 s.
7. Kulikova L.I. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti. Nefinansovye aktivy. M.: Magistr, 2012. 400 s.
8. Kulikova L.I. Modeli ucheta investicionnoj nedvizhimosti posle pervonachal'nogo priznaniya v sootvetstvii s MSFO (IAS) 40 // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet №9, 2012.
9. Mjalkina A.F., Ovodkova T.A., Tregubova V.M. Principy ucheta i formirovaniya informacii ob osnovnyh sredstvah v finansovoj otchetnosti: mezhdunarodnaja i rossijskaja praktika // Social'no-jekonomicheskie javlenija i processy. Tambov. 2014. №10.
10. Bykovskaja E.V. Osnovnye modeli identifikacii proizvodstvennyh sistem // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2015. №1. S. 17 – 19.
11. Thamokova S.M., Shogenova M.H. Voprosy ucheta proizvodstvennyh zatrat // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 64 – 66.
12. Lipina S.A., Lipina A.V. Innovacionnaja jekonomika 21 veka: mirovoj opyt i praktika // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 11 – 14.
13. Bykovskaja E.V. Blochno-modul'nyj podhod k identifikacii rezervov obespechenija jeffektivnogo funkcionirovaniya proizvodstvennyh sistem // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №1. S. 44 – 47.

*Semenikhina N.B., Candidate of Economic Sciences, associate Professor,
Sedova A.A., student,
Kazan Federal (Volga region) University*

FIXED ASSETS ACCOUNTING: BASIC DIFFERENCES BETWEEN RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

Abstract: the article is devoted to the peculiarities of international and Russian accounting of fixed assets. Since fixed assets are essential to the successful functioning of any organization, their accounting should be conducted competently and cost-effectively. Understanding the basic differences between international principles and methods of accounting and Russian practice allows companies to avoid the mistakes and problems in the financial statements transformation, increases accuracy and information value. This helps to manage parallel accounting under IFRS and can reduce the costs of the transformation of the final report.

Keywords: fixed assets, IAS, RAS, revaluation, depreciation, fair value, financial statements

Шорин В.М., кандидат экономических наук,
Акционерное общество «Авиатехприемка»

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ В РФ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье автор рассматривает основные элементы и особенности действующей в Российской Федерации системы налогообложения предпринимательской деятельности. Основными налогами, применяемыми в отношении предпринимательской деятельности в РФ, являются налог на прибыль организаций (НП) – для юридических лиц и налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – для индивидуальных предпринимателей. Проводит сравнение с практикой и опытом налогообложения развитых стран мира.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, экономический процесс, прибыль, законодательство

Предпринимательская деятельность, которую можно определить как действия людей, направленные на извлечение личной экономической выгоды, может иметь разное общественное значение. Предприниматель, движимый личным экономическим интересом, стремится удовлетворять разные рыночные потребности, но среди них есть *необходимые и полезные* – в продуктах питания, одежде, жилье, и т.д., *не необходимые, но признаваемые* обществом – в предметах роскоши, в косметике, в спиртных напитках, табаке, и др., и *запрещенные* законом и *осуждаемые* общественной моралью – в наркотиках, порнографии, проституции, и т.д.

Очевидно, что государство в своей политике, включая и налоговую политику, должно учитывать эти различия, и, используя доступные ему средства, поощрять удовлетворение одних потребностей и сдерживать или запрещать деятельность, связанную с удовлетворением (потреблением) других потребностей.

Кроме этого отраслевого подхода, следует дифференцировать различные виды предпринимательства и по их роли и месту в процессе общественного воспроизводства. В экономической теории обычно выделяют материальное производство (производство товаров), оказание услуг (и среди них – услуги, обслуживающие материальное производство, и услуги, связанные с потреблением населения), инвестиционная и посредническая деятельность.

С точки зрения мирового рынка все эти виды деятельности могут приносить законные доходы их операторам, но, если взять интересы конкретного государства, то исторический опыт показывает, что государства, уступающие сферу материального производства своим конкурентам, могут существовать, и даже процветать, некоторое время (за счет развития, торговли, финансовых услуг, продажи свои природных ресурсов, части территории, и др.), но, в конечном счете, всегда скатываются к экономическому коллапсу.

Отсюда и первоочередное требование к государственной власти любой страны – всемерно способствовать развитию конкурентного на мировом рынке национального производства товаров, и среди них – особенно продукции с высокой добавленной стоимостью.

Рассмотрим с этой точки зрения сущность и характер проводимой в РФ налоговой политики государства, а именно: насколько вышеуказанные обстоятельства учитываются в этой политике, насколько адекватны применяемые средства налоговой политики ее объявленным целям, и какие поправки и изменения должны быть внесены в эту политику, чтобы обеспечить достижение поставленных целей экономического развития и постоянного роста благосостояния общества.

Начнем с того, что в Российской Федерации действия участников экономического процесса определяются в Гражданском кодексе РФ понятиями «коммерческой деятельности» и «предпринимательской деятельности».

«Коммерческой деятельностью», как видно из ст. 50 ГК РФ, занимаются «коммерческие организации», преследующие в качестве основной цели своей деятельности «извлечение прибыли». «Предпринимательская деятельность», согласно ст. 2 ГК РФ, представляет собой «самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг».

Как видно из этих определений, их ключевыми элементами являются осуществление деятельности «на свой риск» и «в целях извлечения прибыли». Производство товаров, полезных для населения или необходимых для поддержания социально-экономического развития страны, не заслуживает, по мнению российского законодателя, особого внимания.

Поэтому «предпринимательством», в смысле ГК РФ, можно считать и просто сдачу личного имущества в аренду, и помещение денег на счет в

банке (получение дохода «от использования имущества»), и любые спекулятивные сделки (по перепродаже товаров, а также и при оказании услуг).

Такой же «обезличенный» подход принят и в российском налоговом законодательстве. Так, в Налоговом кодексе РФ есть п. 1 ст. 11, согласно которому все «институты, понятия и термины гражданского, семейного и других отраслей законодательства РФ...применяются в том значении, в каком они используются в отраслях законодательства, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом».

Вместе с тем, нужно отметить, что в разных частях и главах НК РФ можно встретить разные определения «коммерческой деятельности» (ст. 3 – «экономическая деятельность», ст. 11 – «предпринимательская», «производственная» деятельность, ст. 146 – «реализация товаров (работ, услуг), ст. 248 – «реализация товаров (работ, услуг) и имущественных прав», и т.д.), и т.д.

Однако далее мы видим, что все эти разночтения не имеют никакого реального субстанционального значения, поскольку в отдельных главах НК РФ, определяющих правила применения конкретных налогов, фактически не проводится никакого различия между реальной производственной деятельностью, посредническими операциями, чистой спекуляцией или пассивным извлечением доходов (от капитала, от владения имуществом, и т.д.).

Если же обратиться к опыту налогообложения в других развитых странах мира, то можно сделать вывод, что во всех этих странах стимулирование реальной производительной деятельности осуществляется как дифференциацией ставок обложения, так и применением разных налоговых режимов.

Рассмотрим в связи этим основные элементы и особенности действующей в Российской Федерации системы налогообложения предпринимательской деятельности и сравним их с практикой и опытом зарубежных стран.

Основными налогами, применяемыми в отношении предпринимательской деятельности в РФ, являются налог на прибыли организаций (НП) – для юридических лиц и налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – для индивидуальных предпринимателей.

Налог на прибыль регулируется Главой 25 НК РФ. Этой главой определяется как субъект (организации), так и объект обложения (прибыль).

Как установлено ст. 11 НК РФ, субъект налога на прибыль, это – «юридические лица, образованные в соответствии с законодательством Российской Федерации», «иностранные юридические лица», а также «компании и другие корпоративные

образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международных организаций, их филиалы и представительства, созданные на территории Российской Федерации».

В этой же главе определяется и объект обложения налога на прибыль. При этом конкретно объект обложения определяется двояким образом: как «доход, уменьшенный на величину произведенных расходов» – для российских организаций и для «иностранной организации, осуществляющей деятельность в РФ через постоянное представительство», и как доход, «полученный из источников в РФ» – для «иных иностранных организаций» (ст. 247 НК РФ). Как мы видим, в первом случае речь идет о чистом доходе, а во втором – уже о валовом доходе – общей сумме дохода, полученного из какого-либо «источника в РФ». Таким образом, в этом втором случае понятие «дохода» как объекта обложения налогом на прибыль фактически сближается с понятием «валовой выручки» предприятия – от реализации им товаров, работ или услуг (ст. 248 НК РФ).

Но такое понимание дохода уже оказывается в прямом противоречии с определением «дохода», установленным в ст. 41 НК РФ – «экономическая *выгода* в денежной или натуральной форме». Как очевидно, далеко не всегда получение выручки от продажи товаров или услуг приносит выгоду предприятию; вполне может случаться ситуации, когда такие продажи осуществляются не с выгодой, а с убытком.

В отношении доходов, «полученных от источников в РФ» понятие «дохода» получает еще одно, также отличающееся от понятия «прибыли», и уже экономически принципиально иное значение – как платежи, получаемые иностранной организацией не в связи с «ее деятельностью в РФ через постоянное представительство».

Такие платежи, как очевидно, также вовсе не обязательно могут совпадать с «доходом» в смысле ст. 41 НК РФ, однако применение механизма расчета чистого дохода (за счет вычета связанных с его получением расходов) предусмотрено только в отношении «доходов» от продажи недвижимого имущества и акций компаний, владеющих таким имуществом.

Не признается право такого вычета ни для платежей за использование прав на объекты интеллектуальной собственности, ни для арендных и иных платежей за использование имущества, ни для доходов от международных перевозок.

При этом понять мотивы такой дифференциации, предложенной российским законодателем, нелегко – особенно, если принять во внимание,

что наиболее жесткий режим (обложение по полной сумме платежа) установлен в отношении такой затратной деятельности, как, например, перевозки грузов и людей, а полное освобождение от удержания налога предоставлено премиям по перестрахованию и выплатам тантьем – операциям, активно используемым для скрытого вывоза капиталов из РФ (ст. 309 НК РФ).

Таким образом, в одном и том же законодательном документе термин «доход» применяется в четырех совершенно разных значениях – как реальный прирост имущества (капитала) налогоплательщика («экономическая выгода»), как простая разница доходов и расходов, как концептуальное понятие учетной (балансовой) прибыли и как «платеж» (операция перевода денежных средств с одного счета на другой).

Такая разноплановость и неустойчивость в трактовке одного из самых важнейших понятий современного налогового права, естественно, не может не отражаться неблагоприятно и на конкретной практике применения налогового законодательства налоговыми органами.

При этом, если в западных странах подобные недостатки в налоговых законах все же устраняются судебной практикой (суды в этих странах все разночтения и неувязки в налоговых законах всегда трактуют, во-первых, с учета приоритета интересов налогоплательщиков, и, во-вторых, исходя из общих соображений здравого смысла и налоговой справедливости), то в России эта проблема усугубляется как отсутствием опыта и недостаточной квалификацией основной массы судебского корпуса в вопросах налогообложения, так и отсутствием обычая всегда прибегать к здравому смыслу – при решении судом спорных вопросов и при трактовке или применении разного рода «темных мест» в законодательстве.

Другая проблема связана с тем, что исчисление прибыли от коммерческой (предпринимательской) деятельности согласно действующему законодательству регулируется разными главами НК РФ: отдельно, для юридических и физических лиц. При этом и налогообложение доходов, переводимых за рубеж, также регулируется отдельно – для юридических и физических лиц. А здесь трудности возникают в связи с тем, что для налоговых органов не всегда возможно получить точные сведения о том, кто является конечным получателем дохода – юридическое или физическое лицо.

Между тем, необходимо подчеркнуть, что во всех развитых странах все эти налоговые режимы унифицированы, и целесообразность такого унифицирования также и для России не вызывает, на наш взгляд, никакого сомнения.

В этих условиях, для России, на наш взгляд, представляется необходимым безотлагательно перейти к единому концептуальному и расчетному (учетному) понятию «прибыли» – независимо от правового и финансового статуса лиц, осуществляющих деятельность в целях получения экономической выгоды, от вида (способа осуществления) такой деятельности и от сферы этой деятельности.

На практике эта мера может быть реализована двумя способами: либо путем включения в первую (общую) часть Налогового кодекса отдельной главы, исчерпывающим образом описывающей «прибыль» как объект обложения для целей применения любого из налогов, охваченных НК; либо путем формирования единого «массива» законодательства о подоходном налогообложении (в рамках одной единой главы НК или в нескольких взаимосогласованных главах).

Более легким представляется первый способ, но более верным, учитывая современные тенденции в развитии налогообложения, следует признать второй способ. В этом случае можно предложить и общий переход – к единой системе подоходного налогообложения. В рамках такого перехода вместо «заплатных» налогов на отдельные виды налогов, предусматривающих применение слабо согласованных между собой и малообоснованных налоговых норм и правил, нужно будет принять за основу системный подход и перейти к формированию общего законодательного массива подоходного налогообложения, с тщательно продуманной общей «иерархией» налоговых ставок и с созданием специальной фискальной «сети», гарантирующей от вывоза доходов из России без соответствующего их налогообложения, и т.д.

При этом весь этот нормативно-законодательный массив должен быть обеспечен единым инструментарием общих понятий, критериев и терминов, унифицированным порядком учета, контроля и санкций в отношении любых получателей доходов, как предприятий, так и граждан, как иностранных, так и национальных.

И здесь можно отметить, что определенный задел для такой работы уже имеется, это – текстовая и нормативная база международных налоговых соглашений, заключенных РФ с другими странами.

Действительно, несмотря на то, что эти соглашения с момента их ратификации и введения в силу представляют собой неотъемлемую часть российского налогового законодательства (причем нормы этих налоговых соглашений в случае расхождений имеют приоритет перед нормами Налогового кодекса РФ), однако пока их влияние на внутреннее законодательство пока малоощутимо –

особенно, в позитивном плане. Заметнее как раз обратная тенденция – когда определенные идеи и методы, свойственные сфере международных налоговых отношений, просто копируются российским законодателем, без учета их пользы и применимости в российских условиях (например, положения о консолидированном налогоплательщике.

Все эти вопросы упорядочивания налогообложения сейчас имеют не только чисто фискальное значение, но они одновременно направлены и на реализацию главной функции государства в рыночной экономике – способствовать созданию наилучших условий для развития национального производства товаров и услуг с повышенным уровнем добавленной стоимости.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Налоговый кодекс РФ.
3. Васильев Е.А., Зайцева В.В., Нарышкина Р.Л., Свядосц Ю.И. Гражданское и торговое право капиталистических государств. Отв. ред.: Нарышкина Р.Л. М.: Междунар. отношения, 1983. Ч. 1. 288 с.
4. Бушев А.Ю., Макарова О.А., Попондопуло В.Ф. Коммерческое право зарубежных стран. Учебное пособие. Гл. ред.: Строганова Е. С.-Пб.: Питер, 2003. 288 с.
5. Кашин В.А. Кто содержит буржуазное государство: Подход. налоги: как они используются против трудящихся. М.: Мысль 1986. 207 с.
6. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия: Учеб. Пер. с нем. Под ред. А. Г. Поршнева. М.: Финансы и статистика, 1996. 150 с.
7. Hardman J.P. Company taxation, London, 1990.
8. Start Your Business, Oasis Press, 1993.

References

1. Grazhdanskij kodeks RF.
2. Nalogovij kodeks RF.
3. Vasil'ev E.A., Zajceva V.V., Naryshkina R.L., Svjadosc Ju.I. Grazhdanskoe i trgovoe pravo kapitalisticheskikh gosudarstv. Otv. red.: Naryshkina R.L. M.: Mezhdunar. otnoshenija, 1983. Ch. 1. 288 s.
4. Bushev A.Ju., Makarova O.A., Popondopulo V.F. Kommercheskoe pravo zarubezhnyh stran. Uchebnoe posobie. Gl. red.: Stroganova E. S.-Pb.: Piter, 2003. 288 s.
5. Kashin V.A. Kto sodержit burzhuaznoe gosudarstvo: Podohod. nalogi: kak oni ispol'zujutsja protiv trudjash-hijsja. M.: Mysl' 1986. 207 s.
6. Shmalen G. Osnovy i problemy jekonomiki predpriyatija: Ucheb. Per. s nem. Pod red. A. G. Porshneva. M.: Finansy i statistika, 1996. 150 s.
7. Hardman J.P. Company taxation, London, 1990.
8. Start Your Business, Oasis Press, 1993.

*Shorin V.M., Candidate of Economic Sciences,
Joint Stock Company "Aviatehpriemka"*

SOME ISSUES OF IMPROVING THE EXISTING RUSSIAN TAX SYSTEM IN BUSINESS REGULATION

Abstract: the author considers the main elements and features of the Russian statutory taxation of entrepreneurial activity. The main taxes applicable in relation to business activities in the Russian Federation, is a tax on profits of organizations (TM) – for legal entities and tax on personal income tax (PIT) – for individual entrepreneurs. A comparison with the practice and experience of taxation in developed countries of the world is conducted.

Keywords: entrepreneurial activity, the economic process, profit legislation

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Миронова Е.В., старший преподаватель,
Орловский государственный аграрный университет*

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНТЕРАКТИВНЫХ И ТРАДИЦИОННЫХ ФОРМ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЙ БАКАЛАВРОВ АГРОИНЖЕНЕРНОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы организации интерактивного обучения в вузе, а так же особенности развития познавательной деятельности бакалавров агроинженерного профиля.

Ключевые слова: интерактивное обучение, бакалавры, учебный процесс

Весь учебный процесс в вузе предусматривается федеральными государственными образовательными стандартами (ФГОС). А реализация образовательного процесса, в последние годы, представлена в вузах за счет проведения занятий с бакалаврами в традиционном виде и в виде интерактивных форм занятий. Для бакалавров агроинженерного направления такое соотношение согласно ФГОС ВО, должно составлять не менее 30% от общего количества аудиторных часов. Поэтому большое значение необходимо уделить подготовке и внедрению в процесс обучения занятий в интерактивной форме, а проведению занятий необходимо уделить должное внимание. В отличие от традиционных занятий, например лекций, занятия в интерактивной форме от преподавателя требуют наибольшего профессионализма, ответственной подготовки и компетентности в преподаваемой области, так как интерактивные занятия-это диалог, в котором преподаватель должен быть к любому повороту обсуждаемых тем и профессионально компетентно ответить на любой вопрос. Это требует более тщательной подготовки по теме занятия, широкого профессионального кругозора и умений передать свои знания бакалаврам.

Внедрению интерактивного обучения в образовательный процесс посвящено множество научных статей и работ исследователей. У этого метода есть и свои противники, но нельзя отрицать и тот факт, что экспериментальным путем доказана эффективность применения данной методики. Бакалавры лучше воспринимают и принимают тот материал, который получен ими путем активного вовлечения в образовательный процесс, будь то лекция-беседа, метод проектов, или мозговой штурм и многое другое. Строить занятие в интерактивных формах необходимо с учетом методов, при которых происходит идентификация бакалавров с изучаемым материалом, чтобы произошло включение в изучаемую проблему и побуждение к ее решению. Чтобы аудитория понимала значимость решения поставленной проблемы и приняла самое активное участие в поиске вариантов наиболее успешного решения, это и будет основная мотивация активных действий бакалавров на занятии. При организации образовательного процесса с применением интерактивных форм обучения не-

обходимо ориентироваться на привлечение всех бакалавров в группу, так как процесс активизации познавательной деятельности в данном случае будет совместным. Хотя каждый в этой группе вносит в дискуссию и в работу свой личный индивидуальный вклад, но обмен знаниями и опытом происходит групповой. Сам принцип работы при интерактивном обучении, независимо от того, индивидуальные, парные или групповые задания выданы, основывается на взаимодействии, активности и обязательной обратной связи в работе и общении, равенстве мнений и аргументов, что приводит к взаимному накоплению знаний и опыта решения производственных задач.

