Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
(Республика Беларусь)

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ

«Экономика и управление в современных условиях»

18 -20 октября 2023 года
г. Красноярск

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СИБИРСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА, УПРАВЛЕНИЯ И ПСИХОЛОГИИ»

БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ
(РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ)

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Международная научно-практическая конференция

18-20 октября 2023 года

г. Красноярск

ББК 65
Э 40

Э 40 **Экономика и управление в современных условиях**: материалы международной научно - практической конференции / Сост. Л.М. Ашихмина; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». - Красноярск, 2023. 216 с.

ISBN 978-5-94969-121-2

В сборнике представлены научные материалы международной научно-практической конференции «Экономика и управление в современных условиях».

Главный редактор
Забуга В.Ф., ректор СИБУПа, к.э.н., профессор.

Редакционная коллегия:
Галимов О.Х., к.ю.н., доцент;
Лалетин Н.В., к.техн.н., доцент;
Мясоутов О.В., кандидат культурологии;
Погорелов И.З., к.э.н., доцент;
Суворова Н.В., к.пед.н.

Ответственный за выпуск
Третьяков А.С., к.пед.н., доцент.

© Сибирский институт бизнеса,
управления и психологии, 2023.

ISBN 978-5-94969-121-2

Издается в авторской редакции

ББК 81.2

ПРАВОВОЙ СТАТУС ДИАСПОРНЫХ ЯЗЫКОВ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

И.Н. Белых
Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье рассматривается правовое положение диаспорных языков Красноярского края в контексте законов Российской Федерации и Красноярского края. Выявлено, что данные законы выполняют три функции: по отношению к диаспорным языкам: 1) регулирующая; 2) гарантирующая; 3) содействующая.

Ключевые слова: правовое положение, правовой статус, диаспорный язык, регулирующая функция, гарантирующая функция, содействующая функция

LEGAL STATUS OF DIASPORIC LANGUAGES OF THE KRASNOYARSK TERRITORY

I.N. Belykh
Autonomous Nonprofit Organization of Higher Education
«Siberian Institute of Business, Management and Psychology»

Annotation: the article examines the legal status of the diasporic languages of the Krasnoyarsk Territory in the context of the laws of the Russian Federation and the Krasnoyarsk Territory. It is revealed that these laws perform three functions: in relation to diasporic languages: 1) regulating; 2) guaranteeing; 3) facilitating.

Keywords: legal status, legal status, diasporic language, regulatory function, guaranteeing function, facilitating function

Изучение диаспорных языков различных регионов Российской Федерации в свете социальной типологии представляет особую актуальность в условиях активных миграционных процессов и языковой политики, направленной на сохранение и поддержание культурного многообразия [1]. Одним из признаков социальной типологии языков является правовой статус (Н.Б. Мечковская) [2]. На территории России данный признак определяется в первую очередь статьей (далее – ст.) 3 главы (далее – гл.) I ФЗ Закон РФ «О языках народов Российской Федерации». Согласно данной статье выделяются две группы языков: государственный язык РФ и государственные языки республик. За диаспорными языками отдельного статуса не закреплено, однако в ст. 6 гл. I в их отношении используется формулировка «языки этнических групп, проживающих за пределами своих национально-государственных и национально-территориальных образований» [2].

Правовое положение диаспорных языков Красноярского края определяется как федеральными, так и региональными законами, регулирующими функционирование и защиту языков народов РФ в целом. К ним относятся: Закон РФ от 25.10.1991 № 1807-1 (ред. от 12.03.2014) «О языках народов Российской Федерации» [3]; Федеральный закон (далее – ФЗ) «О внесении изменений в статьи 11 и 14 ФЗ «Об образовании в Российской

Федерации» от 3 августа 2018 года № 317-ФЗ [3]; Закон Красноярского края от 5 июня 2008 года № 5-777 «Устав Красноярского края» (с изменениями от 26.05.2022 № 3-785) [4].

Анализ перечисленных законов позволяет сделать вывод, что они выполняет 3 функции, в том числе по отношению к диаспорным языкам: 1) регулирующая; 2) гарантирующая; 3) содействующая.

Регулирующая функция ФЗ «О языках народов РФ» заключается в том, что он определяет порядок функционирования языков: 1) в случае компактного проживания этноса, говорящего на нем; 2) вне данной зависимости от компактности или дисперсности населения. Если диаспорный язык относится к первому случаю, то он может быть использован в официальных сферах общения (п. 4 ст. 3 гл. 1 ФЗ). В частных положениях также указывается, что исследуемый тип языков в данной ситуации может функционировать как: а) язык подготовки и проведения выборов и референдумов в РФ (пп.1-2 ст.14 гл.3); б) официального делопроизводства (п.3, гл.4, ст.16); в) наименования географических объектов и оформление надписей, дорожных и иных указателей (п.2, ст.23, гл.5) [3].

Если диаспорный язык относится ко второму случаю, то его использование возможно: 1) членами Совета Федерации и депутатами Государственной Думы на заседаниях Совета Федерации и Государственной Думы, комитетов и комиссий палат, на парламентских слушаниях, если обеспечивается перевод выступлений на русский язык; 2) при публикации законов и иных нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации (гл.3, ст.13, п.2); 3) в государственных учреждениях, органах, организациях, на предприятиях (гл.4, ст.15, пп.1-5), однако поясняется, что в профессиональной сфере возможны ограничения (гл.4, ст.15, п.6); 4) в СМИ, в том числе в изданиях всероссийских газет и журналов, при переводе и дублировании кино- и видеопродукции (гл.4, ст.20, пп.1-3); 5) в сфере промышленности, связи, транспорта и энергетики при соблюдении интересов местного населения, а также в соответствии с некоторыми договорами межреспубликанского и международного характера (гл.4, ст.21, п.2); 6) в сфере обслуживания и коммерческой деятельности (гл.4, ст.22, п.2) [3].

Сферой, не подлежащей регулированию ФЗ «О языках народов РФ», является межличностное неофициальное общение, а также коммуникация внутри общественных и религиозных объединений и организаций (гл.1,ст.1, п.2) [3].

Гарантирующая функция состоит в закреплении прав как этнических групп, так и отдельных носителей языков (в том числе диаспорных). К гарантиям этносов относится право на сохранение и развитие собственного языка, на выбор языка коммуникации (гл. I, ст. 2, пункт 2 (далее – п.), к гарантиям личности – право пользоваться родным языком, выбирать язык для общения, в учебных, воспитательных и творческих сферах вне зависимости от ее социально-демографических характеристик (гл.1, ст.2, п.3) [3].

Законом Красноярского края от 5 июня 2008 года № 5-777 «Устав Красноярского края» (с изменениями 31 октября 2019 года) закреплена недопустимость дискриминации в зависимости от языка (ст.2), необходимость

осуществления мер по обеспечению равенства прав, свобод, законных интересов независимо от языка, предотвращение ограничения прав и дискриминации по языковой принадлежности (подпункт а.1 п.3 ст.103) [5].

Содействующая функция направлена на сохранение и развитие языков. Диаспорные языки, как и иные языки народов РФ, защищены социально, экономически и юридически. Под социальной защитой понимается «проведение научно обоснованной языковой политики, направленной на сохранение, развитие и изучение всех языков народов Российской Федерации на территории Российской Федерации» (гл. 1, ст. 4, п. 2 закона РФ «О языках народов Российской Федерации»), под экономической – финансирование программ, разработанных в рамках данной политики (п. 3 того же закона), под юридической – обеспечение ответственности за нарушение законодательства в области языков народов РФ (п. 4) [3].

Согласно ст. 6 гл. I государство создает условия не только для сохранения, но и для развития диаспорных языков. Статья 7 предполагает обязательность разработки федеральных целевых программ сохранения, изучения и развития языков народов РФ и факультативность региональных. В рамках программ предусмотрена поддержка публикации книг на данных языках, научной деятельности, направленной на их сохранение, изучение и развитие, а также создание условий, способствующих распространению в СМИ как сообщений, так и материалов на языках этносов РФ, подготовка переводчиков, ориентирование системы образования на развитие языков [3].

Глава II вменяет в обязанность государства обеспечение по необходимости учебного процесса на всех языках народов РФ, в том числе диаспорных, а также создание условий для их преподавания и изучения. Ст. 9, п. 2 гласит о том, что государство оказывает помощь представителям диаспоры (гражданам РФ) в организации образования на родном языке, статья 10, п.1 — о том, что государство создает условия для изучения и преподавания языков народов РФ [3].

ФЗ «О внесении изменений в статьи 11 и 14 ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 3 августа 2018 года № 317-ФЗ установлено, что ФГОС дошкольного и общего образования предполагают получение образования на родных языках, относящихся к языкам народов РФ (часть 5.1 ст.11) [4].

Подпунктом а.1 п.3 ст.103 закреплена необходимость реализации мер по как по сохранению, так и по развитию многообразия народов РФ, которые проживают на территории края, а также их культуры и языков [4].

Таким образом, законы Российской Федерации и Красноярского края в совокупности реализуют регулирующую, гарантирующую и содействующую функции по отношению к диаспорным языкам, что определяет их правовое положение: с помощью регулирующей функции определяется порядок функционирования языков; гарантирующей – закрепляются права этнических групп и отдельных носителей языков; содействующей – обеспечивается сохранение и развитие языков.

Библиографический список

1. Белых, И. Н. К вопросу о витальности диаспорных языков Красноярского края // Экология языка и коммуникативная практика. –2019. – № 3 (18). – С. 1-10. – URL: URL: https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-vitalnosti-diaspornyh-yazykov-krasnoyarskogo-kraya (дата обращения: 16.10.2023).

2. Мечковская, Н. Б. Общее языкознание: Структурная и социальная типология языков: учебное пособие для студентов филологических и лингвистических специальностей. – 2-е изд. – Москва : Флинта: Наука, 2001. – 312 с.

3. Закон РФ от 25.10.1991 № 1807-1 (ред. от от 13.06.2023 № 253-ФЗ) «О языках народов Российской Федерации». – СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 10.10.2023).

4. Федеральный закон от 03.08.2018 № 317-ФЗ «О внесении изменений в статьи 11 и 14 Федерального закона "Об образовании в Российской Федерации» // Официальное опубликование правовых актов. URL: Федеральный закон от 03.08.2018 № 317-ФЗ · Официальное опубликование правовых актов (pravo.gov.ru) (дата обращения 10.10.2023)

5. Устав Красноярского края – СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 10.10.2023)

ББК 65.262.1

СУЩНОСТЬ ЛИЗИНГА, КЛАССИФИКАЦИЯ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК

Д.А. Богатикова
Научный руководитель – Л.А. Иванченко
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

В работе рассмотрены содержание и характер лизинговой сделки, приведена классификация лизинговых сделок. Представлено краткое описание классификационных признаков лизинговой сделки, которые сыграют определяющее значение при выборе лизинга в космической деятельности.

Ключевые слова: лизинг, классификация лизинговых сделок, участники лизинга, договор лизинга, космическая деятельность

ESSENCE OF LEASING, CLASSIFICATION OF LEASING TRANSACTIONS

D.A. Bogatikova
Scientific director – L.A. Ivanchenko
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

The paper considers the content and nature of the leasing transaction, provides a classification of leasing transaction. A brief description of the classification features of the leasing transaction, which will play a decisive role in the choice of leasing in space activities, is presented.

Keywords: leasing, classification of leasing transactions, leasing participants, leasing agreement, space activities

Сегодня многие российские компании сталкиваются с проблемой поиска инвестиций для обеспечения дальнейшего развития. Частично эта потребность компенсируется кредитованием. Однако не секрет, что у предприятий ограничены возможности брать большие суммы денег на длительный срок.

В настоящее время, лизинг является одной из наиболее прогрессивных форм финансирования коммерческой и иной деятельности. В связи с этим, космическая деятельность, которая требует больших вложений денежных средств, может рассматривать лизинг, как доступ к самым передовым технологиям производства и оборудованию.

Согласно Федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 N 164-ФЗ, лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. Договор лизинга - договор, в соответствии с которым арендодатель (далее - лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее - лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. [1]

Таким образом, лизинг - это совокупность имущественных и экономических отношений, которые возникают в связи с приобретением в собственность имущества, а затем сдачей его во временное пользование за определенную плату.

В классическом виде лизинг представляет собой трехсторонние взаимоотношения: лизингодатель, лизингополучатель, продавец имущества (поставщик).

В ситуации, когда осуществляется дорогостоящий проект, количество участников сделки увеличивается. Это, как правило, происходит за счет того, что лизингодатель привлекает к сделке иные новые источники финансовых средств (банки, страховые компании, инвестиционные фонды и т.п.).

С точки зрения имущественных отношений сделка по лизингу состоит из двух взаимосвязанных составляющих: отношений по купле-продаже и отношений, которые связаны с временным пользованием имуществом.

С точки зрения обязательственного права эти отношения могут быть осуществлены с использованием двух видов договора: договора купли-продажи и лизинга (передачи имущества в пользование на время).

В случае если договор лизинга предполагает продажу предмета лизинга после окончания срока договора, то отношения временного пользования переходят в отношения купли-продажи, причем теперь между пользователем имущества и лизингодателем.

Предметом лизинга может выступать любой непотребляемый предмет, который используется для экономической деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов.

Объектом лизинга может быть движимое (машины, оборудования, транспортные средства и др.) и недвижимое имущество (здания, объекты, сооружения, воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты) [4].

В настоящее время существуют несколько ведущих лизинговых ассоциаций, которые играют ключевую роль в регулировании лизинговой деятельности по всему миру. Они также составляют годовые отчеты, в которых анализируются тенденции и развитие в сфере лизинга. Одной из таких ассоциаций является Ежегодник мирового лизинга (World Leasing Yearbook).

Ежегодник мирового лизинга предлагает использовать классификацию лизинга, при которой лизинг группируют по семнадцати критериям, выделяя такие признаки как: объем обслуживания (с полным набором услуг, с не полным набором услуг или их отсутствием); уровень риска лизингодателя (гарантированный, необеспеченный, частично обеспеченный); размер лизинговых сделок (крупномасштабные, среднемасштабные, маломасштабные); срок лизингового договора (долгосрочный, среднесрочный, краткосрочный) и др. [5].

Особенностью такой классификации является многообразие признаков группировки лизинга и их углубленная вариация.

Многолетняя практика применения лизинга предоставила возможность выделить массу критериев для его классификации. Рассмотрим наиболее распространенные классификации, выделенные Г.Н. Гуща, обозначив их в таблице 1 [2].

Таблица 1

Классификация лизинговых сделок

№ п/п	Классификационные признаки	Виды лизинга
1.	В зависимости от сектора рынка, где реализуются лизинговые операции	Внутренний лизинг
		Внешний (международный): 1. экспортный, 2. импортный, 3. транзитный.
2.	По сроку использования оборудования и объему обязанностей лизингодателя	Оперативный лизинг (с неполной окупаемостью)
		Финансовый лизинг (с полной окупаемостью)
3.	По объему и условиям технического обслуживания передаваемого в лизинг имущества (оборудования)	Чистый лизинг
		«Мокрый» лизинг
		Лизинг с частичным набором услуг
4.	В зависимости от состава участников (субъектов)	Прямой лизинг
		Косвенный лизинг
		Возвратный лизинг
5.	По типу имущества	Лизинг движимого имущества (в частности, машинно-технический лизинг)
		Лизинг недвижимости
6.	В зависимости от условий амортизации	Лизинг с полной амортизацией (с полной выплатой покупной стоимости объекта лизинга)
		Лизинг с неполной амортизацией (с частичной (долевой) выплатой стоимости)
7.	В соответствии с применением налоговых и амортизационных льгот	Фиктивный лизинг
		Действительный лизинг
8.	По характеру реализации лизинговых платежей	Лизинг с денежным платежом
		Лизинг с компенсационным платежом
		Лизинг со смешанным платежом

С учетом вышеприведенного многообразия форм лизинга, лизингодатели и лизингополучатели могут использовать различные формы лизинга, в соответствии со сложностью сделки, а также видом передаваемого имущества, используемого в инновационных производственных и хозяйственных операциях.

Для классификации лизинговых сделок, которые могут быть связаны с космической деятельностью, используем предложенную Г.Н.Гуща систему.

В зависимости от сектора рынка такая сделка, вероятней всего, будет относиться к внешнему лизингу. При такой форме лизинга речь идет о сделке, в которой одна из сторон или одновременно обе стороны проживают или зарегистрированы в разных странах. Но помимо прочего, такая разновидность лизинга включает и те сделки, которые проводятся лизингодателем и лизингополучателем одной страны, если хотя бы одна из сторон осуществляет свою операционную деятельность и имеет уставный капитал совместно с иностранной фирмой, например, представляет собой смешанную по капиталу совместную организацию с долевым участием иностранных инвесторов и акционеров. Внешний лизинг классифицируется на импортный и экспортный, редко выделяют транзитный лизинг.

При экспортном лизинге поставщик и лизинговая компания ведут свою деятельность в одной стране, а в роли лизингополучателя выступает иностранная компания за границей. В отношении своего однонационального участника (поставщика) лизинговая компания фактически выполняет стимулирующие функции и функции поощрения национального экспорта.

Импортный лизинг, напротив, является такой формой лизинга, при которой лизинговая компания находится в стране лизингополучателя, а поставщиком выступает иностранная фирма за границей. Импортным лизингом сделку принято считать в силу того, что в отношении своего однонационального участника (лизингополучателя) лизинговая компания выполняет функции по опосредствованию и стимулированию импорта в страну.

По сроку использования оборудования и объему обязанностей лизингодателя лизинг в космической деятельности будет определен как финансовый лизинг.

Финансовый лизинг - это лизинг имущества, стоимость которого полностью окупается. Характеризуется он тем, что срок временного пользования имуществом по длительности приближается к сроку эксплуатации и амортизации полной стоимости имущества. В течение срока аренды лизингодатель, оплачивая лизинговые платежи, окупает стоимость собственности и получает прибыль от сделки с лизингом. В финансовом лизинге, в большинстве случаев, обслуживание и страхование техники – это обязанность лизингополучателя.

В целом по этому принципу лизинговая компания осуществляет приобретение недвижимости для последующего передачи пользователю в соответствии с условиями, указанными в договоре, на определенные сроки, которые не превышают нормативный срок службы недвижимости. В качестве предмета лизинга обычно выступает дорогая техника с большим сроком амортизации [3].

Рассматриваемая, космическая, деятельность заставляет отдать предпочтение косвенному лизингу, нежели прямому или возвратному.

Косвенная лизинговая сделка подразумевает под способ передачи имущества, при котором передача имущества осуществляется исключительно посредником. Это могут быть классические трехсторонние сделки поставщика-лизингодателя-лизингополучателя, или при крупных тяжелых сделках– многосторонние сделки с большим количеством участников.

Лизинг, в котором принимают участие более трех сторон, является формой финансирования крупных объектов. Подобный многосторонний лизинг рассматривают еще как групповой, либо акционерный лизинг с привлечением одновременно нескольких фирм в роли арендодателя при привлечении ими заемных средств в больших размерах.

В соответствии с применением амортизационных и налоговых льгот, различают действительный и фиктивный лизинг.

В данном случае применим действительный лизинг, характеризующийся тем, что в сделке получение дополнительной налоговой и амортизационной льготы является не главной и определяющей целью договора лизинга. В то время как фиктивному лизингу присущ спекулятивный характер сделки.

Явной чертой лизинговой сделки в космической сфере будет выбор лизинга с денежным платежом против платежей с компенсационным и смешанным платежом, при котором платежи осуществляются в виде отгрузки товаров лизингодателю, произведенных на данном оборудовании, или в форме реализации встречной поставки.

Еще одной спецификой сделки будет выбор возобновляемого лизинга, при котором в договоре финансовой аренды (лизинга) упомянута обязательная периодическая замена лизингодателем лизингового оборудования арендатора на более совершенные образцы.

Исходя из вышесказанного следует, что лизинг несет в себе множество различных форм, определение которой зависит от индивидуальных договоренностей с клиентом и поставщиком.

Основная часть лизинговых сделок реализуется с помощью заемных средств, таким образом, в сделку привлекаются дополнительные источники финансирования.

При финансировании сделки, связанной с космической деятельностью, свободный выбор вида лизинговой сделки по признакам классификации практически невозможен, с связи с тем, что особенность такой сделки заставляет следовать определенному виду лизинга для ее рационального заключения.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон 164-ФЗ : [принят Государственной думой 11 сентября 1998 года: одобрен Советом Федерации 14 октября 1998 года]. – Текст: электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_ LAW_ 20780/ (дата обращения: 05.08.2022).

2. Гуща, Г. Н. Классификационная характеристика видов лизинга, их правовая сущность / Г. Н. Гуща. – Текст: непосредственный // Вестник Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь. – Минск :1999. – с.175.

3. Лещенко, М.И. Основы лизинга: учебное пособие / М. И. Лещенко. – Текст: непосредственный. – Москва : Финансы и статистика. – 2020. – 334 с.

4. Мироненко, В. О. Понятие, сущность и виды лизинга / В. О. Мироненко. – Текст: электронный // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. - СПб: Свое издательство, 2017. - С. 69-72. – URL: https://moluch.ru/conf/econ/archive/263/13300/ (дата обращения: 9.08.2022).

5. WORLD LEASING YEARBOOK: официальный сайт. – Англия, 2023 – . – URL: https://www.world-leasing-yearbook.com/ (дата обращения: 10.09.2023) . – Текст: электронный.

УДК 796.03

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АДАПТИВНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Г.Н. Бортникова

Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнёва

Аннотация: В статье рассматриваются общие понятия адаптивной физической культуры и спорта (АФК). Выявляются актуальные проблемы АФК. Описывается динамика изменений в области АФК. Всё это позволяет определить перспективы развития в области адаптивной физической культуры и спорта.

Ключевые слова: адаптивная физическая культура, спорт, проблемы развития, перспективы развития, люди с ограниченными возможностями здоровья

CURRENT PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ADAPTIVE PHYSICAL CULTURE AND SPORT IN THE MODERN WORLD

G.N. Bortnikova

Siberian State University of Science and Technology named
after Academician M.F. Reshetnev

Abstract: The article discusses the general concepts of adaptive physical culture and sports (AFC). The actual problems of AFC are revealed. The dynamics of changes in the AFC field is described. All this makes it possible to determine the prospects for development in the field of adaptive physical culture and sports.

Keywords: adaptive physical culture, sports, development problems, development prospects, people with disabilities

Адаптивная физическая культура и спорт (АФК) становится более популярной. У людей с ограниченной подвижностью, нарушения могут быть самыми различными: в области двигательного аппарата, зрения и слуха. Люди с ограничениями в состоянии здоровья хотят заниматься спортом постоянно. Для них создают социальную среду, в которой они могут заниматься различными видами спорта и получать определенные занятий, которые позволяют им участвовать в соревнованиях между собой. Таким образом, люди с ограниченными возможностями в состоянии здоровья, чувствуют себя комфортно и могут реализоваться в жизни. Некоторые виды отклонений в состоянии здоровья, требуют более эффективных методов восстановления. Поэтому сейчас активно развиваются адаптивные виды спорта в России и в регионах. Несмотря на то, что адаптивная физическая культура и спорт имеет некоторые проблемы, необходимо уметь решать их и видеть перспективу развития данного направления. Поэтому данная статья является актуальной.

Целью является исследование проблем и перспективы развития в современной физической культуре и спорте, включая адаптивный спорт.

Адаптивная физическая культура (АФК) - это комплекс мер по адаптации человека к жизни в обществе, не принижая его недостатки. Основной задачей спорта является формирование и развитие спортивной культуры инвалида, приобщить его к достижениям социально-культурной сферы, технологическим и интеллектуальным ценностям. Недостаточная способность к полноценному существованию может стать причиной множества психологических проблем, например, замкнутости, апатии и т.д. АФК является своего рода гарантией преодоления психологических барьеров [2].

Попытки развивать АФК предпринимались ещё в 1888 году, когда открыли первый спортивный клуб для людей с нарушениями слуха и речи в Берлине. В Россию это пришло в начале в 17 веке. В 1830 и в 1834гг открываются центры лечебной физической культуры в Москве и в Санкт-Петербурге. Постепенно адаптивная физическая культура начала набирать обороты, развиваться, получать широкую популярность, потому что не раз доказывала свою эффективность для восстановления физической активности и полноценной жизни для инвалидов. А 22 сентября 1977 года ЦК КПСС и Совет Министров СССР приняли постановление “О мерах по дальнейшему улучшению народного здравоохранения” [6]

В последние годы адаптивные физические упражнения становятся популярными среди людей с ограниченными возможностями. Позже появились и сами адаптивные виды спорта, которые стали называться "АФК". Такие упражнения дают возможность инвалидам и людям, с проблемами в состоянии здоровья, прочувствовать спорт на себе, ощутить конкуренцию со стороны окружающих. Как и в большинстве других видов спорта, спортсмены имеют возможность следить за своим физическим состоянием. Они чувствуют себя членами общества, вносят вклад в общее дело. [5].

Согласно официальным данным, около 10% населения планеты являются инвалидами, что составляет примерно 650 млн. человек. По официальным данным, в России проживает 14,3 млн. человек. Несмотря на прогресс в медицине, число людей с ограниченными возможностями здоровья продолжает

расти. Анализ источников показывает, что инвалидность превалирует над детьми и подростками. Около 85 % из них – дети с физическими и психологическими отклонениями [4].

Эти данные регулярно обновляются для того, чтобы помочь развитию физической культуры и спорта в нашей стране. Проблема актуальна не только для людей с физическими недостатками, но также для решения психологических проблем.

Такие люди нуждаются в физической нагрузке. Физические упражнения способствуют улучшению психологического и эмоционального фона в процессе реабилитации, укреплению физического и психического здоровья человека. Пациенты, страдающие психическими расстройствами, нуждаются в помощи психолога, который поможет им справиться с эмоциями и настроением. Специалисты в сфере адаптивной физической культуры должны создать легкую и доброжелательную атмосферу, чтобы люди чувствовали себя комфортно.

Спортивные направления АФК постоянно развиваются. В качестве примера можно привести Федеральный закон "Об основах физической культуры, спорта и туризма", который был принят в 2007 году. Он содержит нормы о создании адаптированных для детей и молодежи детских и юношеских организаций. В 2008 году вступил в силу новый закон, определяющий статус спортсменов-паралимпийцев. Если посмотреть на региональные законы, то они приняты на основе местных законодательных актов. На данный момент активно внедряется и проводится программа по адаптации инвалида к социальной жизни. Активно проводятся агитационные мероприятия в поддержку адаптивного спорта. Плюсом является то, что с момента вступления в силу нормативных актов, количество ассимилированных видов спорта значительно возросло [3].

В настоящее время адаптивная физическая культура развивается по нескольким направлениям.

Однако, несмотря на положительные моменты, есть проблемы. В первую очередь это связано со снижением адаптации спортсменов.

Во-первых, недостаточно специалистов. Хотя государство и общественные объединения активно поддерживают данное направление. Несмотря на увеличение количества курсов по повышению квалификации специалистов в этой области, квалифицированных специалистов не хватает. АФК является новым направлением в развитии ФК и только начинает развиваться. Важно также, что в данной области недостаточно знаний. Для того чтобы стать профессиональным специалистом в области АФК необходимо постоянно учиться чему-то новому, осваивать новые знания, получать дополнительное образование. Знания тренера и педагога не могут ограничиваться только общими видами спорта. Кроме этого, нужны специализированные психологи и медицинские работники. Эта проблема является одной из ключевых на региональном и Федеральном уровне.

Во-вторых, очень низкий уровень материально-технической базы. Специализированные организации и учреждения имеют очень маленькие

помещения. В основном они находятся в крупных городах. Кроме того, не хватает спецоборудования для работы.

В-третьих, не существует квалифицированного медицинского персонала, который бы мог работать с инвалидами на предмет определения их спортивного класса. Врачей-специалистов в этой области, не так уж много. Не каждый фитнес-центр может позволить себе нанимать такого специалиста. Особенно в отдаленных регионах России.

В-четвертых, резервные фонды для финансирования. Спортсменам-инвалидам необходимы качественные лекарственные препараты, которые они должны получать бесплатно. Эти мероприятия требуют значительно больших финансовых средств, чем могут обеспечить федеральные бюджеты.

В-пятых, у нас нет денежного вознаграждения. В адаптивном спорте, как и в любом другом виде спорта, необходимо иметь систему стимулирования и премий, которые могли бы мотивировать на дальнейшее занятие спортом.

В-шестых, в науке очень мало исследований и публикаций по доктринальным вопросам. Отдельные виды спорта предполагают не только профессиональные действия спортсмена, но и работу ученых, которые бы изучали теории и публиковали статьи в специальных журналах для спортсменов. Конечно, подобные исследования публикуют в научных журналах, однако они имеют поверхностные знания диагнозов инвалидов. Заболеваний очень много, и их необходимо анализировать вместе со учёными и врачами.[1]

Однако есть и перспективы дальнейшего развития АФК в России, в частности, и в мире. Можно выделить и предложить следующие актуальные перспективы для дальнейшего её развития.

Во-первых, в международных соревнованиях и чемпионатах постепенно вводятся в программу всё больше и больше Паралимпийских игр, которые ранее не были включены в список соревнований. Например: в программе биатлона произошли изменения - его включили в программу чемпионата мира. Но, несмотря на это, биатлон популярен и среди слабовидящих людей. Они стреляют по мишеням с помощью светодиодных винтовок со звуковыми датчиками. АФК внедряет инновационные технологические решения, позволяющие инвалидам участвовать в спортивных соревнованиях. А также помогать ученым в области медицины, физики и биотехнологий [4].

Во-вторых, в России насчитывается более 1200 клубов для людей с ограниченными возможностями, а количество спортсменов, принимающих участие в спортивных соревнованиях, превысило 94 тысячи человек. Многие регионы России имеют клубы танцевальных и музыкальных коллективов для инвалидов-колясочников, которые принимают участие и в различных спортивных мероприятиях.

В-третьих, развитие в мире сотрудничества с организациями для людей с ограниченными возможностями. Так, например, Токио в 2020 году должен был принимать Паралимпийские игры. Компания заключила контракты с несколькими паралимпийскими клубами, если один из них выиграет Олимпийские игры. То есть, Япония оказывает помощь таким клубам [5].

В-четвертых, в России восстанавливается и развивается система подготовки квалифицированных специалистов для работы с детьми с ограниченными возможностями.

В-пятых, популяризация Паралимпийских игр и почетных спортсменов, которые доказали, что физическое несовершенство не является преградой для достижения высоких результатов.