Задача преподавателя в этом процессе не навязывать свое мнение, а за счет образовательных методик привести бакалавров к самостоятельному поиску решений поставленных задач. Активность преподавателя уступает активности бакалавров, и преподаватель становится советчиком, наставником и помощником. Его основная задача помощь и правильное направление в работе бакалавров, но не навязывание единственно правильного ответа, что практикуется на традиционных занятиях. Поэтому, применение интерактивных форм обучения основано, прежде всего, на достаточно взрослой самостоятельной аудитории, способной самостоятельно уже фильтровать информацию и принимать ответственные решения. Целью интерактивного обучения является создание условий, при которых бакалавры начинают чувствовать свою успешность в решении производственных задач, ответственность и состоятельность в принятии решений и ответственности за эти решения. Это диалоговая форма обучения, где в общении и споре рождается истина, а преподаватель и бакалавры на равных обсуждают решения производственных задач и обмениваются опытом. Множество положительных моментов можно выявить при таком обучении, главными из которых являются:

- интерес, возникающий в процессе обсуждения и отстаивания своей точки зрения;

- активный поиск решений и убедительных фактов, чтобы аудитория приняла мнение, что ведет к эффективности усвоения учебного материала;

- самостоятельный поиск решений, фильтрация рабочих материалов и обоснование выбора решения;

- навыки в командной работе, принятие мнения оппонентов, отстаивание своей точки зрения, терпимость и уважение в работе, выработка лидерских качеств и умение сплотить командный дух для более эффективной работы;

- формирование личностных позиций и мнений по изучаемым вопросам;

- формирование личностных и профессиональных навыков, необходимых в дальнейшем;

- повышения уровня осознанности в работе и принятии решений.

Участники интерактивного обучения основываются на опыте своем и других людей для того, чтобы решить задания, при этом работа преду-

сматривает активное общение и преодолевая конфликтные ситуации выработать одно общее решение, которое будет аргументированно доказано и принято группой.

Наилучшие результаты применения интерактивного обучения показали несколько видов форм, такие как:

- круглые столы;
- мозговой штурм;
- деловые и ролевые игры;
- метод кейсов;

Именно эти виды занятий необходимо активно применять в процессе обучения, чтобы получить максимальный результат познавательной деятельности среди бакалавров агроинженерного направления и развить профессиональные и личностные качества.

Литература

1. Калекин А.А. Общеинженерная подготовка при формировании профессиональной компетентности учителя технологии // Наука и школа. 2009. № 2. С. 26 – 28.
2. Калекин А.А. Технология и современное образование // Наука и школа. 2010. № 1. С. 17 – 22.
3. Миронова Е.В. Роль самостоятельной работы студентов двухуровневой системы подготовки в вузе. // Ученые записки Орловского государственного университета. 2013. № 1. С. 424 – 427.
4. Миронова Е.В. Применение кейс-метода для оценки персонала при устройстве на работу // Ученые записки Орловского государственного университета. 2012. № 5. С. 374 – 377.
5. Миронова Е.В. Сравнительный анализ организации учебного процесса очного и заочного отделения // Ученые записки Орловского государственного университета. 2015. №5. С. 261 – 263.
6. Миронова Е.В., Новикова Е.М. Теория формирования активной познавательной деятельности студентов агроинженерного направления в процессе обучения // Успехи современной науки и образования 2015. №5. С. 109 – 111.
7. Новикова А.М. Требования работодателей, как критерий качества образовательных услуг // Проблемы и перспективы современной науки. Ставрополь: «Логос»-2015. С.77 – 81.

References

1. Kalekin A.A. Obshcheynzhenernaya podgotovka pri formirovaniy professional'noj kompetentnosti uchitelja tehnologii // Nauka i shkola. 2009. № 2. S. 26 – 28.
2. Kalekin A.A. Tehnologija i sovremennoe obrazovanie // Nauka i shkola. 2010. № 1. S. 17 – 22.
3. Mironova E.V. Rol' samostojatel'noj raboty studentov dvuhurovnevoj sistemy podgotovki v vuze. // Uchenye zapiski Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta. 2013. № 1. S. 424 – 427.
4. Mironova E.V. Primenenie kejs-metoda dlja ocenki personala pri ustrojstve na rabotu // Uchenye zapiski Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta. 2012. № 5. S. 374 – 377.
5. Mironova E.V. Sravnitel'nyj analiz organizacii uchebnogo processa ochnogo i zaocnogo otdelenija // Uchenye zapiski Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta. 2015. №5. S. 261 – 263.
6. Mironova E.V., Novikova E.M. Teorija formirovaniya aktivnoj poznavatel'noj dejatel'nosti studentov agroinzhenernogo napravlenija v processe obuchenija // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija 2015. №5. S. 109 – 111.
7. Novikova A.M. Trebovaniya rabotodatelej, kak kriterij kachestva obrazovatel'nyh uslug // Problemy i perspektivy sovremennoj nauki. Stavropol': «Logos»-2015. S.77 – 81.

*Mironova E.V., senior teacher,
Oryol State Agricultural University*

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF INTERACTIVE AND TRADITIONAL FORMS OF CARRYING OUT OCCUPATIONS OF BACHELORS OF THE AGROENGINEERING COMPLEX

Abstract: questions of the organization of interactive training in higher education institution, and also features of development of cognitive activity of bachelors of an agroengineering profile are considered in the article.

Keywords: interactive training, bachelors, educational process

*Рослякова Н.И., доктор педагогических наук, профессор,
Кубанский государственный университет*

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ КАК ИНТЕГРАТИВНОЕ КАЧЕСТВО ЛИЧНОСТИ ПЕДАГОГА

Аннотация: в данной статье обосновывается актуальность исследуемой проблемы: профессионализм деятельности и профессионализм личности как две стороны одного явления, находящегося в диалектическом единстве.

Ключевые слова: индивидуальный имидж педагога, профессионально значимые качества, педагогическая компетентность, педагогическое мастерство, профессионализм педагога

Сегодня говоря об актуальности наполнения понятия «профессионализма» различными смыслами, мы, прежде всего, подразумеваем те трудности, которые препятствуют разработке единых подходов к толкованию значения «профессионализм педагога», а соответственно и препятствует концептуальному обоснованию процессов его развития.

Существуют теории, концепции и модели профессионализма педагога, включающие в себя и личностную составляющую деятельности учителя (Е. А. Климов, А. К. Маркова, Е. И. Рогов и др.). Такой взгляд на проблему профессионализма позволил рассматривать его как систему, состоящую из двух взаимосвязанных подсистем профессионализма личности и профессионализма деятельности.

По определению А.Л. Деркач, профессионализм деятельности – качественная характеристика субъекта труда, отражающая высокую профессиональную квалификацию и компетентность, разнообразие эффективных профессиональных умений и навыков, владение алгоритмами и способами решения профессиональных задач с высокой и стабильной продуктивностью. Профессионализм личности – качественная характеристика субъекта труда, отражающая высокий уровень развития профессионально важных и личностно-деловых качеств, которые во многом определяют высокую эффективность профессиональной деятельности. Таким образом, профессионализм деятельности и профессионализм личности – это две стороны одного явления, находящегося в диалектическом единстве.

В данном контексте профессионализм педагога рассматривают С. П. Аверин, Л. К. Гребенкина, И. И. Проданов, З. И. Равкин, В. А. Сластенин и пр. Точка зрения И. И. Проданова, который представляет профессионализм педагога как «интегративное свойство личности педагога, отражающее уникальную для каждого педагога взаимосвязь и содержательное наполнение входящих в состав рассматриваемого свойства компонентов – профессиональной компетентности, профессиональной нравственности, профессиональной иници-

ативы и педагогического мастерства, что позволяет количественно и качественно охарактеризовать неповторимую индивидуальность учителя, опираясь на которую можно определить пути повышения конкурентоспособности учителя на современном рынке образовательных услуг». И.П. Проданов одним из первых (1998 г.) интегрировал в структуре профессионализма глубинные личностные характеристики, такие как инициативность и нравственность, и компоненты профессиональной деятельности. Однако, выделение этих качественных характеристик профессионализма педагога, на наш взгляд, является спорным и малоизмеримым, так как, например, категория «нравственность» является категорией философии. Несколько бездоказательным является выделение таких количественных показателей развития профессионализма, как количество педагогов, включенных в инновационные процессы, и численность педагогов, продолжающих обучение в различных институциональных формах повышения квалификации, рост числа методических и научных работ учителей, так как их взаимосвязь является относительной [5 – 9].

Нам близка позиция В. А. Сластенина и И. А. Сушко, которые определяют профессионализм учителя как качественную характеристику его педагогической деятельности, отражающую высокий уровень профессиональной компетентности и личностной готовности к продуктивному решению педагогических задач. Однако авторы определяют профессионализм педагога в качестве феномена педагогической культуры и ее показателем. Профессиональная культура формируется в процессе профессиональной подготовки и осуществления профессиональной деятельности как совокупность усвоенных субъектом специализированных (в нашем случае – педагогических) знаний, умений, навыков, ценностей, норм и представляет отражение и закрепление непосредственно значимого для личности опыта, т.е. представлений, отношений, навыков поведения и действий, которые проявляются, с одной стороны, в виде некоторых автоматизмов, с другой – сознательно выработанных «моделей, программ поведения» и профессио-

нальной деятельности.

Существенное влияние на формирование наших позиций в определении понятия профессионализма педагога оказала работа Л. К. Гребенкиной «Формирование профессионализма педагога в системе непрерывного педагогического образования». В данной работе исследователь вслед за В. Я. Синенко, рассматривает «педагогический профессионализм» в качестве обобщающей категории, отражающей существенные свойства и отношения всех предметов педагогической науки, а понятие «профессионализм учителя» относит к более частному понятию [2]. Это утверждение подтолкнуло нас к рассмотрению этимологии этих двух понятий. Мы согласны с позицией авторов, что «профессионализм учителя» более частная категория по отношению к понятию «педагогический профессионализм». Но не согласны с точкой зрения, что «педагогический профессионализм» является обобщенным понятием. Мы считаем, что наибольшей степенью обобщения является такое понятие как «профессионализм педагога», которое авторами вообще не рассматривается, либо используется как синонимичное понятию «профессионализм учителя». Понятие «педагогический профессионализм», по нашему мнению, в большей степени отражает деятельностьную составляющую профессионализма и не дает представления о субъекте труда. Однако, на наш взгляд, в педагогической деятельности детерминирующим началом выступают именно личностные, индивидуально-типологические, профессионально-значимые качества, характеристики, особенности, способности человека, реализующиеся и развивающиеся в профессиональной деятельности и определяющие результативность, успешность педагогического труда, и в этом смысле «профессионализм учителя» как понятие будет шире, так как отражает и личностную и деятельностьную составляющие. Но относительно педагогической деятельности чаще всего используются два термина, определяющие субъекта труда – «учитель» и «педагог». При рассмотрении этих двух понятий, где «педагог – специалист, занимающийся преподавательской и воспитательной деятельностью», а «учитель – лицо, которое обучает чему-нибудь», мы считаем, что наиболее точным понятием, указывающим на специальную профессиональную подготовку и соответствие профессиональным требованиям указывает понятие «педагог» (которое интегрирует в себе различных представителей педагогической профессии), так как «учитель» может трактоваться и как более широкое понятие, выходящее за рамки чисто педагогической профессии.

Л. К. Гребенкина уточняет понятие профессио-

нализма как феномена, социально-педагогического явления и как интегрального качества личности учителя. В данном случае мы находим следующие определения профессионализма: педагогический профессионализм как феномен является отражением образовательного уровня и уровня профессиональной подготовки учителя, проявляющихся в результатах образования, воспитания и профессиональной деятельности, в различных областях образовательной сферы; педагогический профессионализм как социально-педагогическое явление – это профессионализм в действии, заорганизованность всех его структурных компонентов в разнообразной творческой деятельности, направленных на выполнение социального заказа – образования, воспитания и развития личности Человека в интересах будущего; профессионализм учителя – это совокупность интегрированных фундаментальных знаний, обобщенных умений и способностей учителя, его профессионально значимых личностных качеств, высокий уровень технологичности, культуры и мастерства, творческий подход к организации педагогической деятельности, способность к рефлексии, готовность к постоянному саморазвитию.

Соглашаясь с выводом автора о том, что многие исследователи сужают, а некоторые, наоборот, расширяют основные компоненты профессионализма и «что некоторая вольность в обращении с понятием не помогают учителю, а, наоборот, затрудняют путь к мастерству», считаем, что исследователю самому не удалось избежать указанных недостатков. В некоторых случаях сам исследователь подменяет термин «профессионализм» понятием «мастерство», употребляя их как синонимичные.

Другой, по нашему мнению, проблемой, затрудняющей определение понятия «профессионализм педагога», является стремление автора рассмотреть его через призму философских категорий, таких как «феномен» и «явление», которые направлены на определение сущностных характеристик понятия. Известно, что «сущность» - внутреннее содержание предмета, обнаруживающееся во внешних формах его существования». Однако описание внешних проявлений профессионализма педагога, на наш взгляд, с одной стороны, охватывает только одну сторону профессионализма – профессионализм деятельности и затрудняет определение его структурных компонентов, так как размывается образными характеристиками «многогранность деятельности», индивидуальный стиль и др. С другой – это делает невозможным определение такой составляющей профессионализма педагога, как профессионализм личности. Мы, в свою очередь, предполагаем рассмотрение

профессионализма педагога в качестве системной организации, включающей профессионализм деятельности и профессионализм личности как составляющие данного понятия.

Под системной организацией профессионализма педагога мы понимаем совокупность частей (составляющих) профессионализма педагога, определяющих их соотношение и представляющих нечто целое. Мы считаем, что рассмотрение профессионализма педагога как структуры, совокупности отдельных составляющих, на наш взгляд, обеспечивает эффективность его развития, так как позволяет управлять этим процессом, основываясь на диагностике компонентов профессионализма педагога.

В основу определения структурных составляющих профессионализма педагога нами был положен системный подход как общенаучный метод решения теоретических и практических задач исследования. В психолого-педагогических исследованиях данный метод применяется совсем недавно (с 1970-х годов), и позволил более структурировано подходить к рассмотрению изучаемых объектов и процессов.

Основываясь на определении системы как совокупности взаимосвязанных элементов, образующих определенную целостность, само понятие профессионализм педагога, представляет собой целостное единство таких двух составляющих, как профессионализм личности и профессионализм деятельности, которые находятся в диалектическом единстве. Рассматривая профессионализм педагога как определенное уровневое соответствие, степень достижения в овладении содержанием деятельности, мы выделили составляющие профессионализма, которые так или иначе уже характеризуют степень достижения и уровень овладения профессиональной деятельностью – это педагогическая компетентность и педагогическое мастерство. Другой неотъемлемой частью профессионализма педагога является личностная составляющая, которая, с одной стороны, выступает в качестве детерминанты достижения высоких ре-

зультатов в деятельности, а с другой стороны, сама является динамической системой, развивающейся в профессиональной деятельности. Этой составляющей являются профессионально-значимые качества личности педагога. Рассматривая профессионализм педагога в качестве гуманитарной системы (Ю. В. Громыко, Э. Н. Гусинский и др.), то есть системы создаваемой в процессе деятельности человека с его особым способом моделирования мира в единстве сознательных и бессознательных механизмов, мы выделяем такую составляющую профессионализма, как индивидуальный имидж педагога. Индивидуальный имидж педагога мы рассматриваем как интегрированное понятие, определяющее единство психологических, вербальных и невербальных характеристик, позволяющих наиболее эффективно реализовывать свою деятельность через формирование позитивного мнения и в качестве способа (механизма) интеграции и установления эффективного взаимодействия с обществом, природой и с самим собой. Каждое обозначенное структурное составляющее имеет свою собственную подструктуру как совокупность компонентов, представляющих собой целостное образование показателей педагогической деятельности, о которых речь пойдет ниже.

Таким образом, сравнительный анализ существующих позиций в философской, психологической, педагогической и социологической литературе, метод обобщения позволили нам при рассмотрении всех вышеобозначенных значений и подходов к понятию «профессионализм педагога» предложить следующее уточненное определение.

Профессионализм педагога – системная интегральная характеристика личности, представляющая взаимосвязь педагогической компетентности, педагогического мастерства, профессионально значимых качеств и индивидуального имиджа педагога, детерминирующих неповторимую индивидуальность каждого учителя и профессионала, обеспечивающих эффективность и оптимальность педагогической деятельности.

Литература

1. Байкова Л.А., Гребенкина Л.К. Педагогическое мастерство и педагогические технологии. М., 2001. 256 с.
2. Гребенкина Л.К. Формирование профессионализма учителя в системе непрерывного педагогического образования: автореф. дис...док.пед.наук. Москва, 2000.
3. Джурин С.А. Профессиональная компетентность и профессионализм педагога: психологический подход // Сибирь. Философия. Образование. Новокузнецк: ИНК, 2005. Вып. 8: Проблемы современного педагогического сообщества. С. 132 – 136.
4. Рослякова Н.И. Профессиональная индивидуальность как метадеятельность педагога. Монография. Краснодар: изд-во Кубанского государственного университета. 2007.
5. Рослякова Н.И., Голубь М.С. Анализ терминологического аппарата профессионализма педагога // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 52 – 55.

6. Солопанова О.Ю., Целковников Б.М. Моровоззрение личности педагога в координатах наук и искусства // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 56 – 58.
7. Солопанова О.Ю., Целковников Б.М. Философский аспект мировоззрения педагога в процессе высшего профессионального образования // Успехи современной науки и образования. 2015. №5. С. 66 – 68.
8. Солопанова О.Ю., Целковников Б.М. Эмоционально-смысловая организация образовательного процесса: сущность и специфика // Успехи современной науки и образования. 2015. №3. С. 71 – 75.
9. Гура Г.М. Формирование личности преподавателя - залог успеха высшей школы // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 15 – 19.

References

1. Bajkova L.A., Grebenkina L.K. Pedagogicheskoe masterstvo i pedagogicheskie tehnologii. M., 2001. 256 s.
2. Grebenkina L.K. Formirovanie professionalizma uchitelja v sisteme nepreryvnogo pedagogicheskogo obrazovanija: avtoref. dis...dok.ped.nauk. Moskva, 2000.
3. Dzhurilov S.A. Professional'naja kompetentnost' i professionalizm pedagoga: psihologicheskij podhod // Sibir'. Filosofija. Obrazovanie. Novokuzneck: INK, 2005. Vyp. 8: Problemy sovremennogo pedagogicheskogo soobshhestva. S. 132 – 136.
4. Rosljakova N.I. Professional'naja individual'nost' kak metadejatel'nost' pedagoga. Monografija. Krasnodar: izd-vo Kubanskogo gosudarstvennogo universiteta. 2007.
5. Rosljakova N.I., Golub' M.S. Analiz terminologicheskogo apparata professionalizma pedagoga // Uspеhi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 52 – 55.
6. Solopanova O.Ju., Celkovnikov B.M. Morovozzrenie lichnosti pedagoga v koordinatah nauk i isskusstva // Uspеhi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 56 – 58.
7. Solopanova O.Ju., Celkovnikov B.M. Filosofskij aspekt mirovovozzrenija pedagoga v processe vysshego professional'nogo obrazovanija // Uspеhi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2015. №5. S. 66 – 68.
8. Solopanova O.Ju., Celkovnikov B.M. Jemocional'no-smyslovaja organizacija obrazovatel'nogo processa: sushhnost' i specifika // Uspеhi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2015. №3. S. 71 – 75.
9. Gura G.M. Formirovanie lichnosti prepodavatelja - zalог uspeha vysshej shkoly // Territorija nauki. 2014. T 5. № 5. S. 15 – 19.

*Roslyakova N.I., Doctor of Pedagogy, Professor,
Kuban State University*

PROFESSIONALISM AS AN INTEGRATIVE PERSONALITY TEACHER QUALITY

Abstract: urgency of the studied problem locates in this article: professionalism of activity and professionalism of the individual as two sides of one phenomenon which is a dialectical unity.

Keywords: personal image of a teacher, professionally significant qualities, pedagogical competence, pedagogical skills, teacher professionalism

*Григорьева С.А., кандидат педагогических наук, доцент,
Борисова М.В., старший преподаватель,*

Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

РАЗВИТИЕ СПОСОБНОСТИ К РЕАГИРОВАНИЮ У СТУДЕНТОК СПЕЦИАЛЬНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ГРУППЫ

Аннотация: в статье раскрывается проблема низкого уровня развития способности к реагированию у студенток специальной медицинской группы, имеющих заболевания сердечно-сосудистой системы. Приведены результаты внедрения экспериментальной методики развития на практических занятиях по физической культуре.

Ключевые слова: координационные способности, способность к реагированию, студентки, специальная медицинская группа

Одной из важнейших задач физического воспитания студентов в вузах, в том числе студенток специальной медицинской группы (СМГ) является развитие двигательных способностей, повышение уровня физической подготовленности и работоспособности [5].

Координационные способности (КС) – составные элементы физической подготовки, определяющие готовность человека к оптимальному управлению и регулировке двигательных действий. Хорошо развитые КС способствуют успешному освоению техники физических упражнений, расширению опыта двигательных умений и навыков в спорте, в быту и трудовой деятельности [2-4]. Среди базовых видов КС специалисты особо выделяют способность к реагированию – умение быстро и точно начать движения соответственно определенному условному сигналу или изменению какой-либо внезапно возникшей ситуации [2-4]. Считается, что, чем выше уровень развития КС к реагированию, тем успешнее человек справляется с различными задачами двигательной деятельности, требующей быстрой реакции (в том числе при управлении автомобилем).

КС к реагированию развивается благодаря применению специальных физических упражнений и спортивных игр, что позволяет развивать быстроту реакции на внезапно появляющиеся сигналы или на изменение окружающей ситуации. В настоящее время, процесс физической подготовки студенток, имеющих заболевания сердечно-сосудистой системы (ССС), направленных для занятий физической культурой в СМГ, порождает множество проблем [1, 3, 4].

Анализ научной литературы показал, что студентки СМГ испытывают трудности при выполнении простейших физических упражнений; имеют недостатки координации и культуры движений, техники выполнения физических упражнений, не владеют умениями и навыками, необходимыми

для игры в баскетбол, волейбол, применение которых предусматривает Учебная программа по физической культуре в вузе [5]. Применение спортивных игр на практических занятиях требует от студенток не только физических кондиций, но и достаточно развитых КС, в том числе способности к реагированию [1 – 4]. Проведённые нами исследования [3, 4] показали, что студентки СМГ имеют значительное отставание в развитии базовых КС по сравнению со студентками основной медицинской группы (ОМГ).

Задачи исследования:

1. Выявить и сравнить уровень развития КС к реагированию у студенток СМГ, имеющих заболевания ССС, со студентками «относительно здоровыми».

2. Проверить эффективность экспериментальной методики развития КС к реагированию у студенток СМГ, имеющих заболевания ССС.

Исследование организовано и проведено в Кемеровском институте (филиале) РЭУ им. Г.В. Плеханова на кафедре физического воспитания. Всего в исследованиях приняла участие 221 студентка, в педагогическом эксперименте 67 студенток СМГ, имеющих заболевания ССС.

Оценка уровня развития КС к реагированию оценивались по результатам теста «Ловля линейки», «Бросок-реакция» и Теппинг-тест. Анализ результатов теста «Ловля линейки», определяющий уровень развития быстроты простой двигательной реакции, выявил одно из самых больших отставаний у студенток СМГ – на 72,9 % ($p < 0,001$) по сравнению со студентками ОМГ, «относительно здоровыми» (рис. 1 А). Результаты теста «Бросок-реакция», позволяющем комплексно оценить КС к реагированию, к ориентированию в пространстве, к сохранению динамического равновесия и кинестетических КС, показали достоверное ($p < 0,001$) отставание студенток СМГ на 29,1 % (рис. 1 Б).

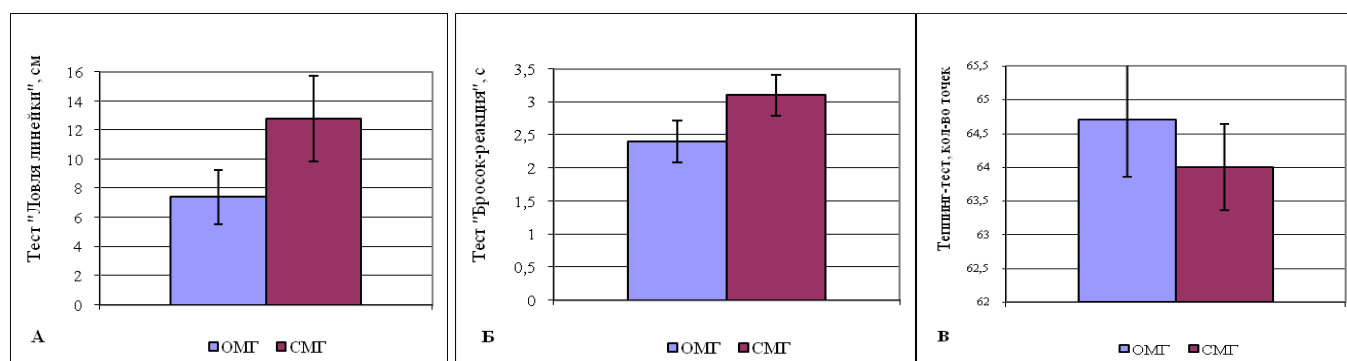


Рис. 1. Уровень развития способности к реагированию у студентов основной и специальной медицинской группы

Педагогические наблюдения показали, что низкий уровень развития КС к реагированию у студентов СМГ это следствие недостаточного опыта выполнения двигательных действий по сигналу и на скорость, а также недостаточно развитых силовых и моторных характеристики ведущей кисти [2, 3].

Педагогический эксперимент предусматривал применение тестирующей и тренирующей части экспериментальной методики в экспериментальной группе (ЭГ). На занятиях по лёгкой атлетике применялись специальные физические упражнения, на занятиях по гимнастике комплексы физических упражнений, на занятиях по спортивным играм - элементы игры в бадминтон, направленные на по-

вышение уровня развития КС к реагированию [3, 4]. Методика применялась в течение 2-х семестров. Занятия в контрольной группе (КГ) проводились по традиционной методике согласно Примерной учебной программе [5].

Анализ тестирования показал, что до эксперимента студентки КГ и ЭГ не имели существенных различий в уровне развития КС к реагированию (табл. 1). После эксперимента в КГ достоверен прирост результатов лишь в тесте «Ловля линейки» на 19,8% ($p < 0,05$). В ЭГ прирост результатов значительно выше и достоверен во всех 3-х тестах, что свидетельствует об эффективности применяемой нами методики (табл.1).

Таблица 1

Развитие способности к реагированию у студенток специальной медицинской группы в процессе эксперимента ($\bar{X} \pm \sigma$)

Показатели	Срок	КГ (n = 32)		ЭГ (n = 35)	
		($\bar{X} \pm \sigma$)	Разница (ед., %)	($\bar{X} \pm \sigma$)	Разница (ед., %)
«Ловля линейки», см	до	$14,7 \pm 5,0$	2,9/19,8***	$12,1 \pm 5,0$	4,6/38,0*
	после	$11,8 \pm 5,0$		$7,5 \pm 3,1$	
«Бросок-реакция», с	до	$3,0 \pm 1,0$	0,3/10,0	$3,2 \pm 0,5$	0,7/21,8*
	после	$2,7 \pm 0,9$		$2,5 \pm 0,3$	
Теппинг-тест, 10 с	до	$66,8 \pm 8,8$	0,5/0,7	$64,2 \pm 6,9$	7,1/11,0*
	после	$67,3 \pm 6,5$		$71,3 \pm 5,2$	

* $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,05$

Выводы.

1. У студенток СМГ, имеющих заболевания ССС уровень развития КС к реагированию значительно ниже, чем у студенток основной медицинской группы, что требует особой заботы и внимания педагогов - поиска путей повышения уровня развития КС к реагированию у студенток СМГ.

2. Применение координационных физических упражнений, комплексов КФУ и бадминтона на практических занятиях по физической культуре обеспечивает повышение уровня развития способности к реагированию у студенток СМГ, имеющих заболевания сердечно-сосудистой системы.

Литература

1. Горелов А.А., Румба О.Г., Богоева М.Д. Коррекция состояния здоровья студентов специальной медицинской группы с нарушениями сердечно-сосудистой системы на занятиях физической культурой // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. 2011. № 3 (73). С. 37 – 41.

2. Горская И.Ю., Афанасьева И.В., Ревенко Е.М. Оценка и совершенствование координационных способностей у студентов: Монография. Омск. СибАДИ. 2014. 213 с.
3. Григорьева, С.А., Медведева Л.Е. Совершенствование координационных способностей у студенток специальной медицинской группы: Монография. Кемерово: Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2015. С. 10 – 25.
4. Григорьева, С.А., Мелешкова Н.А., Унжаков Г.А., Мусохранов А.Ю. Сравнительный анализ базовых координационных способностей студенток специальной и основной медицинской группы // Учёные записки университета им. П.Ф. Лесгафта. СПб. 2014. № 10 (116). С. 51 – 55.
5. Физическая культура. Примерная программа, рекомендуемая для всех направлений (специальностей) и профилей подготовки. М., 2009. С. 21.

References

1. Gorelov A.A., Rumba O.G., Bogoeva M.D. Korrekcija sostojanija zdorov'ja studentov special'noj medicinskoj gruppy s narushenijami serdechno-sosudistoj sistemy na zanjatijah fizicheskoj kul'turoj // Uchenye zapiski universiteta im. P.F. Lesgafta. 2011. № 3 (73). S. 37 – 41.
2. Gorskaja I.Ju. Afanas'eva I.V., Revenko E.M. Ocenka i sovershenstvovanie koordinacionnyh sposobnostej u studentov: Monografija. Omsk. SibADI. 2014. 213 s.
3. Grigor'eva, S.A., Medvedeva L.E. Sovershenstvovanie koordinacionnyh sposobnostej u studentok special'noj medicinskoj gruppy: Monografija. Kemerovo: Kemerovskij institut (filial) RJeU im. G.V. Plehanova. 2015. S. 10 – 25.
4. Grigor'eva, S.A., Meleshkova N.A., Unzhakov G.A., Musohranov A.Ju. Sravnitel'nyj analiz bazovyh koordinacionnyh sposobnostej studentok special'noj i osnovnoj medicinskoj gruppy // Uchjonye zapiski universiteta im. P.F. Lesgafta. SPb. 2014. № 10 (116). S. 51 – 55.
5. Fizicheskaja kul'tura. Primernaja programma, rekomenduemaja dlja vseh napravlenij (special'nostej) i profilej podgotovki. M., 2009. S. 21.

*Grigorieva S.A., Candidate of Pedagogical Sciences, senior lecturer,
Borisova M.V., senior lecturer,
Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov, Kemerovo branch*

DEVELOPING THE ABILITY TO RESPOND FOR THE SPECIAL MEDICAL FEMALE STUDENTS GROUP

Abstract: the article reveals the problem of poorly developed capacity to react of the students' special medical group with diseases of the cardiovascular system. Also results of the introduction of the experimental method of development of ability to react from the students of special medical group on the practical lessons of physical culture are presented.

Keywords: coordinating abilities, the ability to respond, female students, special medical group

*Черенкова А. В., преподаватель,
Кубанский государственный университет*

СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ РОДИТЕЛЬСКОГО ВОСПИТАНИЯ НА ЛИЧНОСТНО-СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ДЕТЕЙ МЛАДШЕГО ШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Аннотация: в статье представлены основные результаты сравнительного анализа исследования обоснования влияния стилей семейного воспитания на личностно-социальное развитие детей младшего школьного возраста.

Ключевые слова: семейное воспитание, младший школьный возраст, младшие школьники с ЗПР, личностно-социальное развитие

Актуализация тематического обоснования представленного исследования связано с выявлением разнообразных факторов, оказывающих влияние на личностное и социальное развитие детей с ЗПР (задержка психического развития), что обуславливает необходимость разработки проблемы личностно-социального развития детей с ЗПР, поиска эффективных моделей психолого-педагогической поддержки процессов их саморазвития в образовательной среде и компенсации психических нарушений.

Важным вопросом данного исследования явилось изучение влияния стиливых особенностей семейного воспитания на личностно-социальное развитие младших школьников с ЗПР.

Семья – это основная социальная среда, в которой начинается формирование самосознания ребенка. В процессе взаимоотношений с родителями у ребенка начинают складываться первые представления о себе [4]. Самоотношение ребенка является перенесенными внутрь знаниями и отношениям к нему взрослых, а не вытекает из его знания о себе. Семейные условия, включая материальный уровень, род занятий, социальное положение и уровень образования родителей, очень сильно влияют на развитие личности ребенка. Кроме целенаправленного, сознательного родительского воспитания, на ребенка влияет характер взаимоотношений и внутрисемейная атмосфера. Эффект такого воспитания накапливается с возрастом, формируя структуру личности. По мнению родителей с поступлением ребенка в первый класс снижается уровень ответственности семьи за его воспитание, так как большую часть времени дети находятся в школе. Однако это ошибочное представление, так как фиксирование уровня показателя влияния семьи на этом этапе динамизируется.

В научной литературе встречается мнение о том, что именно в семье дети получают первый жизненный опыт, делают первые наблюдения и учатся как себя вести в различных социальных ситуациях. Важным является взаимообратимость осознания того, что, ребенок освоил в семье в

рамках усвоения эталонов социально-личностного развития. Если дети видят, что их родители, которые твердят ему каждый день, что лгать нехорошо, а сами того не замечая, отступают от этого правила, весь процесс воспитания не достигает своей цели [1]. Дети являются продолжением своих родителей, реализовывая стереотипность семейных идеалов и установок [2].

Конфликтные ситуации между родителями появляются из-за различных подходов к стилям воспитания детей. Одна из первостепенных задач – нахождение общего консенсуса и обоюдной компромисности. Если придется идти на компромисс, то обязательно, чтобы основные требования сторон были удовлетворены.

Следующая задача – сокрытие противоречий в позициях семейного воспитания [3]. В современной научной литературе встречаются различные взгляды и позиции в представлении классификационных особенностей стилей родительского воспитания. В связи с этим возникает противоречие между растущей практико-ориентированной, социальной необходимостью научно обоснованных классификаций типов и стилей родительского воспитания, с одной стороны, и отсутствием системного подхода к психолого-педагогической интерпретации влияния стилей родительского воспитания на личностно-социальное развитие детей младшего школьного возраста.

Все выше сказанное определяет актуальность исследования в рамках проблемного поля влияния стиливых особенностей семейного воспитания на личностно-социальное развитие детей младшего школьного возраста с ЗПР.

Цель исследования: выявить особенности влияния стиля семейного воспитания на личностно-социальное развитие детей младшего школьного возраста с ЗПР.

Эмпирическое исследование было направлено на проверку следующей гипотезы: стиливые особенности семейного воспитания влияют на личностно-социальное развитие детей младшего школьного возраста с ЗПР, что в свою очередь, оказывает специфическое воздействие со стороны пара-

метров социального развития детей, в сравнительной дифференциации их развития.

Для того чтобы увеличить положительное и свести к минимуму отрицательное влияние семейного воспитания на детей необходимо помнить внутрисемейные психологические факторы, имеющие воспитательное значение:

- активного участия в жизни семьи;
- находить время, чтобы побеседовать с ребенком;
- быть заинтересованным, обсуждая проблемы ребенка, вникать во все возникающие в его жизни сложности и помогать развивать свои умения и таланты;
- не оказывать на детей никакого давления, помогать самостоятельно принимать решения;
- знать возрастные особенности ребенка;
- с уважением относиться к мнению ребенка;
- относиться к ребенку как к равному партнеру, который просто пока что обладает меньшим жизненным опытом;
- уважать стремление всех членов семьи делать карьеру и самосовершенствоваться.

Так как работа по семейному воспитанию в значительной степени влияет на эффективность комплексной коррекционной работы, специалистам, работающим с такой категорией детей необходимо систематически повышать педагогическую компетентность родителей. Это обусловлено тем, что именно в процессе семейного воспитания дети проходят первые этапы социализации, начинается их личностное развитие. Воспитательное значение семьи особо возрастает при формировании личности ребенка с недостатками развития. От взаимоотношения ребенка с родителями зависит адекватность отношения детей с социальной средой.

В семьях, где растут дети с теми или иными особенностями развития, создается достаточно специфическая ситуация, так как внутрисемейные отношения во многом зависят от вида и тяжести нарушения. Во многих случаях, семьи, имеющие детей с ЗПР, чувствуют себя подавленными, неудовлетворенными, и не понимают объективных причин, из-за которых у детей возникают проблемы в начальной школе. От них требуют того, с чем они в силу своих особенностей справиться не могут. Подобное поведение родителей воспитывает в детях комплекс неполноценности и другие, негативные социально-личностные проявления [6].

Необходимо отметить, что есть и другая категория семей, которые стремятся к повышению своих знаний в области воспитания особенных детей. Данные семьи чаще обращаются с вопросами к разнопрофильным специалистам по детскому развитию, просят совета, знакомятся с теоретическими и практическими исследованиями. Для того чтобы образование родителей осуществлялось эффективно, необходимо их самих привлекать к активному участию в педагогическом процессе [5].

Эмпирическое исследование было осуществлено в несколько этапов:

1) выявить особенности личностно-социального развития респондентов с ЗПР, по сравнению с респондентами с нормативным развитием;

2) провести сравнительный анализ взаимовлияния стилей семейного воспитания параметров личностно-социального развития в семьях, воспитывающих детей с задержкой психического развития и с нормативным развитием.

В ходе исследования нами были применены следующие методы получения данных:

Для достижения поставленной цели и решения перечисленных задач были использованы следующие методы:

- теоретический анализ литературы;
- эмпирические методы: анализ диагностических карт, наблюдение стандартизированное, включенное и не включенное, опросный метод;
- методы статистической обработки: описательная статистика, оценка однородности дисперсии с помощью критерия Ливиня, непараметрический метод сравнения двух независимых выборок с использованием U-критерия Манна – Уитни и параметрический метод сравнения двух независимых выборок с использованием t-критерия Стьюдента, дисперсионный анализ (ANOVA), в случае неоднородности дисперсии оценка наличия причинно-следственной связи с помощью H-критерия Краскала – Уоллеса.

Результаты исследования показали, что для детей младшего школьного возраста с ЗПР вне зависимости от вида деятельности (деятельность в режимных моментах, как организованная, так и неорганизованная деятельность) характерен средний уровень проявления параметров личностно-социального развития и низкий уровень их конфликтности (продолжение следует).

Литература

1. Голованова Н.Ф. Социализация и воспитание ребенка. СПб.: Речь, 2004. – 268 с.
2. Давыдова О.И., Богославец Л.Г., Майер А.А. Работа с родителями в ДОУ: Этнопедагогический подход. М.: ТЦ Сфера, 2005. 144 с.
3. Ключева Н.В. Психолог и семья: диагностика, консультации, тренинг. Ярославль: Академия развития, 2001. 160 с.
4. Локалова Н.П. 120 уроков психологического развития младших школьников (психологическая программа развития когнитивной сферы учащихся I–IV классов). М.: «Ось-89», 2008. 160 с.
5. Черенкова А.В. Влияние семейного воспитания на личностно-социальное развитие младших школьников // Вопросы нравственного воспитания в современном образовании: материалы II международной заочной научно-практической конференции. 20 февраля 2012 г. Науч. ред. М. В. Волкова. Чебоксары: НИИ педагогики и психологии, 2012. С. 283–290.
6. Черенкова А.В. Особенности психосоциального развития детей с ЗПР // Теория и практика социального обеспечения жизнедеятельности ребенка в системе дошкольного образования: материал. Всеросс. Научно-практической конф. Под ред. В. П. Синихиной, Б. М. Целковникова. Краснодар–Туапсе: Кубанский государственный университет. Туапсинский социально-педагогический колледж, 2013. С. 83 – 88.

References

1. Golovanova N.F. Socializacija i vospitanie rebenka. SPb.: Rech', 2004. – 268 s.
2. Davydova O.I., Bogoslavcev L.G., Majer A.A. Rabota s roditeljami v DOU: Jetnopedagogicheskij podhod. M.: TC Sfera, 2005. 144 s.
3. Kljueva N.V. Psiholog i sem'ja: diagnostika, konsul'tacii, trening. Jaroslavl': Akademija razvitija, 2001. 160 s.
4. Lokalova N.P. 120 urokov psihologicheskogo razvitija mladshih shkol'nikov (psihologicheskaja programma razvitija kognitivnoj sfery uchashhihsja I–IV klassov). M.: «Os'-89», 2008. 160 s.
5. Cherenkova A.V. Vlijanie semejnogo vospitanija na lichnostno-social'noe razvitie mladshih shkol'nikov // Voprosy нравstvennogo vospitanija v sovremennom obrazovanii: materialy II mezhdunarodnoj zaochnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 20 fevralja 2012 g. Nauch. red. M. V. Volkova. Cheboksary: NII pedagogiki i psihologii, 2012. S. 283–290.
6. Cherenkova A.V. Osobennosti psihosocial'nogo razvitija detej s ZPR // Teorija i praktika social'nogo obespechenija zhiznedejatel'nosti rebenka v sisteme doskol'nogo obrazovanija: material. Vseross. Nauchno-prakticheskoy konf. Pod red. V. P. Sinihinoj, B. M. Celkovnikova. Krasnodar–Tuapse: Kubanskij gosudarstvennyj universitet. Tuapsinskij social'no-pedagogicheskij kolledzh, 2013. S. 83 – 88.