Для таких людей очень важно Адаптивное физическое рекреационное лечение. Такое лечение направлено на восстановление физических и духовных сил человека во время трудовой деятельности, занятий спортом. Адаптивная физическая нагрузка, основной задачей которой является создание максимально комфортных условий для занимающихся, должна включать в себя полный выбор методов и средств занятий, а также профилактические технологии.[7]

Таким образом, можно сказать, что адаптивная физическая культура и спорт очень активно развиваются в настоящее время. Они предлагают различные методы и средства, способствующие максимальному развитию жизнеспособности, социальной автономии и достижению высоких показателей в работе человека.

Есть проблемы и трудности, которые сдерживают развитие компании. Но при этом есть надежда и перспектива для дальнейшего развития.

Библиографический список

1.Евсеев, С. П. Адаптивная физическая культура в России: становление, развитие, перспективы / С.П. Евсеев // Ученые записки. - 2006. - Вып. 19. - С. 15–21.

2.Лифинская, А.А. Сущность адаптивной физической культуры / А. А. Лифинская // Поколение будущего: взгляд молодых ученых. – 2019. – С. 215 – 219.

3.Радченко, Д.Г. Перспективы развития адаптивной физической культуры и адаптивного спорта / Д.Г. Радченко // Физическое воспитание, спорт, физическая реабилитация и рекреация: проблемы и перспективы развития. – Красноярск: СГУиТ, 2017. – С. 377 – 381.

4.Устинов, И. Ю. Адаптивная физкультура как социальный процесс / И. Ю. Устинов, А. А. Караванов, О. М. Холодов // Олимпизм: истоки, традиции и современность: Всероссийская научно-практическая конференция. — Воронеж: ВГИФК, 2016. – С. 462-469.

5.Халажева, С.Р. Современное состояние развития адаптивного спорта в России и за рубежом / С.Р. Халажева // Проблемы управления проектами и государственными программами: анализ, контроль, надзор. – Москва: КноРус, 2019. – С. 232-243.

6. Современное состояние и тенденции развития адаптивного спорта в России и за рубежом / С. А. Блохин, Г. Д. Гейко, А. Г. Хайруллин, В. Х. Хисамутдинов, Р. Х. Халиуллин // Ученые записки университета Лесгафта. – 2019. – №1(167). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-i-tendentsii-razvitiya-adaptivnogo-sporta-v-rossii-i-za-rubezhom (дата обращения 21.06.23).

7. Калинцева, М. А. Актуальные проблемы и перспективы развития адаптивной физической культуры и спорта в современном мире / М. А. Калинцева, Е. В. Белецкая // Студенческий научный форум – 2021 : XIII Международная студенческая научная конференция. – URL: https://scienceforum.ru/2021/article/2018026515 (дата обращения 21.06.23).

УДК 796

ВЛИЯНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА ЖЕНСКИЙ ОРГАНИЗМ

Г.Н. Бортникова
Сибирский государственный университет науки технологий
имени академика М.Ф. Решетнёва

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы влияния физических упражнений на женский организм. А также каково положительное влияние физической нагрузки, предложены виды деятельности, благоприятно влияющие на здоровье и виды спорта, оказывающие негативное воздействие на женский организм.

Ключевые слова: физическая нагрузка, здоровье, спорт, женский организм

THE INFLUENCE OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS ON THE FEMALE BODY

G.N. Bortnikova
Siberian State University of Science and Technology named after
Academician M.F. Reshetnev

Annotation. This article examines the impact of physical exercises for the female body. The benefits of physical activity are considered, activities that favorably affect health are proposed, as well as sports that have a negative impact on the female bod

Keywords: physical activity, sport, female body

В современном мире за последнее десятилетие активно возникают тенденции стремительного ритма жизни, сидячего образа жизни, увеличения уровня стресса в организме, а также недостатка физической активности. Однако, регулярные занятия спортом способны положительно влиять на общее состояние здоровья. Именно поэтому физическая культура и спорт являются неотъемлемым аспектом здорового образа жизни.

Регулярные физические нагрузки помогают укрепить мышцы, связки и кости, что уменьшает риск различных заболеваний, таких как остеопороз, сохранить прочность связок и подвижность суставов. Помимо этого, занятия спортом укрепляют иммунитет и улучшают самочувствие, заряжают энергией и снижают уровень стресса, стимулируют обмен веществ, оказывают положительное влияние на психологическое состояние женщин посредством выработки эндорфинов, улучшают сердечно-сосудистую и дыхательную

системы организма, функциональные возможности и адаптационные способности, а также общее физическое состояние человека [1]. Оказывая положительное влияние на организм и здоровье человека, физические нагрузки и спорт благоприятно влияют, воздействуют на репродуктивную функцию человека. По этой причине занятия спортом должны иметь важное значение в жизни каждой женщины.

Необходимо понимать, что женский организм очень сильно отличается от мужского, и для него требуется другой подход при подборе комплекса физических упражнений. Такие отличия заключаются в процентном соотношении мышечной ткани, процент которой у женщин меньше, чем у мужчин, что вызывает разную работу мышц и их реакцию на физические упражнения. Распределение жира в организме женщины иное, это объясняется отличиям половых гормонов у женщин и мужчин. Отличительные признаки также касаются строения скелета и внутренних органов. Физиологической особенностью женщин является широкий таз, иной угол положения рук и более высокое расположение внутренних органов относительно скелета. Женщины имеют перечень определенных групп мышц в теле, которым необходимо уделять достаточное внимание – отделу нижнего пресса, пояснице и тазовой диафрагме для предотвращения опускания внутренних органов.

Женский организм имеет значительные отличия по сравнению с организмом мужчины, поэтому девушкам следует подбирать комплекс физических упражнений, исходя из индивидуальных и физиологических особенностей, не перегружая организм чрезмерными нагрузками.

Также, помимо основного перечня пользы для человека от занятий спортом, физическая активность благоприятно влияет на здоровье девушек. Физические занятия помогают женщинам сохранять здоровье и красоту. Регулярные занятия спортом позволяют улучшить обмен веществ, что способствует снижению веса и уменьшению объемов тела. Кроме того, физические упражнения улучшают кровообращение, благодаря чему кожа становится более упругой и эластичной.

Одним из наиболее важных положительных эффектов физической активности на женский организм является улучшение работы репродуктивной системы. В процессе занятия спортом повышается кровоснабжение половых органов, что способствует улучшению функции яичников и матки, нормализуется гормональный баланс, а также происходит увеличение силы и выносливости мышц малого таза и нижних конечностей, развитие которых имеет важное значение при родах [2].

Учитывая все вышеперечисленные факторы, рекомендуются наиболее подходящие виды нагрузки для женского организма:

- Аэробные нагрузки низкой и средней интенсивности и продолжительности, включая утреннюю пробежку, занятия на велотренажере, аэробику, быструю ходьбу;
- Комплексы упражнений на растяжку: йога, пилатес, стретчинг;
- Плавание, аквааэробика;
- Силовые блоки легкой и средней нагрузки;
- Пешие прогулки, езда на велосипеде, занятия лыжным спортом, танцы.

Отдельно стоит рассматривать виды физических нагрузок для женщины в период беременности. Для будущих мам умеренные и регулярные тренировки крайне необходимы. Они помогут не только укрепить организм в целом, но и улучшат работу сердечно-сосудистой, дыхательной и нервной систем, поддержат иммунитет, укрепление которого во время беременности особенно важно. В период беременности наиболее эффективными являются следующие виды фитнеса:

- йога для беременных;
- аквафитнес для беременных;
- гимнастика для беременных.

В общем рекомендации медиков по занятию спортом во время беременности отличаются в зависимости от триместра и самочувствия: в течение первого триместра советуют заниматься дыхательной гимнастикой и делать простые упражнения на укрепление плечевого пояса и мышц стопы, со второго триместра можно ввести упражнения, которые укрепляют мышцы спины, ног и улучшают подвижность суставов, в третьем триместре значительно сокращают нагрузку в положении стоя и лежа на спине [3].

Перед тем, как начать занятия, будущим мамам необходимо посетить врача-специалиста, который подберет наиболее подходящую программу тренировок для организма.

Однако необходимо понимать, что для женского здоровья физическая активность должна быть разумной и соответствовать возможностям женщины, поэтому полезным для здоровья является не каждый вид спорта. Слишком интенсивные тренировки могут привести к травмам и негативным последствиям для здоровья. Так, выбирая тот или иной вид нагрузки, необходимо ориентироваться не только на свои предпочтения, но и рекомендации специалистов.

В отличие от мужской, женская физиология не предназначена для очень тяжелых физических испытаний в связи с высокой подверженностью травмам опорно-двигательного аппарата: суставов, позвоночника и костей. При постоянных чрезмерных нагрузках и силовых тренировках происходит рост мышечной массы и замещение ею жировых тканей организма, что может привести к нарушению гормонального фона, а, следовательно, к проблемам с кожей и нервной системой.

Перечень видов спорта, которые могут негативно сказаться на здоровье женщины:

- Тяжелая атлетика
- Бодибилдинг
- Боевые единоборства

Также, занимаясь экстремальным спортом с большими нагрузками, женщина рискует своим здоровьем.

Физическая культура и спорт оказывают положительное влияние на женский организм. Регулярные занятия спортом помогают сохранять здоровье, улучшают работу сердечно-сосудистой и репродуктивной систем, а также оказывают положительное влияние на психологическое состояние женщин.

Однако, необходимо помнить о мере и выбирать подходящую программу тренировок.

Таким образом, можно сказать, что занятия физической культурой и спортом оказывают благоприятное воздействие на здоровье и общее состояние женского организма, а также улучшают работу систем и органов, повышают выносливость и общее самочувствие, а также положительно влияют на репродуктивную функцию женского организма. При подборе физических упражнений для женщины следует оценивать состояние организма, наличие заболеваний и травм, а также влияние выбранного вида деятельности на здоровье. Следует отметить, что занятия физической культурой или спортом необходимы преимущественно для улучшения собственной жизни, включая укрепление здоровья и разнообразие досуга.

Библиографический список

1. Влияние спорта на здоровье человека. – URL: https://16gp.by/информация/ваше-здоровье/азбука-здоровья/document-6723.html (дата обращения: 15.06.2023).

2. Носкова О. Ю., Кидряшкина О. Л. (2019). Влияние физической активности на здоровье женщин в репродуктивном возрасте. Вестник Волгоградского государственного медицинского университета.

3. Спорт и женское здоровье. – URL : https://isida.ua/article/sport-i-zhenskoe-dorove/#:~:text=Регулярные%20тренировки%20заряжают%20энергией%2C%20разгружают (дата обращения: 15.06.2023).

УДК 612. 215

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЙ ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ СО СТУДЕНТАМИ, ИМЕЮЩИХ ЗАБОЛЕВАНИЕ БРОНХИАЛЬНАЯ АСТМА

Г.Н. Бортникова

Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнёва

Аннотация: В данной работе рассматриваются вопросы о бронхиальной астме, что это хроническое заболевание лёгких, которое связано с нарушением проходимости бронхов. Симптомами болезни является удушье, которое при несвоевременном оказании медицинской помощи, может привести к осложнениям, а в худшем случаи к летальному исходу. Физическая культура способна улучшить состояние человека с заболеванием бронхиальная астма. Лечебная физическая культура направлена на улучшение состояния органов дыхания, что позволяет сократить приступы. Физическая нагрузка применяется при профилактике, поддержании нормального состояния и реабилитации людей с бронхиальной астмой.

Ключевые слова: бронхиальная астма, физическая культура, дыхательные упражнения, польза физической нагрузки, бронхи, спазмы, ЛФК

FEATURES OF CONDUCTING PHYSICAL EDUCATION CLASSES WITH STUDENTS WITH BRONCHIAL ASTHMA

G.N. Bortnikova
Siberian State University of Science and Technology named after Academician M.F. Reshetnev

Abstract: This paper discusses the issues of bronchial asthma, that it is a chronic lung disease that is associated with impaired bronchial patency. The symptoms of the disease are suffocation, which, if untimely medical care is provided, can lead to complications, and in the worst cases, to death. Physical culture can improve the condition of a person with bronchial asthma. Therapeutic physical culture is aimed at improving the state of the respiratory system, which reduces seizures. Physical activity is used in the prevention, maintenance of normal condition and rehabilitation of people with bronchial asthma.

Keywords: bronchial asthma, physical culture, breathing exercises, the benefits of physical activity, bronchi, spasms, exercise therapy

Физическая культура является одним из наиболее эффективных и доступных методов для укрепления здоровья человека. В настоящее время существует множество научных исследований, подтверждающих пользу физической культуры для нашего тела и ума. Физическая культура способна улучшить состояние человека, имеющего различные заболевания. Важно помнить, что при различных заболеваниях необходима правильная нагрузка, которая не принесет вреда организму, а наоборот будет обладать оздоравливающим эффектом.

Заболевание бронхиальная астма является одним из самых распространенных заболеваний дыхательной системы. Несмотря на то, что бронхиальная астма является хроническим заболеванием, она не является препятствием для занятий физкультурой.

Самая большая польза физической культуры заключается в том, что она играет важную роль в профилактике и лечении многих заболеваний. В соответствии с данными Всемирной организации здравоохранения, хотя физическая культура не является панацеей, она может существенно повысить качество жизни человека, а также снизить риск развития многих заболеваний, включая сердечно-сосудистые, онкологические, диабет и другие.

Кроме того, физическая культура улучшает общее состояние здоровья, физическую форму и гармонизирует фигуру. Важно отметить, что упражнения не только усиливают мышцы, но и улучшают работу сердца и легких, способствуют улучшению дыхания и кровообращения. Регулярные занятия физической культурой способствуют наращиванию нервных клеток, что приводит к улучшению зрительной памяти, координации движений, снимает стресс и запускает механизм счастливого настроения.

Бронхиальная астма. Актуальность бронхиальной астмы набирает обороты. Данную патологию диагностируют у большого количества людей, причём страдают и дети, и взрослые. Существует большое количество методик, предупреждающих приступы этой болезни и использующих средства

физической культуры для профилактики, лечения, реабилитации и поддерживающей терапии. [5]

Бронхиальная астма - воспалительное, аллергическое, хроническое заболевание дыхательных путей, которое сопровождается высокой бронхиальной реактивностью, связанной с повторяющимися случаями одышки, стеснения в груди, хрипами и кашлем [1]. Неправильная физическая нагрузка может вызвать приступы бронхиального спазма, однако тренировки при оптимальной влажности воздуха и температуре снижают тяжесть приступов и их частоту.

Занятие физической культуры с бронхиальной астмой. Лечение бронхиальной астмы включает в себя не только прием медикаментов, но и комплекс мероприятий, в том числе ЛФК. Занятия специальными упражнениями помогают укрепить мышцы дыхательной системы, улучшают ее функцию, уменьшают кашель и одышку. [6]

Однако, перед началом занятий необходимо проконсультироваться с врачом, чтобы определить оптимальную нагрузку и избежать приступа бронхиальной астмы во время физических упражнений. В зависимости от степени тяжести заболевания, могут быть назначены следующие упражнения: [1]

1. Дыхательные упражнения, направленные на расширение легких.
2. Комплекс физических упражнений, направленный на поддержание тонуса и развитие мышц дыхательной системы, например, ЛФК с помощью специального оборудования и тренажеров.
3. Упражнения на растяжку и расслабление мышц, направленные на уменьшение нагрузки на дыхательную систему.
4. Массаж грудной клетки, который улучшает дренажную функцию легких и способствует выведению мокроты.

Важно помнить, что при бронхиальной астме занятия ЛФК проводятся только в период ремиссии заболевания и всегда под надзором врача.

Легкая нагрузка и дыхательные упражнения должны присутствовать у асматиков, но при первых признаков приступа удушья необходимо прекратить упражнения. Также недопустимы перегрузки, интенсивный бег, выполнение упражнений без перерыва на восстановление дыхания.

Исследование. Исследование проведено на базе медицинского университета. В исследовании участвовали студенты с диагнозом бронхиальной астмы (n=30). Студенты были разделены на две группы: экспериментальную (n=15) и контрольную (n=15). В экспериментальной группе студенты занимались физкультурой с использованием специальных упражнений для людей с бронхиальной астмой. Контрольная группа не занималась физкультурой.

Результаты исследования. По результатам исследования, студенты из экспериментальной группы показали значительное улучшение функций легких и сокращение количества приступов одышки. Кроме того, у них улучшилось качество жизни, снизился уровень тревожности и повысилась работоспособность. Контрольная группа не показала значимых изменений.

Занятия физкультурой с использованием специальных упражнений для людей с бронхиальной астмой могут привести к значительному улучшению здоровья и качества жизни студентов. В связи с этим, целесообразно рекомендовать проведение подобных занятий для студентов с диагнозом бронхиальной астмы.

Упражнения для студентов с заболеванием бронхиальная астма. К эффективным средствам поддержания здоровья при бронхиальной астме относятся: лечебная физическая культура (ЛФК), которая направлена на укрепление всего организма, но особенно дыхательных мышц, а также дыхательная гимнастика и плавание в бассейне. [2]

Дыхательная гимнастика - это один из методов, направленных на повышение функциональных возможностей дыхательного аппарата путем восстановления более свободного экономичного дыхания. [3] Она полезна при различных степенях заболевания и включает в себя физические упражнения и речевые тренировки.

1. Дыхательные упражнения:

- Анализ своего дыхания и контроль над ним. Необходимо научиться дышать правильно и глубоко, используя диафрагмальное дыхание. Медленно вдохните через нос, удерживайте дыхание на несколько секунд и медленно выдохните через рот.

- Дыхание с помощью рта и носа: вдохните через нос на протяжении 4 секунд, затем выдохните через рот на протяжении 6 секунд.

2. Растяжка грудной клетки:

- Стоя ногами на ширине плеч, поднимите руки вверх и захватите их руками за затылок. Медленно выдохните и прогнитесь вперед, удерживая эту позу на несколько секунд. Затем медленно вернитесь в исходное положение.

- Наклон в сторону: стоя ногами на ширине плеч, поднимите одну руку вверх и наклонитесь в сторону на противоположную сторону. Изогните тело в этом направлении на несколько секунд, затем вернитесь в исходное положение и повторите на другую сторону.

3. Кардио-упражнения:

- Ходьба на свежем воздухе, бег на месте или кардиотренировки на стационарном велотренажере или беговой дорожке.

4. Упражнения на укрепление мышц дыхательной системы:

- Выдохи в трубочку: вдохните глубоко и выдохните через рот, сжатым в трубочку, на протяжении нескольких секунд.

- Поддержание положения «дыхание в пакет»: вдохните глубоко и задержите дыхание в течение 10-15 секунд.

- Упражнения с резистором (специальным медицинским устройством, создающим противоречие при вдохе): вдохните через резистор и затем медленно выдохните. Повторите несколько раз.

5. Звуковые упражнения. Их нужно выполнять энергично и громко, используя жужжащие, шипящие и рычащие звуки. Так происходит вибромассаж, который оказывает расслабляющее действие на гладкую мускулатуру бронхов. [3]

6. Йога. Она оказывает благоприятное влияние на организм, улучшает легочное дыхание и способствует отхождению мокроты.

Эти упражнения могут помочь улучшить функцию легких, уменьшить частоту обострений бронхиальной астмы и улучшить общее самочувствие.

Таким образом, физическая культура пользуется большим спросом в обществе, так как является незаменимым инструментом для поддержания здоровья и укрепления иммунитета. Важно помнить, что занятия физическими упражнениями должны быть подобраны индивидуально каждому человеку, учитывая возраст, физическую подготовленность и потребности организма. В этом случае придерживаясь правильного режима занятий, физическая культура станет ненавязчивым и приятным способом поддержания тела в форме и улучшения психического здоровья.

Библиографический список

1. Андреев, А. Ю. Роль физической культуры в лечении бронхиальной астмы / А. Ю. Андреев // Студенческий вестник. – 2022. – № 47-2(239). – С. 46-47. – EDN WBTLBA.

2. Москаленко, И. С. Совершенствование занятий физической культурой при бронхиальной астме / И. С. Москаленко, К. А. Тетерина // Здравоохранение, образование и безопасность. – 2019. – № 1(17). – С. 87-96. – EDN NXZOIH.

3. Сарбаева, Л. М. Лечебная физическая культура при заболевании бронхиальной астмы / Л. М. Сарбаева // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения. – 2010. – № 13. – С. 358-360. – EDN RUSJNR.

4. Сырлыбаева, Н. А. Адаптивная физическая культура при бронхиальной астме / Н. А. Сырлыбаева, О. Ф. Азнабаев // СТАНОВЛЕНИЕ ПСИХОЛОГИИ и ПЕДАГОГИКИ КАК МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ наук : сборник статей Международной научно-практической конференции, Пермь, 15 июня 2019 года. – Пермь: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна", 2019. – С. 83-85. – EDN UYMCSR.

5. Торгашова, В. В. Влияние физической культуры на бронхиальную астму / В. В. Торгашова // Матрица научного познания. – 2018. – № 12. – С. 109-113. – EDN YVLJOX.

6. Харчева, И. Г. Лечебная физическая культура при бронхиальной астме / И. Г. Харчева, А. А. Романова // Аллея науки. – 2019. – Т. 1, № 12(39). – С. 412-414. – EDN QUYSSB.

ББК 75.729

ВНЕДРЕНИЕ НЕТРАДИЦИОННЫХ ВИДОВ СПОРТА В ПРАКТИКУ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ И ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

Д.А. Будник, А.С. Третьяков

Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: Применение на занятиях физической культуры и включение в физкультурно-спортивные мероприятия нетрадиционных видов спорта вызывает интерес молодежи и провоцирует желание опробовать новые упражнения самостоятельно в свободное от учебы время. Повышение двигательной активности молодежи в свободное время, приобщение к здоровому образу жизни, и является целью популяризации нетрадиционных видов спорта в физкультурно-спортивную деятельность студентов.

Ключевые слова: студент, физическая культура, нетрадиционные виды спорта, здоровый образ жизни

NON-TRADITIONAL SPORTS IMPLEMENTATION INTO STUDENTS' PHYSICAL SPORTS AND RECREATIONAL ACTIVITIES PRACTICE

D.A. Budnik, A.S. Treyakov
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Abstract: The use of physical culture in classes and the inclusion of non-traditional sports in physical education and sports events arouses the interest of young people and provokes a desire to try new exercises on their own in their free time from school. Increasing the motor activity of young people in their free time, introducing to a healthy lifestyle, and is the goal of popularizing non-traditional sports in the physical education and sports activities of students.

Keywords: student, physical culture, non-traditional sports, healthy lifestyle

В современном обществе в спорт становится одним из самых популярных явлений. Огромное количество людей поддерживают образ активного человека, поэтому склоняются к ведению здорового образа жизни, основным элементом которого являются занятия спортом. Спорт уже давно связан с основополагающими моментами в жизни человека и стал неотъемлемым участником повседневной жизни человека. Спорт уже влияет не только на характер жизни человека, но и способен менять моду, а также оказывать воздействие на международные отношения и моральные ценности. Приоритетным направлением социальной политики в Российской Федерации и в остальном мире в данный момент становится увеличения уровня заинтересованности населения в физической подготовке и спорте.

Информационное наполнение курса «Физическая культура» в высших учебных заведениях должно учитывать как снизившийся за последние годы уровень физической и психологической подготовки студентов, так и возросшую популярность в молодежной среде новых средств физической культуры: атлетической гимнастики, аэробики, гидроаэробики, танцевального спорта, и др. Признавая значение и роли традиционных средств физической культуры: гимнастики, занятий легкой атлетикой, спортивными играми. Учитывая популярность среди молодежи нетрадиционных видов спорта и средств, в них применяемых, следует разумно использовать внедрение этих средств в процесс физического воспитания студентов обучающихся в высших учебных заведениях. Взаимодействие традиционных и нетрадиционных средств физической культуры в процессе физического воспитания студентов на

занятиях в вузе окажет более разностороннее влияние физических упражнений, на организм занимающихся, укрепит их здоровье, удовлетворит разнообразные двигательные интересы. Это поможет им осознать влияние физической культуры на жизнь человека, что при последующих занятиях поможет сформировать культуру двигательной деятельности и привлечёт студентов к регулярным занятиям спортом.

Использование в процессе физического воспитания студентов вуза простых и не требовательных упражнений, естественных для движений человека и применяемых в нетрадиционных средствах физической культуры, обуславливается тем, что молодые люди получившие среднее образование и поступившие в высшие учебные заведения в большинстве своем имеют низкий уровень физической подготовленности. Успехи в этом виде деятельности могут поднять ценность спорта и физической подготовки в их жизненных приоритетах, убедить в её необходимости [1]. Простота и доступность этих упражнений обеспечит легкость их выполнения студентами с недостаточно высоким уровнем физической подготовленности, и вместе с тем, обеспечит развитие основных физических качеств, необходимых для освоения традиционных средств, составляющих содержание программ учебного курса «Физическая культура». Используя традиционные методы физического воспитания совместно с упражнениями из нетрадиционных видов спорта, необходимо применять их в качестве подготовки студентов к освоению традиционных средств физической культуры, сложных для выполнения без необходимого уровня основных физических качеств (силы, быстроты, выносливости и др.). Данный способ может быть подготовлен специально разработанной программой совмещения традиционных и не традиционных средств физической культуры, берущих за основу мотивационное направление деятельности обучающихся. Создание данной программы должно основываться на текущих требованиях и принципах физического воспитания молодого поколения и принимать во внимание учебно-материальную базу вуза [3].

Система, наглядно демонстрирующая взаимосвязь разносторонних функций физической культуры в учебно-воспитательном процессе, вот что представляет текущая модель физической культуры студенту ВУЗа не спортивного направления. Основными элементами этой модели являются:

-Основы физического воспитания, их роль в поддержании и укреплении здоровья, а также мотивация для занятий физической культурой;

- Способы применения сформированных в процессе деятельности знаний, осознание их важности для практической жизнедеятельности каждого человека;

- Ценностная ориентация, выражающая причины, установки, убеждения и потребности личности студента в процессе физической активности;

-физическая форма, определяющая уровень физических способностей и спортивной подготовленности ученика как результата физической деятельности;

- Занятия физической культурой и спортом и их рекреационная, спортивно-прикладная, профессиональная и коррекционная направленность.

Необходимо указать отметить, что нетрадиционный спорт находится на особом месте в организации масштабных спортивных мероприятий в вузах и в

организации досуга студентов. Он имеет больше возможностей в формировании физической культуры личности, чем физическое воспитание в рамках академических занятий. Поэтому при планировании праздников, соревнований и развлечений особое внимание следует уделить выбору вида спорта, места и времени. Значение моделирования физкультурно-спортивной деятельности для молодых людей, обучающихся в высших учебных заведениях, не связанных со спортом, заключается в формировании устойчивого интереса к "спортивному" досугу, что является целью спортивно-досуговой деятельности, а также в привлечении молодежи к занятиям физической культурой и здоровому образу жизни. Однако необходимо чувствовать грань между интересным, смешным и привычным и скучным, трудным и обыденным.

В Применении к физкультурно-спортивной деятельности моделирование является процессом создания сложных динамических систем, структура которых характеризуется нелинейными связями, и данная работа требует системно-структурного подхода, рассматривающего структуру досуговой деятельности. Деятельность в общем виде представляет из себя совокупность взаимосвязанных компонентов представляющих собой содержание и деятельность субъектов. В структуре досуговой деятельности эти компоненты взаимодействуют в форме отношений, которые составляют основу эпистемологических, физических и психологических аспектов процесса досуговой деятельности, являясь своего рода синтезом двух предыдущих связующих средств, с одной стороны между средствами и организатором, с другой стороны между процессом деятельности и участниками, и, наконец, между организатором и участниками.

Современная концепция физического воспитания и досуговой деятельности реализует следующие организационные и обучающие принципы:

1. Досуг и средства к существованию неразрывно связаны с практическими задачами общества.

2. Принцип добровольности, доступности и открытости в процессе освоения физической культуры.

3. Установки развития независимости и самоопределения.

4. Способы обеспечения непрерывности и последовательности в развитии двигательных навыков и методической компетентности.

5. Дифференцированный подход к различным видам физической подготовки, уровню здоровья, половому признаку.

Использование нетрадиционных форм физического воспитания требует дополнения в плане методики преподавания и организации занятий. Ниже приведены рекомендации по применению нетрадиционных видов спорта:

- Понимание физических характеристик, которыми должен обладать человек;

- Самоанализ уровня физического развития;

-Расчет изменений, которые вы должны совершить в себе, и составление программы физических упражнений;

- Обдуманное и целенаправленное создание условий для саморазвития;

- Самоконтроль программ физического совершенствования

- Оценка основных последствий поведения, общения, деятельности и отношения.

Процесс внедрения нетрадиционных спортивных программ должен также включать улучшение содержания методик обучения организации в этой области. Добавление нетрадиционных видов спорта в практику физического воспитания и спорта студентов, которые ранее не занимались спортом, должно прогнозировать эффективность занятий, степень их влияния на здоровье, физическую подготовку и приобретение технических навыков студентов, не подвергая риску ухудшения здоровья, а так же степень мотивации в процессе участия. В этом случае правильное составление программы имеет большое значение для планирования включения нетрадиционных видов спорта в досуг и занятия физической культурой студентов. Сам процесс планирования выглядит следующим образом:

- первое: определение целей, постановка задач, обоснование принципов нетрадиционного спорта;

- второе: Определить соответствующую идеальную структуру и содержание в отношении применения современного спорта;

- третье: Теоретический анализ и методологическая разработка;

- четвертое: определение диагностики достижения целей и результатов.

Моделирование завершается проверкой данных, полученных в результате реализации модели, и отражением ее в физкультуре и досуге. В механизме моделирования физкультурно-спортивной деятельности существуют составляющие ее реализации:

1. Деятельность, направленная на достижение определенных целей, с устойчивой внутренней мотивацией.

2. Мотивация процесса деятельности переводится в конкретное направление этого процесса, что выражается в постановке целей и разработке планов, программ и поведенческих техник.

3. Стратегии и тактики действий реализуются с определенной операционной структурой, в рамках которой непосредственно осуществляются действия.

4. Без ресурсов, необходимых для деятельности, т.е. уровня физической и психической готовности приложить необходимые усилия, фактическое действие может оказаться неэффективным.

5. Деятельность не может быть самостоятельной, так как обучающийся не может знать о правильности выполняемых им действий и исправлять на этой основе свои ошибки.

Поэтому, исходя из природы этих компонентов любой деятельности, использование нетрадиционных видов спорта возможно при включении в модель компонентов "потребности-мотивация" и "практика-деятельность". В связи с этим сущность каждого из элементов может быть раскрыта следующим образом:

- потребностно-мотивационный компонент. Суть этого компонента заключается в формулировании потребностей, мотивов, интересов и желаний в соответствии с выбором. Он также предусматривает воплощение личностно-ориентированного подхода, при котором человек характеризуется своей

активностью как субъект деятельности, проявляющейся как позитивное, независимое и творческое отношение к внешней действительности, другим людям и самому себе.

- практическо-деятельностный компонент. Причиной использования нетрадиционных средств является деятельностный компонент, который включает в себя умение исследователей устанавливать субъективно согласованную цель деятельности. В соответствии с этой целью разрабатывать программу действий, в ней упорядочить действия, средства, способы деятельности, оценить как конечные, так и промежуточные результаты, сравнить их с заданными субъективными критериями успешности деятельности, на основе проведенной оценки производить необходимые коррективы.

Методика применения нетрадиционных видов спорта как одно из средств физической культуры включает три основных периода: первый период связан с потребностью личности, поиском собственных волевых качеств — оценки возможности преодоления препятствий на пути. Второй период определяется целью и программой самосовершенствования и на этом фундаменте основывается личный план. Он содержит методы, позволяющие с наибольшей эффективностью формировать здоровый образ жизни. Третий период напрямую касается осуществления этого плана и является выполнением ранее поставленных задач.

К нетрадиционным видам спорта можно отнести новые достаточно популярные среди молодежи виды двигательной активности, которые не имеют далеких идеалов, невыполнимых для человека ранее не увлекавшегося спортом. Как пример нетрадиционными видами спорта, которыми молодые люди занимаются с удовольствием, является: воркаут, кроссфит, фитнес-технологии (фитнес-йога, аэробика, стретчинг, аквааэробика), пулевая стрельба , велотуризм, и т. п.

Нетрадиционные виды спорта включают в себя рациональные формы двигательной деятельности, которые позволяют формировать наилучшим образом нужные в жизни двигательные умения и навыки, обеспечивают направленное развитие жизненно важных физических способностей, оптимизируют состояние здоровья и работоспособность. К исходным побуждениям деятельности относятся потребности, которые при обнаружении своего предмета приобретают мотивацию. Промежуточным этапом процесса превращения потребности в толчок к деятельности выступает интерес к предмету этой потребности. Интерес есть причина действия или поступка, исходный стимул действия. Он определяет направленность к рассматриваемой деятельности и усиливает ее. У интереса присутствует стимулирующая роль, она заключается в том, что деятельность и достигаемые при этом результаты вызывают у субъекта чувство радости, эмоционального подъема и удовлетворения, при наличии заинтересованности, что и побуждает его к подобной деятельности.

Только обоснованность и правильная оценка применения в физкультурно-спортивных мероприятиях нетрадиционных видов спорта, сможет вызвать интерес у студентов, которые не увлекались спортом до этого. Применение на

занятиях физической культуры и включение в физкультурно-спортивные мероприятия нетрадиционных видов спорта вызывает интерес молодежи и провоцирует желание опробовать новые упражнения самостоятельно в свободное от учебы время. Повышение двигательной активности молодежи в свободное время, приобщение к здоровому образу жизни, и является целью популяризации нетрадиционных видов спорта в физкультурно-спортивную деятельность студентов.

Библиографический список

1. Боброва, Г. В. Физическая культура как категория ценностей студенческой молодежи / Г. В. Боброва, Т. А. Глазина // Известия Тульского государственного университета. Физическая культура. Спорт. – 2020. – № 8. – С. 22-32.

2. Коровин, С. С. Ценности физической культуры: структура, характеристика / С. С. Коровин, Л. Н. Малорошвило // Самарский научный вестник. – 2017. – № 6. – С. 287- 293.

3. Кривсун, С. Н. Интеграция традиционных и инновационных средств физической культуры в процессе физического воспитания студентов гуманитарного вуза / С. Н. Кривсун, Л. Е. Киселева // Известия Южного федерального университета. Педагогические науки. – 2017. – №5. – С. 83-89

ББК 65.291

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.В. Дубровская, Т.А. Бобылева
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: Рассмотрены вопросы управления финансовыми результатами предприятия. Предложен комплекс мероприятий по управлению производственно-финансовыми результатами деятельности предприятия.

Ключевые слова: результат, финансовые ресурсы, прибыль, анализ, управление, бизнес, мероприятие, совершенствование

MANAGEMENT OF PRODUCTION AND FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE

T.V. Dubrovskaya, T.A. Bobyleva
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

The issues of managing the financial results of the enterprise are considered. A set of measures to manage the production and financial results of the enterprise is proposed.

Keywords: result, financial resources, profit, analysis, management, business, event, improvement

Эффективное управление финансовыми ресурсами субъектов предпринимательства способствует не только устойчивости и развитию самих субъектов, но и обеспечивает увеличение доходов государства за счет увеличения общих налоговых отчислений и за счет увеличения объема инвестиций в приоритетные направления бизнеса [3].

Результат для любого бизнеса, т.е. его целевой показатель – полученная прибыль в производственно-хозяйственной деятельности. Существование бизнеса, который не приносит прибыль, бессмысленно. Следовательно, получение большей прибыли с меньшими ресурсами означает эффективное получение прибыли. Прибыль обеспечивает интересы собственников организаций, их персонала, а также и интересы государства. В связи с этим особое значение приобретают современные методы эффективного управления формированием прибыли в процессе деятельности организации [1].

Авторами был проведен анализ основных показателей деятельности исследуемого предприятия целлюлозно-бумажной промышленности, который позволил определить направления совершенствования управления его производственно-финансовыми результатами и определить пути их увеличения.

Основными направлениями могут быть:

- перевод транспорта предприятия на альтернативный вид топлива;
- внедрение нового станка на производство с целью увеличения объема производства продукции.
- расширение рынка сбыта путем участия в тендерах и аукционах на поставку продукции в городские больницы, детские сады, школы, лагеря (санаторно-оздоровительного типа, детские, спортивные и т.д.);
- заключение долгосрочных договоров на поставки продукции;
- совершенствование рекламной деятельности.

Реализация мероприятий по развитию исследуемого предприятия вполне реальна, так как является продолжением направления развития организации в настоящее время. Решающую роль на этапе реализации играет высшее руководство, деятельность которого можно представить в виде четырех последовательных этапов [2].

Первый этап представляет собой углубленное изучение состояния окружающей среды, цели и мероприятия, разработанные для:

- окончательного понимания сути тех или иных целей, разрабатываемых мероприятий, их правильности, взаимного соответствия друг другу и состоянию окружающей среды;
- широкого доведения идеи деятельности и смысла целей до работников организации с целью подготовки почвы для всестороннего вовлечения работников в процесс реализации деятельности.

Вторым этапом управленческой деятельности является принятие решения об эффективном использовании имеющихся у организации ресурсов, оценка ресурсов и принятие решения об их распределении. На этом этапе организация должна:

- анализировать ежемесячное остатки продукции, сравнивать их с состоянием, необходимым для непрерывного оборота продукции на основе прогнозного анализа спроса;

- разработать и внедрить систему мотивации работников, обеспечивающую вовлечение работников в процесс осуществления деятельности посредством материального поощрения;

- необходимо разработать программу повышения квалификации сотрудников, чтобы обучить квалифицированный персонал внутри организации.

Третий этап – внесение необходимых изменений в организацию, необходимо проанализировать, зачем вносятся изменения, к чему они должны привести, как изменения будут восприняты, а какие нет, какой стиль выбрать, чтобы минимизировать реальное сопротивление.

Четвертый этап - участие высшего руководства в реализации стратегии заключается в пересмотре плана реализации стратегии, если этого требуют новые обстоятельства. Перед руководством стоит очень серьезная задача контроля за тем, насколько успешно организация движется к поставленным целям,

Это ключевые способы работы, которые компания должна применить для достижения целей увеличения прибыли.

Схема реализации мероприятий по управлению производственно-финансовыми результатами представлена на рис.1

Рис 1 – Схема реализации мероприятий по управлению производственно-финансовыми результатами

Рассмотрим предлагаемую схему поэтапно.

1. Переоборудование автопарка предприятия на систему ГБО. Проведенные расчеты доказывают эффективность предлагаемого мероприятия.
2. Заказ и покупка оборудования, материалов, сырья, комплектующих – на этом этапе отдел сбыта и снабжению проводит переговоры с поставщиками и согласовывает условия поставки с непосредственным руководителем.
3. Разработка нового дизайна упаковки. Данное мероприятие может привести к увеличению числа клиентов.
4. Установка и тестирование оборудования – группа экспертов проводит тестирование, выявляет и исключает ошибки в работе оборудования.
5. Обучение работников, заключение договоров.
6. Запуск рекламы – маркетолог и разработчик занимаются размещением информации о продукции в сети Интернет.
7. Запуск производства, выпуск и реализация продукции – высшее руководство совместно с отделом продаж занимаются контролем над выпуском и реализацией продукции.

Предлагаемые мероприятия развития организации отвечают потребностям основных субъектов окружения. Клиенты экономят деньги и время на поиск и доставку продукции, покупая продукцию по доступным ценам у представителя. Производитель получает возможность увеличения прибыли, имеет возможность оперативно регулировать и корректировать свои научно-технические, производственные и сбытовые планы в соответствии с изменением конъюнктуры рынка, маневрируя собственными материальными и интеллектуальными ресурсами.

Библиографический список

1. Авласенко А.С., Дубровская Т.В. Разработка рекламной компании предприятия химико-лесного комплекса с использованием интернет-технологий //Инновации в химико-лесном комплексе: тенденции и перспективы развития : материалы Всероссийской конференции. – Красноярск, СибГУ им. М.Ф.Решетнева, 2022. – С. 30-33.

2. Анкудинова М.А., Дубровская Т.В. Пути увеличения финансовых результатов. - Молодежь Сибири- науке России : сб.материалов международной научно-практической конференции / Сост. Л.М. Ашихмина; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». –Красноярск : АНО ВО СИБУП, 2019. – С.12-14.

3. Дубровская, Т. В. Резервы повышения конкурентоспособности предприятия // Экономика и управление в современных условиях: материалы международной научно - практической конференции / Сост. Л.М. Ашихмина; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». - Красноярск, 2021. – С. 44-48.

ББК 65.263

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.В. Дубровская, А.А. Стародубцева
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: Рассмотрены вопросы оценки инвестиционной привлекательности предприятия химико-лесного комплекса при помощи метода рейтинговой оценки. Проведен анализ и расчет основных показателей.

Ключевые слова: оценка, метод, инвестиционная привлекательность, рейтинг, ограничения, показатели, баллы

ANALYSIS OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE BY THE METHOD OF RATING ASSESSMENT

T.V. Dubrovskaya, A.A. Starodubtseva
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Annotation: The issues of assessing the investment attractiveness of an enterprise of the chemical-forestry complex using the rating method are considered. The analysis and calculation of the main indicators was carried out.

Key words: assessment, method, investment attractiveness, rating, restrictions, indicators, scores

Для определения «наиболее перспективных направлений развития предприятия необходимым условием является оценка степени инвестиционной активности предприятия» [1]. Основной проблемой при анализе инвестиционной привлекательности предприятия является подбор методики расчета [2]. Универсального, единого подхода к оценке уровня инвестиционной привлекательности не существует. Поэтому каждая группа лиц, заинтересованных в достоверности оценки, в зависимости от их цели предъявляет определенный набор требований к оцениванию предприятия, следовательно, должны применяться различные методы оценки [2].

В настоящее время в Российской Федерации выделяют три основных методологических подхода к изучению инвестиционной привлекательности фирм: метод рейтинговой оценки, метод интегральной оценки, семифакторный метод.

Рейтинг – это оценочный показатель, который позволяет сравнить между собой предприятия одной отрасли при условии их сопоставимости по масштабу деятельности и методу построения рейтинга. Кроме того, с помощью данного метода можно рассматривать изменение инвестиционной привлекательности предприятия в динамике.

«На инвестиционную привлекательность предприятий влияют такие системы мер, сущность организации которых заключается в усовершенствовании структуры хозяйственного механизма и изменении

управления финансовыми ресурсами предприятия» [3]. Рейтинговая оценка финансового состояния бизнеса является инструментом сравнительного анализа и оценки инвестиционной привлекательности. Необходимость разработки рейтинговой системы финансового состояния предприятий обусловлена следующими моментами:

а) укрепление деловой репутации предприятия и создание положительного имиджа;

б) формирование благоприятного отношения к предприятию и его продукции;

в) система позволяет обосновать финансовые стратегии предприятия;

в) рейтинг финансового состояния важен для потенциальных инвесторов.

Выделяют два основных этапа при использовании метода рейтинговой оценки. Первый этап – анализ ограничений инвестора, основными из котрых являются ограничения по абсолютной окупаемости инвестиций при заданном проценте по привлечению средств и ограничения по минимальной рентабельности инвестиций, который позволяет осуществить отбор предприятий, удовлетворяющих требованиям и претендующих на финансирование своей инвестиционной программы.

Второй этап – рейтинговая оценка, которая основывается на выведении комплексного показателя, и позволяющая осуществить ранжирование выбранных предприятий. В проведенном исследовании за основу было взято одно производственное предприятие. Цель такого исследования- оценить динамику инвестиционной привлекательности по годам и сделать рекомендации потенциальным инвесторам.

При использовании рейтингового метода в оценке инвестиционной привлекательности проводится анализ двух групп финансовых показателей В первую из них объединены пять показателей, которые характеризуют эффективность деятельности предприятий, а именно возможность получения прибыли. Во вторую группу входят пять финансовых показателей, характеризующих платежеспособность предприятий, то есть косвенно оценивают вероятность возврата вложенных инвесторами средств. Используемые при анализе показатели рассчитываются на основании данных бухгалтерской отчетности по итогам года.

Существующие на данный момент методики инвестиционной привлекательности базируются на использовании различных экономических показателей и способов анализа [4]. Проведем оценку инвестиционной привлекательности исследуемого производственного предприятия при помощи рейтингового метода оценки.

Рассчитаем показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия в табл. 1.

Таблица 1- Расчет показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение	
				2021г. к 2020г.	2022г. к 2021г.

Рентабельность продаж, %	2,41	5,46	0,73	3,06	-4,73
Рентабельность активов, %	3,30	20,01	21,81	16,71	1,80
Чистая прибыль, тыс. руб.	1254	11290	16256	10036	4966
Рентабельность оборотных средств, %	3,47	21,68	28,31	18,21	6,63
Рентабельность собственного капитала, %	3,41	25,11	26,16	21,70	1,04

Рентабельность продаж в рассматриваемый период колеблется от 1 до 5%, что говорит о низкой рентабельности предприятия. Рентабельность активов, напротив, увеличивается, что говорит о росте доходов предприятия. Рентабельность оборотных средств увеличивается, что означает эффективное использование оборотных средств и свидетельствует о получении прибыли предприятием. Изменения рентабельности собственного капитала говорит о повышении эффективности использования инвестиций собственника бизнеса.

Далее проведем расчет показателей, характеризующих платежеспособность предприятия в табл. 2.

Таблица 2 - Расчет показателей, характеризующих платежеспособность предприятия

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Отклонение	
				2021г. к 2020г.	2022г. к 2021г.
Коэффициент текущей ликвидности	15,68	2,32	3,63	-13,36	1,31
Коэффициент срочной ликвидности	4,15	1,00	1,05	-3,15	0,05
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,02	0,01	-0,02	0,01
Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами	0,94	0,57	0,72	-0,37	0,16
Активы, тыс. руб.	39141	73698	75393	34557	1695
Коэффициент автономии	0,94	0,61	0,82	-0,33	0,21

Проведя анализ показателей платежеспособности предприятия, можно сделать вывод о способности предприятия погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Коэффициент срочной ликвидности в 2021 и 2022 годах находится в пределах нормы, что говорит о готовности предприятия платить по обязательствам без растрачивания капитала. Коэффициент абсолютной ликвидности снижается с 0,02 до 0,01 за 2022 год, что является сильным отклонением от порогового значения 0,2. Данные изменения означают, что компания не способна моментально реагировать на требования кредиторов. Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами в 2021 году снизился, но всё равно находился в пределах нормы (0,3–0,5). В 2022 году коэффициент

автономии 0,82, значит 82% имущества предприятия приобретено за счет собственных средств. Показатель за все рассматриваемые года больше нормативных значений, что говорит о высокой независимости предприятия от кредиторов, организация полагается на собственные источники финансирования.

Далее с помощью табл. 3-5 проведем балльную оценку показателей.

Таблица 3- Балльная оценка показателей 2020 год

Показатель	2020 год		
	Значение	Оценка	Баллы
Рентабельность продаж, %	2,41	Средний	0
Рентабельность активов, %	3,30	Средний	0
Рентабельность оборотных средств, %	3,47	Средний	0
Рентабельность собственного капитала, %	3,41	Средний	0
Коэффициент износа основных средств, %	–	–	–
Коэффициент текущей ликвидности	15,68	Наивысший	2
Коэффициент срочной ликвидности	4,15	Наивысший	2
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	Крайне низкий	–2
Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами, %	94	Наивысший	2
Коэффициент автономии, %	94	Наивысший	2
Итого	–	–	6

Таблица 4- Балльная оценка показателей 2021 год

Показатель	2021 год		
	Значение	Оценка	Баллы
Рентабельность продаж, %	5,46	Высокий	1
Рентабельность активов, %	20,01	Наивысший	2
Рентабельность оборотных средств, %	21,68	Высокий	1
Рентабельность собственного капитала, %	25,11	Высокий	1
Коэффициент износа основных средств, %	–	–	–
Коэффициент текущей ликвидности	2,32	Наивысший	2
Коэффициент срочной ликвидности	1,00	Высокий	1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	Крайне низкий	–2
Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами, %	57	Наивысший	2
Коэффициент автономии, %	61	Наивысший	2
Итого	–	–	10

Таблица 5- Балльная оценка показателей 2022 год

Показатель	2022 год		
	Значение	Оценка	Баллы
Рентабельность продаж, %	0,73	Средний	0
Рентабельность активов, %	21,81	Наивысший	2
Рентабельность оборотных средств, %	28,31	Высокий	1
Рентабельность собственного капитала, %	26,16	Высокий	1
Коэффициент износа основных средств, %	–	–	–
Коэффициент текущей ликвидности	3,63	Наивысший	2
Коэффициент срочной ликвидности	1,05	Наивысший	2
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	Крайне низкий	–2
Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами, %	72	Наивысший	2
Коэффициент автономии, %	82	Наивысший	2
Итого	–	–	10

По результатам расчетов методом рейтинговой оценки, можно заметить, что инвестиционная привлекательность исследуемого предприятия по сравнению с 2020 годом усилилась, однако в сравнении с 2021 годом не изменилась. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что исследуемое предприятие привлекательно для инвесторов.

Библиографический список

1. Дубровская Т.В., Ковалец А.В. Исследование существующих методов оценки уровня инвестиционной активности предприятия // Глобальный научный потенциал. – 2019. – №11 (104). – С.187-190.

2. Дубровская, Т. В. Интегральная оценка инвестиционной привлекательности предприятия на основе анализа внутренних показателей.- Экономика и управление в современных условиях: материалы международной научно - практической конференции / Сост. Л.М. Ашихмина; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». - Красноярск, 2018. 310 с., с.29-33.

3. Костоустова Е.В., И. В. Шадрина, Л.Н. Ридель, Т. В. Дубровская Повышение эффективности инвестиционной привлекательности предприятия // Наука и бизнес: пути развития. –2021.– №11 (125). – С.151-155.

4. Стародубцева, А. А. (научный руководитель Т.В. Дубровская) Инвестиционная привлекательность как комплексный показатель // Молодежь Сибири - науке России : материалы международной научно-практической конференции, Т. 2. – Красноярск, 2023. – С.165-169.

ББК 65.290

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Т.В. Дубровская
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: Рассмотрены основные методы, которые используются при анализе и определении уровня конкурентоспособности продукции предприятия. вопросы управления финансовыми результатами предприятия. Дан их анализ, выявлены достоинства и недостатки.

Ключевые слова: результат, финансовые ресурсы, прибыль, анализ, управление, бизнес, мероприятие, совершенствование

METHODS FOR ASSESSMENT AND ANALYSIS OF PRODUCT COMPETITIVENESS

T.V. Dubrovskaya
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Abstract: The main methods that are used in analyzing and determining the level of competitiveness of an enterprise's products are considered. issues of managing the financial results of an enterprise. Their analysis is given, advantages and disadvantages are identified.

Key words: result, financial resources, profit, analysis, management, business, event, improvement

Необходимость разработки четкой методологии оценки и управления конкурентоспособностью продукции диктуется современными условиями функционирования рыночных предприятий.

Оценку конкурентоспособности товара и организации проводят с целью решения определенных задач, основными из которых являются:

- разработка прогноза динамики изменения конкурентных преимуществ;
- выявление и анализ факторов, влияющих на формирование преимуществ;
- разработка мер, необходимых для улучшения показателей конкурентоспособности товара.

Для целей анализа все факторы, влияющие на оценку конкурентоспособности, можно разделить на две группы – внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся:

- институциональные – политика и экономика;
- рыночная конъюнктура;
- конкуренция;
- государственное регулирование экономики;
- спрос и предложение на рынке;
- взаимодействие производственных и ценовых факторов;

- репутация фирмы;
- престиж товарной марки и бренда.

К внутренним факторам относятся основные требования покупателей к качеству, цене, логистике, сроку и условиям гарантии, сервисному обслуживанию; соответствие продукции отраслевым, национальным и мировым стандартам и рекомендациям; стоимость и себестоимость продукта [1].

Анализ конкурентоспособности товара позволяет выявить, какие факторы – внешние или внутренние – оказывают влияние на позиционирование продукции на рынке в каждом конкретном случае. Если главную роль играют внутренние предпосылки, компания может разработать комплекс мер по устранению возможных проблем и повышению конкурентоспособности. Если причиной падения продаж послужили внешние факторы, все, что может сделать компания – максимально адаптироваться к изменившимся условиям и изучать рынок для дальнейшего поиска и развития конкурентных преимуществ.

Анализ конкурентоспособности товара позволяет выявить, какие факторы – внешние или внутренние – оказывают влияние на позиционирование продукции на рынке в каждом конкретном случае. Если главную роль играют внутренние предпосылки, компания может разработать комплекс мер по устранению возможных проблем и повышению конкурентоспособности. Если причиной падения продаж послужили внешние факторы, все, что может сделать компания – максимально адаптироваться к изменившимся условиям и изучать рынок для дальнейшего поиска и развития конкурентных преимуществ.

Оценка конкурентоспособности товара на рынке производится путем анализа основных элементов: свойств анализируемого продукта; свойств конкурирующих продуктов; особенностей целевой аудитории; периода реализации товара. Определяющим моментом является выбор базы для сравнения. В процессе оценки параметры анализируемого продукта сопоставляются с базовыми. В процессе параметры анализируемого продукта сопоставляются с базовыми.

Для оценки используются несколько методов [2].

Дифференциальный метод. При данном подходе сравниваются и анализируются единичные параметры. Если базовые значения устанавливаются нормативно-техническими документами либо договорами, единичный показатель приравнивается к единице. Если значение характеристики анализируемого продукта превышает потребность покупателя, это не будет расцениваться как преимущество. Показатель не может превышать единицу. При расчетах используется минимальное значение – либо единица, либо фактический показатель. При оценке конкурентоспособности по нормативным параметрам данный показатель может быть равен либо нулю, либо единице. Если произведенный товар соответствует всем нормативным требованиям, показатель приравнивается к единице. Если не соответствует – к нулю. С помощью дифференциального метода можно выявить сам факт конкурентоспособности или отсутствия таковой. Воздействие различных факторов на спрос не учитывается. Для этого существует следующий метод – комплексный.

Комплексный метод. Суть комплексного метода оценки уровня конкурентоспособности нового товара состоит в использовании комплексных показателей. Можно рассчитать два вида комплексных показателей – по техническим и экономическим параметрам. Комплексный показатель, рассчитанный с помощью технических параметров – это сумма произведений этих параметров и весомостей. Весомость каждого параметра определяется с помощью экспертных оценок, которые основываются на проведенных маркетинговых исследованиях. С помощью показателя можно увидеть, насколько полно удовлетворяются запросы потребителей по всей совокупности технических параметров. Чем выше показатель, тем лучше удовлетворяются потребности. Комплексный показатель по экономике рассчитывается на базе полных расходов покупателя на покупку и эксплуатации продукции компании. Полные затраты можно рассчитать, как сумму одномоментных расходов на закупку продукции и на эксплуатацию в течение всего срока использования.

Смешанный метод. В данном подходе к оценке качества и конкурентоспособности товаров сочетаются комплексный и дифференциальный методы. Используются отдельные дифференциально рассчитанные параметры, а также часть комплексных. Одним из недостатков приведенных методов является то, что при определении потребительских свойств не учитывается мнение самих потребителей.

Матричная методика. Достаточно часто для оценки конкурентоспособности отдельных товаров применяется матричная методика, базирующаяся на таких критериях, как качество и стоимость. Сама процедура проводится в следующей последовательности:

- проводится анализ предлагаемых и конкурентных товаров. Исследование проводится по двум критериям – уровню потребительских свойств и стоимости. Все товары вносятся в матрицу «качество – цена». При необходимости добавляется еще одна координата, соответствующая объему продаж.

- для всех товаров выводится средний показатель, строятся усредненные графики.

- анализируется конкурентная борьба на совокупном рынке и на отдельных маркетах по товарам$

- оценивается концентрация товаров-аналогов;

- осуществляется корректировка производственной и сбытовой политики компании;

- при возможности, выбирается рынок с наименьшей конкурентной борьбой.

Рассмотрим процесс оценки конкурентоспособности подробнее. Оценка конкурентоспособности проходит в несколько последовательных этапов [4].

1 этап. Определение единичных показателей. Если в анализе используется базовый образец, применяются следующие формулы:

$qi = Pi / Pi0 \times 100\%$,

$qi = Pi0 / Pi \times 100\%$,

где qi – показатель конкурентоспособности по определенному параметру;

Pi – величина параметра для выбранного товара;

Pi0 – аналогичный показатель для базового товара.

2 этап. Расчет индексов конкурентоспособности, характеризующих соответствие продукта потребностям покупателей. Единичные показатели объединяются с учетом весомости каждого:

Iпп = ∑ (i = 1) ^ n (ai x qi),

где Iпп – групповой индекс по техническим параметрам;

n – общее число параметров;

a – коэффициент весомости параметра;

q – единичный показатель по параметру.

3 этап. Расчет конкурентоспособности может проводиться при помощи групповых коэффициентов по отдельной группе параметров.

4 этап. Расчет стоимостных показателей. Величина издержек складывается из следующих величин:

C1 – стоимость изделия;

C2 – затраты на перевозку;

C3 – затраты на эксплуатацию;

C4 – расходы на ремонт.

Сумма затрат – это цена потребления, т. е. деньги, которые потребуются в течение периода эксплуатации продукта:

Cэ = C1 + C2 + ⋯ + Cn

На основании чего можно рассчитать групповой показатель:

Iэп = Cэ1 / Cэ2,

где Cэ1 и Cэ2 – стоимость потребления анализируемого и конкурентного товара соответственно.

5 этап. Расчет интегрального показателя конкурентоспособности:

K = Iпп / Iэп

Показатель К выражает, насколько привлекательным анализируемый продукт является для покупателя.

SWOT-анализ. Одним из наиболее часто встречающихся методов оценки конкурентоспособности в отечественной экономической практике является SWOT-анализ. Данный анализ позволяет выделить определенный ряд действий, необходимых для улучшения хозяйственной деятельности предприятия, что способствует росту уровня конкурентоспособности.

Для выполнения этого анализа необходимо определить сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы для фирмы. Сильные и слабые стороны являются факторами внутренней среды. Возможности и угрозы – внешней. Стоит уточнить, что слабые стороны, при определенных условиях, а также в случае их устранения могут стать сильными сторонами. То же самое касается и угроз. Если вовремя не использовать свои возможности, то в будущем они также могут стать угрозами.

Из преимуществ данного метода можно выделить: универсальность и гибкость, для использования не требуется специальных знаний и навыков. Из недостатков: при выполнении данного анализа не используются количественные параметры, необходимо дополнительно разрабатывать стратегию предприятия, так как при анализе не приводятся способы решения возникающих проблем [3].

Метод оценивания конкурентоспособности на основе рейтинговой системы. При применении данного метода необходимо выделить ряд показателей, которые можно считать наиболее важными, оценить данные показатели по балльной шкале у конкурентов и у себя. Если потребуется, то можно выделить вес определенного показателя, присвоив ему коэффициент. Если по какому-либо параметру фирма получила 5 баллов, то можно считать, что по данному показателю фирма занимает лидирующее положение на рынке. С единицей баллов все обстоит в точности до наоборот. Преимуществом данного метода можно назвать простоту и универсальность, однако же, оценка показателей весьма субъективна и результат может быть хорошим, только если данный подход использует опытный экономист.

Однако ни один из перечисленных методов не может быть назван абсолютным, не преобладает над другими, так как они, при наличии весомых преимуществ, обладают рядом недостатков. При выборе какого-либо метода нужно учитывать нужды самого предприятия или же предпочтения руководства, так как не существует единого подхода, который наиболее точно мог бы определить конкурентоспособность продукции или предприятия [5].

Показатель конкурентоспособности предприятия или его продукции можно провести только в сравнении с аналогичными объектами конкурирующих фирм, данный показатель является относительным. Все вышеизложенные подходы действуют по данному принципу.

В зависимости от того, какой показатель был выбран для оценки конкурентоспособности предприятия, может разниться и результат.

Так как процесс выбора единой методики, которая подошла бы всем предприятиям, практически невозможен, то стоит сосредоточить усилия для создания общих принципов и положений, которые возможно изменить и использовать для оценки деятельности любой организации.

Библиографический список

1. Дубровская, Т. В. К вопросу об оценке конкурентоспособности предприятия. // Лесной и химический комплексы – проблемы и решения : сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. - Красноярск, СибГУ, 2022.

2. Дубровская. Т. В. Резервы повышения конкурентоспособности предприятия //Экономика и управление в современных условиях : материалы международной научно - практической конференции / сост. Л. М. Ашихмина ; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». - Красноярск, 2021, С. 44-48

3. Дубровская Т. В., Кольниченко О. В. Программа управления конкурентоспособностью предприятия // Экономика и управление в современных условиях : материалы международной научно - практической конференции / сост. Л. М. Ашихмина ; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». - Красноярск, 2021. – С.48-52

4. Дубровская Т.В., Гидлевская А.А. Пути повышения конкурентоспособности производственного предприятия // Инновации в

химико-лесном комплексе: тенденции и перспективы развития: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2019. – С. 59-62.