*Cherenkova A.V., teacher,
Kuban State University*

STYLE FEATURES OF PARENTAL EDUCATION ON PERSONAL AND SOCIAL DEVELOPMENT OF CHILDREN OF PRIMARY SCHOOL AGE

Abstract: the article presents the main results of the comparative analysis of research studies the influence of family parenting styles on personal and social development of children of primary school age.

Keywords: family education, primary school age, junior high school students with mental retardation, personal and social development

*Горбачева О.А., кандидат педагогических наук, доцент,
Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева,
Соломченко М.А., кандидат педагогических наук, доцент,
Бойко В.В., кандидат педагогических наук, доцент,
Приокский государственный университет*

ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТОВ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Аннотация: в статье рассматривается применения компьютерных методов обучения в подготовке студентов факультета физической культуры и спорта к будущей профессиональной деятельности. Предлагаются следующие основные направления: создание дидактических материалов (электронных учебников, глоссариев по учебным дисциплинам); прогнозирование и моделирование спортивных достижений с помощью методов математической статистики; проведение научных конференций по развитию информационных технологий в физкультурно-спортивной деятельности и т.д.

Ключевые слова: студенты, методы обучения, информационные технологии, учебный материал

В высших учебных заведениях качество педагогической работы напрямую зависит от применения компьютерных средств обучения [1, 2]. В настоящее время изменяется место и роль преподавателя в учебном процессе, качество ведения образовательного процесса. Подготовка учебного материала происходит на другом уровне, усложняется подготовка учебных курсов в виду переизбытка информации в сети интернет. Раньше, в традиционном высшем образовании определенная часть времени отводилась подготовке и чтению лекций, которых было большинство в объеме учебной дисциплины. Теперь преподаватель ведет больше практических занятий и вынужден решать определенные проблемы, выбирая программные и технические средства обучения [1, 4]. Грамотно разработать обучающий курс и апробировать его в учебном процессе требует от преподавателя в современном вузе не только грамотного владения преподаваемой дисциплиной, но и определенных знаний в области компьютерной техники и информационных технологий.

В последнее время наблюдается рост дистанционного образования, оснащение обучения компьютерными средствами, применение игровых форм обучения, которые пользуются все большей популярностью у преподавателей.

Дистанционное и компьютеризированное преподавание поможет в обучении спортсменов мастеров спорта международного класса, сборных команд Российской Федерации, подготовке и переподготовке тренеров сборных команд. Дефицит времени является их характерной особенностью в профессиональной деятельности [3, 4].

Для качественного применения информационных технологий в образовательном процессе подготовки и переподготовки специалистов по физической культуре и спорту предлагаются следующие основные направления:

- создание дидактических материалов (электронных учебников, глоссариев по учебным дисциплинам);
- прогнозирование и моделирование спортивных достижений с помощью методов математической статистики;
- дистанционное обучение (электронные лекции, вебинары, тестовые задания, выполнение определенных практических заданий);
- диагностика здоровья и функционального состояния с помощью компьютерной техники;
- подготовка и проведение соревнований с использованием информационных технологий;
- создание баз данных в спортивных и образовательных учреждениях;
- биомеханический анализ основных характеристик двигательных действий с применением компьютерных технологий;
- проведение научных конференций по развитию информационных технологий в физкультурно-спортивной деятельности и т.д. [1].

В образовательной системе считается, что на слух студент запоминает всего одну треть услышанного, а при применении наглядных и аудиальных средств обучения половину всей информации. Современные компьютерные средства обучения помогают лучше усваивать необходимую информацию при использовании интерактивных мультимедийных технологий. Если вовлекать обучаемого в активные действия, предлагаемый материал может усвоиться около 70 % от всего текста.

В современном обучении мультимедийные электронные издания бывают следующих видов: лекции с использованием мультимедиа, учебники в электронном виде, тестирующие программы, электронные справочники, контролирующие программы.

Лекции с использованием мультимедиа сопровождаются определенной информацией по обу-

чаемой дисциплине, гиперссылками в тексте, может использоваться аудиальные и визуальные дополнения. Лекции могут быть представлены на компакт-дисках, в сети Интернет.

Учебники в электронном виде представляет собой определенный структурированный учебный материал, который вполне подойдет для самостоятельного обучения.

Электронный справочник обычно организуют по принципу глоссария, который для удобства использования снабжают гиперссылками. Он может быть как самостоятельным изданием, так и приложением к учебнику или отдельной лекции.

Тестирующие и контролирующие программы предназначены для проверки результатов обучения и могут реализовывать различные формы контроля и оценки в триместре или семестре. Разрабатываемые тесты могут быть представлены в различных модификациях или являться дополнением к учебнику.

Так как материал по обучаемой дисциплине может быть представлен в традиционных учебниках, работа с электронными изданиями может быть затруднена из-за некоторых различий во мнениях авторов. Для избегания таких проблем, необходимо использовать материал в электронном учебнике, сочетая традиционные с предложенными материалами (в виде ссылок в лекциях и методических пособиях). Тогда для студентов предложенные электронные учебники станут необходимой информацией для обучения по учебной дисциплине.

Для правильного построения учебного процесса с использованием компьютерных технологий преподаватель должен применять последовательные этапы работы:

1) В начале методической подготовки необходимо сформулировать цели и задачи компьютерного курса для электронной версии учебной дисциплины;

2) Далее необходимо выбрать тип электронного издания выбрать тип электронного издания (лекции с использованием мультимедиа, учебники в электронном виде, тестирующие программы, электронные справочники, контролирующие программы);

3) Правильно подобрать учебные тексты, анимационный материал, звуковое сопровождение, сюжеты с использованием видео, графические схемы и др.;

4) Наметить схему гиперссылок и разработать план учебной программы и дисциплины;

5) Отредактировать электронное издание учебной дисциплины на основе предыдущих этапов работы;

6) Практически проверить подготовленный ма-

териал (апробировать его на части студентов);

7) Разработать методические рекомендации, как для студентов, так и для преподавателей;

8) Рационально организовать учебный процесс по дисциплине.

Наличие программного обеспечения является важным условием для компьютерного обучения, которое доступно для быстрого освоения учебного предмета. Программные средства в современном обучении можно подразделить на три уровня сложности:

1) программы первого уровня (они предназначены для создания простейших проектов с использованием мультимедиа);

2) программы второго уровня (они содержат авторские инструментальные средства, определенный сценарий освоения);

3) программы третьего уровня (они применяют профессиональные языки программирования).

Для создания электронного учебника применяются определенные технологические операции. Главная авторская идея состоит из правильной постановки цели и подробного описания готового учебника, его структуре и как он будет представлен [3].

На этапе разработки концепции мультимедиа-проекта необходимо ясно представлять: с какой целью создается компьютерная программа: изучение всего курса (базового, продвинутого или углубленного); изучение отдельной темы или раздела; обзор учебного материала по предмету; контроль знаний; повышение квалификации педагогических кадров и т.д.; каков исходный уровень подготовленности обучаемых; какие учебные разделы (темы, вопросы, проблемы) войдут в содержание компьютерной программы; какую структуру представления информации и навигации использовать; какой тип электронного издания и стиль оформления можно применить; какими технологическими и программными ресурсами располагает автор проекта и, исходя из этого, каким образом он может использовать достоинства мультимедиа технологий.

В Орловском государственном университете и Приокском государственном университете на факультетах физической культуры и спорта используется электронный учебник для обучения по предметам «Менеджмент физической культуры и спорта», «Технология обучения предмету «Физическая культура», которые состоят из двух частей (обучающей и контролирующей). Для иллюстрации учебного материала используются гипертекстовая информация, звуковой ряд и видеоряд, гиперссылки. Учебник имеет комбинированную схему навигации для оперативного доступа к обу-

чающей информации и представлен на компакт-диске.

Совместно с традиционной учебной литературой электронный учебник расширяет возможности как преподавателя, так и студента, прежде всего за счет большей наглядности изучаемого мате-

риала и возможности электронной навигации с помощью гиперссылок. Кроме того, использование электронного учебника предоставляет студенту значительную степень свободы в освоении изучаемой дисциплины с учетом его индивидуальных возможностей (таблица 1) [1].

Таблица 1

Профессиональные навыки, необходимые для подготовки электронных изданий различного назначения

Профессиональные умения и навыки	Электронные мультимедиа издания			
	учебники и монографии	справочники и словари	контролирующие программы	Лекции (формат презентации)
Работа с программами 1-го уровня		+		+
Работа с программами 2-го уровня	+	+	+	+
Работа с тестовыми редакторами	+	+	+	+
Работа с редактором таблиц	+	+		+
Работа с графическими пакетами	+	+	+	+
Работа с музыкальным редактором	+			+
Работа с издательскими пакетами	+	+	+	
Работа в Интернете	+	+	+	+
Проектирование структуры и интерфейса электронного	+	+	+	+

Современные интерактивные системы мультимедиа лежат в основе самого электронного учебника. Поиск информации легко осуществлять с помощью гипертекста, на экран монитора выводятся те страницы, на которых расположен необходимый текст. Это важно для тех изданий, которые по объему включают более сотни страниц текста. Кроме того, использование гиперссылок позволяет повысить наглядность изучаемого материала путем связывания текста с видеоизображениями, звуковыми файлами, анимацией и графикой.

Использование возможностей гипертехнологий в учебной деятельности требует известной осторожности, поскольку навык навигации в информационном поле у обучаемого может быть не сформирован. В этом случае применяется программа, предлагающая обучаемому определенную логику для изучения материала, вместе с тем допускается возможность изменения темпа его изучения.

Междисциплинарный характер дисциплины «Менеджмент физической культуры и спорта» делает ее более приспособленным для совершенствования информационных технологий, применяемых при преподавании как теоретических, так и практических дисциплин. На факультете физической культуры и спорта использовались следующие шаги [2].

На первом шаге при использовании информационных технологии создавались определенные базы данных (по экономике в спорте, по маркетингу, по менеджменту физической культуры и спорта). Созданные базы данных применялись на практических и лекционных занятиях по дисциплине. На лекционных занятиях рассматривались теоретическое содержание дисциплины и ее сущность, уровни критерии сформированности определенных качеств. Во время практических занятий применялась техника принятия решений, проведение деловых игр, преодоления различных трудностей в профессиональной сфере. Также наряду с использованием созданных баз данных для развития мышления применяли весь арсенал Microsoft Office. Для студентов осуществлялось представление информации в опосредованном контакте для возможности обращения к источникам неоднократно. Для удобства работы с изучаемой информацией применяемый гипертекст позволяет структурировать материал, реализовав систему ссылок. Также применялись программы Expert Decide, табличный редактор Excel алгоритмического языка Visual Basic для правильного решения задач, используемых: в условиях риска, когда данные можно описать с помощью вероятностных распределений; в условиях определенности, когда в основном все данные известны; в условиях неопределенности, когда есть сложности в описании относительных весов (весовых коэффициентов). Ко-

гда по пройденному курсу необходимо закрепить знания применяется электронный тестирующий документ, в котором с помощью определенных гиперссылок можно обратиться к источнику информации.

Для следующего шага в работе со студентами стало освоение навыков работы с мультимедийными программными средствами. Все студенты сумеют выполнить небольшой и простой проект в Microsoft Power Point, который предназначен для создания и редактирования презентации, возможности разложить иллюстрации, шаблоны по слайдам, автоматизировать работу за счет использования *Мастеров* [Wizards] и др.

Использование мультимедиа технологий повышает мотивацию студентов, улучшает качество обучения, повышает информационную грамотность и уровень подготовки, демонстрацию возможностей компьютера. Материал предоставляется в эмоционально-окрашенной форме, т.е. содержит информацию в виде красочных графиков, изображений, анимацией, видеосюжетов.

Если в начале периода обучения преподавателем ставилась проблема, и намечался способ ее решения, хотя само решение и его поиск осуществляли студенты. На дальнейших этапах обучения преподаватель ставил только саму проблему, а студенты подыскивали варианты решения, методы и пути. В конце периода обучения уже сами студенты могли ставить перед соратниками проблемы, и находить пути и методы решения. Такие занятия способствуют повышению творческих способностей, активности, предприимчивости и др.

Применение информационных технологий формирует профессиональные качества, навыки и умения будущего выпускника, его взаимодействие с другими и понимания своей будущей деятельности [2]. Для оценки качества образовательного процесса мы протестировали определенные качества студентов, такие как творческие способности, логичность мышления, правильность принятия решений. Использовались бланковые тесты, которые показывали результат по 10-бальной шкале (табл. 1).

Таблица 1

№	Качества	Начало учебного года			Конец учебного года		
		$x \pm g$	V	m	$x \pm g$	V	m
1	Творческие способности	$4,1 \pm 1,1$	18	0,2	$6,3 \pm 1,2$	11	0,1
2	Логичность мышления	$4,6 \pm 1,3$	22	0,1	$5,9 \pm 1,1$	16	0,1
3	Правильность принятия решений	$4,3 \pm 0,8$	34	0,2	$5,7 \pm 0,6$	21	0,2

Из табл. 1 видно, что результаты повысились, что свидетельствует об эффективности применения информационных технологий в обучении. Когда студенты проверяют правильность решения проблемы, возникают определенные эмоции, связанные с мыслительной деятельностью в образовательном процессе. Для развития управленческо-

го мышления мы стали применять критерий накопления опыта (определяется как разность между принятием решения студентом и оптимальным решением этой проблемы с выводом результата на монитор компьютера). Оценивались ответы по 100-бальной шкале (рис. 1).

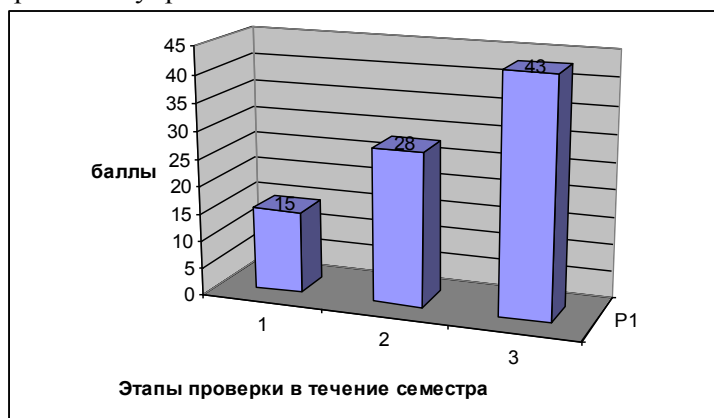


Рис. 1. Результаты тестирования по критерию накопления опыта студентов в принятии решений в течение года

Для достижения определенного результата в образовательном процессе необходимо использовать компьютерные технологии. Это помогает мотивировать студентов на достижение образова-

тельных целей, лучше усваивать предложенный учебный материал, развивать профессиональные качества, накапливать опыт в оперативном принятии решений.

Литература

1. Педагогика физической культуры и спорта: учебник для студентов высших учебных заведений Под. ред. С.Д. Неверковича. М.: Изд-во «Академия», 2010. 336 с.
2. Соломченко М.А. Формирование толерантного управления при подготовке специалистов физической культуры и спорта к будущей профессиональной деятельности: монография. Орел: ФГОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК», 2011. 294 с.
3. Хазова С.А. Конкурентоспособность специалистов по физической культуре и спорту: Монография. Краснодар–Майкоп: Изд-во «Глобус», 2009. 158 с.
4. Уткина Т.А. Компьютерные технологии, средства мультимедиа и интернет в преподавании математической статистики // Теория и практика физической культуры, 2000. № 2. С. 12.

References

1. Pedagogika fizicheskoy kul'tury i sporta: uchebnyy dlja studentov vysshih uchebnyh zavedenij Pod. red. S.D. Neverkovicha. M.: Izd-vo «Akademija», 2010. 336 s.
2. Solomchenko M.A. Formirovanie tolerantogo upravlenija pri podgotovke specialistov fizicheskoy kul'tury i sporta k budushhej professional'noj dejatel'nosti: monografija. Orel: FGOU VPO «Gosuniversitet-UNPK», 2011. 294 s.
3. Hazova S.A. Konkurentosposobnost' specialistov po fizicheskoy kul'ture i sortu: Monografija. Krasnodar–Majkop: Izd-vo «Globus», 2009. 158 s.
4. Utkina T.A. Komp'yuternye tehnologii, sredstva mul'timedia i internet v prepodavanii matematicheskoy statistiki // Teorija i praktika fizicheskoy kul'tury, 2000. № 2. S. 12.

*Gorbacheva O.A., Candidate of Pedagogical Sciences, associate Professor,
Orel State University named after I.S. Turgenev,
Solomchenko M.A., Candidate of Pedagogical Sciences, associate Professor,
Boyko V.V., Candidate of Pedagogical Sciences, associate Professor,
Oka State University*

THE USE OF COMPUTER TRAINING METHODS FOR STUDENTS OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS FACULTIES

Abstract: the article discusses the use of computer training methods in the training of students of faculty of physical culture and sport for future professional activity. The following main directions: creation of didactic materials (e-textbooks, glossaries in various academic disciplines); forecasting and simulation of sporting achievements with the help of methods of mathematical statistics; conducting of scientific conferences on the development of information technologies in physical culture and sports activities, etc. are suggested.

Keywords: students, teaching methods, information technology, training material

*Солопанова О.Ю., доктор педагогических наук, профессор,
Целковников Б.М., доктор педагогических наук, профессор,
Кубанский государственный университет*

МИРОВОЗЗРЕНИЕ ЛИЧНОСТИ ПЕДАГОГА В КООРДИНАТАХ НАУКИ И ИСКУССТВА*

Аннотация: в статье раскрывается сопричастность науки и искусства в становлении мировоззрения личности педагога.

Ключевые слова: мировоззрение, мироотношение, личность педагога, наука, искусство

Искусство порождено проявившимся с давних времен неугасимым стремлением человека «прикоснуться к истокам подлинности собственного бытия, пробившись сквозь сор и вздор суетной реальности, утвердиться в сознании и чувствовании того, что для него незыблемо, свято» [2, с. 192]. Основным мотивационным посылом такого «прикосновения» всегда было и остается желание человека ощутить внутренний, глубоко личностный резонанс собственного существования бытийному процессу в целом, его Духу, интонациям, ритму. Искусство является той областью, в которой нашел отражение опыт именно такого заинтересованного и одновременно бескорыстного (духовно-эстетического) отношения человека к окружающему миру.

В контексте сказанного становится еще более понятной обращенность искусства и человека друг к другу. Искусство, объединяющее в единстве энергии и смыслы бытия, равным образом отвечает целостной, личностно-ценностной природе человеческого сознания, обуславливает и сохраняет у него его живые силы. Они, в свою очередь, и выполняют особое назначение: «вера, как принятые в душу высшие ценности бытия, направляет жизнь, ум, исследует истину, проясняет смысл, разрабатывает и уточняет смысловые представления, воля конечной целью имеет путь, деяния, жизненный подвиг... чувство же – совершенная любовь – есть сама жизнь, сердцевина духовной жизни и слияние красоты» [3, с. 199].

Методология постижения сущностных и функциональных сторон искусства, так же как и методологические подходы к проблеме становления мировоззрения личности в процессе ее общения с искусством, характеризуются многослойностью, наличием разных, порой – противоположных позиций. В свое время М.М. Бахтин отметил: «Смыслами я называю ответы на вопросы. То, что ни на какой вопрос не отвечает, лишено для нас смысла» [1, с. 350]. Искусство – это область, в которой возникают и решаются самые разнообразные по направленности и сложности вопросы человеческого бытия и поэтому сомневаться в его содержательно-смысловой сущности – значит

усомниться в реальности собственной жизни, протекающей в непостижимых просторах мироздания.

Другое дело – постичь смысловую quintessence искусства, понять ту его природную душу, которая притягивает к себе человека и наполняет его житетворчество особыми смыслами. С.Л. Рубинштейн эту смысловую доминанту подчеркивал особо, указывая, что «отношения человека к человеку, к другим людям нельзя понять без определения исходных отношений человека к миру как сознательного и деятельного существа» [6, с. 343]. Ценностно-смысловое значение искусства кроется именно в том, что оно содержит в себе самые разные мировоззренческие ипостаси человеческого бытия, в недрах которых происходит все более глубокая онтологизация внутреннего мира человеческой субъективности, все более основательная ее вовлеченность в ценностные отношения. Благодаря этому само мироотношение в координатах искусства неизбежно приобретает форму и смысл мироотношения-поступка, причем такого, который, так или иначе, несет некоторую позитивную духовно-нравственную ориентацию.