5. Дубровская, Т. В Практика исследования конкурентоспособности предприятия // Лесной и химический комплексы – проблемы и решения : сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. – Красноярск, СибГУ, 2023. – С.409-412

ББК 65.052.253.2

ГРАНУЛИРОВАНИЕ ХМЕЛЯ-СЫРЦА: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Е.А. Иванов, А.А. Семенов, Л.М. Иванова,
Н.Л. Данилова, Н.Н. Пушкаренко
Чувашский государственный аграрный университет

Аннотация: Переработка хмеля-сырца является важнейшим технологическим этапом в хмелеводстве, поскольку позволяет сохранить качество свежеубранного хмеля в первозданном виде по количеству содержания альфа-кислоты, лупулина и дубильных веществ. Во многом обеспечению стабильности качества получаемого гранулированного хмеля способствует налаженная система учетного сопровождения переработки. Бухгалтерский учет, являясь незаменимым инструментом в части контроля соблюдения норм выхода готовой продукции и производимыми затратами, позволяет наладить действенную систему управления в хмелеводческих и хмелеперерабатывающих предприятиях.

Ключевые слова: гранулированный хмель, переработка хмеля-сырца, бухгалтерский учет в хмелеводстве, хмелепродукты, учет затрат

RAW HOPS GRANULATION: PROBLEM ISSUES IN ACCOUNTING ORGANIZATION

E.A. Ivanov, A.A. Semenov, L.M. Ivanova, N.L. Danilova, N.N. Pushkarenko
Chuvash State Agrarian University

Abstract. Processing of raw hops is the most important technological stage in hop growing, since it allows you to maintain the quality of freshly harvested hops in their original form in terms of the amount of alpha acid, lupulin and tannins. In many ways, ensuring the stability of the quality of the resulting granulated hops is facilitated by an established system of accounting support for processing. Accounting, being an indispensable tool for monitoring compliance with finished product yield standards and incurred costs, allows you to establish an effective management system in hop growing and hop processing enterprises.

Keywords: granulated hops, raw hop processing, accounting in hop growing, hop products, cost accounting

Одним из важнейших аспектов обеспечения дальнейшего полноценного использования собранного урожая хмеля-сырца является обеспечение сохранения содержания в нем лупулина, дубильных веществ, альфа-кислот и др. Собранная продукция с хмельников в виде хмеля-сырца согласно ГОСТ 21946-76 «Хмель-сырец. Технические условия»и 21948-76 «Хмель-сырец и хмель-прессованный» проходит так называемую первичную подработку в виде сушки и отлежки. Данный вид хмелевого сырья является отличным первичным материалом для дальнейшей переработки.

В настоящее время среди хмелеводческих предприятий России наибольшее распространение получил способ гранулирования хмеля-сырца из-за его технологичности, возможности переработки на месте в хмелеводческих предприятиях при одновременном максимальном сохранении потребительских свойств первоначального сырья в получаемых хмелепродуктах. Можно также отметить, что у отечественных товаропроизводителей сохраняется высокая потребность в хмелепродуктах, основным потребителем которых является пивная отрасль. Так, например, в 2022 году объем импорта хмелепродуктов в Россию составил 4458 тонн. На фоне этого наряду с увеличением площадей насаждения хмеля в стране, немаловажным является вопрос наращивания отечественных производственных мощностей по его качественной переработке в хмелепродукты.

ГОСТ 32912-2014 «Хмелепродукты. Общие технические условия» дает четкое определение хмелепродуктов как продуктов полученных при переработке шишкового хмеля. В этом же стандарте рассматриваются два типа гранулированного хмеля (тип 90 и 45) – это высушенный и измельченный хмель, сформированный в гранулы методом продавливания через перфорированную матрицу и обогащенный лупулином.

Необходимо отметить, что сам технологический процесс гранулирования хмеля-сырца достаточно подробно освещен в различных источниках, технически не сложен и осуществляется на специальном оборудовании (грануляторах). Однако, мониторинг нормативных отраслевых документов Министерства сельского хозяйства России, позволил сделать вывод об отсутствии по настоящее время актуализированных нормативных документов, регламентирующих процесс учетного обеспечения по учету первичной сельскохозяйственной продукции и ее последующей (промышленной) переработки, в том числе на давальческой основе. Данный аспект особенно актуален для отечественной хмелеводческой отрасли, поскольку по результатам проведенных авторами исследований подобного рода документов не существовало еще со времен СССР, когда хмелеводство в России достигло максимального своего развития, обеспечивая всю страну в хмелеводческом сырье на 95%.

Разработка подобного рода методического документа позволит упорядочить методику учета затрат по переработке хмеля-сырца, усилить контроль по выполнению норм выхода гранулированного хмеля в зависимости от применяемой грануляторной установки согласно техническим характеристикам, заявленным ее предприятием-изготовителем, и обеспечить

стабильность важнейших физико-химических показателей данного вида хмелепродукта.

Отпуск в переработку хмеля-сырца отражается на основании накладной на отпуск сырья в переработку. При этом в бухгалтерском учете хмелеводческого предприятия будут сделаны следующие записи:

- при передаче собственного хмеля-сырца в переработку по дебету счета Дт 20-3 «Промышленное производство» и кредиту счета 10-1 «Сырье и материалы» по физическому весу и плановой (нормативной) себестоимости;

- при осуществлении переработки давальческого сырья от сторонних хмелеводческих предприятий по дебету счета 003 «Материалы, принятые в переработку» по физическому весу и ценам в соответствии с договором.

Учет затрат по переработке хмелевого сырья осуществляется на счете 20-3 «Промышленные производства» или на счете 23 «Вспомогательные производства», если услуги являются вспомогательными для основной деятельности хмелеводческого предприятия. Специализированные хмелеперерабатывающие предприятия, чья производственная деятельность не связана с выращиванием хмеля и которые только предоставляют услуги по гранулированию хмеля-сырца учет затрат ведут на счете 20 «Основное производство».

Все затраты, связанные с переработкой хмеля-сырца можно сгруппировать в следующие группы:

-материальные затраты;

-затраты на оплату труда;

-отчисления на социальные нужды;

-амортизация основных средств;

-прочие затраты.

В состав материальных затрат включаются расходы по оплате за электроэнергию (дизельное топливо), потребленную в процессе работы гранулятора в зависимости от типа силовой установки. Сюда же относится стоимость хмеля-сырца, выращенного на собственных хмельниках. Стоимость хмеля-сырца, перерабатываемого на давальческих условиях, здесь не отражается.

В состав затрат на оплату труда входит начисленная заработная плата работников, непосредственно занятых эксплуатацией грануляторной установки по видам технологических работ:

- рабочих, осуществляющих сортировку и удалению постороннего мусора хмеля-сырца при его транспортировке в загрузчик гранулятора;

- оператора, непосредственно занятого управлением всех технологических процессов при работе гранулятора;

- рабочих, производящих упаковку готовой продукции.

В составе отчислений на социальные нужды отражают обязательное пенсионное страхование; медицинское страхование в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования; на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством в Фонд социального страхования [3].

В составе амортизации основных средств учитывается сумма начисленной амортизации грануляторной установки, производственного помещения (ангара) в котором находится грануляторная установка и др.

В составе прочих затрат могут быть отражены расходы, связанные с содержанием производственных помещений, где находится грануляторная установка, по оплате услуг сторонних организаций по ремонту, техническому обслуживанию грануляторной установки, стоимость запасных частей и т.д. [4]

Полученные гранулы хмеля отражаются в составе готовой продукции на дебете счета 43 «Готовая продукция» при одновременном их списании с кредита счета 20-3 «Промышленные производства» или 23 «Вспомогательные производства» по плановой (нормативной себестоимости).

В конце отчетного периода определяется фактическая себестоимость хмеля-сырца (дебетовый оборот по сч.20-1 «Растениеводство»), а также фактическая себестоимость переработки хмеля-сырца в гранулы (дебетовый оборот по сч. 20-3, 23).

Если на хмелеводческом предприятии выявлены отклонения в затратах по сравнению с плановыми (нормативными), то в этом случае в бухгалтерском учете формируются следующие записи:

Дт 90-2 Кт 20-1,20-3,23 — на разницу между фактически произведенными затратами и их нормативами согласно плановой (нормативной) калькуляции себестоимости, когда фактическая себестоимость выше плановой (нормативной)

Дт 90-2 Кт 20-1,20-3,23 — на разницу между фактически произведенными затратами и их нормативами согласно плановой (нормативной) калькуляции себестоимости, когда себестоимость ниже плановой (нормативной)

В том случае, когда осуществляется переработка давальческого хмеля-сырца, в учете у предприятия-переработчика будет сделана запись по кредиту счета 003 «Материалы, принятые в переработку» на стоимость списываемого хмеля-сырца, ранее принятого в переработке, при передаче гранулированного хмеля заказчику.

Таким образом, представленная методика учета переработки хмеля-сырца должна способствовать обеспечению выполнения норм выхода гранулированного хмеля, улучшению организации экономической работы в хмелеводческих и хмелеперерабатывающих предприятиях по формированию информации о фактической себестоимости переработки в части ее достоверности и объективности.

Статья подготовлена в рамках темы НИР «Разработка методических рекомендаций по учету первичной продукции хмелеводства и ее последующей (промышленной) переработки, в том числе на давальческой основе» за счет средств федерального бюджета по заказу Министерства сельского хозяйства РФ в 2023 г.

Библиографический список

1. Иванов Е.А. Хмель-сырец: методические проблемы в организации бухгалтерского учета // Организационно-экономический механизм функционирования АПК в условиях многоукладной экономики: история, современность и перспективы: материалы всероссийской (национальной) научно-практической конференции (Чебоксары, 05 ноября 2021 г.). Чебоксары: ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ, 2021. с.565-569.

2. Учетно-аналитическое обеспечение управления затратами в хмелеводстве: монография / под ред. Е. А. Иванова. – Чебоксары: ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ, 2021. – 255 с.

3. Широбоков, В. Г. Проблемы становления и развития управленческого учета в России / В. Г. Широбоков, Н. Н. Костева, Л. А. Барекова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 5. – С. 48-51. – EDN HZQFJH.

4. Широбоков, В. Г. Роль управленческого учета в развитии современной организации / В. Г. Широбоков, А. Н. Иващенко // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 5(170). – С. 15-18. – EDN KYZMFN.

УДК 338.001.36

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗЕЛЕНОЙ ЭКОНОМИКИ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КЫРГЫЗСТАНА: ВОЗРАЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.Б. Карбекова
ЖАГУ им. Б.Осмонова
А.С. Качканбаева
КНУ им. Ж.Баласагына

Аннотация: В статье анализируются противоречия и перспективы формирования зеленой экономики в Кыргызской Республике. Концепция «зеленой» экономики остается весьма противоречивой, но ее идеи находят применение во все большем числе стран и регионов. Подчеркивается, что продвижение идей «зеленой» экономики в регионах возможно только на инновационной основе. Экоинновации можно купить, получить бесплатно или самостоятельно разработать и произвести (в зависимости от уровня развития науки и промышленного производства в регионе). Рассматриваются причины медленного внедрения сценариев зеленого развития в некоторых регионах страны. Представлены примеры успешных региональных «зеленых» проектов. Даны рекомендации относительно реальных шагов по переходу к «зеленой» экономике.

Ключевые слова: зеленая экономика, зеленые технологии, инновационный рост регионов, зеленые проекты

GREEN ECONOMY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF KYRGYZSTAN: OBJECTIONS AND PERSPECTIVES

Karbekova Aziza Baymamatovna

JAGU named after B. Osmonova
Kachkanbayeva Aiperi Saparbekovna
KNU named after J. Balasag

Abstract: The article analyzes the contradictions and prospects for the formation of a green economy in the Kyrgyz Republic. The concept of a green economy remains highly controversial, but its ideas are being applied in an increasing number of countries and regions. It is emphasized that the promotion of the ideas of a "green" economy in the regions is possible only on an innovative basis.Eco-innovations can be bought, obtained free of charge or independently developed and produced (depending on the level of development of science and industrial production in the region). The reasons for the slow implementation of green development scenarios in some regions of the country are considered. Examples of successful regional "green" projects are presented. Recommendations are given regarding real steps towards the transition to a "green" economy.

Key words: green economy, green technologies, innovative growth of regions, green projects

Сегодня зеленая экономика рассматривается как основа устойчивого развития (новый вектор, двигатель устойчивого развития), а инновационные зеленые технологии – ее главный инструмент. Эти технологии основаны на энергосбережении, сокращении выбросов углерода, экологически чистом транспорте, альтернативных источниках энергии, органическом сельском хозяйстве, экодевелопменте (строительство недвижимости с использованием экологических методов), передовой логистике и многих других компонентах, обеспечивающих экономическое развитие. не нанося вреда природе и, прежде всего, сохраняя экологическое благополучие человека.Правительства, предприятия и потребители во многих странах мира перешли на стратегию «зеленой» экономики. Экспансия зеленых идей характерна для Китая, Южной Кореи, Японии, Индии, Бразилии, Аргентины, Германии, Швеции, Дании и других стран Европы, Австралии, России, Казахстана, США и др. Концепция зеленой экономики происходит от многих других парадигм и теорий и дополняет их. Например, Всемирный фонд дикой природы использует идею экологического следа, разработанную М. Вакернагелем, для сокращения чрезмерного потребления и растраты ресурсов.

Фонд призывает сократить выбросы и уменьшить экологический след (с 1,5 сегодня до 1,2 к 2050 году), чтобы приблизиться к уровню устойчивого развития (где коэффициент равен единице). Концепция зеленой экономики также включает в себя идеи теории благосостояния, теории качества жизни, кондратьевской теории больших циклов, теории пределов экономического роста, теории инновационного развития, институционально-экономической теории, концепции. динамичный рост и др.

В последние несколько лет в Кыргызской Республике наблюдается настоящий информационный бум по зеленой экономике: опубликовано большое количество разнообразных статей на эту актуальную тему. Всех их перечислить и упомянуть невозможно, но несомненно, что некоторые работы

заслуживают положительного анализа. Есть понимание, что без зеленой составляющей невозможно диверсифицировать отечественную экономику или улучшить качество жизни граждан.

В то же время во многих развитых странах начался определенный отход от идеалов зеленой экономики, что было вызвано в первую очередь «сланцевой революцией» и стремлением сохранить свои ресурсы за счет активной, почти хищнической деятельности. использовать ресурсы других стран.

Авторы большинства работ согласны с традиционным определением зеленой экономики, данным экспертами Организации Объединенных Наций по охране окружающей среды (ЮНЕП). Суть определения - зеленая экономика-это экономика, обеспечивающая долгосрочный рост благосостояния людей и сокращение неравенства без экологических рисков, или экономика, способствующая социальному прогрессу, устойчивому потреблению и производству. Другая интерпретация зеленой экономики – это экономика, направленная на повышение благосостояния людей и обеспечение социальной справедливости. Зеленая экономика носит междисциплинарный характер. Это транспорт, здания и их комплексы, энергетика, водоснабжение, продовольствие и средства к существованию, лесное и сельское хозяйство, переработка и утилизация отходов, человеческий капитал (образование и культура).К зеленой экономике относятся также виды экономической деятельности, способствующие улучшению качества жизни и среды обитания на основе модернизации и повышения эффективности производства. Также автор отмечает высокий научный потенциал «зеленых» инноваций и открытий, обеспечивающих ускоренный переход к новому (6-му) технологическому укладу, что будет иметь решающее значение в ближайшем будущем (2010–2050 гг.). Дж.А. Мингалева и Н.А. Шпак показывает необходимость социально-экологического и экономического воздействия в ходе экологических преобразований экономики.

В ряде работ рост смертности, уменьшение биологического разнообразия, нестабильность климата, нехватка пресной воды, нехватка продовольствия, топливно-энергетические проблемы и др. Современные природные кризисы, такие как загрязнение воздуха в мегаполисах, опасны сами по себе, они также приводят к срыву рыночного механизма, замедляя рост благосостояния населения всей планеты. Поэтому все больший интерес вызывают идеи зеленой экономики, которая обещает постепенно ликвидировать социальные различия, приумножить природные ресурсы и улучшить состояние среды обитания человека.

Нельзя не согласиться с утверждением, что главной причиной кризисов и неудач является нерациональное размещение капитала и институциональные неудачи. Исследователи отмечают, что средств, выделяемых на создание альтернативных источников энергии, развитие общественного транспорта, переход к устойчивому сельскому хозяйству, сохранение почвы и воды, совершенно недостаточно, а кроме того, «зеленые» инвестиции практически недоступны для большинства развивающиеся страны. Как странам, испытывающим нехватку средств, встать на путь зеленого развития? Авторы

пришли к справедливому выводу о необходимости принципиально новых механизмов финансирования зеленых инициатив.

Безусловно, большая часть работы посвящена подходу к зеленой экономике в Кыргызской Республике. Сегодня Кыргызстан делает определенные шаги к этой концепции, но сам термин «зеленая экономика» не пользуется популярностью у большинства чиновников и бизнесменов. Однако на официальном уровне Кыргызстан несколько раз заявлял о намерении развивать «зеленую» экономику: это произошло в рамках альянса БРИКС и на саммите в Рио-де-Жанейро в 2012 г. (РИО+20).

Глава кыргызской делегации, вице-премьер-министр Джоомарт Оторбаев подчеркнул, что Кыргызстану «нужна новая парадигма развития, способная обеспечить благополучие общества без чрезмерного давления на природу». С одной стороны, интересы экономики, а с другой стороны, интересы охраны природы должны быть сбалансированы и ориентированы на долгосрочную перспективу. При этом необходим инновационный рост и рост энергосберегающей, так называемой «зеленой» экономики, что безусловно выгодно всем странам» (цитата: https://24.kg/archive/ru/economics/ 132147-будущее-которое-мое - xotim.html/

Пока делегаты обсуждали вопросы развития планеты в Бразилии, 22 июня в Доме ООН в Бишкеке состоялась презентация программы «Охрана окружающей среды для устойчивого развития» о значении «РИО+20» для Кыргызстана и другие страны. произошло.«Кыргызская Республика впервые участвовала в саммите со статусом парламентской республики. В качестве стратегической концепции страна предложила концепцию «зеленого» экономического развития, сообщил постоянный представитель ООН в КР Александр Аванесов. - Задолго до этого важного для Кыргызстана события программа ООН по охране окружающей среды провела серию дискуссий об экологических рисках устойчивого развития: деградация природных ресурсов, утрата биологического разнообразия, изменение климата. Они включали в себя всю общественность страны.

Кыргызстан не отказывается подписывать международные конвенции, соглашения, резолюции, активно участвует в конференциях по охране окружающей среды и рациональному природопользованию. Также на государственном уровне в Кыргызской Республике принято множество документов: Указы Президента Кыргызской Республики «О концепции перехода к устойчивому развитию Кыргызской Республики», «О некоторых мерах по улучшению энергетической и экологической ситуации». Общественный проект «Концепция экологической безопасности Кыргызской Республики», «Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на 2013-2017 годы», «Кыргызстан - страна» Концепция зеленой экономики в Кыргызской Республике, Постановление № 2532-VI от 28 июня 2018 года.

Поскольку документы подписаны, а реальных шагов не видно, успехи в распространении идей устойчивого развития и зеленой экономики в стране практически отсутствуют. Анализ кейсов по зеленой экономике позволяет ответить на следующие вопросы: почему в Кыргызской Республике этот

технологический режим задерживается? По каким причинам многие экономические структуры КР не обращают внимания на «зеленые» сценарии развития?

Почему Кыргызстан всегда находится в конце экологического рейтинга, составляемого учеными разных стран? Кыргызстан занял последнее место, а согласно Индексу экологической эффективности, составленному Йельским университетом в 2015 году для 178 стран мира, Кыргызстан занимает 54 место.

В условиях кризиса проблема для страны не является серьезной: «Явный недостаток финансово-экономических ресурсов, ставший актуальным для страны в период кризиса, наряду с наличием других приоритетов делают эту ситуацию более значимой для все заинтересованные стороны, важные для страны, в том числе экологические вопросы для финансовых вопросов. Только второстепенное значение».

При обсуждении перспектив зеленой экономики нельзя не затронуть вопросы «охлаждения» представителей деловых и управленческих кругов многих развитых стран к ее идеалам.

Так, в начале 2014 года министр финансов Германии Вольфганг Шойбле, выступая перед министрами финансов ЕС в Брюсселе, предупредил об опасностях «зеленой» экономики для рынка труда. Он считает, что рост стоимости возобновляемых источников энергии может сократить количество рабочих мест. Вторя этим опасениям, Еврокомиссия в своей новой энергетической стратегии до 2030 г. установила снижение первоначальных целей по увеличению доли возобновляемых источников энергии (Ведомости.ру. 28.01.2014).Немецкие компании были предупреждены, что они могут потерять часть своих субсидий (компенсирующих переход на дорогие возобновляемые источники энергии) во время энергетической реформы.

Сланцевая революция, охватившая значительную часть территории США, безусловно, с одной стороны, на несколько десятилетий отодвинула на задний план угрозу истощения углеводородного сырья. Но с другой стороны, американцы должны осознавать тяжелые экологические последствия сланцевой революции (загрязнение подземных вод ядохимикатами, выбросы парниковых газов, загрязнение воздуха летучими органическими соединениями, плохое самочувствие в горнодобывающих районах, вытеснение биоты из биоты) . . . места его жительства и др.). Все это приводит к одностороннему неприятию высоких стандартов «зеленой» экономики девелоперскими фирмами и региональными властями США. Это подтверждает хищнический характер нерегулируемой рыночной экономики. Сланцевая революция потерпит неудачу, если регуляторные (государственные) стандарты и контроль станут более жесткими. Кроме того, следует помнить, что не все зеленые производства и технологии действительно экологичны и экологичны, многие продукты оказываются псевдоэкологичными (феномен экологизации, когда больше денег тратится на рекламу «зе-лень», а не на реальном улучшении продукта). Зеленая экономика сопровождается созданием новых рабочих мест, т.е. благодаря этому должна увеличиться занятость; Десятки тысяч новых «зеленых» рабочих мест создаются в сельском и лесном хозяйстве, энергетике и на транспорте, компенсируя потерю «традиционных» рабочих мест.

Однако нет ответа на вопрос: насколько безопасны вновь производимые товары во всей технологической цепочке их создания? Ведь новые зеленые технологии и принципиально новые условия труда повышают опасности и риски для работающих (например, утилизация токсичных отходов). В краткосрочной перспективе «зеленая» экономика многим кажется несостоятельной из-за угрозы снижения доходов. Ряд предприятий может оказаться в убыточной ситуации — когда затраты слишком высоки, а убытки замещаются прибылью, что приводит к остановке производства (это произошло с некоторыми компаниями по производству солнечных батарей в США и странах ЕС). - Панели из Китая оказались конкурентоспособными - по соотношению цена-качество ми). Ряд компаний видят в «зеленых» инновациях и связанных с ними инвестициях одну из причин финансового бремени и возможного роста цен. Эти и подобные опасения и опасения сдерживают развитие «зеленой» экономики не только в Кыргызской Республике, но и во всем мире. При этом в регионах Кыргызской Республики актуальны задачи развития: минимизация воздействия на природу и человека, повышение эффективности использования сырья, активизация внедрения экоинноваций, использование экологически совершенной инфраструктуры, качество и условия жизни населения и многое другое. В такой многорегиональной стране, как Кыргызская Республика, развитие «зеленой» экономики неизбежно будет неравномерным. Фактически началась своеобразная «гонка» субъектов Кыргызской Республики в плане создания базовых основ нового образа жизни. Как известно, зеленая экономика не предлагает действовать по одной схеме для всех стран и регионов, она включает множество методов в зависимости от природных условий, качества человеческого капитала, возможности покупать, получать бесплатно или производить новые технологии сами себя. Будут зоны авангарда и зоны отставания.

Работа исследователей содержит множество рекомендаций относительно практических шагов по переходу к «зеленой» экономике. Один из предложенных О. Понкратовым вариантов: финансирование зеленых инноваций, создание инвестиционных фондов зеленой недвижимости, политика государственных закупок, создание специализированных зеленых банков, правовой инфраструктуры и т. д., что ускорит переход к желаемой модели и сделает Зеленая экономика стала реальностью в стране.

Таким образом, переходу к «зеленой» экономике в Кыргызской Республике препятствуют в первую очередь бюджетные ограничения и нечеткая государственная экологическая политика (внедрение требований и нормативов постоянно затягивается). Зеленые инновации постоянно изобретаются учеными, но с трудом доходят до потребителя, а ведь профессор А. Земцов и др. «Решающим условием устойчивого развития современных экономических систем является максимизация инновационного фактора».

Понятно, что без зеленых технологий, решающих многие социальные проблемы, невозможно обеспечить создание высокооплачиваемых рабочих мест, активизировать инновационное развитие экономики и даже улучшить состояние здоровья жителей крупных городов. Благодаря своему природному потенциалу и обширной территории Кыргызская Республика уже признана

одной из самых экологически стабильных сверхдержав в мире, и сейчас ее наиболее актуальной задачей является улучшение экологического состояния мегаполисов и регионов с помощью зеленых технологий и тем самым улучшить качество и продолжительность жизни граждан Кыргызстана.

Библиографический список

1. Зеленый экономический форум КР Минэкономики КР 19.10.2018.
2. «Кыргызстан – страна зеленой экономики» концепция зеленой экономики в Кыргызской Республике (режим доступа утвержден постановлением ЖогоркуКенешаКыргызской Республики от 28 июня 2018 года № 2532-VI: http://cbd .minjust.gov.kg/act/view/ruru/83126?cl=ru-ru (по состоянию на 9 августа 2020 г.).
3. Лаврикова Ю.Г., Малыш Е.В. Зеленая экономика в кластерном развитии // Вестн. УрФУ. Серия "Экономика и управление". 2014. № 3. С. 120–133.
4. Кожевникова Т.М., Тер-Акопов С.Г. «Зеленая экономика» как одно из направлений устойчивого развития // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 3 (049). стр. 78–82.
5. Яшалова Н.Н. «Зеленая» экономика как основа эколого-экономического устойчивого развития регионов // Вестн. УрФУ. Серия "Экономика и управление". 2013. № 2. С. 81–94.
6. Хуторова Н.А. Экологическая модернизация – от теории к практике // Лесной вестник. 2013. № 7. С. 131–137.
7. Баутин В.М. «Зеленая» экономика как новая парадигма устойчивого развития // Изв. ТСКА. 2012. Вып. 2. С. 3-4.
8. Ануфриев В.Н., Ануфриева Е.И., Петрунько Л.А. Повышение конкурентоспособности регионов и предприятий за счет зеленой экономики (на примере Свердловской области) // Вестн. УрФУ. Серия "Экономика и управление". 2014. № 3. С. 134–145.
9. Порфирьев Б.Н. «Зеленая» экономика: глобальные тенденции и перспективы развития // Вестн. Российская академия наук. 2012. Т. 82, № 4. С. 323–344.
10. Мингалева Ю.А., Шпак Н.А. Особенности использования экоэффективного подхода при создании сценариев развития экологических и социально-экономических систем // Экономика и бизнес. 2014. Т. 8, № 5. С. 285–288.
11. Сайнева С.В. «Зеленая экономика»: будущее России с точки зрения устойчивого развития // Инвестиции. 2013. № 1. С. 70–73.
12. Пахомова Н.В., Рихтер К.К., Малышков Г.Б. Стратегия устойчивого развития и перехода к «зеленой» экономике: актуализация приоритетов и механизмов // Вестн. Санкт-Петербургский государственный университет. 2013. Сер. 5, нет. 4. С. 35–54.
13. Гущина Э.Г., Бадрак Н.Ю. Энергоэффективность российской экономики и а. «зеленые» инвестиции // Национальные интересы: преимущества и безопасность. 2013. № 35 (224). стр. 44–50.
14. Онищенко М.В. Роль государства в развитии «зеленой экономики» // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 102 (08). стр. 1–14.

15. Степанова С.А. РИО+20 и модернизация России: образовательный аспект // Электронный периодический бюллетень Международной академии наук. Русское отделение. 2012. № 2. С. 18-22.

16. Даниленко Л.Н. Экологическая политика в России: рентно-сырьевая экономика против «зеленой» экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 12 (201). стр. 38–47.

17. Соловьянов А.А. Экологические проблемы при разработке месторождений сланцевого газа: опыт США // Астраханский эколого-просветительский вестник. 2014. № 4 (30). стр. 69–79.

18. Черешнев В.А., Никулина Н.Л., Боярских А.И. Эволюция исследований: от устойчивого развития к «зеленой» экономике // Вестн. ЗабГУ. 2014. № 08 (111). стр. 133–143.

19. Кужелев Э.Д. Зеленая экономика как фактор устойчивого развития экологической безопасности в современном мире // Национальная безопасность и стратегическое планирование. 2014. № 2 (6). стр. 103–106.

20. Земцов А.А., Макашева Н.П., Макашева Ю.С. Инновационно-ориентированная экономика: проблемы развития и поддержки научно-образовательного комплекса // Вестн. Объем. Государственный университет экономики. 2009. № 3 (7). стр. 71–81.

ББК 65.053

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ В ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Е.А. Касюк

АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (СИБИТ), г. Омск

Аннотация: Цель статьи – установить влияние изменения ключевых параметров, оценивающих деятельность экономических субъектов на их экономическое развитие. Результаты исследования позволили сделать вывод о том, что финансовый анализ относится к одному из методов ведения бизнеса, который необходимо применять для оценки экономического развития компании в течение отчетного периода, что даст возможность определять стратегические решения, ведущие к более эффективному ведению бизнеса, а также к достижению различных бизнес-целей.

Ключевые слова: экономическое развитие, финансовый анализ, пирамида Дюпона, декомпозиция рентабельности собственного капитала

FINANCIAL ANALYSIS IN ASSESSING THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF AN ECONOMIC ENTITY

E.A. Kasyuk

Siberian Institute of business and information technology, Omsk

Abstract: The purpose of the article is to establish the impact of changes in key parameters that evaluate the activities of economic entities on their economic development. The results of the study allowed us to conclude that financial analysis

refers to one of the methods of doing business that must be applied to assess the economic development of the company during the reporting period, which will make it possible to determine strategic decisions leading to more efficient business, as well as to achieve various business goals.

Keywords: economic development, financial analysis, dupont pyramid, decomposition of return on equity

Главной целью каждой компании, безусловно, является прибыльность. Есть два способа достичь этой цели: увеличение объема продаж или снижение себестоимости. Оба варианта предполагают принятие важного решения и финансовое планирование. Для того чтобы иметь возможность увеличивать продажи, компания вынуждена постоянно удерживать один и тот же уровень на рынке рынок - занимайте ту же позицию или продолжайте экспансию в другие области или расширяйте свои услуги. Однако необходимо иметь в виду, что эти вмешательства влекут за собой определенные затраты. В случае снижения затрат руководство компании должно хорошо продумать, какие затраты можно снизить, поскольку это решение оказывает значительное влияние на общую экономику.

Прежде чем предприятие примет какие-либо решения для поддержания положительного финансового результата, необходимо оценить экономическое развитие компании, на основе чего можно предлагать возможные меры. Для оценки экономического развития компании за определенный период времени могут быть использованы методы финансового анализа, основанные на определении важных показателей, выражающих финансовые факторы, структуру капитала и временные ряды для отражения общего развития. Основной целью финансового анализа является подготовка документов для принятия качественных решений о деятельности компании.

Финансовый анализ включает в себя сравнение результатов деятельности компании с показателями других компаний в той же отрасли и оценку тенденций в финансовом положении организации с течением времени. Одним из основных источников информации для анализа финансовой отчетности является финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности является неотъемлемой и важной частью более широкой области бизнес-анализа, в то время как бизнес-анализ - это процесс оценки экономических перспектив и рисков компании. Это включает в себя анализ бизнес-среды компании, ее стратегий, а также ее финансового положения и результатов деятельности.

Финансовый анализ интерпретирует прошлое и настоящее финансовое состояние компании и прогнозирует ее будущее состояние.

Анализ финансовых коэффициентов - это процесс определения и интерпретации взаимосвязей между статьями финансовой отчетности для обеспечения достоверного понимания результатов деятельности и финансового положения предприятия. Анализ коэффициентов - это изучение взаимосвязей между различными финансовыми факторами в бизнесе. Анализ чувствительности - это способ предсказать результат принятия решения, если ситуация окажется иной по сравнению с ключевым прогнозом.

В литературе существует множество определений для анализа чувствительности. Анализ чувствительности - это изучение влияния изменений входных данных (характера и величины) на выходные данные. Проведенный анализ чувствительности связан с определением того, какой объем инвестиций необходимо вложить, чтобы вернуть реализацию сценариев к базовым значениям.

Задача финансового анализа состоит в том, чтобы показать экономическое развитие компании за определенный период. Обычно рассматриваемый период составляет пять лет и более. В качестве входных значений для финансового анализа могут быть указаны финансовые отчеты – бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, в конечном итоге может быть использован отчет о движении денежных средств.

Развитие менеджмента компании выражается с помощью показателей, отражающих финансовую стабильность и результативность деятельности. Для подготовки финансового анализа можно использовать несколько методов, каждый из которых представляет различные результаты. Эти методы можно разделить на следующие группы:

- элементарные методы - горизонтальный и вертикальный анализ - эти методы указывают на изменения отдельных элементов составления финансовой отчетности во времени и по структуре;

- метод финансовых коэффициентов - этот метод основан на соотношении двух или более переменных, заложенных в финансовой отчетности, и представлен четырьмя основными показателями - ликвидностью, левереджем, деловой активностью и прибыльностью;

- сводный показатель – он представлен только одним значением, но его значение основано на группе из нескольких коэффициентов, которые являются частью одного из главных показателей. Это означает, что когда сводный показатель выражается в виде одного значения, но состоит из нескольких последовательных показателей.

Для тематического исследования, для того, чтобы установить влияние изменения ключевых параметров на экономическое развитие компании, был выбран один показатель из сводных показателей с четкой взаимозависимостью показателей соотношения. Он представляет собой пирамидальную декомпозицию рентабельности собственного капитала, также называемую декомпозицию Дюпона или пирамиду Дюпона [1].

Эта декомпозиция основана на трех факторах: прибыльности, оборачиваемости и задолженности. Что касается прибыльности, то рассматриваются прибыльность (валовая рентабельность), рентабельность активов и рентабельность продаж. В общем случае, под рентабельностью понимается относительный показатель, позволяющий оценить экономическую эффективность, он рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим. Рентабельность позволяет сопоставлять показатели деятельности разных по объёмам и структуре экономических субъектов. Рентабельность активов является финансовым показателем, определяемым отношением прибыли бизнеса к стоимости его активов. Дает возможность

оценить на сколько эффективно используются имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы.

Кроме того, при определении прибыли необходимо учитывать разницу в доходах и расходах. При расчете оборачиваемости внимание должно быть сосредоточено на оборачиваемости активов, поскольку общая сумма активов (имущества) вносит свой вклад в объем продаж. Задолженность контролируется с помощью финансового рычага, поскольку более высокие коэффициенты задолженности приведут к увеличению собственного капитала. Но важно помнить, что оптимальный размер задолженности зависит от нормы прибыли и стабильности платежей со стороны клиентов, обеспечивая тем самым ликвидность и процентную ставку по кредиту.

В статье рассматриваются две области исследований: конечный показатель рентабельности собственного капитала определяется влиянием отдельных финансовых коэффициентов, для этого используется метод сводных показателей, называемый пирамидой Дюпона; рассматривается влияние изменений в некоторых входных переменных, входящих в отдельные частичные показатели, которые формируют результирующий показатель. С помощью анализа чувствительности определяются значения, вызывающие изменения после мониторинга критических показателей, которые оказывают наибольшее влияние на изменения входных переменных.

Первым шагом, который необходимо выполнить, является декомпозиция рентабельности собственного капитала DuPont, которая состоит из нескольких финансовых коэффициентов (рисунок 1).

Рис. 1. Декомпозиция пирамиды Дюпона по доходности собственного капитала

Для установления значений финансовых коэффициентов, которые определяют верхний показатель рентабельности собственного капитала, необходимо рассчитать средние значения для контроля значений за 5 лет. В таблице 1 приведены все входные величины и их средние значения. Стоимость указана в рублях, 1 € = 70,80 руб.

Таблица 1 - Средние значения входных переменных

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Среднее значение
Продажи	169,750	161,366	201,454	222,049	174,167	166,586	182,562
Расходы	151,979	148,222	185,169	213,724	169,584	160,208	171,481
Чистая прибыль	17,771	13,144	16,285	8,325	4,583	6,378	11,081
Заимствования	30,399	24,371	34,710	36,237	60,601	46,933	38,875
Собственные ресурсы	47,693	34,831	35,421	42,362	44,935	48,267	42,252
Активы	78,092	59,202	70,131	78,599	105,536	95,200	81,127

Приведенные выше входные переменные включают различные финансовые коэффициенты. Их количество указано в таблице 2.

Таблица 2 - Значения финансовых коэффициентов

Финансовый коэффициент	Значение
Рентабельность собственного капитала, %	26.23
Рентабельность активов, %	13.66
Мультипликатор собственного капитала	1.9201
Рентабельность продаж, %	0.74
Оборачиваемость активов	2.2503

В таблице 2 определены значения отдельных коэффициентов. Для того чтобы выполнить анализ чувствительности, который выявляет влияние входных переменных на верхний конечный индикатор, необходимо определить выбранные входные данные количества, для которых установлены изменения маржи [2]. Входные переменные были выбраны на основе количественного анализа рисков (значимость метода оценки рисков). Это доходы и затраты. Считается, что интервал изменения составляет -5% для продаж и +5% для расходов. В таблицах 3 и 4 представлены значения финансовых коэффициентов, учитывающих изменения входных переменных, как упоминалось выше, а также различия в значениях коэффициентов, возникающие в результате изменений входных переменных.

Таблица 3 - Изменение входного значения – продажи - 5%

Финансовый коэффициент	Значение	Изменение, %
Рентабельность собственного капитала, %	4.62	-82.38
Рентабельность активов, %	2.41	-82.38
Мультипликатор собственного капитала	1.9201	0
Рентабельность продаж, %	1.13	52.16
Оборачиваемость активов	2.1378	-5.00

Таблица 4 - Изменение входного значения – затраты + 5%

Финансовый коэффициент	Значение	Изменение, %
Рентабельность собственного капитала, %	11.75	-55.9
Рентабельность активов, %	6.12	-55.9
Мультипликатор собственного капитала	1.9201	0
Рентабельность продаж, %	2.72	267.4
Оборачиваемость активов	4.965	-55.9

В ходе исследования были определены значения отдельных коэффициентов, которые формируют общий показатель рентабельности собственного капитала. Величина рентабельности собственного капитала зависит от суммы чистого дохода и стоимости чистых активов. Исследуемое предприятие имеет соотношение собственного капитала и долга, почти равное 50/50. Однако компания могла бы увеличить свою прибыль, что не совсем является оптимальным уровнем (в период с чистой прибылью она колебалась в строительстве в пределах 7-10%), было бы целесообразно увеличить долю иностранного капитала, который считается более дешевым источником капитала, чем собственный.

На основе этого рассмотрения были бы улучшены выходные значения, называемые коэффициентом финансового рычага собственного капитала.

Следует учитывать, что при увеличении стоимости иностранного капитала размер процентов по заемным ресурсам должен быть выше, чем прибыль. Это по-прежнему обеспечивает ликвидность компании с точки зрения возврата иностранного капитала. Также было бы целесообразно увеличить чистую прибыль, которая влияет на величину любой рентабельности.

Увеличение чистой прибыли может быть обеспечено только двумя способами – за счет увеличения продаж или снижения издержек. Эти два варианта были обсуждены далее в тематическом исследовании, хотя и с противоположными изменениями. Изменение доходов и расходов было выбрано на основе методов количественного анализа рисков, где статьи, определенные как риски для дальнейшего развития компании, были определены на основе экспертных оценок [3].

Влияние изменений в доходах и затратах для каждого стоимостного соотношения показано в таблицах 3 и 4. В этих таблицах критическое развитие предприятия рассматривается с учетом того, что доходы сократятся или, наоборот, затраты возрастут. Было изучено влияние отдельных соотношений, составляющих результирующую совокупность. Из приведенных выше данных, видно, что сокращение продаж оказывает негативное влияние на рентабельность собственного капитала и активов на 82% от дифференциальных изменений и в меньшей степени на оборачиваемость активов. Это оказывает противоположное влияние на рентабельность продаж, которая, в свою очередь, выросла на 52% из-за дифференциальных изменений. Увеличение затрат привело к отрицательному изменению значений рентабельности собственного капитала и активов, а также оборачиваемости активов на 55% от дифференциальных изменений, но влияние на рентабельность продаж прямо противоположное и положительное в 267% случаев. Изменение объема продаж оказывает на показатель рентабельности собственного капитала и сформированные коэффициенты более негативное влияние, чем изменение затрат, которое в конечном итоге в основном на рентабельность продаж показало весьма положительный результат.

Т.о., финансовый анализ относится к одному из методов ведения бизнеса, который можно использовать для определения экономического развития компании в течение отчетного периода. На основе этих изменений можно

определять стратегические решения, ведущие к более эффективному ведению бизнеса, а также к достижению различных бизнес-целей.

Библиографический список

1.Силянтиева О.В. Применение на практике расчета финансовых результатов деятельности организации в соответствии с моделью Дюпона. / О.В. Силянтиева – URL: https://sci-article.ru/stat.php?i=1637583000

2. Babalola YA, Abiola FR. Financial ratio analysis of Firms: A Tool for Decision Making. International Journal of Management Sciences Vol.1, – No. 4. – 2013. – p. 132-137. – URL: https://www.academia.edu/5180572/Financial_Ratio_Analysis_of_Firms_A_Tool_for_Decision_Making

3. Bowling SR, Rabadi G, Khasawneh MT, Shearer NEN. Sensitivity analysis framework for large-scale system-of-systems applications. Int. J. Of System of Systems Engineering. – 2013. - Vol. 4, No.1; – p. 1 – 22. – URL: https://www.researchgate.net/publication/264813800_Sensitivity_analysis_framework_for_large-scale_system-of-systems_applications

ББК 60

СОЦИОЛОГО-ПОРТФОЛИО-ЛОГИЧЕСКАЯ - ИДЕНТИФИКАЦИЯ КОМПОНЕНТОВ ГОТОВНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОЗДАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

И.В. Коваль, Е.В. Забуга

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. В Указе Президента РФ «О некоторых вопросах совершенствования системы высшего образования» (12 мая 2023 г.) представлен Социальный заказ (СЗ) на повышение роли социального института образования в формировании специалистов трех уровневой типологии: бакалавров, магистратов и специалистов высшей квалификации во взаимосвязи. Для Реализация СЗ определен Пилотный проект с участием 6 вузов России. Определен срок действия Пилотного проекта – 2023 – 2025 годы (2 года). С этих позиций представляет особый интерес представляют данные социологический исследований в СИБУП о возможностях социализационных процессов подготовки специалистов к самостоятельной управленческой деятельности для решения актуальных проблем действующих предприятий проблем.

Ключевые слова: социализация, формирование личности субъекта управления: дипломники-мужчины-«директоры», дипломники-женщины-«директоры», конкурентные преимущества

SOCIOLOGICAL-PORTFOLIO-LOGICAL - IDENTIFICATION OF COMPONENTS OF READINESS OF MANAGEMENT SPECIALISTS FOR INDEPENDENT ACTIVITIES IN CREATING COMPETITIVE

ADVANTAGES

I.V. Koval, E.V. Zabuga
Autonomous non-profit organization of higher education
"Siberian Institute of Business, Management and Psychology"

Annotation. The Decree of the President of the Russian Federation “On some issues of improving the higher education system” (May 12, 2023) presents a Social Order (SZ) to increase the role of the social institution of education in the formation of specialists of three level typologies: bachelors, masters and highly qualified specialists in interconnection. For the implementation of SZ, a Pilot project has been defined with the participation of 6 universities in Russia. The validity period of the Pilot Project has been determined - 2023 - 2025 (2 years). From these positions, the data from sociological research in SIBUP on the possibilities of socialization processes of training specialists for independent management activities to solve current problems of existing enterprises are of particular interest.

Key words: socialization, formation of the personality of the subject of management: male graduates - “directors”, female graduates - “directors”, competitive advantages

Исследование Указа показывает, что сущность его Проекта-Концепции предполагает решение ряда взаимосвязанных актуальных проблем, в числе которых следующие: «Опережающее образование», «Повышение Российского изобретательского Суверенитета» и «Обеспечение Роста производительности труда», которые и ранее решались в некоторых вузах, среди них Сибирский институт бизнеса, управления и психологии. С позиций установок Указа опыт этих вузов имеет особое значение по той причине, что в нем впервые за всю 5-ти тысячелетнюю историю управленческих революций применяются «форсайт-детерминанты «Доктрина и Концепции Новой управленческой революции XXI века».

Вместе с ними правомерно отметить, что в Указе Пилотного проекта определить качественные и количествеенные показатели вектора «Совершенствование системы высшего образования», а также Сущность Концепции «Совершенствования системы высшего образования». Кроме этого «пригласить другие вузы принять участие в реализации Пилотного проекта.

Следовательно, мы полагаем, что Пилотный проект «6» может стать объектом и предметом деятельности более широкого круга институтов страны. Есть вузы (Например, СФУ, СИБУП), которые ранее определили векторы возможностей формирования специалистов для составляющих духовный компонент производительных сил. По сути, они ранее определили свои аспекты участия в Проекте-Концепции – это: проекты: «Опережающая образование», «Формирование специалистов с компетентностной готовностью конструировать изобретения и инновации, а также специалистов по управлению конструированием изобретений и инноваций – средств роста производительности труда.

Согласно социологическим данным, значительная часть студентов, начиная с первых курсов вузовского социализационного процесса, проектирует свое активное участие в жизнедеятельности предприятий.

Исходя из этой установки, социализационный процесс призван учитывать социально-профессиональные интересы обучающихся. Более того, социологические данные выступают в качестве детерминант форм и содержания формирования деловых и личностных качеств проектируемых специалистов. Среди них выделяется имманентные такие качества, как самостоятельность, независимость, автономность, которые характеризуют личность специалиста, его управленческий потенциал.

Правомерно напомнить о том, что значительная часть исследователей проблематики подготовки управленческих специалистов включают эти качества в совокупности общих способностей. В то же время кроме общих способностей руководителя выделяют и специфические способности личности, к которым относят, в частности, специальные умения, знания, управленческо-компетентность, информированность.

Другой стороной анализа подготовки специалиста выступает познание и применение факторов формирования необходимых деловых и личностных качеств у специалиста. Именно поэтому необходимо более детально исследовать и решить задачу социологического обеспечения их связь в реализации функций научного управления.

Наличие социологических данных о проектировании студентами уровня своей самостоятельности и автономности, предстает информационным обеспечением принятие ими управленческого решения «стать директорами предприятий». Мы рассматриваем принятие студентами решения «стать директорами предприятий» в качестве одной из определяющих детерминант состояния социализационного процесса, который проявляется во взаимосвязи: социологическое исследование «определение студентами уровня своего участия в управлении» - «информационное обеспечение состояния и уровней участия личности в самостоятельном бизнесе» - «установочная информации об особенностях использования специалистом в своей практике специальных управленческих технологий для достижения личного и группового результата» - «установочные рекомендации для формирования управленческих качеств формируемыми специалистами» - «установочная информация о роли личностного и социально-экономического потенциала и управленческого потенциала в реализации образа социально-профессиональной деятельности, а также в достижении целей при использовании форм и уровня активного участия в самостоятельном бизнесе» - «установочные рекомендации для принятия студентами проектировочного управленческого решения – использование определяющей форм – и уровня своего активного участия в проектировании конкурентных преимуществ – в качестве Директора» - реализация решения: формирование «директорских» потенциала и грамотности.

Социологические исследования показывают, что на этапе реализации проекта «стать директором» и формирование специалиста в таком качестве является высокий уровень его готовности к этому виду деятельности.

Социологические данные на итоговом этапе показывают, что формируемые специалисты, приняв решение начать совершенствование своей личности в качестве Директоры предприятия имеют высокие показатели к созданию конкурентных преимуществ.

Следовательно, социализационное обеспечение, в первую очередь, высокого уровня готовности к этому виду деятельности у студентов предстает детерминантой их уверенности в возможности реализовать свой проект, закрепленного в принятом решении «стать директором предприятия».

Несомненно, что вектор вузовского социализационного процесса на обеспечение готовности высокой степени управленческо-профессиональной деятельности призвана обеспечивает рост количества молодых специалистов, стремящихся к руководству предприятиями, повысить «престижность личности специалиста качественного управленческого решения – «»стать директором предприятия», усиливает ориентацию на успех.

Управленческо-профессиональная компетентность - это готовность специалиста создавать конкурентные преимущества.

Социологические данные свидетельствуют о том, что этот процесс идет успешнее тогда, когда студенты представляют взаимосвязь всех подсистем предприятия.

Социологические исследования направлений планирования студентами своей профессиональной деятельности и достигаемого социального статуса показали, что они находятся во взаимосвязи. Согласно социологическим данным, ключевым звеном этой взаимосвязи стало определение формируемыми специалистами активного участия в конструировании конкурентных преимуществ.

Для решения поставленных задач необходимо, чтобы в социализационном процесс формировались новые и новейшие знания, а преподавательский фактор обеспечивал их интериоризацию и экстериоризацию, при этом осуществлялось «со-творчество». Проектирование «со-творчества» в интериоризации и экстериоризации новых и новейших знаний в социализационном процессе – это «форсайт-детерминанта» подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ».

Важно, что социологические исследования позволяют установить социально-статусные решения с проектируемой управленческо-профессиональной деятельностью. С этих позиций представляют особое значение социологические данные о роли факторных гендерных, «социально-статусных решений» и «профессиональной ориентации в социализационных процессах» (см. таблицу 1).

Таблица 1- Социологические данные о готовности студентов-дипломников 220 М потока к самостоятельной управленческой деятельностью

Характеристика деловых качеств	Контрольный этап	
	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Дипломники-мужчины	Дипломники-женщины
	Директоры	Директоры

Компетентностная готовность формируемого специалиста к самостоятельной управленческой деятельности на предприятии по конструированию инноваций - конкурентных преимуществ	94,0	86,0

Примечания:

1. Операционально-установочные значения:

Принято максимальное значение показателя в интервале от 80,0-100,0%, промежуточные: 1 80,0-89,0%, 2 90,0-100,0%;

среднее значение показателя в интервале 60,0-79,0%, промежуточного: 1.60,0-69,0%, 2. 70,0-79,0%.

2. Содержательное значение понятия «директор» - это принятое в социализационном процессе обучающимся проектно-установочного решение «стать директором предприятия».

Выводы

1. Согласно социологическим данным, 94,0 % дипломников-мужчин-«директоров» и 86,0% дипломников-женщин-«директоров» 220 потока могут предпринимать действия самостоятельно и способны принимать решения, руководствуясь своими стремлениями.

2.Согласно табличным данным, дипломники-мужчин-«директоры» и дипломники-женщин-«директоры» потока реализуют эффективно установку на становление своей независимости и самостоятельности, используемой в социализационном процессе после их самооценки управленческого потенциала и ориентации на успех. Показатели у дипломников-мужчин-«директоров» на 9,3% выше, чем у дипломников-женщин-«директоров».

3. Представляется возможным на основе положений п. 1 прогнозировать повышение уровня самостоятельности и автономности у формируемых специалистов, окажет влияние на качественное изменение в состоянии части дипломников-мужчин-«директоров» дипломников-женщин-«директоров».

4.Социологические данные позволяют учитывать роль фактора социолого-управленческой идентификации и гендерного фактора в обеспечении совершенствования формирования способностей дипломников-мужчин-«директоров» и дипломников-женщин-«директоров»..

Итоговые выводы

В результате осуществления проективных мероприятий становится возможной реализация концепции «Опережающая социализация» в СИБУП.

Согласно концепции «Опережающая социализация», действующие вузы не только должны, но и, согласно социологическим данным, могут обеспечивать готовность у специалистов конструировать и применять конкурентные преимущества в своей жизнедеятельности.

В результате осуществления этих мероприятий становится возможной реализация концепции «Опережающая социализация» [1; 2].

Как видно, преподавательский фактор, используя социологические данные, может обеспечить более высокий уровень подготовки студентов в вузе.

В общей сложности, как показывает опыт управления вузовскими социализационными процессами, эффект качественной подготовки формируемых специалистов неотделим от применения непосредственной производительной силы личностно ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов.

Библиографический список

1. Коваль И. В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Системно-комплексный способ перехода от типа «догоняющего обучения» к «опережающему типу обучения» (Идентификационный №2008102905); Коваль И. В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Социологический способ перехода от типа «догоняющего бизнес-образования» к «опережающему типу бизнес-образования» (Идентификационный №2008101606).

2.Коваль, И. В. Подготовка специалистов для конструирования конкурентных преимуществ» (Идентификационный № 2012108063); Коваль И. В. Использование изобретательско-инновационной грамотности специалистов в инновационных системах (Идентификационный № 2012119768).

3. Коваль, И. В. Социологические эссе: идеологемы, теории, концепции, способы формирования основ социально-взрывного типа жизнедеятельности россиян. Том1. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 570 с.

4. Коваль, И. В. Социологические эссе: угрозы России и обеспечение её безопасности на основе проекта «Применение непосредственной производительной силы личностно ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов». Том 2. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 618 с.

5. Коваль. И. В. Социологические эссе: теория и практика применения непосредственной производительной силы науки в социолого-изобретательском способе реализации национальной идеи развития России: опыт, проблемы.– Красноярск, 2015. – Том 3.– СФУ. – 696с.

6. Коваль, И. В. Применение непосредственной производительной силы личностно ориентированной социологической науки на экономическом факультете СИБУПа для подготовки конкурентоспособных специалистов.- Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 500 с.

7.Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы подготовки специалистов экономического и управленческого профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 9. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 520с.

8. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты –кластеры «Теоретико-методическое обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 11. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 240с.

9. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты – кластеры «Социолого-изобретательское обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 12. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 276с.

10. Указ Президента РФ «О некоторых вопросах совершенствования системы высшего образования» (12 мая 2023 г).

ББК 60

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОСТИГНУТЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ФОРМИРОВАНИИ КОМПОНЕНТОВ КОМПЕТЕНТНОСТНОЙ ГОТОВНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ СОЗДАВАТЬ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ»

И.В. Коваль, Е.В. Забуга, А.К. Сорокина

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. Анализ Сущности Указа Президента РФ «О некоторых вопросах совершенствования системы высшего образования» (12 мая 2023 г.) показывает, что в ней (сущности) определен вектор объекта и предмет – совершенствование составляющих духовный компонент производительных сил, который (вектор) предполагает решение ряда взаимосвязанных актуальных проблем, в числе которых следующие: «Опережающее образование», «Повышение Российского изобретательского Суверенитета» и «Обеспечение Роста производительности труда». На этой основе преподавательский фактор Сибирского института бизнеса, управления и психологии впервые за всю 5-ти тысячелетнюю историю управленческих революций применяет «форсайт-детерминанты «Доктрина и Концепции Новой управленческой революции XXI века».

С этих позиций представляет особый интерес представляют данные социологический исследований в СИБУП о возможностях социализационных процессов подготовки специалистов к самостоятельной управленческой деятельности для решения актуальных проблем действующих предприятий, проблем.

Ключевые слова: социализация, формирование личности субъекта управления: дипломники-мужчины-«директоры», дипломники-женщины-«директоры», конкурентные преимущества

SOCIOLOGICAL FORECASTING OF THE ACHIEVED RESULTS IN THE FORMATION OF COMPONENTS OF COMPETENCY-BASED READINESS OF MANAGEMENT SPECIALISTS TO CREATE COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE ENTERPRISE"

I.V. Koval, E.V. Zabuga, A.K. Sorokina

Autonomous non-profit organization of higher education
"Siberian Institute of Business, Management and Psychology"

Annotation. Analysis of the Essence of the Decree of the President of the Russian Federation “On some issues of improving the higher education system” (May 12, 2023) shows that it (the essence) defines the vector of the object and the subject - the improvement of the productive forces that make up the spiritual component: which (vector) involves solving a number of interrelated current problems, including the following: “Advanced education”, “Increasing Russian inventive Sovereignty” and “Ensuring the Growth of Labor Productivity”. On this basis, the teaching factor

of the Siberian Institute of Business, Management and Psychology. for the first time in the entire 5 thousand-year history of management revolutions, he applies "foresight determinants of the "Doctrine and Concepts of the New Management Revolution of the 21st Century".

From these positions, the data from sociological research in SIBUP on the possibilities of socialization processes of training specialists for independent management activities to solve pressing problems of existing enterprises are of particular interest. problems.

Key words: socialization, formation of the personality of the subject of management: male graduates - "directors", female graduates - "directors", competitive advantages

Согласно Сущности Концепции Указа, в Пилотном проекте определены качественные и количественные показатели вектора это - «Совершенствование системы высшего образования», а также Сущность Концепции «Совершенствования системы высшего образования». Кроме этого, к реализации Пилотного Проекта косвенно «приглашены другие вузы».

Следовательно, мы полагаем, что Пилотный проект «6» может стать объектом и предметом деятельности более широкого круга институтов страны. Есть вузы (Например, СФУ, СИБУП), которые ранее определили векторы возможностей формирования специалистов для совершенствования составляющих духовный компонент производительных сил.

По сути, они ранее определили свои аспекты участия в Проекте-Концепции – это: проекты: «Опережающая образование», «Формирование специалистов с компетентностной готовностью конструировать конкурентные преимущества -– средств роста производительности труда.

С этих позиций представляет особый интерес представляют данные социологический исследований в СИБУП о возможностях социализационных процессов подготовки специалистов к самостоятельной управленческой деятельности для решения актуальных проблем действующих предприятий. проблем.

Социологические данные о результатах решения проблемы «Готовность обучающихся к конструированию конкурентных преимуществ на предприятиях» представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Социологические данные о готовности студентов-дипломников 220 М потока к самостоятельной управленческой деятельностью

Характеристика деловых качеств	Итоговый этап	
	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Дипломники-мужчины	Дипломники-женщины
	Директоры	Директоры

1. Показатели «форсайт-детерминанты «Компетентностная готовность формируемого специалиста к самостоятельной управленческой деятельности на предприятии по конструированию инноваций - конкурентных преимуществ	94,0	86,0

Таблица 2 - Социологические данные о направленности управленческого потенциала специалиста потока 220М к взаимодействию с подчиненными в конструировании целевых конкурентных преимуществ

Характеристика деловых качеств	Контрольный этап	
	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Дипломники-мужчины	Дипломники-женщины
	Директоры	Директоры
2. Показатели «форсайт-детерминанты – «Вектор управленческого потенциала специалиста к взаимодействию с подчиненными в целях конструирования инноваций - конкурентных преимуществ»	100,0	98,0

Таблица 3 - Социологические данные о лидерских качествах формируемых специалистов 220М потока для успешной самостоятельной управленческой деятельности

Характеристика деловых качеств	Контрольный этап	
	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Мужчины	Женщины
	Директоры	Директоры
3. Показатели «форсайт-детерминанты – «Проектирование лидерского потенциала у специалистов для их готовности к управлению конструированием инноваций - конкурентных преимуществ на предприятии	100,0	94,0

Таблица 4 - Социологические данные о готовности формируемых руководителей 220 М потока к более полному использованию потенциала подчиненных в принятии и реализации управленческих решений

Характеристика деловых качеств	Контрольный этап	
	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Мужчины	Женщины
	Директоры	Директоры

4. Показатели «форсайт-детерминанты - «Обеспечение формирования способностей специалиста принимать качественные управленческие решения – условие и средство готовности конструировать и применять инновации»	100,0	92,0

Таблица 5 - Социологические данные о способностях студентов 220 М потока специалиста реализовать функции научного управления в первичном трудовом объединении в процессах конструирования конкурентных преимуществ

Характеристика деловых качеств	Контрольный этап	
	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Мужчины	Женщины
	Директоры	Директоры
5. Показатели «форсайт-детерминанты – «Использование источников референтной власти специалистом в целевом взаимодействии конструирования конкурентных преимуществ»	100,0	96,0

Таблица 6 - Социологические данные о личностных качествах студентов потока 220 М для успешного взаимодействия с подчиненными в конструировании конкурентных преимуществ»

Характеристика деловых качеств	Контрольный этап	
	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Мужчины	Женщины
	Директоры	Директоры
6. Показатели «форсайт-детерминанты – «Применение примера жизнедеятельности специалиста в мотивационном влиянии на работников в процессах конструирования конкурентных преимуществ»	86,0	92,0

Таблица 7 - Социологические данные о готовности студентов 220 М потока СИБУПа принимать управленческие решения на предприятии

Характеристика деловых качеств	Контрольный этап	
	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Мужчины	Женщины
	Директоры	Директоры
7 Показатели «форсайт-детерминанты – «Обеспечение направленности потенциала специалиста на принятие решений - условие его готовности создавать конкурентные преимуществ»	100,0	100,0

Таблица 8 - Социологические данные о способности у специалистов 220 М потока строить доверительные отношения в процессах принятия решений на предприятии

Характеристика деловых качеств	Контрольный этап	
	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Мужчины	Женщины
	Директоры	Директоры
8 Показатели «форсайт-детерминанты – «Формирования авторитета - источника власти субъекта управления – условие успешной деятельности специалиста по созданию конкурентных преимуществ»	100,0	96,0

Таблица 9 - Социологические данные о роли терпеливости и твердости в стремлении к успеху студентов потока 220 М в самостоятельной управленческой деятельности

Характеристика деловых качеств	Контрольный этап	
	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Мужчины	Женщины
	Директоры	Директоры
9. Показатели «форсайт-детерминанты – «Информационное обеспечение эффективных решений – условие успешного управление специалистом конструирования конкурентных преимуществ»	86,0	86,0

Таблица 10 - Социологические данные о состоянии здоровья специалистов потока 220 М к занятию самостоятельной управленческой деятельностью

Характеристика деловых качеств	Итоговый этап	
	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Мужчины	Женщины
	Директоры	Директоры
10. Показатели «форсайт-детерминанты - «Проектирование информационного обеспечения оптимальной формы жизнедеятельности специалиста – определяющее условие конструирования конкурентных преимуществ»	94,0	82,0

Сводная таблица общих результатов социологического исследования татов на итоговом этапе формирования специалистов конструировать конкурентные преимущества на предприятиях

Обозначения порядковых характеристик компонентов готовности обучаемых конструировать конкурентные преимущества	Итоговый этап			
	Выбранный достигаемый социальный статус			
	Мужчины		Женщины	
	Директоры		Директоры	
	%	Рейтинг	%	Рейтинг
1.	94,0	4,7	86,0	4,3
2	100,0	5,0	98,0	4,9
3.	100,0	5,0	94,0	4,7
4	100,0	5,0	92,0	4,6
5.	100,0	5,0	96,0	4,8
6	86,0	4,3	92,0	4,6
7	100,0	5,0	100,0	5,0
8.	100,0	5,0	96,0	4,8
9	86,0	4,3	86,0	4,3
10	94,0	4,7	82,0	4,1
Интегральные показатели	304,1	15,2	291,1	14,7

Социологические данные отражают позитивные процессы формирования специалистов создавать конкурентные преимущества:

1. У мужчин-дипломников-директоров 60,0% компонентов имеют максимально высокие показатели, 20,0% - выше 90,0 % и 20,0% менее 90,0 – 86,0 %.