В конечном счете, смысл и реальное место искусства определяется его онтологически оправданной способностью целостно воплощать и утверждать различные типы человеческого мироотношения, духовно-нравственное, созидательное содержание последнего. С этих позиций логически оправдано рассматривать и само искусство как человеческое мироотношение, как уникальный способ ценностного освоения действительности.

Следует заметить, что обозначенное выше понимание роли и смысла искусства не всегда удерживается в отдельных концептуальных взглядах и подходах. Например, в рамках деятельностного подхода, наряду с позитивными и, на наш взгляд, перспективными его сторонами имеется ряд тенденций ограничивающих истинное понимание природы искусства. Так, выдвигая в центр внимания субъект-объектные отношения, данный подход оставляет в тени сферу отношений между самими человеческими субъектами, игнорирует исследование ценностно-смысловой ориентации творчества, то есть соотношение в нем личностного и социального начала. Это, в свою очередь,

приводит к ограниченному пониманию духовно-нравственных констант творческого субъекта в искусстве и прежде всего – его сознательного, со-вестливого и ответственного отношения к миру.

Таким образом, характеризуемая концепция (в ее различных современных модификациях) основывается на сведении искусства лишь к «деятельностной» проекции, что затрудняет полноценное понимание специфики этого феномена человеческого духа (его гуманистический, эстетический характер) и отдаляет возможность использования данного подхода в решении проблемы становления мировоззренческого сознания личности [7 – 10].

Одним из влиятельных подходов к искусству сегодня является культурологический (М.С. Каган, В.М. Межуев, и др.), который был заложен еще традициями отечественной философии и эстетики (М.М. Бахтин, Д.С. Лихачев, А.Ф. Лосев и др.). В русле этого подхода обнаруживаются весьма важные в методологическом плане принципы: целостного воссоздания человека в искусстве, системное рассмотрение последнего в контексте целостного культурного пространства и т.д. «Целостно раскрыть человеческий опыт в образах искусства, – говорится в одной из работ, – означает не просто «смоделировать» течение жизни как оно есть, а, во-первых, ввести этот опыт в контекст свободы, представить его как предмет выбора и нравственного осмысления; во-вторых, выявить присущие этому опыту глубинные культурно-исторические смыслы, его ориентацию относительно фундаментальных ценностей человеческого бытия в мире; в-третьих, воссоздать его как элемент общения в многомерном пространстве субъект-субъектных связей – реплику, позицию в диалоге, ответ на предполагаемый вопрос, без чего нет подлинной жизни в искусстве» [2, с. 97].

В целом, культурологический подход констатирует важность личностного начала в творческих актах взаимодействия человека с искусством, а самого художественно-творческого процесса – с действительностью. Вместе с тем, данный подход еще не исчерпывает всех возможностей проникновения в духовно-ценностный смысл искусства, в целостно-человеческие истоки его рождения и бытования.

В силу этого, как мы полагаем, сегодня должны вступить в действие и другие методологические ориентиры и прежде всего – осмысление искусства и человеческого мироотношения в координатах гуманистического, личностно-ценностного подхода. Именно на его основе удастся глубже постичь ведущие специфические черты, присущие искусству как мироотношению – его открытость, без-

граничность, диалогичность, духовно-нравственную устремленность и силу.

Искусство как феномен мироотношения способно не только правдиво отражать и воплощать в себе человека, его связи с миром, но и располагает огромными возможностями просветлять, очищать, умудрять его личностно-ценностные отношения с окружающей действительностью, его целостный духовно-мировоззренческий опыт.

Согласно утверждению К.К. Платонова, структура мировоззрения включает в себя следующие компоненты – мироощущение, мировосприятие, миропредставление, миропонимание, мирооценка, мироотношение, где первые из трех обобщаются в миросозерцании, а последние три подготавливают переход мировоззрения в убеждения [5, с. 153]. В данной психологической транскрипции архитектуры мировоззрения отчетливо прослеживается стремление, с одной стороны, «узаконить» связь мировоззрения со всеми аспектами целостного сознания личности, а с другой – выделить среди них те, которые являются приоритетными при взаимодействии личности с окружающей действительностью, в том числе – с искусством.

Именно посредством миросозерцания личность «втягивается» в созданный искусством мир, не отстраняется от него, а наоборот, «льнет» к нему для обретения восторженных мгновений духовного прозрения, для беспокойного и сердечного миропроживания. Источником активности миросозерцания, его резюмирующей «единицей» становятся не знания и представления (в их научно-теоретическом оформлении), а особые эмоционально-чувственные переживания, в которых конденсируется не только мир отражаемый, но и мир внутренний, то есть мир самой личности. В общении с искусством миросозерцание как раз и обретает глубоко личностный, эстетический характер, поскольку, приведенные в движение этим механизмом внутренние процессы (вживание, интуиция, художественная рефлексия и др.) принадлежат не только разуму, сколько всей целостной духовно-нравственной органике личности.

И.А. Ильин подчеркивал, что в анализе «художественного» следует с головой уйти в ее переживание, а каждый шаг по этому живому пути, сплетающий непосредственную, умирающую в созерцании предмета интуицию с улавливающим и прикрепляющим анализом, подарит «цветок настоящего познания во всем, свойственном ему, благоуханию» [4, с. 112].

Таким образом, при погружении в эстетическое созерцание при взаимодействии с явлениями искусства происходит аккумуляция внутренних духовных сторон личности, инспирирование ею самой собственных чувств и переживаний, своей

интуитивно-творческой чуткости, активности и зоркости. Через эстетическое созерцание и на его основе реализуется диалектика всех уровней сознания личности, рождается интуиция, которую можно охарактеризовать как аффективно-познавательное переживание, предшествующее собственно познавательному процессу, некий психологический «обертон» (Джемс), а в терминологии Ф.И. Шаляпина – движение души.

Взаимодействие личности с произведениями искусства наделяет все внешние, а главное – внутренние движения ее сознания эмоционально-чувственной энергией, духовно-нравственным содержанием. В ситуации проживания произведений искусства в мировоззренческом сознании личности постоянно присутствует выбор, совершается свободный поступок (смысловой и персональный), то есть происходит соединение сознания с личностью, самоустроение последней своего «Я».

Обобщая сказанное, выделим те положения, которые приобретают методологическое значение в понимании сущности мировоззрения личности:

– мировоззрение как феномен сознания личности отличается не только целостной, но и ценностной природой, в нем конденсируется эмоциональный, нравственный, интеллектуальный опыт личности, находят выражение самые разнообраз-

ные духовные и практические способы ее жизнедеятельности;

– мировоззрение в идеале являет собой открытую модель вхождения личности в мир, становится основой его понимания и проживания по высшим законам человеческой нравственности и красоты;

– для реализации обозначенной ценностно-смысловой доминанты мировоззрение должно быть наделено особыми свойствами и прежде всего – эстетическим, личностно-творческим характером;

– сохранение и обогащение этих важнейших свойств мировоззрения личности обеспечивается действием входящим в его структуру особых механизмов – эстетического мирозерцания, мироощущения, которые способствуют достижению в духовно-мировоззренческой практике гармоничного сочетания эмоционального и рационального, сознательного и интуитивного, объективного и субъективного (личностного);

– эстетическая направленность мировоззренческого сознания особенно наглядно проявляется в процессе взаимодействия личности с искусством, которое основано не только на познании, но и эмоционально-чувственном переживании явлений и процессов окружающего мира, на личностно-ценностном к ним отношении.

**Эта статья является продолжением статьи Солопанова О.Ю., Целковников Б.М. Мировоззрение личности педагога в координатах наук и искусства // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 56 – 58.*

Литература

1. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. М.: Изд. Искусство, 1986.
2. Малахов В. А. Искусство и человеческое мироотношение. Киев: Изд. Наукова думка, 1988.
3. Медушевский В.В. Интонационная форма музыки: Исследование. М.: Изд. Композитор, 1993.
4. «Нет на свете ничего прекраснее индивидуального...» Из неопубликованных писем И.А. Ильина к Л.Я. Гуревич // Вопросы философии. 1996. №2.
5. Платонов К.К. Краткий словарь системы психологических понятий: Учеб. пос., 2-е изд. перераб и доп. М.: Изд. Высшая школа, 1984.
6. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание: О месте психического во всеобщей взаимосвязи явлений материального мира. М.: Изд. АН СССР, 1957.
7. Рослякова Н.И., Голубь М.С. Анализ терминологического аппарата профессионализма педагога // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 52 – 55.
8. Солопанова О.Ю., Целковников Б.М. Мировоззрение личности педагога в координатах наук и искусства // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 56 – 58.
9. Солопанова О.Ю., Целковников Б.М. Философский аспект мировоззрения педагога в процессе высшего профессионального образования // Успехи современной науки и образования. 2015. №5. С. 66 – 68.
10. Солопанова О.Ю., Целковников Б.М. Эмоционально-смысловая организация образовательного процесса: сущность и специфика // Успехи современной науки и образования. 2015. №3. С. 71 – 75.

Reference

1. Bahtin M.M. Jestetika slovesnogo tvorchestva. M.: Izd. Iskusstvo, 1986.
2. Malahov V. A. Iskusstvo i chelovecheskoe mirootnoshenie. Kiev: Izd. Naukova dumka, 1988.
3. Medushevskij V.V. Intonacionnaja forma muzyki: Issledovanie. M.: Izd. Kompozitor, 1993.

4. «Net na svete nichego prekrasnee individual'nogo...» Iz neopublikovannyh pisem I.A. Il'ina k L.Ja. Gurevich // Voprosy filosofii. 1996. №2.
5. Platonov K.K. Kratkij slovar' sistemy psihologicheskikh ponjatij: Ucheb. pos., 2-e izd. pererab i dop. M.: Izd. Vysshaja shkola, 1984.
6. Rubinshtejn S.L. Bytie i soznanie: O meste psihicheskogo vo vseobshhej vzaimosvjazi javlenij material'nogo mira. M.: Izd. AN SSSR, 1957.
7. Rosljakova N.I., Golub' M.S. Analiz terminologicheskogo apparata professionalizma pedagoga // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 52 – 55.
8. Solopanova O.Ju., Celkovnikov B.M. Morovozzrenie lichnosti pedagoga v koordinatah nauk i isskusstva // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2016. №2. S. 56 – 58.
9. Solopanova O.Ju., Celkovnikov B.M. Filosofskij aspekt mirovozzrenija pedagoga v processe vysshego professional'nogo obrazovanija // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2015. №5. S. 66 – 68.
10. Solopanova O.Ju., Celkovnikov B.M. Jemocional'no-smyslovaja organizacija obrazovatel'nogo processa: sushhnost' i specifika // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. 2015. №3. S. 71 – 75.

*Solopanova O.Y., Doctor of Pedagogical Sciences, Professor,
Tselkovnikov B.M., Doctor of Pedagogical Sciences, Professor,
Kuban State University*

WORLDVIEW OF THE TEACHER'S PERSONALITY IN COORDINATES OF SCIENCE AND ART

Abstract: the article reveals the complicity of science and art in the formation of the worldview of the teacher's personality.

Keywords: worldview, worldview, personality of a teacher, science, art

*Тазетдинова Г.М., аспирант, преподаватель,
Музыкальная школа № 13, г.Казань,
ФГБНУ РАО,*

*Гильмеева Р.Х., доктор педагогических наук, профессор,
ФГБНУ ИППО РАО*

ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ОБЩЕНИЯ УЧИТЕЛЯ МУЗЫКИ

Аннотация: в статье раскрываются особенности формирования педагогической культуры общения учителя музыки на основе использования технологий сотворчества, сотрудничества и театральной теории действий. Особое место уделяется педагогической режиссуре общения – как искусству создания гармонически целостного, обладающего художественным единством педагогического взаимодействия. Особое место в педагогической культуре общения по законам театрального действия занимает речевой артистизм как яркая направленность в речи личности педагога.

Ключевые слова: педагогическая культура общения, педагогический артистизм, театральная теория действий, технология сотворчества и сотрудничества

Актуальность темы сотворчества, сотрудничества учителя музыки и учеников в процессе педагогического общения обусловлена тем, что изменилась парадигма образования, его идеал. Идеалом педагогики 20 века был «человек образованный», способный быстро освоить весь мир научного знания и приступить к практическому воплощению усвоенного. Наука и культура представлялись совокупностью отстоявшихся достижений цивилизации, предельно ясных, прозрачных, несомненных образцов, эталонов. В роли носителя эталонов «человека образованного» выступал Учитель, который должен был уверенно вести ребенка за руку по спиралевидно развивающемуся и уходящему вверх, в бесконечность, пути познания. Эта педагогика, как подчеркивает С.Ю.Курганов, была «радикально монологичной», ребенок решал проблемы учителя, а его личные мотивы и цели учения оставались за пределами педагогического общения [4, с. 176].

Частью парадигмального кризиса образования является проблема отношений обучающего и обучаемого. «Вписывающий» себя в ученика педагог императивного склада уже не отвечает духу времени и современной культуры. Но в реальной практике преобладает педагог императивного склада, поскольку доминирует «знаниевая» (просвещенческая) парадигма. Структура и содержание образования сегодня не соответствуют структурам современной культуры и не в состоянии обеспечить гармонизацию и гуманизацию личностно-педагогического взаимодействия.

В центре внимания обозначенных факторов выступает проблема профессионального общения «педагог – воспитанник». Сущность и особенности педагогического общения раскрываются в трудах педагогов и психологов А.А.Бодалева, А.А.Леонтьева, Н.В.Кузьминой, В.А.Кан-Калика, Я.Л.Коломинского, И.Я.Зимней, А.А. Реана. В ра-

ботах этих педагогов-психологов подчеркивается, что педагогическое общение всегда обучающее, развивающее и воспитывающее. Оно ориентировано на развитие личности обучающихся сторон.

Рассматривая общение как сущностную основу педагогической культуры учителя музыки, необходимо ответить на вопрос: «Общение – это наука или искусство?» Когда мы задавали этот вопрос преподавателям, то большинство указывало на интегративный характер этих понятий (до 80%). Искусство общения лежит в основе профессионального успеха и обусловлено оно развитием у педагога комплекса умений:

- управлять своим поведением, своими чувствами;
- уметь наблюдать;
- переключать внимание;
- понимать и учитывать душевное состояние воспитанников.

Инновационной технологией, успешно решающей задачи педагогического общения в логике современной парадигмы образовательного процесса в музыкальной школе, выступает педагогика сотворчества и сотрудничества. «И если я человек, и если я педагог, то моя педагогическая деятельность основывается не только на том, чтобы дать знания, умения, навыки, но, самое важное, на том, как помочь маленькому человеку превратиться в Человека с большой душой. В великодушного человека. Любить учеников – это значит увидеть в нем то, что в нем никто до тебя не видел. Удивляться. Обрадоваться. Такая любовь – это процесс, чтобы подняться до такой любви следует пройти несколько этапов: привлечь внимание к себе, заинтересовать собой, увлечь собой; прийти к сотрудничеству, то есть подняться по нескольким ступенькам отношений. И любовь становится событием, помогает ощутить свою сопричастность. В любви человек не просто получает или

отдает, в любви он делится своим. Значит, чтобы было что разделить, надо что-то иметь в себе такое, что было бы только у меня, свое единственное, исключительное, иное. Учитель и ученик обречены быть вместе, потому что тогда мы действительно **МЫ**. И тогда:

Я – Учитель – верю в достижение тобой успеха – именно это и есть любовь. И твой успех – это успех моей работы, моей жизни.

Ты – Ученик – доверяешь мне. И тогда у нас вместе все будет замечательно. Я нужен тебе для того, чтобы ты смог превзойти самого себя. И ты веришь в мое Со-страдание, Со-действие, Со-

трудничество, которые приобщают тебя к красоте, истине, добру» [3, с. 26].

Именно это высказывание О.А.Казанского может быть ведущей концептуальной идеей, лежащей в основе педагогики сотрудничества, творчества, формирующей педагогическую культуру общения учителя музыки.

В рамках педагогики сотрудничества центральное место в процессе развития педагогической культуры общения занимает гуманно-личностная педагогика Ш.А.Амонашвили, основные положения которой отражены в табл. 1.

Таблица 1



Для реализации в образовательном пространстве музыкальной школы эффективного педагогического общения необходима особая технология профессионально-педагогического обучения. В создании такой технологии может помочь **театральная теория действия**.

Ш.А.Амонашвили пишет о том, что детям надо давать возможность, общаясь с учителем, чувствовать себя его равноправными соратниками. Поэтому задача педагога – поверить самому и «заставить» детей поверить в то, что все происходящее на уроке – правда. «Если я хочу, чтобы дети, сидящие за партами, смотрящие мне в глаза, ожи-

дающие от меня чего-то важного, действительно радовались каждому школьному дню, воспитывались и обучались», не думая о том, что воспитываются и обучаются, я должен набраться смелости и сыграть неповторимую роль педагога-актера. А суть этой роли заключается в том, что деловые отношения между мною и детьми не должны терять для них своей правдивости, лишать их чувства свободного выбора, чувства исключительности своего участия в деятельности на уроке» [1, с. 154].

Опрошенные нами преподаватели музыкальной школы **интерпретируют понятие «педагогический артистизм»** следующим образом:

- «умение педагога ярко, интересно, доступно излагать любой материал»;
- «личностное качество человека, который может преподнести материал с яркой окраской. Это состояние души, которое выражается в деле»;
- «высокое мастерство, виртуозность, особый эмоционально-образный язык, соприкасающийся с наукой обучения и воспитания, стиль понимания ученика и учителя».

Далее рассмотрим результаты анкетирования педагогов для изучения особенностей их восприятия артистизма и педагогического артистизма:

- 63,3% опрошенных определяют, что понятия артистизм и актерско-режиссерские умения не различаются.
- 56,6% полагают, что артистизм дан человеку от природы и его нужно развивать при жизни.
- 66,6% считают, что педагогов должен быть артистичным.
- 73,3% настаивают на том, что необходимо учить будущих учителей артистизму.
- 53,3% называют себя артистичными педагогами. (46,6%. Таковыми себя считают)

В ответах опрошенных прозвучало, что подробное знакомство с теми категориями оценки действительности и поведения, о которых идет речь в театральной педагогике, стремление учитывать их в своей профессионально-педагогической деятельности **дает им возможность**:

- развить эстетическое начало личности, образное мышление, эйдетическую память;
- осознать себя не только как «инструмент» передачи информации и взаимодействия с учениками, а прежде всего как человека, передающего духовные ценности;
- совершенствовать умение «читать» поведение ученика, «расшифровывать его намерения и переживания»;

- овладевать начальными приемами педагогической техники и основами педагогического мастерства;

- найти средство полного самовыражения и умелой самоподаче себя как педагога.

Артистичный педагог, как правило, может быть хорошим режиссером, обладает чувством целого, гармонии, энергией, инициативностью, творческой наблюдательностью. Важными режиссерскими способностями, обеспечивающими плодотворное педагогическое общение, являются фантазия и воображение, чувство ритма, пространства и времени. Проявлению педагогического артистизма, организации нравственного воздействия на учеников способствует умение педагога использовать режиссуру педагогики, т.е. искусство построения логики взаимодействия людей.

Говоря о педагогической режиссуре, исследователи выделяют такие основные ее категории, как целостность и единство. Педагогическая режиссура общения - это искусство создания гармонически целостного, обладающего определенным художественным единством педагогического взаимодействия.

Педагогическая режиссура предполагает:

- прогнозирование возможных результатов общения;
- правильное формулирование задачи общения;
- педагогически целесообразное структурно-композиционное построение процесса обучения;
- умение мысленно поставить себя в позицию воспитанника.

Общение наряду с действенной выраженностью является центральным понятием театральной сферы. Театр вносит в педагогическое общение образцы онтологических типов общения:

- 1) отвлеченное общение зрителей в зале во время спектакля;
- 2) фиксированно-ритуальное общение актеров на сцене. То же в педагогическом общении: на уроке возможно «нелегальное» общение учеников во время учительского объяснения, чинно-ритуальное – у доски;
- 3) подлинное, импровизационное общение актеров на сцене, которое освобождает зрительный зал от отвлеченного общения.