2. У женщин-дипломников-директоров: 10,0% компонентов имеют максимально высокие показатели, что в 6 раз меньше, чем у мужчин-дипломников-директоров.

У женщин-дипломников-директоров: 60,0% компонентов имеют показатели - выше 90,0 %, что в 3 раза больше, т.е. отставание от мужчин-дипломников-директоров.

У женщин-дипломников-директоров: 30,0% компонентов имеют показатели ниже 90,0 %, что в 1,5 раза больше, т. е. отставание от мужчин-дипломников-директоров.

3. Согласно сравнительному анализу общих данных у мужчин-дипломников-директоров они выше на 4,1%, чем у женщин-дипломников-директоров: а интегральные рейтинговые данные на 7,4 % выше, чем у женщин-дипломников-директоров.

4. По 9 компоненту показатели у мужчин-дипломников-директоров и у женщин-дипломников-директоров равные по 86,0 %.

5. Самый значительный разрыв в данных у мужчин-дипломников-директоров и у женщин-дипломников-директоров составляет 14,7% в пользу мужчин по их способности обеспечивать оптимальную форму для конструирования конкурентных преимуществ в своей управленческо-профессиональной жизнедеятельности.

Итоговые выводы.

1. Согласно операционально-установочным данным мужчины-дипломники-директоры и женщины-дипломники-директоры, соответствуют установленным максимальным значениям: рейтингового показателя в пределах 4-5 баллов, а в процентных показателям в интервале 80,0-100,0%, т.е. все они по своим данным вошли в первую группу.

Библиографический список

1. Коваль И. В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Системно-комплексный способ перехода от типа «догоняющего обучения» к «опережающему типу обучения» (Идентификационный №2008102905); Коваль И. В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Социологический способ перехода от типа «догоняющего бизнес-образования» к «опережающему типу бизнес-образования» (Идентификационный №2008101606).

2. Коваль И. В. Подготовка специалистов для конструирования конкурентных преимуществ» (Идентификационный № 2012108063); Коваль И. В. Использование изобретательско-инновационной грамотности специалистов в инновационных системах (Идентификационный № 2012119768).

3. Коваль И. В. Социологические эссе: идеологемы, теории, концепции, способы формирования основ социально-взрывного типа жизнедеятельности россиян. Том1. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 570 с.

4. Коваль И. В. Социологические эссе: угрозы России и обеспечение её безопасности на основе проекта «Применение непосредственной производительной силы личностно ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов». Том 2. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 618 с.

5. Коваль И. В. Социологические эссе: теория и практика применения непосредственной производительной силы науки в социолого-изобретательском способе реализации национальной идеи развития России: опыт, проблемы.– Красноярск. Том 3.– СФУ. – 2015. – 696с.

6. Коваль И. В. Применение непосредственной производительной силы личностно ориентированной социологической науки на экономическом факультете СИБУПа для подготовки конкурентоспособных специалистов.- Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 500 с.

7.Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы подготовки специалистов экономического и управленческого профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 9. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 520с.

8. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты –кластеры «Теоретико-методическое обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 11. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 240с.

9. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты – кластеры «Социолого-изобретательское обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 12. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 276с.

10.Указ Президента РФ «О некоторых вопросах совершенствования системы высшего образования» (12 мая 2023 г.).

ББК 65.052

АУДИТ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Г.В. Кочелорова
Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В статье рассмотрен аудит расчетов с персоналом по оплате труда, отмечена необходимость его осуществления за данными видами расчетов. Дана оценка системы внутреннего контроля, рассмотрены этапы проверки, согласно программе и сделаны обобщающие выводы.

Ключевые слова: аудит, учет, заработная плата, источники информации, работники, отчетность

AUDIT OF SETTLEMENTS WITH PERSONNEL ON REMUNERATION

G.V. Kochelorova
Autonomous Non-Profit Higher Education Organization
"Siberian Institute of Business, Management and Psychology"

Abstract: The article considers the audit of settlements with personnel on remuneration, the need for its implementation by the specified types of calculations is noted, an assessment of the internal control system is given, the stages of verification are considered, according to the program and generalizing conclusions are made.

Keywords: audit, accounting, wages, sources of information, employees, reporting

Заработная плата, начисляемая работникам, является расходами для организации. В связи с чем правильное оформление и своевременный контроль за расчетами с персоналом по оплате труда позволяет с одной стороны иметь достоверно отраженную информацию об осуществленном труде, а с другой стороны осуществлять должный контроль за кадровыми ресурсами организации.

Функционирование сельскохозяйственных организаций вызывает различные изменения, которые происходят в сферах экономической деятельности, в том числе и в расчетах с персоналом, в первую очередь, в системе оплаты труда. Многие сельскохозяйственные организации в соответствии с законодательством не подвергаются обязательному аудиту, поэтому в бухгалтерской (финансовой) отчетности относительно расчетов по оплате труда, высока вероятность наличия существенных ошибок, поэтому проведение инициативного аудита с тематическим уклоном поможет убедиться в достоверности информации, формируемой по расчетам с персоналом по оплате труда.

В связи с вышеизложенным целью аудиторской проверки расчетов с персоналом по оплате труда является выражение мнения о достоверности расчетов с работниками организации по вознаграждениям, выплачиваемым им

за проработанное время, а также соблюдении порядка расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами.

Для проверки расчетов с персоналом по оплате труда могут использоваться такие нормативные документы, как: Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ, часть 2 Налогового кодекса Российской Федерации, утв. 05.08.2000 № 117-ФЗ, ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством», утв. 29.12.2006 № 255-ФЗ, Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ, утв. 29.07.1998г., ПБУ 10/99 «Расходы организации», утв. приказом МФ РФ от 30.12.99 № 33н и др.

При проведении проверки расчетов с персоналом по оплате труда в качестве источников информации следует использовать: бухгалтерский баланс организации, отчет о финансовых результатах, Главную книгу или оборотно-сальдовую ведомость, приказ об учетной политике организации, Положения по оплате труда и премировании, регистры бухгалтерского учета по счетам 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 68 «Расчеты по налогам и сборам», счета учета затрат организации, приказы по кадрам, табели учета рабочего времени, расчетно-платежные ведомости и др.

В задачи, которые следует решить в процессе аудиторской проверки труда и его оплаты входит:

- оценка системы внутреннего контроля по расчетам с персоналом в организации;
- оценка правильности осуществляемых начислений и выплат работникам организации по различным видам и основаниям, а также достоверность отражения их в учете;
- проверка трудового законодательства в части начисленной заработной платы и удержаний из нее;
- оценка системы организации аналитического и синтетического учета;
- оценка достоверности оформления и отражения в учете расчетов с по оплате труда с работниками предприятия.

Заработная плата выплачивается работнику за выполнение норм труда, установленных в соответствии с законодательством (ст. 159-162 ТК РФ) [1]. На примере условного сельскохозяйственного предприятия ООО «Колос» проведем исследование процесса контроля за расчетами с персоналом по оплате труда в виде инициативного аудита. Организация специализируется на выпуске продукции животноводства, размеры производства которой по основным показателям увеличились, за исключением численности работников организации и поголовья скота. На конец 2022 года общество является финансово неустойчивым, неплатежеспособным и убыточным. Численность работников ООО «Колос» в 2022 году по сравнению с 2020-2021 годами снизилась. Наибольший удельный вес в структуре численности работников занимают рабочие, занятые в сельскохозяйственном производстве, где большинство из них постоянные рабочие, их численность в исследуемом периоде снизилась с 39 человек до 34 человек.

В первую очередь для проведения проверки расчетов по оплате труда необходимо произвести оценку системы внутреннего контроля, для того чтобы

определить, насколько она эффективно функционирует. Для этого нужно сделать выводы по ответам на вопросы таблицы 1.

Таблица 1 Тесты внутреннего контроля операций по оплате труда

№ п/п	Вопросы для тестирования	Ответы
1	Все ли рабочие предприятия получают заработную плату наличными денежными средствами?	да
2	Проверяется ли достоверность сводного учета по начислению заработной платы и удержаний из нее главным бухгалтером?	да
3	Какой бухгалтер заменяет бухгалтера расчетной группы на время его отсутствия?	Да
4	Сверяет ли бухгалтер расчетной группы величину выполненных работ, оказанных услуг с начислением заработной платы?	
5	Разработаны ли должностные обязанности работников, осуществляющих начисление оплаты труда?	Нет
6	Подаются ли списки уволенных работников в бухгалтерию?	Да
7	Подаются ли кадрами в бухгалтерию списки вновь нанятых работников?	Да
8	Нумеруются ли расчетно-платежные ведомости?	Да
9	Сопоставляются ли начисления на оплату труда с данными отчетов по социальному страхованию, пенсионному фонду, отчислениями во внебюджетные фонды?	да
10	Разработаны ли инструкции по учету затрат и удержаний с оплаты труда?	нет
11	Проверяет ли ответственный бухгалтер данные о месячных, квартальных и годовых накоплениях оплаты труда?	нет
12	Все ли ставки по оплате труда определяются приказом руководителя?	да
13	Проводится ли инвентаризация расчетов с персоналом по оплате труда на предприятии?	да
14	Выдаются ли расчетные листки работникам предприятия в конце каждого месяца?	да
15	Составляется ли реестр на депонированные суммы заработной платы в конце месяца?	да

Результаты ответов проведенного опроса позволяют сделать вывод о достаточно высоком уровне эффективности системы внутреннего контроля в организации, поскольку некоторые требования не выполняются, однако, в целом, система внутреннего контроля в организации позволяет иметь достаточно достоверную информацию о состоянии расчетов с персоналом по оплате труда. Эффективная система внутреннего контроля позволяет выборочно проверить расчеты с персоналом по оплате труда согласно плану аудиторской проверки расчетов по заработной плате, представленного в таблице 2.

Таблица 2 План аудита расчетов с персоналом по оплате труда

Задачи аудита	Источник аудита	Аудиторские процедуры	Способ проведения
1. Оценка состояния учета и эффективности внутреннего контроля операций по расчетам с персоналом			
1.1 Проверка документов,	Трудовые	Инспектирование	Выборочный

определяющих порядок оплаты труда	договора		
1.2 Оценка организации документального оформления учета кадров, рабочего времени	Положения, Приказ об учетной политике	Инспектирование	Выборочный
1.3 Проверка соответствия показателей отчетности данным синтетического и аналитического учета	Регистры по счету 70, первичные документы	Инспектирование	Выборочный
2. Проверка достоверности учетных и отчетных данных о расчетах с персоналом по оплате труда			
2.1 Правильность начисления заработной платы по видам оплаты	Регистры по счету 70, первичные документы	Инспектирование	Выборочный
2.2 Проверка правильности удержаний из заработной платы	Регистры по счету 70, первичные документы	Инспектирование	Выборочный

Аудиторская проверка расчетов с персоналом по оплате труда в ООО «Колос» проходила в следующем порядке: в начале проверки была сделана оценка состояния учета и эффективности внутреннего контроля операций по расчетам с персоналом по следующим пунктам:

1. Анализ нормативных и первичных документов, регламентирующих порядок оплаты труда. На данном этапе проверки были подвергнуты изучению трудовые договоры, заключаемые с работниками, а также проанализированы внутренние распорядительные документы организации, регулирующие взаимоотношения с работниками (приказы, положения, распоряжения). Нарушений в ходе проверки на данном этапе не выявлено.

2. Оценка организации документального оформления учета кадров, рабочего времени. Этот этап проверки содержал в себе изучение системы первичного учета расчетов с персоналом по оплате труда ООО «Колос». Проверялось, насколько полно и своевременно операции по движению кадров и начислению заработной платы отражаются в первичных учетных документах, имеется ли в организации график документооборота, соблюдается ли он. На данном этапе проверки нарушений не выявлено.

3. Проверка тождественности показателей бухгалтерской отчетности данным синтетического и аналитического учета. На данном этапе проверки проверялась тождественность данных, отражаемых в аналитическом учете общества данным синтетического учета. Кроме того, выборочно проверялись полнота и правильность операций по отражению расчетов с персоналом по оплате труда. В результате проверки было выявлено, что при отнесении отпускных, приходящихся на следующие отчетные периоды, на расходы будущих периодов, не производится начисление страховых взносов во внебюджетные фонды.

Следующим моментом аудиторской проверки расчетов с персоналом по оплате труда была проверка достоверности учетных и отчетных данных о расчетах с персоналом по оплате труда:

1. Анализ достоверности начисления заработной платы по видам оплаты. Был проверен порядок начисления заработной платы за отработанное и неотработанное время, кроме того, проведен анализ начисления заработной платы для различных категорий работников предприятия. В результате проведенной выборочной проверки было выявлено, что работнику при начислении отпускных не все виды доплат были учтены.

2. Проверка правильности производимых удержаний из заработной платы работников организации. На данном этапе устанавливалась документальная обоснованность удержаний из заработной платы работников, законность и их санкционирование. Затем проверялась правильность определения совокупного дохода физических лиц, применения налоговых льгот и ставок налога в разрезе основных работников, совместителей, лиц, получающих выплаты на основании договоров гражданско-правового характера, существенных замечаний при этом выявлено не было.

В ООО «Колос» в ходе аудиторской проверке были выявлены следующее положительные моменты:

- трудовые отношения со всеми работниками оформлены в соответствии с трудовым законодательством;
- системы оплаты труда полностью соответствуют системам, прописанным в Положении об оплате труда в ООО «Колос»;
- при проверке обоснованности и начисления оплаты труда работникам организации отклонений не обнаружено;
- выплаты за неотработанное в организации время производятся в соответствии с Трудовым кодексом;
- синтетический учет по учету труда и его оплате ведется на пассивном счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», и его данные совпадают с данными аналитического учета.

Результаты проведенной аудиторской проверки позволяют сделать вывод, что расчеты с персоналом по оплате труда ведутся на должном уровне, что и подтверждает эффективность системы внутреннего контроля по данным расчетам, однако проведенная проверка выявила, что в организации отсутствует мотивация к производительному труду. В связи с чем возникает необходимость внесения соответствующих дополнений в Положение о премировании организации.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197 - ФЗ - СПС «КонсультантПлюс». – URL: http://www.consultant.ru/ (дата обращения 22.09.2023).

2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Колос» за 2020-2022 гг.

ББК 65.052

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Г.В. Кочелорова

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В статье отмечена актуальность финансового результата деятельности организации, из чего он складывается, при каких условиях признаются доходы и расходы как от основной, так и от прочей деятельности. На примере сельскохозяйственной организации проведен анализ финансовых результатов и сделаны обобщающие выводы.

Ключевые слова: доходы, расходы, финансовый результат, выручка, прибыль, убытки

ASSESSMENT OF FINANCIAL RESULTS

G.V. Kochelorova
Autonomous Non-Profit Higher Education Organization
"Siberian Institute of Business, Management and Psychology"

Abstract: The article notes the relevance of the financial result of the organization's activities, what it consists of, under what conditions income and expenses from both main and other activities are recognized. On the example of an agricultural organization, an analysis of financial results was carried out and generalizing conclusions were made.

Keywords: income, expenses, financial result, revenue, profit, losses

В рыночных условиях хозяйствования любая организация заинтересована в получении положительного результата, т.е. прибыли от своей деятельности. Так как благодаря величине этого показателя она способна увеличивать свою сферу влияния, материально заинтересовывать персонал, работающий в данной организации, выплачивать дивиденды акционерам и др. Доходы и расходы, формирующие финансовый результат, в производственно-финансовой деятельности предприятия играют значимую роль и оказывают существенное влияние на деловую репутацию, и доходность организации.

Финансовый результат деятельности организации служит показателем стабильности организации, рационального и эффективного использования активов. Конечный финансовый результат деятельности организации, как указывалось выше, складывается из полученных доходов и осуществленных расходов. В бухгалтерском учете Российской Федерации значение термина «доходы» раскрыто в п.2 ПБУ 9/99 «Доходы организации», где указано, что «Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)» [1].

В соответствии с международным стандартом 15 «Выручка по договорам с покупателями» выручка будет признана при условии, что будет определен контракт с заказчиком, определены обязательства, определена цена транзакции, распределена цена на контрактные обязательства и признана выручка при исполнении контрактных обязательств [2].

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации выручка признается при следующих условиях:

- организация имеет право на получение этой выручки (дохода), согласно договору, заключенного с юридическими лицами или, которое может быть подтвержден иным образом;

- величина выручки (дохода) достоверно может быть определена;

- есть уверенность, что произойдет увеличение экономического дохода организации;

- расходы, которые уже были осуществлены или еще будут осуществлены в связи с конкретной операцией, могут быть установлены;

- права собственности на материальные ценности перешли от предприятия к покупателю, работа принята заказчиком, а услуга оказана [1].

Организации с целью получения доходов несут различные виды расходов, которыми согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)» [3].

В соответствии с правилами подготовки бухгалтерской отчетности, расходами будет являться уменьшение экономических выгод в течение определенного периода, которое происходит в результате списания или выбытия активов, или увеличения обязательств, приводящее в конечном итоге к уменьшению капитала, не связанному с выплатами собственникам. Такое понятие полностью совпадает с понятием, сформулированным в российском законодательстве. В таблице 1 представлена характеристика расходов в соответствии с российскими и международными нормами.

Таблица 1 Факторы признания расходов в бухгалтерском учете

ПБУ 10/99 «Расходы организации» [3]	Международные стандарты
1. Расходы осуществляются согласно условиям договоров с юридическими лицами и производственной деятельности.	1. Подобное условие отсутствует
2. Величина расходов может быть установлена.	2. Величина расходов может быть оценена.
3. Есть уверенность, что в результате хозяйственной операции будет происходить снижение экономического дохода предприятия.	3. Происходит снижение будущего экономического дохода, связанного с уменьшением активов или увеличением обязательств.
4. Издержки признаются по методу начисления.	4. Издержки признаются по методу начисления.
5. Все виды расходов в обязательном порядке должны быть подтверждены документами.	5. Хозяйственные операции могут и не подтверждаться соответствующими документами.

В соответствии с международными правилами доходы и расходы рассматриваются в неразрывной связи с имеющимися у предприятия активами и обязательствами, т.к. доходы и расходы привязываются к определенному периоду времени, в результате чего образуется финансовый результат этого периода, т.е. либо прибыль, либо убыток, и которые в конечном итоге выступают причинами роста или уменьшения капитала.

Финансовый результат от производственной деятельности является главным критерием оценки деятельности для большинства организаций, и характеризуется суммой полученной прибыли, и уровнем рентабельности. Анализ финансовых результатов от продажи продукции (работ, услуг) основывается на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, основными из которых являются отчет о финансовых результатах, а также отраслевые формы отчетности. Организация получает прибыль, в том случае, если выручка от продаж превышает полную себестоимость продаж. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки. На примере ООО «Агротехник», которое является сельскохозяйственным предприятием, проанализируем финансовый результат по каждой отрасли. В таблице 2 представлены факторы формирования прибыли от продажи продукции.

Таблица 2 - Факторы формирования прибыли от продажи продукции ООО «Агротехник»

Отрасль и вид продукции	Выручка от продаж, тыс.руб.			Полная себестоимость продаж, тыс.руб.		
	2020г	2021г	2022г.	2020г	2021г	2022г.
Растениеводство, всего	33187	52045	77350	23220	30119	71332
Животноводство, всего	24963	62009	79100	19386	47297	73380
Продукция животноводства собственного производства, реализованная в переработанном виде	3350	4467	710	8357	10875	1720
Работы и услуги	1108	822	1451	929	717	1167
В целом по хозяйству	62608	119 343	158 611	51892	89008	147599

Факторами, оказывающими влияние на увеличение прибыли, улучшение финансовых результатов и которые зависят от производственной деятельности организации являются: увеличение объемов производимой продукции и уменьшение ее себестоимости, повышение качественных характеристик производимой продукции и др. Анализ данных таблицы 2 показывает, что выручка от продажи продукции (работ, услуг) в целом по организации увеличилась на 253%, а полная себестоимость увеличилась на 284%, т.е. практически в три раза. Наибольшая выручка обществом в 2021-2022 годах получена от продажи от продажи продукции животноводства, а в 2020 году от продажи продукции растениеводства. Выручка от продажи переработанной продукции животноводства к концу 2022 года по сравнению с предыдущими годами снизилась. Кроме того, общество получает дополнительный доход от оказания различных видов услуг и выполнения сельскохозяйственных работ, таких как перевозка сена для работников предприятия, вспашка огородов,

обработка картофеля и др., выручка от оказания, которых несмотря на снижение в 2021 году к концу 2022 года увеличилась.

Различные темпы роста выручки от продаж и полной себестоимости продаж привели к изменению уровня финансовых результатов от продажи продукции в основной деятельности (табл.3).

Таблица 3 Финансовые результаты от основной деятельности ООО «Агротехник»

Отрасль и вид продукции	Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.			Рентабельность (убыточность) затрат, в %		
	2020г	2021г	2022г.	2020г	2021г	2022г.
Растениеводство, всего	9967	21926	6018	42,9	72,8	8,4
Животноводство, всего	5577	14712	5720	28,7	31,1	7,8
Продукция животноводства собственного производства, реализованная в переработанном виде	-5007	-6408	-1010	-59,9	-58,9	58,7
Работы и услуги	179	105	284	19,3	14,6	24,3
В целом по хозяйству	10716	30335	11012	20,6	34,1	7,5

Анализ финансовых результатов показал, что общество в целом в исследуемом периоде является прибыльным, но как показывают данные таблицы 3 продажа продукции животноводства в переработанном виде за последние три года является убыточной. Наиболее доходным является 2021 год, однако в 2022 году уровень рентабельности снизился. Если в 2020 году рентабельность по организации составляла 20,6%, то к концу 2021 году она существенно увеличилась до 34,1, но к концу 2022 года значительный рост затрат отрицательно повлиял на доходность, поэтому уровень рентабельности снизился до 7,5%.

Следующим этапом исследования является анализ отчета о финансовых результатах предприятия, который представлен в таблице 4.

Таблица 4 Анализ финансовых результатов организации

Показатели	2020г	2021г	2022г.	Изменения «+» «-» 2022 г. к 2020 г.	Темпы роста; % 2022 г. к 2020 г.
Выручка от продаж, т.р.	62608	119 343	158 611	+96003	252,3
Себестоимость проданной продукции (работ), т.р.	51892	89008	147599	+95707	284,4
Валовая прибыль, т.р.	19716	30335	11012	-8704	
Коммерческие расходы, т.р	-	-	-	-	-
Управленческие расходы, т.р.	-	-	-	-	-
Прибыль от продаж, т.р.	19716	30335	11012	-8704	55,8
Проценты к получению, т.р.	69	223	429	+360	621,7
Проценты к уплате, т.р.	346	225	-	-346	-
Прочие доходы, т.р.	24057	16552	25089	+1032	151,6
Прочие расходы, т.р.	5124	2270	2225	-2899	43,4
Прибыль (убыток) до налогообложения, т.р.	29372	44615	34305	+4933	116,8
Чистая прибыль, т.р.	29372	44615	34305	+4933	116,8

ООО «Агротехник» по состоянию на конец периода 2020-2022 гг. является прибыльным, как по основной деятельности, так и прочей деятельности. Прибыль до налогообложения и чистая прибыль экономического субъекта увеличились на 116,8%. Негативным моментом является опережение роста затрат над получаемым доходом от основной деятельности, поэтому необходимо усилить внутренний контроль за осуществляемыми затратами с целью предотвращения отрицательных результатов финансовой деятельности организации, т.к. по существу, финансовый результат деятельности компании - прибыль или убыток - представляет собой разницу между полученными доходами и понесенными расходами. Чтобы в современных жестких экономических условиях осуществлять успешную предпринимательскую деятельность, не допустить банкротства компании, важно хорошо владеть инструментами управления ресурсами организации.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99». – URL: http://www.consultant.ru/ (дата обращения 22.09.2023).

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15. Выручка по договорам с покупателями (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н). – URL: http://www.consultant.ru/ (дата обращения 22.09.2023).

3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99». – URL: http://www.consultant.ru/ (дата обращения 22.09.2023).

4. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Колос» за 2020-2022 гг.

ББК 65.271

ПРОБЛЕМЫ И ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Д.Ю. Кудрявцев, Е.Л. Прокопьева

Институт экономики, государственного управления и финансов,
Сибирский федеральный университет

Аннотация. В статье проведено исследование уровня развития страхового рынка региона на примере Красноярского края, в частности, проведен анализ показателей страхования в сравнении с СФО и РФ. Даны рекомендации, направленные на развитие страхования с учетом региональной специфики.

Ключевые слова: страховая культура, страховой рынок, плотность страхования, уровень проникновения страхования, доступность страховых услуг

DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET OF THE KRASNOYARSK TERRITORY

D.Y. Kudryavtsev, E.L. Prokopjeva

Institute of Economics, Public Administration and Finance,

Abstract. The article studies the level of development of the insurance market of the region on the example of the Krasnoyarsk Territory, in particular, the analysis of insurance indicators in comparison with the SFO and the Russian Federation. Recommendations aimed at the development of insurance, taking into account regional specifics, are given.

Keywords: insurance culture, insurance market, insurance density, insurance penetration level, availability of insurance services

Красноярский край – самый крупный по площади территории регион Сибири с промышленным потенциалом и дифференцированным уровнем жизни.

Развитие рынка страхования в регионе является стратегически важной задачей для повышения качества жизни населения, роста инвестиционного потенциала экономики, а также повышения конкуренции среди страховых компаний.

Низкий уровень вовлеченности граждан в создание финансовой защиты от реализации различного рода рисков может приводить к ухудшению качества жизни населения. По нашему мнению, повышение привлекательности страховых услуг способно вывести страховой рынок на качественно новый уровень развития, обеспечивая рост экономики региона, совершенствование деятельности страховых компаний, а также формирование устойчивой потребности и понимания значимости страхования в целом для населения.

Основными количественными показателями оценки уровня развития страхового рынка являются: уровень проникновения страховых услуг; плотность страхования; охват объектов страхования. Их характеристики приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Статистические показатели развития страхового рынка.

Показатель	Методика расчета	Экономический смысл
Уровень проникновения	Доля страховой премии к ВРП	Оценка развитости страхового рынка в сравнении с уровнем экономического развития
Плотность страхования	Страховая премия на душу населения	
Охват объектов страхования	Число договоров страхования на душу населения	Оценка распространенности страховых услуг

В таблице 2 представлена динамика уровня проникновения страховых услуг.

Таблица 2. Уровень проникновения в рассматриваемых субъектах, %

Период	РФ	СФО	Красноярский край
2018	1,42	0,9	0,6
2019	1,35	0,89	0,54

2020	1,43	0,98	0,59
2021	1,33	0,84	0,58
2022	1,18	0,85	0,55

В регионе низкий показатель объемов привлеченных страховых премий к ВРП – в 2022 году показатель уровня проникновения составил 0,55%. Это наименьшее значение с 2020 года [4,5]. Низкий уровень проникновения страхования в регионе наблюдается по ряду причин. Основной причиной является отсутствие культуры страхования у населения: недоверие к страховым компаниям в связи с негативным опытом использования страховых услуг в совокупности с низкой информированностью о преимуществах и значимости страховых услуг.

Важным является факт, что значительной доле населения, проживающей в сельской местности (около 20% жителей края) [6] и жителям северных территорий (около 8% жителей края) [5] приходится обращаться за страховой услугой дистанционно, либо отказываться от ее приобретения, если данная услуга на расстоянии не оказывается, или издержки для ее получения значительно превышают стоимость полиса.

В таблице 3 представлена динамика плотности страхования.

Таблица 3. Плотность страхования в рассматриваемых субъектах, рублей.

Период	РФ	СФО	Красноярский край
2018	10 072	4 555	5 017
2019	10 083	4 757	5 098
2020	10 446	5 286	5 592
2021	12 283	5 681	6 194
2022	12 411	5 781	5 934

Житель края в среднем тратит около 6 тысяч рублей на страхование в разрезе всех видов: добровольного и обязательного. Это на 3% выше, чем в целом по СФО, но на 52% меньше общероссийского показателя. Причиной может быть, в том числе снижение уровня проникновения по сравнению с предыдущим годом, а также непривлекательность страховых продуктов, механизм действия которых сложен и непонятен для большинства потребителей.

В таблице 4 представлена динамика числа заключенных договоров на душу населения.

Таблица 4. Охват объектов страхования, единиц

Период	РФ	СФО	Красноярский край
2018	1,38	0,77	0,94
2019	1,42	0,80	1,05
2020	1,19	0,79	0,95
2021	1,65	0,82	1
2022	1,65	0,81	0,89

В Красноярском крае на душу населения приходится менее 1 оформленного страхового договора. Это почти в 2 раза меньше, чем общероссийский результат. Это связано с падающим доверием к страховым компаниям в регионе и нежеланием обеспечить защиту от рисков – в ряде случаев граждане считают, что страховые продукты им не нужны, так как они не сталкиваются с рисками или считают их маловероятными.

Таким образом, несмотря на то, что на территории края проводятся все виды имущественного и личного страхования, региональный страховой рынок характеризуется проблемами, связанными с недостаточной информированностью населения о видах страховых продуктов, преимуществах их использования и каналах получения. Непонимание действия механизма страхования со стороны населения только усиливает недоверие граждан к страховому рынку.

Для дальнейшего развития сегмента страхового рынка считаем, что необходим комплексный подход к решению проблемы низкой привлекательности страхования для населения, включающий следующие меры:

- повышение интенсивности взаимодействия страховых организаций, научных и экспертных сообществ, а также органов власти по вопросу развития страхового рынка в регионе;
- повышение осведомленности потребителей о страховых услугах и продуктах, предоставляемых страховщиками в Красноярском крае;
- повышение уровня финансовой грамотности населения по вопросам страхования и формированию страховой культуры;
- расширение площадок для реализации страховых услуг на удаленных территориях края.

Библиографический список

1. Белозёров С.А., Чернова Г.В., Калайда С.А. Современные факторы развития российского страхового рынка // Страховое дело. 2018. № 6. С. 31-35.

2. Кенешова К.Д. Развитие регионального страхового рынка // Синергия наук. 2018. № 21. С. 67-79.

3. Тарасова Ю.А., Восковская Е.С. Оценка региональных рынков страхования и их влияние на российский страховой рынок // Страховое дело. 2018. № 10. С. 36-53.

4. Официальный сайт Банка России. – URL: http://www.cbr.ru.

5. Инвестиционный портал Красноярского края. – URL: http://krskinvest.ru/business/arctic/

6. Управление Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю, Республике Хакасия и Республике Тыва. – URL: http://krasstat.gks.ru.

УДК 621

МАШИНОСТРОЕНИЕ В РОССИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Д.А. Кукарцева, И.И. Ивакина

Сибирский государственный университет науки и технологий

имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация. Статья посвящена особенностям деятельности предприятий машиностроительной отрасли России в современных экономических и политических условиях. В ней рассмотрены: ключевые особенности деятельности хозяйствующих субъектов, составляющих машиностроительный комплекс, их текущее состояние; существующие проблемы, тормозящие развитие отрасли в целом; вопросы импортозамещения и поиска новых партнеров.

Ключевые слова: машиностроение; основные средства; инновационная активность, инвестиции; импортозамещение

THE MANUFACTURING COMPANIES IN RUSSIA: CURRENT STATUS AND KEY PROBLEMS

D.A. Kukartseva, I.I. Ivakina
Reshetnev's Siberian State University of Science and Technology

Abstract. The article is devoted to the peculiarities of the activities of manufacturing companies in Russia in the current economic and political conditions. It considers: key features of the activities of economic entities that make up the manufacturing complex, their current state; existing problems that hinder the development of the industry as a whole; issues of import substitution and finding new partners.

Keywords: manufacturing companies, PPE, invest activities, investment, import substitution

Переоценить значимость машиностроения для России невозможно, особенно в современных экономических и политических условиях. Именно оно обеспечивает триллионы рублей валового внутреннего продукта Российской Федерации, функционирование пятидесяти тысяч предприятий, что составляет примерно пятую часть промышленного производства страны, а также занятость трети трудовых ресурсов. Очевидно, уровень квалификации работников отечественного машиностроения во многом формирует кадровый потенциал России, а уровень технологического развития отрасли определяет весь процесс дальнейшего развития нашего государства. Более того, за деградацией и остановкой машиностроения начнут останавливаться черная и цветная металлургия, затем горнодобывающая промышленность, топливно-энергетический комплекс и другие.

Под машиностроением понимают крупную комплексную отрасль промышленности, в которую входит целый ряд подотраслей, выпускающих орудия труда для различных сфер экономики, предметы потребления для населения, машины и оборудование, необходимые для обеспечения обороноспособности страны [5, С. 6].

Говоря про ключевые особенности таких компаний, стоит отметить следующее. Это капиталоемкая отрасль с длительным производственным циклом изготовления продукции. В своем большинстве организационная

структура предприятий данного комплекса предусматривает наличие множества цехов: основных, вспомогательных, побочных, подсобных. Номенклатура используемых материалов и производимых изделий характеризуется большим разнообразием, при этом развитие технологии требует оперативного ее обновления и учета современных потребностей рынка. Отечественная практика предполагает разработку точных норм расхода материалов на каждую деталь, сборочный узел и готовое изделие, а также норм трудоемкости на каждую производственную операцию технологического процесса. На их основе формируется нормативная себестоимость, являющаяся эталонной для каждого конкретного изделия [5].

Еще одной ключевой особенностью машиностроения являются низкая, по сравнению с другими видами экономической деятельности, рентабельность производства, высокая фондоемкость. Относительно низкая рентабельность в отрасли препятствует построению эффективного механизма привлечения заемных средств для ее инновационного развития. Таким образом, получается, что у машиностроительных предприятий в сравнении с отраслями топливно-энергетического комплекса или ритейла слабее степень влияния в государственных структурах, ниже норма прибыли и объем собственных финансовых ресурсов, а также затруднительная доступность заемных средств. При этом еще отмечается повышенная зависимость от условий монополистов – поставщиков ресурсов [7, С. 91, 92].

В настоящее время, по утверждению многих отечественных и иностранных специалистов, производительные силы промышленно развитых стран мира уже вступили в шестой технологический уклад, основанный на применении различных нано- и квантовых технологий, микромеханики, киберфизических систем. По ряду признаков считается, что до сих пор в России данный уклад еще не сформирован. Его формирование в отечественном машиностроении невозможно, пока не удастся преодолеть тесное влияние взаимосвязанных проблем: морально и физически изношенные основные фонды подавляющего числа предприятий, брак и низкое качество продукции, невысокая конкурентоспособность, падение спроса, недостаток инвестиций в обновление производства. В результате недоинвестирования невозможно внедрять новые технологии, обновлять оборудование. В свою очередь, на морально и физически изношенном оборудовании растет доля брака, снижается точность обработки, падает качество и надежность продукции. Более того, данное оборудование, будучи произведенным в другое время и для иных условий, режимов работы, оказывается не в состоянии выполнять требуемые сегодня высокоточные операции с минимальным участием человека, тем более обеспечить успешную цифровую трансформацию производственных систем. Разорвать данный замкнутый круг сами хозяйствующие субъекты в условиях повсеместной практики хронического вывода средств на непроизводственные цели, включая амортизацию, оказываются не в состоянии.

Н.А. Дубровина в результате изучения инновационного развития отечественного машиностроения в условиях международных санкций пришла к выводу, что во многих регионах коэффициент износа основных фондов в данной отрасли постоянно растет и сегодня составляет более 60% [2, С. 12].

Е. С. Дубровская, О. И. Чаркасский, Т. А. Самойлюк тоже считают, что на сегодняшний день машиностроение и, в первую очередь, его наукоемкий сектор находятся в состоянии глубокого кризиса, причинами которого являются такие факторы, как общий спад экономики, острый дефицит ресурсов, низкий уровень качества управления отраслью [3, 6].

Одной из причин низкой инновационной активности машиностроительной промышленности можно отметить значительный процент закрывшихся со времен распада СССР научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций. Являющиеся кузницей инновационных проектов, они оказались не нужны активно развивающемуся постсоветскому рынку. Изобретатели, создавшие действительно ценные и актуальные для промышленности устройства, вынуждены были менять специализацию либо уезжать на Запад. Эти процессы привели к существенному истощению отечественного прикладного научного потенциала, который и является основной созидательной силой на пути инновационного развития экономики.

Пока в машиностроении России преобладают классические технологии, которые разрабатывались еще шестьдесят лет назад, в ведущих странах Запада технический прогресс совместил в себе развитие энергетики, физические и химические достижения, высокоэффективные компьютерные технологии, программные продукты. Такое сочетание позволяет разрабатывать и выпускать многокоординатные, гибкие, многофункциональные машины и находить новые методы их производства.

Профессор Н.К. Водомеров в своих научных трудах указал на то, что по состоянию на сегодняшний день предприятия российского машиностроения могут осуществить производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка, в основном это касается отдельных видов вооружений и военной техники. Он также подчеркивает, что инвестиции в машиностроение намного более рискованны и дают гораздо меньшую прибыль, чем вложения капитала в добычу, металлургию [1, С. 617].

И с ним невозможно не согласиться, так как все рассмотренные выше проблемы машиностроения России остаются не решенными до сих пор.

К тому же, в сложившихся сегодня сложных условиях мировой политики и экономики активно принимаются программы антикризисного развития народного хозяйственного комплекса в связи с обострением по всем фронтам взаимоотношений с США и примкнувшим к ним странам, включенным в перечень иностранных государств и территорий, совершающих недружественные действия в отношении России. В результате практикуется почти полное прекращение внешнеторгового и инвестиционного сотрудничества с рядом стран совокупного Запада [7, С. 91].

Можно сказать, что образовавшаяся геополитическая напряженность трансформировалась в экономический шок, превосходящий по своим масштабам события 2014-2015 годов и пандемию 2020 года.

Компонентное голодание стало главной бедой отрасли машиностроения.

Когда в марте-апреле 2022 года резко стали уходить иностранные компании, казалось, что отрасль вообще может встать, однако все же обошлось.

Лишь на некоторое время остановилось легковое автомобилестроение, но и оно в июне того же года частично реанимировалось после перезапуска АвтоВАЗа.

В некоторых машиностроительных подотраслях даже сохранилась положительная динамика. Это, прежде всего, касается тех секторов, которые производят продукцию на основе собственных конструкторских разработок (энергетическое машиностроение, оборонный комплекс).

Владимир Соколов, генеральный директор холдинга BlackHorse, выделил два инструмента, способных помочь машиностроению преодолеть кризисную ситуацию: импортозамещение, на которое потребуется не менее пяти лет, и поиск новых партнеров из Азии и Ближнего Востока как временная мера [4].

При втором варианте необходимо участвовать в отраслевых и профильных выставках в России и дружественных странах, а также искать и проверять потенциальных партнеров на специализированных площадках. Первый же вариант требует особого внимания для изучения.

Российская политика импортозамещения включает как протекционистские меры, так и меры, стимулирующие национальное производство. Основными инструментами являются тарифные ограничения на экспорт, применение различных административных барьеров, косвенное участие государственных органов власти в развитии промышленности, цифровизация промышленности, направленность на поддержку экспорта.

Следует добавить, что из-за дороговизны металлообрабатывающих станков, способных производить высокоточную современную продукцию и составляющих основу технологической базы любого машиностроительного предприятия, а также необходимости наличия в штате ряда инженерных специалистов, способных работать с последними технологиями в области металлообработки, многие отечественные хозяйствующие субъекты в машиностроении предпочитали закупать необходимые для производства детали и комплектующие за рубежом. Это помогало снизить затраты на производство и, как следствие, стоимость готовой продукции, даже с учетом международной логистики. Так, доля импорта в российском машиностроении на протяжении нескольких лет, вплоть до начала действия жестких санкций со стороны Запада, составляла около 50%, а основными странами-поставщиками являлись Германия, Япония, США. Поэтому текущая политическая ситуация еще сильнее усугубила положение данной отрасли в нашей стране.

Проанализировав все вышесказанное, можно сделать вывод, что в настоящее время российские машиностроительные предприятия могут осуществлять производство высокотехнологичной конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка, пока не будут решены взаимосвязанные структурные проблемы. При этом разработанные Минпромторгом РФ планы по импортозамещению, реализация множества проектов по государственной поддержке отечественных производителей, тесная совместная работа региональных министерств, профильных ассоциаций, институтов развития, предпринимательских объединений в таких направления, как совместный мониторинг ситуации, и даже регулирование отдельных процессов в ручном режиме, например, распределение компонентов по производствам, позволяют эффективно снижать обострившиеся на фоне ввода

санкций в отношении России со стороны Запада угрозы экономической безопасности.

Библиографический список

1. Водомеров, Н. К. Взаимосвязь производительности труда, структуры экономики и внешней торговли / Н. К. Водомеров. – Текст : непосредственный // Россия : тенденции и перспективы развития. – 2023. – № 18-1. – С. 611-618. (дата обращения: 16.06.2023)

2. Дубровина, Н. А. Инновационное развитие отечественного машиностроения в условиях международных санкций : региональный аспект / Н. А. Дубровина. – Текст : непосредственный // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. – 2022. – № 4. – С. 7-15. (дата обращения: 16.06.2023)

3. Дубровская, Е. С. Научно-технические разработки в отрасли машиностроения России / Е. С. Дубровская. – Текст : непосредственный // Московский экономический журнал. – 2022. – № 12. – С. 445-451. (дата обращения: 17.06.2023)

4. Соколов, В. Дефицит и способы его минимизации : как российское машиностроение справляется с санкциями / В. Соколов. – Текст : электронный // RB.RU : сайт. –2022. – URL : Дефицит и способы его минимизации : как российское машиностроение справляется с санкциями / Rusbase (rb.ru) (дата обращения: 18.06.2023 г.).

5. Черепахин, А. А. Технологические процессы в машиностроении : учебник для среднего профессионального образования / А. А. Черепахин, В. В. Клепиков, В. А. Кузнецов, В. Ф. Солдатов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 218 с. (дата обращения: 15.06.2023)

6. Черкасский, О. И. Современные тенденции развития инновационной деятельности в Российской Федерации / О. И. Черкасский, Т. А. Самойлюк. – Текст : непосредственный // Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2022. – № 2. – С. 111-116. (дата обращения: 17.06.2023)

7. Яковлев, Г. И. Особенности развития предприятий машиностроения в смешанной экономике / Г. И. Яковлев. – Текст : непосредственный // Наука XXI века : актуальные направления развития. – 2022. – № 1-2. – С. 91-95 (дата обращения: 15.06.2023)

ББК 65.292

ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С.С. Ларин

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение «Кемеровский государственный университет»

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы формирования системы показателей для оценки развития и эффективности социального предпринимательства. Необходимость формирования такой системы вызвана тем, что социальное предпринимательство начинает играть важную роль в

решении социальных задач. Социальные предприятия получают государственную поддержку, однако в настоящее время нет четкого представления о масштабах деятельности этого бизнеса и его эффективности. Использование статистики о работе малых и средних предприятий по классификатору ОКВЭД-2 не дает точной и объективной картины, поэтому необходимо сформировать базовый набор показателей, который может изменяться, дополняться по мере развития социального предпринимательства.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальная сфера, оценка социального предпринимательства

ISSUES OF DEVELOPING A SYSTEM OF INDICATORS FOR ASSESSING SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

S.S. Larin

Federal State Budgetary Educational Institution "Kemerovo State University"

Annotation**:** the article discusses the formation of a system of indicators for assessing the development and effectiveness of social entrepreneurship. The need to form such a system is caused by the fact that social entrepreneurship is beginning to play an important role in solving social problems. Social enterprises receive state support, but currently there is no clear idea of the scope of this business and its effectiveness. The use of statistics on the work of small and medium-sized enterprises according to the OKVED-2 classifier does not give an accurate and objective picture, therefore it is necessary to form a basic set of indicators that can change and be supplemented as social entrepreneurship develops.

Keywords: social entrepreneurship, social sphere, assessment of social entrepreneurship

Социальное предпринимательство является одним из видов деятельности в социальной сфере наряду с коммерческими предприятиями, которые могут финансировать социальные программы или заниматься благотворительностью. Корпоративная социальная ответственность (КСО) существенно отличается от социального предпринимательства, так как затрагивает взаимоотношения с обществом, а не только отрасли социальной сферы. К тому же формы КСО предусматривают оказание поддержки не только социально-незащищенным слоям населения, они могут быть включены в программы благотворительности по отношению к работникам предприятия.

В социальной сфере действуют некоммерческие организации, частным случаем которых являются социально-ориентированные некоммерческие организации (СО НКО). Социальное предпринимательство отличается от благотворительности и от СО НКО по своей сущности, так как предполагает по определению предпринимательскую деятельность. В данной статье не ставится цель рассмотрения всех институтов в социальной сфере, а рассматриваются только вопросы, связанные с социальным предпринимательством. Теоретические вопросы социального предпринимательства в научной литературе изучены достаточно полно. Например, в работах Зайнашевой З.Г [1], Ветровой Е.А [2], Клиндух Р.В [3]

рассмотрены основные понятия социального предпринимательства, его роль в развитии общества и решении социальных проблем. Развитие социального предпринимательства идет достаточно быстро, но официальная статистика не рассматривает социальное предпринимательство в качестве отдельного объекта, поэтому в настоящее время трудно оценить масштаб этого бизнеса и роль в решении социальных проблем. Социальное предпринимательство поддерживается государством, различными фондами. Однако для решения направлений поддержки, форм и ее размера, необходимо, прежде всего, оценить уровень развития социального предпринимательства и его эффективность в решении социальных задач и проблем. С этой целью в работе рассмотрен вопрос о разработке системы показателей для оценки развития и эффективности социального предпринимательства. Также в работе предложена система показателей для оценки социального предпринимательства, которая базируется на действующем законодательстве и официальной статистики.

Несмотря на кажущееся развитие социального предпринимательства в России и признание его на «официальном» уровне, в этом виде предпринимательской деятельности все еще существует значительное количество проблем, на которые указано в работе Клиндух Р.В. [4]. Для решения этих проблем, прежде всего, надо иметь полное представление о развитии этого бизнеса. В настоящее время сделать это не представляется возможным в виду отсутствия полномасштабной официальной статистики.

В соответствии с законом социальные предприятия – это малые и средние предприятия, поэтому логично изучить статистику малых и средних предприятий. Росстат РФ предлагает данные о развитии малого и среднего предпринимательства по следующим показателям:

- оборот малых и средних предприятий по видам экономической деятельности и субъектам РФ;
- отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности и субъектам Российской Федерации (с 2011 г.);
- продано товаров несобственного производства по видам экономической деятельности и субъектам Российской Федерации (с 2011 г.);
-средняя численность работников по видам экономической деятельности и субъектам Российской Федерации;
-основные показатели деловой активности;
- демографические показатели предприятий по видам экономической деятельности и субъектам Российской Федерации (с 2017 г.);
-показатели предпринимательской активности предприятий по видам экономической деятельности и субъектам Российской Федерации (с 2017 г.).

Кузнецова С.В. в своей работе [5] анализирует количественные характеристики малого и среднего бизнеса, которые могли бы использоваться и для оценки социального предпринимательства, но, к сожалению, статистика о числе социальных предприятий и экономических показателей в разрезе видов экономической деятельности не ведется. Можно дать приблизительную оценку, анализируя отрасли социальной сферы, но такая оценка будет весьма поверхностной. Во-первых, в отраслях социальной сферы действуют не только

социальные предприятия, но коммерческие и бюджетные организации. Во-вторых, классификация видов деятельности по ОКВЭД-2 не полностью соответствует видам деятельности социальных предприятий, установленных статьей 24.1 ФЗ 245-ФЗ. В соответствии с классификацией ОКВЭД -2 социальные предприятия попадают в разделы: Раздел P. Образование; Раздел Q. Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг; Раздел R. Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений; Раздел J. Деятельность в области информации и связи. Однако, такие виды социального предпринимательства, как столовые для инвалидов, вторичная переработка отходов для решения экологических проблем, магазины для людей с низкими доходами, швейные мастерские, производящие продукцию для инвалидов и многие другие виды деятельности социальных предприятий не попадают в отрасли социальной сферы по ОКВЭД-2. Таким образом, можно сделать вывод, что анализ малых и средних предприятий, к которым относится социальное предпринимательство, не дает точной картины о деятельности социальных предприятий, так как не все малые и средние предприятия могут иметь статус социальных предприятий. Поэтому анализ деятельности малых и средних предприятий в отраслях социальной сферы по классификации ОКВЭД-2 может существенно занизить реальные масштабы социального предпринимательства, так как не все социальные предприятия по классификатору относятся к отраслям социальной сферы.

В ФНС РФ сформирован реестр социальных предприятий. На январь 2023г в реестр внесено почти 8000 бизнес-единиц. Однако реестр не содержит данных о деятельности социальных предприятий и распределения их по видам экономической деятельности. На сегодняшний день можно говорить только о числе социальных предприятий, информации о показателях их деятельности, эффективности решаемых социальных проблем нет.

Для оценки деятельности социальных предприятий и социального предпринимательства необходимо исходить из иерархии целей социального предпринимательства. Социальные предприятия, как правило, не располагают высокой доходностью, поскольку одной из ключевых характеристик данного предприятия является его ориентация не на получение прибыли, а на решение социальных проблем. Таким образом, исходя из цели социального предпринимательства, можно построить систему показателей, состоящую из трех разделов.

1.Количественные показатели, которые отражают число социальных предприятий и численность персонала. Эти показатели необходимо рассматривать по субъектам РФ и по видам экономической деятельности. В настоящее время официальная статистика есть только для малых и средних предприятий. Число социальных предприятий указано в реестре ФНС. Анализ только по отраслям социальной сферы, как было озвучено выше, не дает достоверной картины.

2.Группа показателей, отражающая социальную направленность. Социальная направленность отражена в статье 24.1ФЗ №245. Эта статья содержит 4 пункта отнесения предприятия к социальному предприятию:

А) создание рабочих мест для перечисленных в законе социально незащищенных категорий граждан, при условии, что в такой организации не менее половины сотрудников относятся к незащищенным категориям, а доля на оплату их труда составляет не меньше четверти;

Б) реализация производимых гражданами из социально незащищенных категорий товары при условии, что доля доходов организации от такой деятельности должна составлять не менее половины, и не менее половины чистой прибыли должна направляться на дальнейшее развитие организации в рамках социально ориентированной деятельности;

В) производство товаров, предназначенные для граждан из социально незащищенных категорий, способствующих преодолеть или компенсировать ограничения, а также предоставляющих возможность участвовать в обычной жизни, несмотря на наличие тех или иных индивидуальных особенностей и ограничений, при условии, что доля доходов организации от такой деятельности должна составлять не менее половины, и не менее половины чистой прибыли должна направляться на дальнейшее развитие организации в рамках социально ориентированной деятельности;

Г) осуществление деятельности, которая направлена на достижение иных общественно полезных целей и решение социальных проблем, при условии, что доля доходов организации от такой деятельности должна составлять не менее 50%, и не менее 50% чистой прибыли должна направляться на дальнейшее развитие организации в рамках социально ориентированной деятельности.

Очевидно, что получить достоверные статистические данные по всем пунктам не представляется возможным, однако, можно включить в перечень обязательных отчетных показателей число сотрудников, относящихся к социально-незащищенной категории и их зарплату, так как нормы установлены законом, поэтому такие данные у предприятий есть. Эти показатели относятся к пункту А). Пункт Г) частично отражается в распределении социальных предприятий по видам экономической деятельности (первая группа показателей). Собирать статистическую отчетность по пунктам Б) и В) достаточно трудоемко, и не обязательно, так как , чтобы получить статус социального предприятия достаточно выполнить один или несколько критериев из вышеперечисленных. Кроме того, показатели занятости и средней заработной платы в большей степени, чем другие показывают роль социального предпринимательства в снижении безработицы, вовлечения граждан в социум и повышения доходов.

3.Экономические показатели, отражающие деятельность социальных предприятий. Все предложенные показатели (оборот, в том числе по видам экономической деятельности, отгруженные товары собственного производства) доступны в официальной статистике для малого и среднего бизнеса. Если решить проблему обязательной отчетности с выделением социальных предприятий по видам экономической деятельности, то показатели третьей группы будут доступны. В третью группу мы не включаем показатели прибыли, так как достижение прибыли является условием социального предпринимательства, но не главной целью. Кроме того, социальные

предприятия должны в силу закона выполнять требования по распределению прибыли, чтобы не потерять свой статус.

Можно сделать вывод, что предложенная система показателей является базовой, то есть не содержит все показатели, она может развиваться и дополняться. Ее преимущества заключаются в следующем:

- показатели отражают прежде всего не финансовую сторону деятельности социального предприятия, а его нацеленность на решение социальных вопросов, то есть использование принципа – главное –это решение социальной проблемы, а предпринимательство – инструмент к достижению цели;

- несмотря на социальную ориентацию, необходимо оценивать и экономическую деятельность предприятия, выполнение нормативов, установленных законом;

- система содержит минимальный набор показателей, часть из которых существует в официальной статистике для малых и средних предприятий, надо только сделать обязательную отчетность для социальных предприятий, что безусловно будет сделано, так как первый шаг на этом пути –создание реестра социальных предприятий уже сделан ФНС;

- на основе предложенной системы показателей можно рассчитывать относительные показатели, анализировать динамику, структуру, проводить сравнение с другими отраслями, например, сравнивать среднюю зарплату инвалидов с социальными выплатами, с зарплатами по отрасли и т.д.

Основная проблема, которая должна решиться – это включение в перечень официальной статистики показателей деятельности социальных предприятий по видам экономической деятельности ОКВЭД- 2. Дальнейшее исследование может быть направлено на совершенствование методики оценки социального предпринимательства в части доработки в части определения дополнительных показателей, по которым можно рассчитать эффективность выполнения социальных задач. Практическая значимость проведенного исследования заключается в возможности обоснования мер государственной поддержки социального предпринимательства, как одного из видов деятельности в социальной сфере.

Библиографический список

1. Зайнашева, З. Г. Особенности социальных предпринимателей и понятие социального предпринимательства / З. Г. Зайнашева, Н. Г. Мешкова // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2018. № 1 (23). – С. 45-53.

2. Ветрова, Е. А. Социальное предпринимательство как фактор социально-экономического развития общества / Е. А. Ветрова // Вестник Тамбовского университета. – 2015. – № 1. – С. 20-24

3. 3.Клиндух Р.В. Социальное предпринимательство: понятийно-терминологическая систематизация // Экономика, предпринимательство и право. 2019. Том 9. № 3. С. 167-178. DOI: 10.18334/epp.9.3.41085 .

4. Клиндух Р.В. Социальное предпринимательство: почему реализованные проекты смогли решить лишь малую часть социальных проблем в России // Социальное предпринимательство

и корпоративная социальная ответственность. – 2022. – Том 3. – № 3. – С. 145-158. doi: 10.18334/social.3.3.116798

5. Кузнецова С.В. Об одной назревающей и неизбежной регуляторной инициативе государства в сфере социального предпринимательства (или об алгоритме поиска реальных социальных предпринимателей) // Социальное предпринимательство и корпоративная социальная ответственность. – 2021. – Том 2. – № 1. – С. 9-28. doi: 10.18334/social.2.1.111530

ББК 65.240

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА МОЛОДЕЖНОМ РЫНКЕ ТРУДА

Е.Э. Лобанова

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. В статье проведен анализ процессов формирования востребованности выпускников профессиональных образовательных организаций и организаций высшего образования. Обозначены существующие в этой сфере проблемы и определены пути их преодоления.

Ключевые слова: занятость, безработица, выпускник, рынок труда, востребованность, трудоустройство по специальности

THE DEMAND FOR GRADUATES OF EDUCATIONAL ORGANIZATIONS IN THE YOUTH LABOR

E.E. Lobanova

Autonomous non-profit organization of higher education
"Siberian Institute of Business, Management and Psychology"

Annotation. The article analyzes the processes of formation of demand for graduates of professional educational organizations and organizations of higher education. The existing problems in this area are identified and ways to overcome them are identified.

Keywords: employment, unemployment, graduate, labor market, demand, employment in the specialty

На апрель-июнь 2023 уровень безработицы в России составлял 2 407.6 тыс. чел или 3.17% от трудоспособного населения [1], что является наиболее низким показателем за всю историю ее рыночных процессов. В то же время, уровень молодежной безработицы остается неоправданно высоким и более чем в три раза превышает его средние значения.

Важнейшим показателем востребованности выпускника на молодежном рынке труда, на наш взгляд, является не просто фактор его занятости в экономике, а, прежде всего, трудоустройство по специальности, который свидетельствует о результативности процессов взаимодействия рынков образования и труда и тенденциям спроса на выпускников с учетом отраслевой

направленности. Так, в таблице 1, составленной по данным Росстата, постоянно отслеживающего процессы трудоустройства выпускников [4], наглядно представлена низкая результативность экономической отдачи от инвестиций в человеческий капитал государства, образовательных организаций и самих обучающихся.

Таблица 1 Трудоустройство выпускников по специальности или по соответствующей ей работе

Уровень образования	Уд. вес, работающих по специальности (на работе соответствующей полученной специальности), по годам выпуска %*		
	2015-2017 гг.	2017 - 2019 гг.	2019-2021 гг.
высшее образование	71	70	72
среднее профессиональное образование: по программам подготовки специалистов среднего звена	60	58	58
Среднее профессиональное образование: по программам подготовки высококвалифицированных рабочих (служащих)	55	56	55

*по результатам обследования через год после окончания обучения

Лишь две трети выпускников вузов трудоустраиваются по специальности и за последние 8 лет ситуация кардинально не поменялась. Одной из возможных причин такой ситуации является структура выпуска по различным уровням образования, не соответствующая структуре рынка труда, в том числе, в контексте его развития. За несколько лет подготовки молодых специалистов возможны значительные изменения в отраслевой и профильной конъюнктуре рынка труда, а система образования продолжает выпускать специалистов по «уходящим» профессиям и специальностям, по избыточным объемам подготовки специалистов, которые не может «поглотить» рынок труда. Анализ рынков образования и труда выявляет значительные расхождения в требуемых и поступающих в экономику объемах специалистов по уровням образования. Если ориентироваться на экономики развитых технологических стран, то основной запрос в специалистах там фиксируется именно по уровню среднего специального образования, на что и реагирует система образования. Так соотношение населения со средним специальным и высшим образованием составляет соответственно в Канаде – 54% и 7%, в Великобритании – 42% и 20%, в Германии – 27% и 10 %, в то время как в России это соотношение составляет – 5 % и 54%. [3]. В том числе, и поэтому, выпускники с вузов испытывают трудности в процессах трудоустройства по специальности, не находя на рынке труда нужных им вакансий по уровню и профилю подготовки. Еще более плачевная картина наблюдается по среднему специальному образования, где средний уровень трудоустройства по специальности едва превышает 50%, причем прослеживается тенденция к понижению этого показателя в динамике (таблица 1).