Особое место в педагогической культуре общения по законам театрального действия занимает речевой артистизм. Речевой артистизм – это яркая направленность в речи личности педагога, умение творить в речи, вызывая у ребят эмоционально-чувственный отклик. Это ее энергетика, интенсивность, ассоциативность, выразительность, экспрессивность, тонкое и уместное использование невербального языка [2].

В целом, в результате использования театральной теории действия «вырастает» неповторимость педагогического почерка в процессе общения, становится возможной коммуникативная импровизация, и педагог может предстать не как безликий исполнитель обязанностей, функционер, а как

личность, имеющая свое мнение, открытая в выражении своих эмоций, отношений; он сможет переоценить цели, содержание, методы, приемы педагогической культуры общения в свете их человекообразующей функции в логике современной парадигмы образования [5].

Литература

1. Амонашвили Ш.А. Педагогическая симфония. В 3-х ч. Екатеринбург, 1993.
2. Артпедагогика. Учебно-методическое пособие для учреждений профессионального образования. Л.Ю. Мухаметзянова Казань: Изд-во «Данис», ФГНУ «Институт педагогики и психологии профессионального образования» РАО. 2015. 120 с.
3. Казанский О.А. Педагогика как любовь. М., 2006.
4. Курганов С.Ю. Диалог как содержание мышления и обучения. Основы педагогики в лекциях, ситуациях. М., 2002.
5. Гильмеева Р.Х., Мухаметзянова Ф.Ш., Мухаметзянова Л.Ю., Тихонова Л.П., Шайхутдинова Г.А. Программно-методическое обеспечение формирования общей культуры и гуманитарной образованности студентов профессиональной школы в условиях новых государственных образовательных стандартов: Учебно-методическое пособие для преподавателей дисциплин гуманитарного цикла. Под научной редакцией академика РАО Г.В.Мухаметзяновой. Казань: Изд-во «Данис» ИПП ПО РАО, 2012. 164 с.

References

1. Amonashvili Sh.A. Pedagogicheskaja simfoniya. V 3-h ch. Ekaterinburg, 1993.
2. Artpedagogika. Uchebno-metodicheskoe posobie dlja uchrezhdenij professional'nogo obrazovaniya. L.Ju. Muhametdzjanova Kazan': Izd-vo «Danis», FGNU «Institut pedagogiki i psihologii professional'-nogo obrazovaniya» RAO. 2015. 120 s.
3. Kazanskij O.A. Pedagogika kak ljubov'. M., 2006.
4. Kurganov S.Ju. Dialog kak soderzhanie myshlenija i obuchenija. Osnovy pedagogiki v lekcijah, situacijah. M., 2002.
5. Gil'meeva R.H., Muhametdzjanova F.Sh., Muhametdzjanova L.Ju., Tihonova L.P., Shajhutdinova G.A. Programmno-metodicheskoe obespechenie formirovanija obshhej kul'tury i gumanitarnoj obrazovannosti studentov professional'noj shkoly v uslovijah novyh gosudarstvennyh obrazovatel'nyh standartov: Uchebno-metodicheskoe posobie dlja prepodavatelej disciplin gumanitarnogo cikla. Pod nauchnoj redakciej akademika RAO G.V.Muhametdzjanovoj. Kazan': Izd-vo «Danis» IPP PO RAO, 2012. 164 s.

*Tazetdinova G.M., graduate student, teacher,
Music school № 13 Kazan,*

*The Federal State Budget Scientific Institution «the Russian Academy of Education»,
Gilmeeva R.H., Doctor of Pedagogical Sciences, Professor,*

Institute of Pedagogics and Psychology of Professional Education of the Russian Academy of Education

PEDAGOGICAL CULTURE OF COMMUNICATION OF MUSIC TEACHERS

Abstract: the article describes the features of the formation of Pedagogical culture of dialogue based on music teacher use of technology co-creation, collaboration and theatrical action theory. Particular attention is given to pedagogical direction of communication – as to art of creation a harmonious holistic possessing artistic unity of pedagogical interaction. A special place in the pedagogical culture of communication by the laws of dramatic action occupies speech virtuosity like a bright artistic focus in the speech of the individual teacher.

Keywords: pedagogical culture of communication, pedagogical artistic, theatrical theory of action, technology of co-creation and co-cooperation

*Артемов И.В., старший преподаватель,
Московский университет МВД России им. В. Я. Кикотя*

МОДЕЛЬ ПОДГОТОВКИ СОТРУДНИКОВ СПЕЦПОДРАЗДЕЛЕНИЙ МВД РОССИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДУЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ

Аннотация: статья раскрывает один из вариантов оптимизации подготовки сотрудников спецподразделений МВД России, используя инновационную технологию – блочно-модульную. Заметным остается отставание реальной системы подготовки сотрудников МВД РФ от вновь возникающих потребностей МВД. Подготовленный специалист оказывается недостаточно способным к конструктивной практической деятельности в сложившихся боевых ситуациях. Поэтому оптимизация подготовки сотрудников силовых структур и конкретно сотрудников спецподразделений МВД России, является своевременным и необходимым явлением для более успешной подготовки сотрудников МВД России. Актуальность модульной технологии обучения при подготовке сотрудников спецподразделений МВД России на дидактическом уровне выражена следующими положениями: во-первых, сокращение количества учебных часов, во вторых активизация мышления у сотрудников, а так же применение модулей обучения влечет за собой приобретение более глубоких навыков и умений у сотрудников за короткий срок. В качестве примера в статье приведен модуль подготовки сотрудников инженерно-саперных частей Московского ОМОНа, с наглядными изображениями в виде графов.

Ключевые слова: модульное обучение, подготовка сотрудников спецподразделений МВД России, оптимизация подготовки, технология обучения, функциональный узел

Анализ структуры и содержания специальной подготовки сотрудников спецподразделений ОВД позволяет сделать вывод о том, что существующая технология обучения требует изменения. Одним из направлений такого изменения является внедрение модульной технологии обучения, основанной на формировании учебной программы из набора модулей (блоков) [1, с. 45].

В основе модульной технологии лежит идея смешанного программирования, совмещенная с идеей блочной подачи учебного материала. Каждый из таких модулей включает в себя учебное содержание (учебный материал) и методические разработки какого-то одного раздела учебной дисциплины [4, с. 78].

Модель модульной технологии подготовки сотрудников спецподразделений МВД России (на примере Московского ОМОНа), основана, прежде всего, на тех знаниях, умениях и навыках, которые были приобретены в процессе первоначальной подготовки сотрудником в Учебном центре. И поэтому внедрен предварительный контроль и последующий отбор в соответствии с требованиями их будущей служебно-боевой специальности и личными пожеланиями сотрудников.

Процесс подготовки сотрудников спецподразделений, например в отделах по боевой и служебной подготовки (ОБСП), продолжает сохранять репродуктивный характер, что приводит к явным противоречиям между требованиями обучающегося сотрудника в развитии своих способностей, интересов в традиционной системой подготовки.

Модульное обучение возникло как замена существующей системе обучения [6, с. 26].

Одним из достоинств модульного обучения является приоритетность самостоятельной работы обучающихся, что позволяет индивидуализировать обучение. При этом обучаемый имеет возможность самостоятельно определять степень усвоения материала и при затруднениях обращаться за консультацией к преподавателю-инструктору, а также к своему коллеге. Несомненно, это существенно расширяет возможности для развития таких качеств личности сотрудника, как самостоятельность и коллективизм. При этом самостоятельность может показаться излишней, однако модульная технология обучения гарантирует каждому освоение стандарта образования и продвижение на более высокий уровень подготовленности.

Меняется положение и роль преподавателя-инструктора в образовательном процессе. Задача преподавателя-инструктора – мотивация обучающихся, управление их учебно-познавательной деятельностью через модуль и консультирование. Преподаватель-инструктор постоянно ведет диалог с сотрудником, активизирует его на рассуждения, поиск, догадку, подбадривает, ориентирует на успех [2, с. 88].

В результате изменения деятельности преподавателя-инструктора на учебном занятии меняются характер и содержание его подготовки к ним: теперь преподаватель-инструктор готовится не к тому, как лучше провести объяснение нового, а к тому, как лучше управлять деятельностью сотрудников.

Поскольку управление осуществляется в основном через модули, задача преподавателя-инструктора состоит в грамотном выделении *инте-*

гративных дидактических целей модуля и структурировании учебного содержания под эти цели. Это уже принципиально новое содержание подготовки преподавателя-инструктора к учебному занятию. Оно обязательно приводит к анализу своего опыта, знаний, умений, поиску более совершенных технологий. Продумывание целей деятельности сотрудников, определение программы их действий, предвидение возможных затруднений, четкое определение форм и методов учения требует от преподавателя-инструктора хорошего знания своих обучаемых.

Модульная технология обучения отличается от традиционной системы подготовки сотрудников следующими принципиальными позициями:

1. содержание подготовки представляется в логически полных самостоятельных блоках (информационных модулях и графах), усвоение которых осуществляется в соответствии с целью подготовки;

2. меняется форма общения преподавателя-инструктора и сотрудника. Оно осуществляется через модули. Именно модули позволяют перевести подготовку сотрудников на субъект-субъектную основу;

3. наличие модулей позволяет преподавателю-инструктору индивидуализировать работу с отдельными сотрудниками;

В работе, как вариант, представлен модуль по подготовке инженерно-саперных подразделений Московского ОМОНа. Он состоит из трех главных частей: введения, теоретической и практической.

Каждая часть состоит из трех систем:

Системы входа, которая в зависимости от результатов подготовленности в Учебном центре и его личного выбора в области своей специальности, а также способностей, дает возможность ориенти-

ровать обучаемого в (ОБСП) на изучение данного модуля, либо предыдущего, либо следующего модуля.

Включает: 1) спецификацию всего модуля, 2) систему целей (теоретических и практических), 3) входной контроль.

Во введении описывается необходимость и важность подготовки по конкретной служебно-боевой специальности.

Введение.

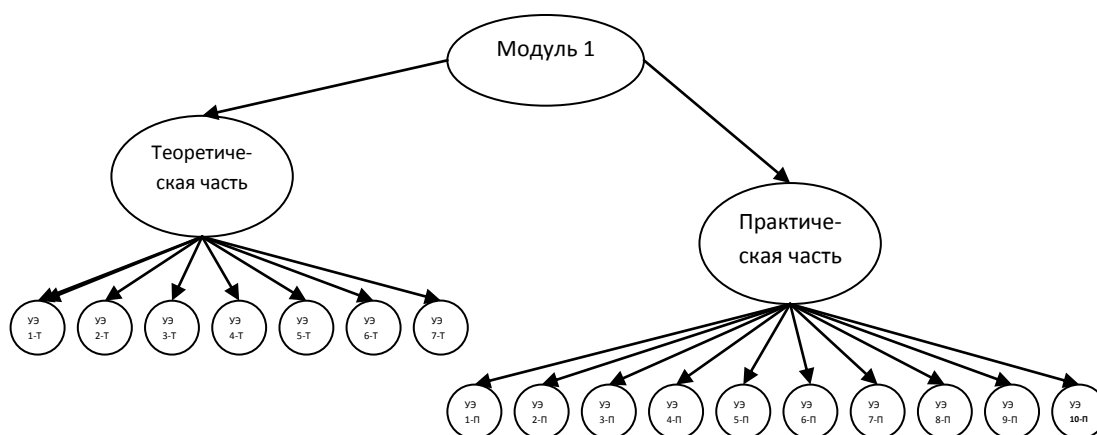
Подготовка сотрудников инженерно-саперных частей ОМОНа заслуживает наибольшее внимание, так как специфика деятельности данных частей сопряжена с наибольшей угрозой для жизни и здоровья сотрудников.

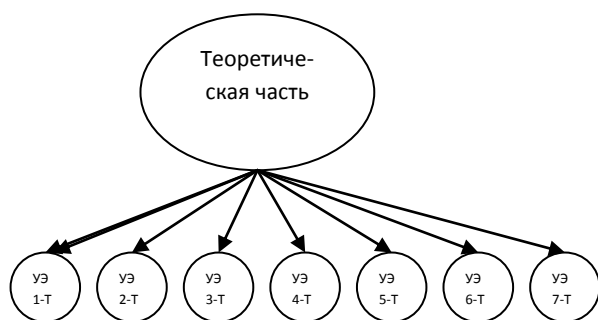
Поэтому специфика профессиональной подготовки личного состава инженерно-саперных частей, представляет особую сферу деятельности и значимость. Развитие и совершенствование профессиональных знаний, умений и навыков у личного состава имеет большие возможности, так как в каждом подразделении ОМОНа сконцентрированы: инженерно-техническая база, научно-теоретические разработки ученых по подготовке, специалисты, тренеры, инструктора, соответствующий обучаемый контингент.

Высокую степень готовности необходимо осуществлять систематически и целенаправленно, что будет во многом предопределять успешность и эффективность выполнения поставленных перед инженерами ОМОН задач в экстремальных ситуациях, а разработанный ниже модуль способствует помочь достижению в данной подготовке.

Далее идет разделение на теоретическую и практическую части, для наглядности применяются графы.

Граф модуля 1.



Теоретическая часть модуля 1.

Граф теоретической части модуля 1.

Комплексная дидактическая цель модуля 1 подготовить инженера-сапера к боевым действиям.

Интегрированные дидактические цели теоретической подготовки:

1. Подготовить инженеров-саперов к пониманию проблемы терроризма, его этнических и религиозных особенностей;

2. Подготовить инженеров-саперов по основам правоведения и психологическим аспектам ведения боевых действий.

3. Привить знания сотрудникам по теории тактико-специальной подготовки, огневой и медицинской подготовки.

Частные дидактические цели определены вопросами учебных элементов.

В результате изучения теоретической части модуля 1 (методической подготовки сотрудников инженерно-саперных подразделений ОМОН при ГУ МВД России по г. Москве) должны:

ЗНАТЬ

- Историю возникновения терроризма на Северном Кавказе.
- Меры безопасности при обращении с оружием.
- Теорию тактики боевых действий.

- Приемы и правила применения инженерно-саперных средств.

- Психологические аспекты при боевых действиях на Северном Кавказе.

ИМЕТЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ:

- Об обеспечении и защите прав человека.
- Об оказании медицинской помощи.

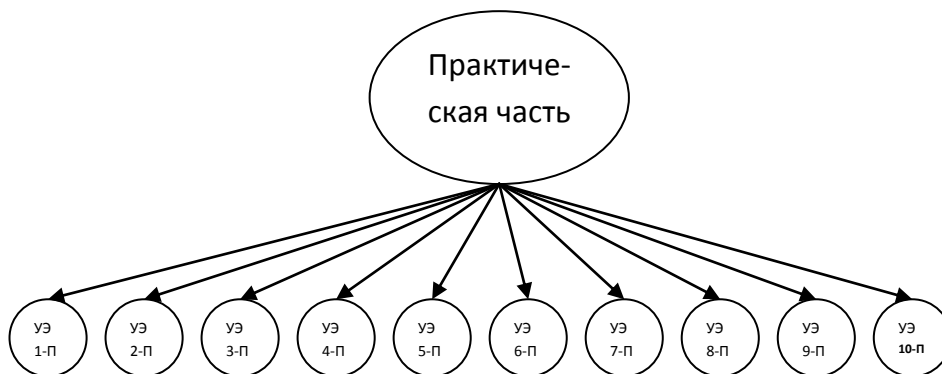
Понятия, усвоение которых предусматривается в рамках изучаемой теоретической части: терроризм, экстремизм, тейпы, религиозные конфессии, иницирующие, бризантные, метательные взрывчатые вещества, инженерные и фортификационные сооружения, самоидентификация, саморегуляция, аутогенная регуляция.

Вид создаваемой коммуникативной ситуации: фронтальная.

Средства обучения: лекции, рабочие тетради, памятки, инструктивно - справочный материал, интерактивная доска, видеоматериал.

Основная часть (тело) модуля, которое содержит основные дидактические материалы и руководство по их использованию.

Состоит из: 2) процесса подготовки, 3) процесса закрепления знаний по служебной специальности или продолжения обучения, 4) экстраполяции полученных умений и навыков на реальные служебно-боевые ситуации.

Практическая часть модуля 1.

Комплексная дидактическая цель модуля 1 подготовить инженера-сапера к боевым действиям.

Интегрированные дидактические цели практической подготовки:

1. Практически подготовить к тактике боевых действий.

2. Научить сотрудников тактико-инженерной подготовки.

3. Подготовить сотрудников по военной топографии.

4. Подготовить сотрудников по огневой, физической, и медицинской подготовки.

Частные дидактические цели определены вопросами учебных элементов.

В результате изучения практической части модуля 1 (методической подготовки сотрудников инженерно-саперных подразделений ОМОН при ГУ МВД России по г. Москве) должны:

УМЕТЬ

- Действовать в составе боевого, сторожевого, походного охранения.

- Обнаруживать и устанавливать взрывчатые устройства и инженерные фортификационные оборонительные сооружения.

- Ориентироваться на месте.

- Выполнять практические стрельбы из стрелкового оружия.

- Выполнять боевые приемы борьбы.

- Оказывать первую доврачебную помощь.

ИМЕТЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ:

- О тактике общевойскового боя.

Средства обучения: памятки, инструктивно – справочный материал, видеоматериал, инженерно-саперная техника, взрывчатые вещества, стрелковое оружие.

Литература

1. Борисова Н. В. От традиционного через модульное к дистанционному образованию: Учеб. пособие. М.: Домодедово: ВИПК МВД РФ, 1999.
2. Буданов А. Обучение по модульным программам // Народное образование. 1999. №7/8. С. 87 – 88.
3. Гессен С. И. Основы педагогики. М.: «Школа-пресс», 1995. 448. с.
4. Чошанов М.А. Гибкая технология проблемно-модульного обучения. М.: Народное образование, 1996.
5. Шевелева Н. Л. Модульное обучение в системе дополнительного профессионального образования инженерно-педагогических кадров: Дис. канд. педагогич. наук. М., 1998.
6. Юцавичене П. А. Теория и практика модульного обучения. Каунас, 1989. 29 с.
7. Юцавичене П. А. Модульная технология. Каунас, 1994. 224. с.

References

1. Borisova N. V. Ot tradicionnogo cherez modul'noe k distancionnomu obrazovaniju: Ucheb. posobie. M.: Domodedovo: VIPK MVD RF, 1999.
2. Budanov A. Obuchenie po modul'nym programmam // Narodnoe obrazovanie. 1999. №7/8. S. 87 – 88.
3. Gessen S. I. Osnovy pedagogiki. M.: «Shkola-press», 1995. 448. s.
4. Choshanov M.A. Gibkaja tehnologija problemno-modul'nogo obuchenija. M.: Narodnoe obrazovanie, 1996.
5. Sheveleva N. L. Modul'noe obuchenie v sisteme dopolnitel'nogo professional'nogo obrazovanija inzhenerno-pedagogicheskikh kadrov: Dis. kand. pedagogich. nauk. M., 1998.
6. Jucavichene P. A. Teorija i praktika modul'nogo obuchenija. Kaunas, 1989. 29 s.
7. Jucavichene P. A. Modul'naja tehnologija. Kaunas, 1994. 224. s.

Artemov I.V., senior lecturer,

Moscow University of the MIA of Russia named after V.J. Kikotya

THE MODEL OF TRAINING OF EMPLOYEES OF SPECIAL FORCES OF THE MIA OF RUSSIA WITH THE USE OF MODULAR TECHNOLOGY EDUCATION

Abstract: the article reveals one of the options for optimizing the training of employees of Special Forces of the MIA of Russia, using innovative technology – modular. Visible remains lagging behind the real system of training of employees of the interior Ministry from the newly emerging needs of the Ministry of Internal Affairs. A trained specialist is not enough capable of constructive practical activities in current combat situations. Therefore, optimization of training of law enforcement officers, and specifically the staff of Special Forces of the MIA of Russia, is timely and necessary phenomenon for more successful training of employees of the interior Ministry of Russia. The relevance of modular technology education in the training of employees of special forces of the MIA of Russia on the didactic level is expressed by the following provisions: first, the reduction in the number of teaching hours, and secondly the activation of thinking of the employees, as well as the use of modules of learning entails the acquisition of deeper skills and abilities of employees in the short term. As an example, the article describes a training module for staff engineer parts of the Moscow OMON, with visual images in the form of graphs.

Keywords: modular training, training of employees of special forces of the MIA of Russia, the optimization of training, technology training, functional unit

*Пахарева И.В., аспирант, старший преподаватель,
Вятский государственный университет*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОЕКТИРОВАНИЯ КАК ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГРАФИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТА ВУЗА

Аннотация: в статье рассмотрены возможности использования современных информационных технологий проектирования, в частности двумерного и трёхмерного компьютерного моделирования, для формирования эмпирических знаний в составе комплекса графических компетенций студентов ВУЗа. Проанализированы этапы работы процесса формирования эмпирических знаний на примере создания чертежа детали, а именно, различные способы их реализации. Выявлены требуемые навыки и умения, приобретаемые студентом на каждом этапе работы в процессе создания чертежа детали. Представлены пути для достижения цели создания чертежа детали на основе технологий компьютерного моделирования.

На основе проведенного анализа для внедрения в учебный процесс предлагается способ реализации процесса формирования эмпирических знаний, базирующийся на применении технологии создания виртуальной трёхмерной модели по фотографиям и данным сканирования, как инновационный на современном этапе развития образовательных технологий.

Ключевые слова: информационные технологии проектирования, графические компетенции, компьютерное моделирование

Процесс изучения дисциплин студентами ВУЗа в рамках технических направлений подготовки бакалавров, связанных с графическим представлением объектов, таких как «Инженерная графика», «Инженерная и компьютерная графика», «Компьютерное сопровождение профессиональной деятельности» и т.п., подразумевает формирование комплекса графических компетенций, в частности:

- способности к разработке графической документации;
- готовности к использованию информационно-коммуникационных технологий;
- владения пространственным мышлением;
- способности к обобщению, анализу, восприятию графической информации [1].

Процесс реализации компетентности, происходящий в рамках различных видов деятельности, предполагает решение профессиональных задач на основе полученных теоретических и эмпирических знаний [4].

Теоретические знания могут быть представлены в виде понятий, принципов, методов и технологий решения, эмпирические – в виде приёмов, способов и методик решения задач.

Производными эмпирических знаний комплекса графических компетенций студента ВУЗа должны являться навыки (владения приёмами) и умения, реализуемые на практике посредством технологий компьютерного проектирования, в частности:

- 1) умение представлять графическую информацию с помощью компьютера;

- 2) владение способностью пространственного мышления как основы моделирования трёхмерных форм;

- 3) владение приёмами двумерного и трёхмерного моделирования средствами компьютерной графики;

- 4) владение опытом построения электронных моделей изделия и их ассоциированных изображений;

- 5) навык работы в среде графического редактора;

- 6) владение приёмами автоматизированной разработки проектно-конструкторской документации;

На современном этапе развития инфокоммуникационных технологий существует возможность их использования в образовательном процессе с целью формирования эмпирических знаний в составе графических компетенций, связанных с компьютерным проектированием. Для выработки комплекса эмпирических знаний в рамках предлагаемой методики формирования графической компетентности студентов ВУЗа предлагается использовать технологии двумерного и трёхмерного компьютерного моделирования. Рассмотрим процесс формирования эмпирических знаний на примере создания чертежа детали, который содержит ряд взаимосвязанных этапов работы (рис. 1). Каждая этап работы нацелен на приобретение определённого навыка и умения:

- 1) этап создания эскиза или электронных фотоснимков детали предполагает:

- приобретение навыка эскизирования детали (от руки, в глазомерном масштабе, с соблюдением пропорций, без применения чертёж-

ных инструментов), т.е. владения способностью пространственного мышления;

– приобретение умения получения фотоснимков детали в растровом формате (с помощью средств фотосъемки) с возможностью последующей работы с полученными изображениями на компьютере или других технических устройствах, т.е. умение представлять графическую информацию с помощью компьютера.

2) этап создания изображений чертежа детали согласно требованиям ГОСТ на основе моделирования предполагает:

– выработку приёмов двумерного и трёхмерного моделирования средствами компью-

терной графики на примере создания виртуальных моделей деталей с помощью программных продуктов, таких как AutoCAD, Inventor, Компас и др., где в основе построения чертежа одной и той же детали лежат разные технологии проектирования (двумерная и трёхмерная);

– приобретение опыта построения электронных моделей изделия и их ассоциированных изображений на примере создания проекций детали (видов, разрезов, сечений и выносных элементов) согласно требованиям ГОСТ;

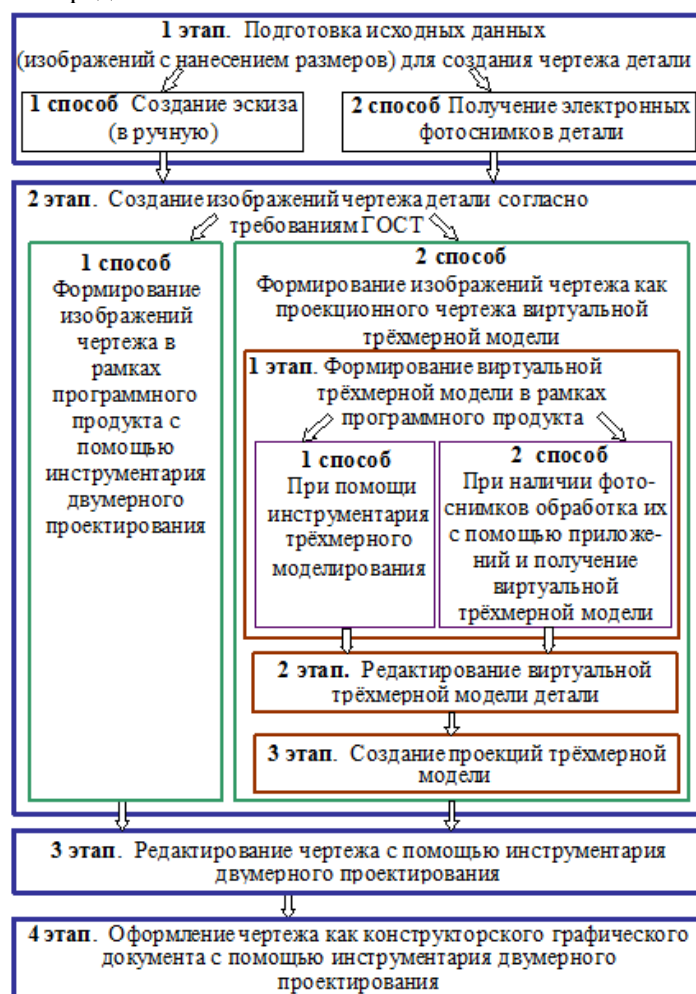


Рис. 1. Этапы работы процесса выработки эмпирических знаний в рамках методики формирования графической компетентности на основе моделирования

3) этап редактирования чертежа с помощью инструментария двумерного проектирования предполагает выработку навыков работы в среде графического редактора, входящего в состав системы автоматизированного проектирования (САПР), в частности редактирование геометрической формы, положения, свойств объектов, взаимосвязей с другими объектами;

4) этап оформления чертежа как конструкторского графического документа с помощью

инструментария двумерного проектирования предполагает выработку приёмов автоматизированной разработки проектно-конструкторской документации с помощью программных продуктов, являющихся частью систем автоматизированного проектирования.

Из рассмотренных путей создания чертежа детали в учебном процессе (рис.1) широко используется традиционный путь, основанный на использовании двумерной технологии проектирования,

как самый доступный с точки зрения возможности его реализации. Следует отметить, что этап создания эскиза детали как подготовительный перед компьютерным двумерным моделированием для формирования изображений чертежа требует определенных навыков и умений, которыми должен владеть студент.

При наличии владения студентом навыками и умениями трёхмерного компьютерного моделирования возможна реализация пути, основанного на создании виртуальной трёхмерной модели детали, что является более прогрессивным с точки зрения применения современных технологий проектирования.

Для реализации решений, основанных на использовании технологий двумерного и трёхмерного моделирования, применяются различные программные продукты, например, Компас, AutoCAD, Inventor, T-FLEX CAD и т. д.

Возможные пути по созданию чертежа детали, связанные с подготовкой исходных данных с помощью цифровой фотосъёмки детали без последующей обработки и генерации трёхмерной формы, требуют последующей параметризации элементов детали, а именно: непосредственного нанесения размеров на фотоснимки или создания соответствующих описательных таблиц. Это может создать определённые сложности и привести к ошибкам проектирования формы детали.

Путь создания чертежа детали, основанный на подготовке исходных данных методом обработки серии фотоснимков и последующей генерации трёхмерной формы детали является наиболее инновационным по отношению к другим. Данное решение возможно для реализации в рамках учебного процесса благодаря появлению новых информационных технологий обработки фотоизображений, которые являются доступными для различных категорий пользователей,

Примером программного продукта, реализующего технологию создания трёхмерной модели по фотографиям и данным сканирования, является продукт Autodesk ReCap, представляющий собой семейство настольных и облачных решений, в частности, Autodesk ReCap Studio является настольным приложением, а Autodesk ReCap Photo доступен в виде сервиса в рамках Autodesk 360. Пользователь последнего может загрузить на сервер набор фотографий, снятых с разных ракурсов, и получить трёхмерную модель. Такая модель может использоваться для печати на 3D-принтере и загрузки в системы автоматизированного проектирования (CAD-системы).

Решение задачи по созданию чертежа детали на основе технологии создания трёхмерной модели по фотографиям и данным сканирования позволя-

ет сократить время, затрачиваемое на создание 3D-модели, особенно в случаях, связанных с созданием сложных трёхмерных форм. Однако следует отметить, что точность генерируемой 3D-модели напрямую зависит от качества (разрешения изображений) и количества снимков.

Внедрение и использование в современном учебном процессе новых технологий проектирования является актуальным и необходимым решением. Уровень развития современных информационных технологий предоставляет студентам широкие возможности для приобретения навыков и умений, связанных с применением новых технологий, которыми должны обладать современные инженеры и проектировщики, что соответствует требованиям, предъявляемым работодателями к выпускникам ВУЗа.

Навыки компьютерного моделирования, и особенно трёхмерного, на сегодняшний день являются неотъемлемой частью комплекса эмпирических знаний специалистов, занимающихся проектированием в различных областях, например в архитектуре и строительстве, машиностроении, газификации, энергетике. В частности, 3D-форма разработки проекта позволяет сократить сроки на стадии прохождения экспертизы проекта и существенно уменьшает количество коллизий и ошибок на стадии проектирования жизненного цикла проекта.

Студент, получивший диплом об окончании высшего учебного заведения, должен быть готов к применению на практике полученных знаний и имеющихся навыков и умений, быть способным адаптировать их к особенностям конкретной предметной области. При недостаточном уровне эмпирических знаний подобная адаптация требует немало времени, что является зачастую неприемлемым для работодателя.

Поэтому графическая компетентность студента как результат образования будущего специалиста, связанного с проектированием, должна соответствовать требованиям времени и включать ряд компетенций, основанных на навыках и умениях компьютерного 2D- и 3D-моделирования в рамках новых технологий проектирования, таких как:

- владение технологиями компьютерного моделирования;
- приобретение опыта проектной деятельности;
- творческое отношение к решению прикладных задач [2].

Следует отметить, что «результаты образования – это ожидаемые и измеряемые конкретные достижения студентов и выпускников, выраженные на языке знаний, умений, навыков, способностей, компетенций, и которые описывают, что должен будет в состоянии делать сту-

дент/выпускник по завершении всей или части образовательной программы» [3, с.13].

Формируемый комплекс навыков и умений, связанных с применением новых технологий проектирования, как основа эмпирических знаний методики формирования графической компетенции

студента ВУЗА, призван быть инструментом для решения задач построения виртуальных 2D- и 3D-моделей различной сложности, что является актуальным и перспективным направлением в различных сферах деятельности.

Литература

1. Александрова Е.П., Крайнова М.Н., Столбова И.Д. Модуляризация на примере унификации графической подготовки студентов // Проблемы качества графической подготовки студентов в техническом вузе в условиях ФГОС ВПО: Материалы 3-й международной научно-практической интернет- конференции КГП, 2012. <http://dgng.pstu.ru/conf2012>.
2. Иванова А.Ю., Корнеева Т.Б. Развитие исследовательской компетенции и предпрофессиональных навыков в элективном курсе "Практическое моделирование. Компьютерный эксперимент" // Интернет-журнал "Эйдос", 2005. <http://www.eidos.ru/journal/2005/0910-06.htm>.
3. Байденко В.И. Выявление состава компетенций выпускников ВУЗов как необходимый этап проектирования ГОС ВПО нового поколения: Методическое пособие. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006. 72 с.
4. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Инновационные методы обучения в системе среднего профессионального образования // Территория науки. 2015. № 3. С. 10 – 13.

References

1. Aleksandrova E.P., Krajnova M.N., Stolbova I.D. Moduljarizacija na primere unifikacii graficheskoj podgotovki studentov // Problemy kachestva graficheskoj podgotovki studentov v tehničeskom vuze v uslovijah FGOS VPO: Materialy 3-j mezhdunarodnoj nauchno-praktičeskoj internet- konferencii KGP, 2012. <http://dgng.pstu.ru/conf2012>.
2. Ivanova A.Ju., Korneeva T.B. Razvitie issledovatel'skoj kompetencii i predprofessional'nyh navykov v jelektivnom kurse "Praktičeskoe modelirovanie. Komp'juternyj jeksperiment" // Internet-zhurnal "Jejdos", 2005. <http://www.eidos.ru/journal/2005/0910-06.htm>.
3. Bajdenko V.I. Vyjavlenie sostava kompetencij vypusknikov VUZov kak neobhodimyj jetap proektirovanija GOS VPO novogo pokolenija: Metodicheskoe posobie. M.: Issledovatel'skij centr problem kachestva podgotovki specialistov, 2006. 72 s.
4. Mychka S.Ju., Shatalov M.A. Innovacionnye metody obuchenija v sisteme srednego professional'nogo obrazovanija // Territorija nauki. 2015. № 3. S. 10 – 13.

*Pakhareva I.V., postgraduate student, senior lecturer,
Vyatka State University*

USE OF MODERN DESIGN TECHNOLOGIES AS A BASE FOR FORMING GRAPHIC COMPETENCE OF THE UNIVERSITY STUDENTS

Abstract: the article studies possibilities of using modern information technologies of design, in particular two-dimensional and three-dimensional computer modeling, for formation of empirical knowledge as a part of a complex of graphic competences for students of higher education institution. Working stages of the process of empirical knowledge formation are analyzed on the example of creating a drawing of a part, namely, various ways of their realization. The necessary skills and abilities a student acquires at each stage of his work when creating the drawing of the part are revealed. Ways of achieving the purpose of building the drawing of a part on the basis of computer modeling technologies are presented.

On the basis of the analysis for carried out introduction in the educational process a way of realizing the process of empirical knowledge formation is offered which is based on application of technology of creating a virtual three-dimensional model according to photos and data of scanning as an innovative one at the present stage of educational technologies development.

Keywords: information technologies of design, graphic competences, computer modeling

*Засельская Т.Л., соискатель,
Курский государственный университет*

ДУХОВНОСТЬ ПРАВСТВЕННОГО ВОСПИТАНИЯ В ТРУДАХ ПРП. НИЛА СОРСКОГО

Аннотация: представленная вашему вниманию статья посвящена проблеме Православного духовно-нравственного воспитания в средние века. Автор показывает что “духовное учительство” располагалось в плоскости церковной антропологии, где тело и душа рассматривается как психосоматическое единство. Прп. Нил Сорский в своих богословских трудах очень точно объясняет роль исихазма, и значение непрестанной духовной борьбы, внутреннего перерождения. Он предпринимает попытку описать в полной мере исихазм, его возвышенный характер и строит свою концепцию вокруг личности человека. Автор демонстрирует, почему преподобный уделяет особое внимание духовным ценностям.

Ключевые слова: исихазм, внутренняя внимательность, психический мир, святые отцы, признание личности, антропология, духовный поиск

В XIV в. и в эпоху прп. Нила, в XV в., не только русское монашество, но и вся Русь, вслед за странами византийского мира, переживала религиозно-культурный подъем, который в исследованиях определяется как «православное Возрождение» [1, с. 10-26].

Мощным импульсом для него стало учение исихазма (ἡσυχασμός от ἡσυχία (исихия) — безмолвие, покой). Аскетический термин «исихия» обозначает особое, отличное от покоя психосоматического, состояние «духовного покоя», «безмолвия души», «тишины помыслов» в результате преодоления действия греховных страстей через «очищение себя добродетелью». Понятие «исихазм» происходит от слова «исихия». Термин «исихазм» или «священное безмолвие» присущ исключительно христианству, его можно конкретизировать в нескольких основных значениях. Рассмотрим те стороны понятия, которые представляют интерес в контексте темы данной работы.

Исихазм в целом — это главное русло богословско-аскетического предания православия, православная концепция спасения [3, с.235]. В раннехристианские времена исихастами — «безмолвниками», «созерцателями» — назывались египетские и ближневосточные монахи-пустынники, посвятившие себя углубленной молитвенной практике. Учение исихазма, по словам исследователя, также «было любимо и исполняемо на Афоне... Оно таилось в келлиях афонских безмолвников» [2, с. 806].

Духовный опыт, приобретаемый посредством исихастской практики, составляет стержень нравственной жизни православного аскета. Важнейший компонент исихастского учения — борьба со страстями и очищение от них человека — явился главной составляющей воспитательной деятельности прп. Нила Сорского.

Преподобный Нил Сорский прошел длительный путь духовно-нравственного и

педагогического формирования в Кирилло-Белозерском и афонских монастырях. Здесь он в совершенстве овладел практикой духовного делания и изучил «науку» христианского совершенствования, которая включала практику духовного делания и совершенное знание Священного Писания. Пребывая в монастырях, он освоил также богословие, греческую агиографическую литературу, богослужебные, уставные и др. книги. В результате он сложился не только как опытный монах, но и как духовный руководитель, отец, учитель, «старец», способный успешно руководить другими в их духовно-нравственном совершенствовании.

Его сочинения существовали во множестве списков. Особое внимание к сочинениям прп. Нила Сорского, к образу и форме его подвижничества возникло в конце XVIII — первой половине XIX в. в связи с начавшимся возрождением русской духовной жизни на основах исихазма, а также с проявлением интереса славянофильской части интеллигенции к духовным традициям Русской Православной Церкви. К наследию сорского наставника обращались такие признанные учителя монахов и мирян, как свв. Паисий Величковский, Игнатий Брянчанинов, Феофан Затворник, старцы Оптиной пустыни. Сочинения прп. Нила начали издаваться в начале XIX в. (1813, 1820); в 1849 г. значительная часть его творений была опубликована Оптиной пустыней Преподобного отца нашего Нила Сорского предание учеником своим о жителстве скитском. М., 1849, и последующие перепечатки.

Воспитательная концепция прп. Нила Сорского, яркого выразителя идей православного подвижничества и исихазма, основана на догматическом учении христианства и вытекает из христианской аскетической концепции совершенствования и спасения. Образ Божий в человеке понимается учителями церкви как

способность к нравственному самосовершенствованию и познанию истинной духовной свободы. Согласно христианскому учению, человек создан по *образу и подобию* Бога. Образ Божий «начертан» в свойствах человеческой природы – в элементах троичного строения, разуме, бессмертии души, свободе воли, творческой способности, в способности к чистой, бескорыстной любви. Образ Божий в человеке – это способность человека *отображать* Божественные совершенства; совокупность свойств природы человека, реализуя которые, он может совершенствоваться, уподобляясь Богу.

Наряду с учением о сотворении человека центральным в христианстве является учение о глубокой поврежденности природы человека (о первородном грехе), и о возможности *каждого* человека возродить (восстановить) в себе образ Божий, возможности достичь *личного* обожения (богоподобия, преображения, святости, спасения. Две подзадачи воспитания (борьба с грехом, заключенным в самом человеке, и возвращение в нем добра (добродетелей) тесно сопряжены друг с другом.

Аскетический процесс от деяния к обожению называется подвигом, аскезой (продвижение от образа к Первообразу). Поскольку в христианстве онтологическая цель обожения является всеобщей, исследователи исихазма говорят об общедоступности, о «всеобщности и универсальности» исихастского пути [4, с.255] к идеалу. Понятие «исихии» раскрывает практический подход к преображению человека. Он включает в себя всестороннее телесное и духовно-нравственное совершенствование человека, преодоление греха. Эта практика способствует достижению святости, позволяющей человеку достичь Бога и пребывать в Боге, что рассматривается в исихазме в качестве смыслообразующего феномена духовно-нравственного воспитания. Исихастский опыт в принципе доступен всем христианам, а «внутреннее делание» не только не исключает внешнюю эмпирическую деятельность человека, но и способствует ей при «собранный устремленности к Богу всех энергий личности» [3, с. 237].

Из написанных собственноручно преп. Нилом книг сейчас известны три тома составленного и отредактированного им «Соборника», содержащего переводные с греческого жития святых и выписки из сочинений византийских писателей-аскетов, «Устав скитского монашеского жития» (называемого иногда «Большим уставом»), «Предание ученикам своим о жительстве скитском» («Малый устав»), «Завещания», две молитвы, на-

писанные в рамках афонской апофатики, четыре послания ученикам – Вассиану Патрикееву, Гурию Тушину и Герману Подольному, послание брату, пришедшему с восточной стороны, синодик, или Молитва Кирилла Иерусалимского об умерших в переводе и редакции преподобного.

Принципы и сущностные свойства воспитания в системе прп. Нила соответствуют принципам аскетико-антропологической системы христианства в целом: холистичность; природосообразность; трансцендентность цели (непрерывность (бесконечность); теоцентричность; церковность; синергийность; двусторонность; христианская гуманность.

Исходя из этого в **систему задач** воспитания/самовоспитания прп. Нил включал всё то, что относится к противоборству грехам и к приобретению добрых качеств:

1. право мудрствовать (т. е. правильно мыслить) и благочестно жить; «делать все, что в силах, для благоугождения» Богу; поступать, «как благоугодно Богу и полезно для души»;

2. «что похвально, честно и добродетельно, о том думать и то делать, мудрым бывая в благом, всякое же зло ненавидя»;

3. искоренять все дурное и насаждать все доброе; «вести борьбу со страстями», «изменять мысли на благие», «добродетели по возможности совершать». По мысли прп. Нила, воспитывает человека Сам Бог через «питание» его «всedayственной благодатью»: «Господь выводит из потопа страстей и из трясины грехов», «на благие дела благодатью Божией да направляемся».

Главнейшие синергийные **средства** очищения души и совершенствования дает Сам Бог: церковные таинства (исповедь, причастие и пр.) и богослужение; «слово Божие», «Божественные Писания». Через них осуществляется «беседа с Богом».

Тем не менее воспитанию по прп. Нилу присущи характерные черты, которые обуславливаются личными предпочтениями педагога определенных направлений деятельности, аскетических приемов, а также его личными качествами. Среди характерных признаков процесса воспитания, организованного прп. Нилом, особый упор на «исследование Божественных Писаний», «внутреннее делание» и «разумность». Одной из характерных черт прп. Нила можно считать ярко выраженную направленность на самовоспитание/самоисправление и «совоспитание» всех участников процесса, что при постоянном внутреннем стремлении к поставленной цели обеспечивало непрерывное духовно-нравственное возрастание воспитанников

и самого педагога.

Свою аскетико-педагогическую концепцию прп. Нил реализовал в созданном им Нило-Сорском ските. Его воспитательная система может быть реконструирована на основе изучения жизни, деятельности и литературного наследия святого и его ближайших преемников. Так как в монастыре Нила оставались только высокообразованные монахи, то его скит по праву можно считать своего рода высшей монастырской школой. В работах прп. Нила мы находим обоснование определяющего значения евхаристической и молитвенной традиции в духовном развитии человека. Принимая во внимание внутреннюю целостность и иерархичность строения личности (дух–душа–тело), прп. Нил объединяет умственное, нравственное, физическое и трудовое воспитание. По своей сути воспитание является «перевоспитанием» человека и проявляется в «борьбе» с проявлением его греховной (в онтологическом смысле) природой. Тело, возможно, воспитывать физическим трудом, физическими упражнениями, постом, бдением, нестяжательством. Духовно-нравственное преобразование человеческой природы прп. Нил связывает с аскетико-молитвенной практикой «умного делания» и способностью человека противостоять соблазнам и страстям; воспитание души, возможно, с помощью умственных занятий и последующего развития способности анализировать и размышлять. Под гармоничным воспитанием старец понимает развитие, укрепление и оздоровление тела, души, духа.

Согласно прп. Нилу соблюдения канонов церковной жизни проявление телесной аскезы заключается в приготовлении к «умному деланию», мысленному блюдению, сердечному хранению. Через обращение к чувствам и воображению развивается воля и конкретно-образное мышление человека, а осознание воспитанниками ценности человеческой жизни понимается старцем как первоочередная задача. Грехопадение подразумевает под собой разлад и последующий распад духовной жизни и выражается в понятии страсти, подчиняющей себе волю человека. Очищение помыслов, борьба со страстями, преобразование души возможны только через внутреннюю работу. Старец Нил перечисляет главные «страстные помыслы», «от которых рождаются многие другие страстные помыслы: 1) чревообъядения 2) блудный 3) сребролюбия 4) гнева 5) печали 6) уныния 7) тщеславия 8) гордости».

Прп. Нил дает психологический анализ развития греховной страсти в душе человека и учит, как бороться с ней. Следуя византийским аскетам, сорский учитель насчитывает пять различных стадий развития греха: «прилог» (восприятие), «соче-

тание» (фиксация), «сложение» (адаптация), «пленение» (утверждение) и собственно греховная «страсть» (доминанция).

Причина страстей душевных исходит из душевных склонностей, которые зарождаются через гордость перед Богом и тщеславием перед людьми. На борьбу с определенной страстью выдвигается полярная ей добродетель: восьми порочным страстям противодействует восемь добродетелей: 1) пост 2) целомудрие 3) нестяжательство 4) милосердие 5) вера 6) терпение 7) скромность 8) смирение.

Из этого следует вывод, что добродетель трактуется как стремление воли и разума к добру и понимается старцем как положительное нравственное качество личности, ведущее к познанию Бога и его Божественной воли. Добродетели помогают человеку укрепить веру и достичь гармонии как высшей формы духовного развития. Святость есть цель достижимая и одновременно недостижимая, приблизиться к высокодуховному (нравственному) образу можно, если при постоянной борьбе со страстями использовать четыре правила

А) призывать Иисуса Христа в молитвах; Б) воздерживаться на стадии пролога; В) воздерживаться от помыслов; Г) иметь память о жизни и смерти.

Содержанием духовно-нравственного воспитания в учении прп. Нила Сорского являются Священное Писание, Священное Предание, святоотеческое наследие (труды святых отцов), агиографическая литература. В образе жизни по заповедям Христовым видит он смысл духовной жизни человека. Утверждая, что человек не рождается изначально богатым в духовном и нравственном смысле, он настаивает на необходимости изучения законов духовной жизни, изложенных в Священном Писании и в аскетических писаниях святых отцов. Сорский наставник в житиях святых видел важнейшее средство воспитания, поскольку они содержат примеры борьбы с греховными страстями и победы над ними, устремленности к цели духовно-нравственного воспитания, веры, «ревности о соблюдении заповедей» (247, с.85), примеры трудолюбия, молитвы. Ситуации из житий раскрывали особенности воспитательного процесса и педагогические методы древних отцов: твердое и строгое отношение к самочинникам, наставления, проповедь, строительство обителей и составление уставов, личный пример в изучении Писаний, в подвигах поста и нестяжания, заботы об учениках. Советы старцев о воспитании сердца и ума, совести и смирении, молитве и покаянии, борьбе со страстями составляет важнейшую часть содержания духовно-нравственного воспитания, так как несли в себе живой, то есть реализованный в своей

жизни, идеальный образец жизни и совершенствовании по христианским заповедям.

Концепция духовно-нравственного воспитания прп. Нила Сорского строится на евангельских принципах и является дальнейшим развитием педагогических идей святых отцов. Под духовно-нравственным воспитанием в рамках христианской традиции прп. Нил Сорский понимает «слияние» общей жизни человека с Богом-Троицей под воздействием благодати Святого духа и постепенное приобщение к духовным идеалам. Целостное понимание иерархии Бог–человек–мир определяет возможность осознания человеком Высшей реальности бытия – Бога. Духовно-нравственное становление и развитие понимается как процесс и результат формирования высших свойств личности. Старец использует опыт святых отцов и разрабатывает способ осмысления духовного развития человека, достигаемого в процессе воспитания и определяемого им как полное раскрытие духовных сил, способностей, заложенных Творцом в человеке. Преподобный Нил утверждает, что идеалом воспитания для человека является следование образу Иисуса Христа. Раскрытие образа Божия в себе является необходимым условием «совлечения ветхого человека». Опираясь на свободную волю и личный труд восприятия «новозаветной реальности» и исполнения христианских заповедей, человек встает на путь всестороннего духовного развития и совершенствования. Педагогическую концепцию старца отличает интерес к этическо-нравственным проблемам, творческой свободе и ответственности.

Церковная жизнь христианина представляется как особая школа воспитания мужества, смирения и добротолубия. Воспитание в благоговении перед Богом (страхе Божьем) формирует внутрен-

нюю свободу человека и порождает способность противостоять злу через смирение. Смирение трактуется старцем как отсутствие горделивых претензий. Свобода нравственного выбора определяется нравственной интуицией, или иными словами, совестью. Любовь к ближнему трактуется старцем как важнейшее условие духовного совершенствование. Преп. Нил рассматривает духовно-нравственную культуру ученика как основу образования и воспитания. Он обосновывает следующие основополагающие принципы: принцип уважения личности учащегося, принцип приоритета духовного воспитания над обучением, принцип опоры на положительные примеры, принцип соответствия воспитательного процесса возрастным особенностям обучающихся, духовно-антропологический принцип и принцип соответствия воспитания индивидуальным особенностям учащихся.

Преподобный применяет в своей наставнической деятельности совокупность разных методов духовно-нравственного воспитания. Преподобный Нил придерживается правила не быть судьей ученику; по его твердому убеждению только через смирение, терпение учитель способен добиться уважения ученика. Признавая свободу личности, главную свою задачу он определял как помощь ученику в его духовном становлении, а не обучении, ибо для духовного делания нужен опытный наставник. Старец изучает непосредственный жизненный опыт человека во всей его полноте и уникальности, помогает личному самоопределению каждым воспитанником и помогает найти оптимальный путь («оптимальную траекторию») воспитательного процесса. Особое внимание Нил уделяет воспитанию у учеников своих чувства личной ответственности за Отечество.

Литература

1. Петр (Пиголь), игум. Прп. Григорий Синаит и его духовные преемники. М., 1999. 208 с.
2. Порфирий (Успенский), еп. История Афона: В 2 т. М., 2007. Т. 1. 1088 с.
3. Хоружий С.С. Владимир Соловьев и мистико-аскетическая традиция Православия // БТ. М., 1997. Сб. 33. С. 233 – 245
4. Callistos (Ware), bishop. The hesychasts: Gregory of Sinai, Gregory Palamas, Nicolas Cabasilas // The study of spirituality. Cambridge, 1986. P. 242 – 255.

References

1. Petr (Pigol'), igum. Prp. Grigorij Sinait i ego duhovnye preemniki. M., 1999. 208 s.
2. Porfirij (Uspenskij), ep. Istorija Afona: V 2 t. M., 2007. T. 1. 1088 s.
3. Horuzhij S.S. Vladimir Solov'ev i mistiko-asketicheskaja tradicija Pravoslavija // BT. M., 1997. Sb. 33. S. 233 – 245
4. Callistos (Ware), bishop. The hesychasts: Gregory of Sinai, Gregory Palamas, Nicolas Cabasilas // The study of spirituality. Cambridge, 1986. P. 242 – 255.

*Zaselskaya T.L., applicant,
Kursk State University*

THE SPIRITUALITY OF MORAL EDUCATION IN THE WORKS OF SAINT NIL SORSKY

Abstract: this article is dedicated to the problem of Orthodox moral Education in the Middle Ages. The author shows that the spiritual teaching was grounded in theological antropology where the body and soul described as psychosomatic unity. Saint Nil Sorsky with his written theological works has very precisely explained a role of hesychasm, and value of persistent ecclesiastical struggles and internal rebirth. In his attempt to safeguard the lofty theological character of hesychia, he developed a most profound dogmatic theology around the Man identity. The author underlines why the monk pays special attention to spiritual values.

Keywords: hesychasm, inner attentiveness, mental world, Holy Fathers, personality recognition, antropology, spiritual searching

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Тарабукина С.М., кандидат фармацевтических наук, доцент,
Северо-Восточный федеральный университет имени М.К.Аммосова*

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Аннотация: проведены исследования особенностей системы лекарственного обеспечения Республики Саха (Якутия). Систематизированы факторы риска на примере Намского района республики. Оценены доступность лекарственной помощи в населенных пунктах района, степень удовлетворенности населения, ассортимент и качество оказываемой фармацевтической помощи на примере Мегино-Кангаласского района республики.

Ключевые слова: лекарственные средства, система лекарственного обеспечения, фармацевтическая помощь

За последнее десятилетие система лекарственного обеспечения в РФ претерпела кардинальные изменения: бурно растет количество аптечных учреждений (аптек, аптечных пунктов, аптечных киосков), которые сосредоточены в основном только в городах. Вопросы лекарственного обеспечения населения, особенно в сельской местности и в отдаленных населенных пунктах, при этом остаются весьма острыми.

Цель: Проведение исследований по изучению особенностей системы лекарственного обеспечения и факторов риска в лекарственном обеспечении в РС(Я) на примере Намского и Мегино-Кангаласского районов республики.

Материалы и методы. В исследование включены показатели организаций, имеющие лицензию на фармацевтическую в РС(Я). В процессе исследования использованы социологические (анкетирование, группового опроса, экспертных оценок), статистические (выборочного анализа, контент-анализа), картографический методы исследований. В проведении исследования участвовали 30 экспертов по ЛО населения и 100 жителей населенных пунктов из разных сел Намского района. Объектами исследования являлись территориально обособленные подразделения районной больницы в 16 населенных пунктов Мегино – Кангаласского района, где отсутствуют аптечные организации, аптечные организации трех населенных пунктов района с наибольшей плотностью населения. В проведении исследований участвовали 540 жителей населенных пунктов, где отсутствуют аптечные организации, также 6 руководителей аптечных организаций района, 16 работников территориально обособленных подразделений районной больницы (фельдшеров).

Результаты и обсуждение. В Республике Саха (Якутия) сложная транспортная схема. Главной особенностью транспортной системы республики

является слабое развитие наземных коммуникаций. Транспортное сообщение в некоторых районах республики возможно в определенный период времени. Водный тип транспортного сообщения возможен только в летнее время. Более 85% территории республики имеет сезонную транспортную доступность.

В целом, по республике на одну тысячу квадратного километра приходится 0,1 аптечная организация, 1000 жителей обслуживает 0,39 аптек, на одну аптечную организацию приходится 2,5 тысяч человек. Последняя цифра достигнута за счет очень высокой концентрации аптечных организаций в крупных городах республики – в Якутске, Нерюнгри, Мирный [2].

Аптечные организации концентрированы в населенных пунктах с наибольшей численностью населения.

Нами проведены исследования доступности лекарственной помощи в сельской местности на примере Мегино-Кангаласского района РС(Я), где численность населения района составляет 3,2% от общего количества населения республики, но при этом район занимает малую площадь по сравнению с другими районами. Относится к группе заречных районов республики, где характерна сезонность транспортного сообщения, что непосредственно влияет на систему лекарственного обеспечения. Результаты исследования можно применить ко всем заречным районам с учетом поправочных коэффициентов, относящихся к каждой местности. Аптечные организации в Мегино-Кангаласском районе расположены в семи населенных пунктах, охвачено всего 22,6% наслегов района. В населенных пунктах, где нет аптечных организаций, лекарственное обеспечение осуществляется местными участковыми больницами, врачебными амбулаториями и ФАПами. При этом в

данных населенных пунктах проживает 42 % жителей района [1].

Нами проведены исследования оценки доступности и анализа факторов риска в системе лекарственного обеспечения на примере Намского района республики. Намский район находится в центральной части РС(Я), имеет относительно других районов республики, удовлетворительное транспортное сообщение. Показатели социально-экономического развития характеризуют его как один из стабильных районов республики. Показатели рождаемости и естественного прироста по Намскому району выше республиканских показателей, показатели общей смертности ниже. В целом, показатели доступности лекарственной помощи в районе стабильные. Но, в то же время, для населенных пунктов Намского района, характерны такие факторы риска в лекарственном обеспечении, как внутренняя транспортная доступность, с сильной зависимостью от сезонного фактора, большой диапазон среднелечевого потребления лекарственных средств по населенным пунктам района, недостаточный ассортимент лекарственных средств в населенных пунктах, где нет аптечных организаций, вследствие этого низкие показатели доступности фармацевтической помощи [2].

В целом количество аптечных организаций в республике имеет тенденцию роста. При этом увеличивается количество аптек и аптечных пунктов [3].

Удельный вес аптек, имеющих лицензию на изготовление ЛС, по отношению к общему количеству аптек в 2003 г. составил 60%, а в 2014 г. – только 21,0%.

В аптечных организациях работает большое число специалистов пенсионного возраста (свыше 55 лет) – провизоров 13,6 %, в организациях госу-

дарственной и муниципальной формы собственности 10,4%, в организациях иной формы собственности 3,2%. Среди специалистов со средним образованием удельный вес лиц пенсионного возраста (свыше 55 лет) в целом составляет 37% от общей численности [3].

Вывод. В целом, система лекарственного обеспечения республики функционирует, повторяя тенденции развития системы по стране. Производство экстермпоральной аптечной продукции, также как и в стране, неуклонно сокращается. Аптечные организации концентрированы в населенных пунктах с наибольшей численностью населения. С введением ФЗ №61 «Об обращении лекарственных средств» развернуто лекарственное обеспечение в обособленных подразделениях районных больниц, работающих в тех населенных пунктах, где нет аптечных организаций. Факторы риска в лекарственном обеспечении, такие как, транспортная доступность, в том числе и внутрирайонная транспортная доступность с сильной зависимостью от сезонного фактора, большой диапазон среднелечевого потребления лекарственных средств по населенным пунктам республики, ценовая доступность, недостаточный ассортимент лекарственных средств в населенных пунктах, где нет аптечных организаций и другие, характерны для всех районов республики. Эти факторы особенно актуальны в северных и арктических районах.

В Республике Саха (Якутия) в силу географического расположения и экстремальных климатических условий имеются свои особенности системы лекарственного обеспечения, что необходимо учитывать при организации и законодательном регулировании вопросов лекарственного обеспечения населения.

Литература

1. Акимова А.М., Тарабукина С.М. Организация лекарственного обеспечения в сельской местности на примере Мегино-Кангаласского района Республики Саха (Якутия) // Якутский медицинский журнал. 2014. №3. С. 44.
2. Соломонова А.М., Тарабукина С.М. Анализ факторов риска в лекарственном обеспечении Намского района Республики Саха (Якутия) // Якутский медицинский журнал. 2014. №4. С. 70.
3. Тарабукина С.М. Методические подходы к формированию региональной стратегии лекарственного обеспечения населения на примере Республики Саха (Якутия). Диссертация на соискание ученой степени кандидата фармацевтических наук. Томск, 2011.

References

1. Akimova A.M., Tarabukina S.M. Organizacija lekarstvennogo obespechenija v sel'skoj mestnosti na primere Megino-Kangalasskogo rajona Respubliki Saha (Jakutija) // Jakutskij medicinskij zhurnal. 2014. №3. S. 44.
2. Solomonova A.M., Tarabukina S.M. Analiz faktorov riska v lekarstvennom obespechenii Namskogo rajona Respubliki Saha (Jakutija) // Jakutskij medicinskij zhurnal. 2014. №4. S. 70.
3. Tarabukina S.M. Metodicheskie podhody k formirovaniju regional'noj strategii lekarstvennogo obespechenija naselenija na primere Respubliki Saha (Jakutija). Dissertacija na soiskanie uchenoj stepeni kandidata farmaceuticheskikh nauk. Tomsk, 2011.

*Tarabukina S.M., Candidate of Pharmaceutical Sciences, associate Professor,
North-Eastern Federal University named after M. K. Ammosov*

FEATURES OF DRUG SUPPLY SYSTEM OF THE REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIA)

Abstract: the studies of the drug supply system of the Republic of Sakha (Yakutia) are conducted. Risk factors on the example of Nam District are systematized. Availability of medicinal aid in the settlements of the region, the degree of public satisfaction, range and quality of pharmaceutical care as an example Megino-Kangalassky District are estimated.

Keywords: drugs, system of drug ensure, pharmaceutical care