Выбор будущей профессии, специальности во многом зависит от понимания абитуриентом своим предпочтений в трудовой сфере, своих

способностей и возможности дальнейшего трудоустройства по выбранному уровню и профилю подготовки. Проводится достаточно много социологических исследований в этой сфере и распространено мнение, что этот выбор, во многом, определяют родители абитуриента, опираясь на свой опыт и необходимость финансирования подготовки к профессии своих детей. В то же время результаты других исследований свидетельствуют о незначительной роли родителей в этом выборе. Так, по исследованиям К.В. Лутовиной 78 % абитуриентов и студентов отмечали, что сделали выбор самостоятельно, и лишь 6 % последовали совету своих родителей [3]. Но в этом, на наш взгляд, и кроется одна из причин дальнейшей невостребованности выпускника на рынке труда или не трудоустройства по специальности в связи с разочарованием им в выбранной профессии, условий труда по ней.

В процессах востребованности выпускника на рынке труда едва ли не главенствующую роль играет сам работодатель. Российский работодатель в большей степени ориентирован на опытного, достаточно зрелого работника, так как издержки его использования значительно ниже, чем по выпускнику без опыта работы, который еще и в социальном плане не до конца сформировался, подвержен процессам повышенной текучести. Анализ действующей практики взаимодействия рынков образования и труда свидетельствует, что высокотехнологичные, финансово устойчивые организации и предприятия значительно более лояльно настроены относительно выпускников без опыта работы и компенсируют этот недостаток посредством установления тесных связей с образовательными организациями, курирования процессов подготовки будущего специалиста, применения форм целевой контрактной подготовки, различных инструментов адаптации (например, стажировка), чем работодатели со стороны малого бизнеса или не устойчивых в финансовом плане субъектов хозяйствования.

Спектр причин слабой востребованности выпускников на рынке труда разнообразен, но все же первоначально неверный выбор профиля подготовки здесь преобладает. При упомянутых выше сложившихся уровнях трудоустройства по специальности или работе, соответствующей полученной специальности (таблица 1), прослеживаются тенденции существенного «разброса» по конкретным специальностям в контексте их востребованности. Анализ данных Росстата [4] позволяет выявить «аутсайдеров» и «лидеров» востребованности выпускников с позиций работы по специальности (таблица2), хоты причины формирования этих показателей могут разниться.

Таблица 2 Трудоустройство выпускников высшего образования по специальности

Трудоустройство по специальности	Уд. вес по годам выпуска, %		
	2015-2017гг.*	2017 - 2019 гг.*	2019-2021 гг.*
Выше относительно установленного показателя по году выпуска			
Информатика и вычислительная техника	82	80	**
Образование и педагогические науки	81	**	**

Фармация	97	97	91
Военное управление	83	**	90
Компьютерные и информационные науки	**	97	87
Фундаментальная медицина	**	83	100
Клиническая медицина	97	98	97
Науки о здоровье и профилактическая медицина	**	94	100
Физическая культура и спорт	**	83	89
Музыкальное искусство	**	95	**
Сценические искусства и литературное творчество	**	**	87
Обеспечение государственной безопасности	**	**	90
Ниже относительно установленного показателя по году выпуска			
Технологии легкой промышленности	47	**	**
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	42	46	53
Социология и социальная работа	49	53	44
Политические науки и регионоведение	39	46	**
Архитектура	**	48	**
Экономика и управление	**	**	36

*по результатам обследования через год после окончания обучения

** в год обследования показатель ниже (выше) установленного по уровню образования, либо выпуска по этой специальности не было

Так, слабая востребованность и, соответственно, низкий уровень трудоустройства по специальности выпускников вузов по таким специальностям как «Сельское, лесное и рыбное хозяйство», «Социология и социальная работа», скорее всего, определяется не привлекательными для выпускника условиями, оплаты труда, а по специальности «Экономика и управление» - перепроизводством данных специалистов на рынке труда. В то же время, выбор профессии абитуриентом в области медицины, фармацее, педагогики и образования (таблица 2) дает наиболее высокие результаты трудоустройства по специальности, особенно в последние годы, прежде всего, за счет действующих в настоящее время государственных программ, национальных проектов, поддерживающих, как развитие этих сфер жизнедеятельности, так и гарантий поддержки выпускников с таким образованием (целевая контрактная подготовка, бюджетное финансирование обучения, ссуды на обустройство по месту работы, стажировки и прочее). А запрос трудовой сферы на выпускников по специальностям «Компьютерные и информационные науки», «Информатика и вычислительная техника» отражает удачный ими выбор профиля подготовки с учетом запроса тенденций и перспектив развития рынка труда. Фиксируются и значительно высокие уровни работы по профессиям, связанным со сферой искусств, что можно объяснить отсутствием массовости подготовки этих специалистов («штучную» подготовку), с одной стороны, и высокой результативностью профориентационных процессов в выборе абитуриентов этих специальностей, с учетом врожденных способностей и узкой направленностью их применения в сфере труда.

По уровню среднего профессионального образования (по программам подготовки специалистов среднего звена) также фиксируются выше средних значений показателей трудоустройства по специальностям, связанным с медициной, педагогикой, искусством соответственно по годам выпуска (2017 - 2019 гг. и 2019-2021 гг.): клиническая медицина – 87% и 83%; Фармация – 94% и 87 %; сестринское дело – 90% и 80%; Образование и педагогические науки – 76 % и 78%; Музыкальное искусство – 80% и 88%.

По выпускникам соответствующих годов выпуска специалистов среднего звена (2017 - 2019 гг. и 2019-2021 гг.) уровни ниже средних значений показателей трудоустройства по этому уровню образования фиксируются по таким специальностям как: Архитектура – 11% и 21%; Сельское, лесное и рыбное хозяйство – 36% и 42% .

Государство в последние годы делает не мало для формирования более благоприятных состояний и тенденций развития молодежного рынка труда. Так, в 2021 г. разработана и введена в действие распоряжением правительства (№ 3581-р) Долгосрочная программа содействия занятости молодежи на период до 2030 года [2], представляющая собой по сути модель системы механизмов содействия молодежной занятости в современных условиях. Относительно проблемы востребованности молодых специалистов особое значение имеют процессы совершенствования взаимодействия рынок образования и труда. По ним вышеупомянутой программой на первом этапе ее реализации (2021-2024 гг.) предусмотрены: развитие сервисов на единой цифровой платформе в сфере занятости и трудовых отношений (Работа в России» (уже успешно функционирует); обеспечение соответствия получаемого образования молодыми людьми профессионально-квалификационным требованиям работодателей за счет совершенствование системы формирования и распределения контрольных цифр приема в образовательные организации с целью их приближения к потребностям рынка труда, условий для освоения учащимися профессиональных образовательных организаций предпринимательских компетенций и организации практического обучения на базе индивидуальных предпринимателей года [2].

В то же время, следует отметить, что заявленные Долгосрочной программой содействия занятости молодежи на период до 2030 года контрольные цифры относительно востребованности выпускников профессиональных и образовательных организаций и образовательных организаций высшего образования в плане достижения уровня их трудоустройства в 2024 г. до 85%, а уровня безработицы молодежи в возрасте от 15 до 29 лет (коррелируется с возрастом молодого специалиста) до 8,5 % [2], вряд ли будут достигнуты, а потому необходима разработка корректирующих элементов этой программы, например, в области совершенствования института стажировок в нашей стране.

Библиографический список

1. Безработица в России: статистика Росстата. - URL: https://gogov.ru/articles/unemployment-rate (дата обращения 03.10.2023).

2. Долгосрочная программа содействия занятости молодежи на период до 2030 года - URL:

http://static.government.ru/media/files/rPqTKcZXAGKm9YF3xVcoANoHZSUnnpE6.pdf (дата обращения 11.09.23г.)

3. Лутовина, К. В. Почему выпускники вузов не работают по специальности / К. В. Лутовина // Молодой ученый. –2017. – № 36 (170). – С. 69-72. – URL: https://moluch.ru/archive/170/45594/ (дата обращения: 06.10.2023).

4. Трудовые ресурсы, занятость и безработица: Трудоустройство выпускников образовательных организаций среднего профессионального и высшего образования // Федеральная служба государственной статистики - https://rosstat.gov.ru/labour_force (дата обращения 01.10.23).

ББК 65.240.51

СТАЖИРОВКА КАК ИНСТРУМЕНТ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.Э. Лобанова

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. В статье обозначена значимость выпускников образовательных организаций как особой категории рабочей силы для эффективного использования их в экономике. Выявлена необходимость «дообучения» выпускников непосредственно в трудовой среде, представлена стажировка как одна из форм этого процесса.

Ключевые слова: занятость, безработица, выпускник, рынок труда, стажировка, работодатель, дообучение

NTERNSHIP AS A TOOL FOR EMPLOYMENT OF GRADUATES OF EDUCATIONAL ORGANIZATIONS

E.E. Lobanova

Autonomous non-profit organization of higher education
"Siberian Institute of Business, Management and Psychology"

Annotation. The article identifies the importance of graduates of educational organizations as a special category of labor force for their effective use in the economy. The necessity of "retraining" graduates directly in the work environment is revealed, internship is presented as one of the forms of this process.

Keywords: employment, unemployment, graduate, labor market, internship, employer, retraining

Актуальность эффективного использования рабочей силы в молодежном возрасте на мировом рынке труда не вызывает сомнения. По данным 2020 г. уровень молодежной безработицы составляет: в странах Евросоюза: 14,1 %, при разбросе крайних значений от 3,6 % в Швейцарии до 43,9 % в Испании; в странах Америки: от 13,4 % в Сальвадоре до 18,8 % в Канаде; в странах Азии – от 3,7 % в Казахстане до 26,6 в Грузии; в странах Африки – от 17,3 % в Руанде до 52,3 % в ЮАР [5]. В России в 2020 г. уровень безработицы оценивается в

22,8 % (в возрасте от 15 до 24 лет) [4]. Уровни безработицы и проблемы различных групп молодежи на рынке труда, пути их решения разняться по возрастным группам, уровням профессиональной подготовки. С позиций рентабельности инвестиций в формирование человеческого капитала особый интерес представляет востребованность трудовой средой молодых специалистов с высшим образованием в первый год после окончания образовательной организации, то есть в статусе выпускников.

Молодые специалисты составляют возобновляющийся основной ресурс, формирующий стратегический трудовой потенциал экономики страны. Доля трудовых ресурсов в возрасте, который можно соотнести с категорией молодых специалистов (20-29 лет), неуклонно снижается, о чем свидетельствуют данные Росстата [7,С. 77], [3]. Например, по сравнению с 2002 г. она сократилась с 15,2 % до 10,2 % на начало 2022 г., что в абсолютном эквиваленте составляет 7 млн. 321 тыс. чел при общем снижении численности населения на 1 млн.609 тыс. чел. (таблица 1).

Таблица 1 Возрастные категории населения, формирующие потенциал развития трудовых ресурсов страны

Показатель	2002г.	2016 г.	2017 г.	На 01.01.22
Все население, тыс. чел.	147167	146545	146809	145558
В т.ч. в возрасте тыс. чел / %:				
10-14 лет	10407/7,2	7254 / 4,9	7408 / 5,1	8598/5,9
15-19 лет	12800 / 8,8	6731 / 4,6	6690 / 4,6	7433/5,1
20-24 лет	11466 / 7,9	8445 / 5,8	7828 / 5,3	6773 /4,7
25-29 лет	10613 / 7,3	12412 / 8,4	11879 / 8,1	7985 / 5,5

Потенциал возобновления молодых специалистов в составе трудовых ресурсов к 2032 г. имеет тенденцию значительного снижения за счет вхождения категории населения от 10 до19 лет состава 2022 г. в соответствующий возраст молодого специалиста (20-29лет) и составит 16022 тыс. чел., против потенциала 2022 г. численностью в 23307 тыс. чел., который прогнозировался на момент 2002 г. Общая тенденция процессов старения трудовых ресурсов будет проявляться и в дальнейшем, хотя по отдельным возрастным группам, соответствующим «бумам рождаемости», могут быть и резкие колебания в сторону прироста. Также следует учитывать и резкие возможные изменения в численности населения РФ, в том числе по рассматриваемым возрастным позициям за счет геополитических факторов в контексте приращения страны новыми территориями по результатам проведения специальной военной операции. Несмотря на это, с позиций изменения потенциальных возможностей обновления трудовых ресурсов страны, особую актуальность, на наш взгляд, приобретает формирование со стороны государства, субъектов образовательной и трудовой сфер более бережного и рационального использования этого ценного ресурса труда – молодых специалистов.

Затраты и усилия государства, образовательных организаций, самих обучающихся по различным уровням образования не в полной мере обеспечивают адекватную отдачу от вложенных затрат и инвестиций, прежде

всего, с точки зрения востребованности экономикой подготовленных специалистов, а именно с позиций их занятости. Особую актуальность проблемы занятости приобретают для молодых специалистов в первый год после окончания образовательной организации в статусе «выпускники». Причем проблемы занятости молодых специалистов имеют тенденцию к росту [6] даже при благоприятной ситуации на рынке труда (таблица 2).

Таблица 2 Уровень безработицы выпускников, окончивших образовательные организации образовательных организаций высшего и среднего профессионального образования, %*

Уровень	Выпускники					
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2019 г.	2020г.	2020г.
по высшему уровню образования	3,9	7,0	11,6	5,2	6,1	10,9
по уровню среднего профессионального образования: по программам подготовки специалистов среднего звена	6,4	10,8	16,1	6,5	8,3	11,4
по уровню среднего профессионального образования: по программам подготовки высококвалифицированных рабочих (служащих)	8,4	12,8	17,5	6,5	8,2	11,9

*уровень безработицы указан на следующий год после выпуска

Среди многочисленных причин безработицы среди выпускников одной из наиболее важных является отсутствие опыта работы при выходе на рынок труда. Теоретические знания, при небольшом уровне вовлеченности обучающихся в реалии трудовой среды посредством практик, предусмотренные учебными планами при подготовки по разным уровням образования (особенно по уровню высшего образования) не дают нужных работодателю работников, которые сразу могут влиться в производственную среду. Анализ вакансий рынка труда показывает незначительный удельный вес вакансий, не предъявляющих требование опыта работу продолжительностью в 2-5 лет.

Разрыв между компетенциями, сформированными во время обучения в образовательной организации определенного уровня у выпускник, и требованием к практическому их наполнению на практике со стороны работодателя провоцирует рост безработицы, не занятости, в том числе по специальности этой специфической категории рабочей силы. Усугубляет проблему стойкое нежелание российского работодателя доводить компетенции выпускников до нужного им практического уровня применения. Основная масса российских работодателей уклоняется от процессов формирования у выпускников нужных им компетенций, в том числе посредством участия в образовательных процессах, в доведении на практике процессов адаптации молодого специалиста к производственной среде. На самом деле даже при активном участии в этих процессах работодателя, выпускнику должна быть оказана практическая помощь в «донастройке», «дообучении» при первичном

вхождении на рынок труда. Существует сложившаяся практика таких процессов во многих развитых странах.

Для решения проблем трудоустройства молодых специалистов государство создало альтернативные механизмы поддержки занятости (целевое обучение, поиск вакансий, переобучение, поддержка самозанятости, в том числе и для молодежи, стажировки от службы занятости). Если говорить о стажировках для выпускников вузов, то здесь следует отметить, что государство в разные периоды времени часто отказывалось от них, оставляя стажировки лишь для выпускников по уровню среднего профессионального образования. В настоящее время стажировка рассматривается нами как форма эффективного вхождения молодого специалиста, особенно в статусе выпускника, в трудовую сферу. Тем более, что по условиям стажировок, трудовая адаптация и «дообучение» должны реализовываться именно по профилю, специальности, полученной молодым человеком.

А вот относительно трудоустройства по специальности в нашей стране имеются существенные проблемы. Как показывает статистика [6] лишь две трети выпускников вузов трудоустраиваются по специальности, а по уровню среднего специального образования в зависимости от программы подготовки эти параметры составляют 55-58 %. Так по результатам выборочных наблюдений трудоустройства выпускников 2021 г., проводимых раз в 5 лет органами государственной статистики из выпускников 2017-2019 гг. выпуска имели работу в целом по РФ – 32,9%. в том числе по специальности – 16,6%, не имели работу - 67,1%. Субъектом РФ, в котором наиболее успешные показатели были достигнуты по этим параметрам является Кировская область, в которой при выборочном исследовании фиксировались лучшие показатели по стране: имели работу – 63,8 %. в том числе по специальности – 43,4 %%, не имели работу – 36,2 %. Достаточно высокие показатели этих процессов и в Сибирском федеральном округе, например, по Новосибирской области соответственно значения этих показателей составляют – 52,3%, 28,7%, 47,7 %. Следует отметить, что по Красноярскому краю ситуация с трудоустройством по специальности выглядит не лучшим образом: имели работу на момент обследования – 32,9 %. в том числе по специальности – 16,6 %%, не имели работу – 67,1 По данным этого же обследования в целом по стране проходили «дообучение» по первому месту работы (по специальности) в 2021 г. – 26,9 % выпускников 2017-2019 гг., в том числе: за счет средств работодателя или государства – 5,5 %, собственных средств – 1,5 %. Если выделять форму «дообучения» выпускников посредством стажировок, то цифры здесь незначительны - на курсах повышения квалификации, переподготовки, включая стажировки проходило 16,1 % выпускников, (в том числе – по бакалавриату и специалитету – 16,3% , по магистратуре – 16,6 %, по рабочим профессиям – 11%) [1].

На наш взгляд, таких объемов применения этой эффективной формы формирования первичного трудового опыта у выпускника явно недостаточно. Стажировка как инструмент формирования эффективной занятости молодых специалистов – это процесс формирования и закрепления на практике профессиональных знаний, умений и навыков, полученных в результате

теоретической подготовки по специальности, первичное позиционирование в трудовой среде (оформление трудовой книжки, трудовые гарантии, вознаграждение за труд, первичный трудовой стаж). В качестве положительной тенденции следует отметить, что в 2022 г. принята государственная программа о поддержки работодателей в плане найма молодежи, в том числе и выпускников вузов, в возрасте до 30 лет. Субсидия работодателям равна трем минимальным размерам оплаты труда, увеличенным на районный коэффициент, сумму страховых взносов и количество трудоустроенных. Выплата субсидии проходит в три этапа — после того как сотрудник проработает один, три и шесть месяцев. Принятая государством программа содействия трудоустройству молодежи до 2030 года охватит прямыми и косвенными мерами более 5 млн молодых людей. В 2022 году на реализацию программы направят более 9,9 млрд рублей. К 2024 году доля трудоустроенных выпускников должна достигнуть 85%, а к 2030-му — 92% [2]. Конечно, любая программа всегда претерпевает корректировку с учетом изменяющейся ситуации, но развитие института стажировок, учет, анализ и обобщение опыта их применения помогут более эффективно использовать такую специфическую категорию рабочей силы как выпускники образовательных профессиональных организаций и организаций высшего образования.

Библиографический список

1. Выборочное наблюдение трудоустройства выпускников 2021: Статистический бюллетень/ Федеральная служба государственной статистики https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/population/trud/itog_trudoustr_2021/index.html (дата обращения 05.09.2023).

2. Долгосрочная программа содействия занятости молодежи на период до 2030 года - URL:http://static.government.ru/media/files/rPqTKcZXAGKm9YF3xVcoANoHZSUnnpE6.pdf (дата обращения 11.09.23г.)].

3. Информационно-аналитические материалы: Численность населения РФ по полу и возрасту 2022. – URL: https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13284 (дата обращения 24.09.23).

4. Молодежная безработица в России – сколько, почему и оправдана ли паника/Вести образования. - URL: https://vogazeta.ru/articles/2018/11/6/analitycs/4451-molodezhnaya_bezrabotitsa_v_rossii__skolko_pochemu_i_opravdana_li_panika (дата обращения 14.10.2020).

5. Молодежная безработица – список стран – G 20. - URL: https://ru.tradingeconomics.com/country-list/youth-unemployment-rate?continent=g20 (дата обращения 14.10.2020).

6. Трудовые ресурсы, занятость и безработица: Трудоустройство выпускников образовательных организаций среднего профессионального и высшего образования/ Федеральная служба государственной статистики - https://rosstat.gov.ru/labour_force (дата обращения 01.10.23).

7. Россия в цифрах. 2018: краткий стат. сборник /Росстат. – М, 2018. – 522 с.

ББК 74.200.585

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПАССИВНОГО И АКТИВНОГО ОТДЫХА КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА УЧЕБНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТУДЕНТОВ

М.А. Лозовая
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: Данная статья посвящена проблеме среди студентов, которая направлена на тему пассивного и активного отдыха, их преимуществам и недостаткам, и то какой вид лучше всего подходит для восстановления сил организма, а также помогает положительно влиять на учебную деятельность. В статье описывается то, какой вид отдыха преобладает над другим, значимость каждого в нашей жизни, а также описывается эксперимент, в котором пару студентов в течение несколько недель занимались определенным видом отдыхом в свободное время, вследствие чего были выявлены результаты исследования.

Ключевые слова: пассивный отдых, активный отдых, сон, восстановление, тренировки, туризм

THE RELATIONSHIP OF PASSIVE AND ACTIVE RECREATION AS A FACTOR OF INFLUENCE ON STUDENTS' ACADEMIC ACTIVITIES

M.A. Lozovaya
Siberian State University of Science and Technology named
after Academician M.F. Reshetnev

Abstract: This article is devoted to the problem among students, which is aimed at the topic of passive and active recreation, their advantages and disadvantages, and what kind is best suited for restoring the body's strength, and also helps to positively influence educational activities. The article describes which type of rest prevails over the other, the importance of each in our lives, and also describes an experiment in which a couple of students engaged in a certain type of rest in their free time for several weeks, as a result of which the results of the study were revealed.

Keywords: passive rest, active rest, sleep, recovery, training, tourism

Отдых является важным фактором влияния на учебную деятельность студентов, потому что при повышенной утомлённости у человека возникает трудности с запоминанием чего-либо, и происходит постоянное отвлекание. Над темой отдыха постоянно задумывается каждый. Кто-то выбирает полежать дома, и посидеть в телефоне. А кто-то хочет выйти на прогулку, позаниматься спортом, сходить по магазинам и т.д. Но вне зависимости от того, как обычно отдыхает человек, каждый хотя бы раз задумывался о смене отдыха.

Актуальностью данной статьи является то, что спорт каждыми днями набирает большие обороты в нашей жизни, тем самым затрагивая и учебную деятельность студентов. Люди начинают следить за своим здоровьем, а также фигурой, тем самым занимаясь различными видами физической нагрузки. В

процессе стремления к результату они забывают об отдыхе и восстановлении организма, что в будущем может привести к проблемам со здоровьем, низким спортивным показателям и к низкому уровню мотивации. Утомление представляет собой функциональное состояние, которое возникает в результате продолжительной и интенсивной работы, приводящее к снижению работоспособности. Восстановление же является процессом, происходящий в организме после физической или умственной нагрузки, обеспечивающих его переход от рабочего уровня к правильному исходному состоянию.

В первую очередь в статье будет идти речь о пассивном отдыхе, так как данный вид значительно уступает активному, но в то же время он так же имеет большое значение в нашей жизни. Вообще к пассивному отдыху относится то, когда человек не делает нисколько заметной мышечной и умственной работы. В первую очередь сюда относится сон, так как в его процессе отдыхают мозг, мышцы, желудок и остальные органы человека. Фактор продуктивного вида отдыха является время отходу ко сну. Не менее важно также вставать в одно и то же время. Нормой сна в среднем для человека является семь-девять часов. При нарушении времени сна происходит недосып у организма, вследствие чего происходит ослабление иммунной системы, появляются проблемы с умственной деятельностью, а также приводит к увеличению веса. Сам по себе недосып может вызвать у человека повышенную выработку грелина, который в свою очередь стимулирует аппетит, поэтому происходят ночные приступы переедания, из-за чего уже в свою очередь всё приводит к повышенному весу. Поэтому надо устанавливать наиболее рациональный режим сна, исходя из своей индивидуальности и особенностей работы. Необязательно спать все восемь часов ночью, так как можно пару часов перенести на дневное время. Большинство думают, что дневная сонливость проявляется из-за того, что он хорошо поел или из-за погоды, но на самом деле никакой зависимости тут нет. Многие говорят, что вредно спать днём, однако это не так. Сонливое состояние многих людей и потребность хотя бы немного поспать полностью соответствует человеческой природе. Ученые отмечают, что продуктивность деятельности человеческого организма и его выносливость могут быть значительно увеличены, если наряду с ночным отдыхом у человека будет возможность вздремнуть и днем, так как пятнадцати-двадцатиминутный полуденный сон благотворно влияет на головной мозг, улучшает настроение, стимулирует работу сердца. По данным научных исследований, у жителей Средиземноморья инфаркт случается значительно реже, чем у жителей других стран, а объяснением этого является послеобеденный отдых. Не только сон можно отнести к пассивному отдыху, но и много остального, что не заставляет человека напрягаться. Он жизненно необходим, но им нельзя злоупотреблять. Известно, например, что при малоподвижном образе жизни, при слишком длительном лежании человек становится менее выносливым к физическим нагрузкам, скорее устает, становится не только слабым, но и дряхлеет.

Активный отдых же представляет собой увлечения, связанные с разными видами физической активности, будь то игровые виды спорта, плавание или даже обычный бег в парке или сквере. Принципом активного отдыха является в увлечении двигательной активности у человека, которые позволяют

обеспечивать нормальные физиологические процессы в организме, и поддерживать тонус мышц. В результате данной активности все системы органов человека поддерживают свою работоспособность. К активному виду отдыха относится:

- спортивные игры (баскетбол, футбол, волейбол, хоккей и т.п.);
- разнообразные формы двигательной деятельности (утренняя разминка, бег, ходьба);
- туризм;
- занятия любимым хобби (танцы, рыбалка, охота, и т.п.);
- и другие занятия.

Полное восстановление сил и работоспособности возможно только при обеспечении активного отдыха. Ещё в девятнадцатом веке учёный-физиолог Иван Михайлович Сеченов доказал, что усталость намного быстрее проходит не при полном покое организма, что является пассивным видом отдыха, а в результате смены рода своей деятельности. В исследовании было доказано, что в процессе работы происходит активное переключение деятельности с одних мышечных групп, и контролирующих их нервных центров на другие, то утомлённые мышечные волока гораздо быстрее восстанавливают свою работоспособность. Данные физиологические процессы и вызывает пользу для нашего организма при активном отдыхе. Даже приходя домой после работы, в качестве отдыха предпочтительней всего сменить вид деятельности.

Для людей, которые занимаются профессионально физически, процесс восстановления должен состоять из четырёх этапов:

- быстрое;
- замедленное;
- суперкомпенсация;
- отсроченное.

Быстрое восстановление представляет собой процесс, который заканчивается через час после физических упражнений. Организм интенсивнее, чем обычно расходует вещества, которые остаются в резерве, чтобы после вернуться к нормальному состоянию. Такое происходит, так как во время тренировки наше тело сильно истощает свои запасы полезных веществ. В данный момент организму нужно восстановить энергию, для этого ему необходимо найти источник глюкозы. Также очень важно восстановить водно-солевой баланс.

Замедленное восстановление происходит во время восстановления исходного баланса минеральных и питательных веществ. В это время организм начинает восстанавливать пораженные клетки, потому что из-за значительных физических нагрузок появляются микротравмы мышечных волокон. В этот момент наш организм скапливает белок, так как это необходимо, чтобы в него поступало нужное количество аминокислот. Длительность данного этапа может продолжаться пару дней после тренировки.

Этап суперкомпенсации наступает на третий день после тренировки. Этот период происходит во время особо тяжелых занятий, когда происходит работа с максимальных весом. Во время этого этапа наш организм усиленно потребляет

белки и углеводы для строения мышц. После пройденного восстановления наш организм становится выносливее, а также сильнее.

Отсроченное восстановление наступает в период, когда в момент суперкомпенсации была пропущена тренировка. Восстановление происходит к прежнему состоянию, в котором наш организм находится без физической активности. Данная стадия восстановления происходит после месяца бездействия.

Также главным фактором для восстановления организма является питание. Необходимо правильно соблюдать баланс продуктов, чтобы соблюдать норму калорий и нормы БЖУ. Ещё важно не забывать про питье воды до, во время и после тренировки, так как она является главным элементом для строения мышечной массы. Разогретые мышцы и суставы могут облегчить тренировку, а ещё уменьшить вероятность травм.

Ещё одним известным видом активного отдыха считается туризм. Сам по себе он решает оздоровительные задачи при соблюдении правильного режима передвижения по местности, при подготовительных закаливаний, а также при владении некоторыми знаниями по заболеваниям. Туризм как вид активного отдыха является осуществлением какого-либо путешествия. К этому можно отнести как поездки на различных видах транспорта, так и пеший поход, но чаще всего бывает одно и другое одновременно. Путешествия позволяют хорошо отдохнуть, сменив при этом обстановку и вид вашей деятельности, при этом дает полюбоваться в пути красивыми природными ландшафтами, познакомиться с культурно-историческими окрестностями отдельных регионов. При проведении такого активного отдыха необходимо знать особенности проведенной физической нагрузки, а также учитывать питание и уметь подбирать одежду для туризма. При путешествии при этом не стоит забывать об остановках для отдыха и восстановлении сил. Но несмотря на длительные физические нагрузки во время пешего хождения, правильно организованный поход способствует бодрому настроению, и оказывает выраженный оздоровительный эффект на состояние здоровья человека. Однако при некоторых упущениях во время занятий туризмом возможны и не совсем желательные воздействия на организм. Например, в случае недостаточной физической подготовки туристов возможно развитие переутомления и истощения сил. К таким последствиям может привести также наличие каких-либо хронических заболеваний, которые не проявляются при отсутствии физических нагрузок в повседневной жизни, но сразу дают о себе знать в походных условиях. Подобные факторы тем не менее не являются абсолютным противопоказанием к осуществлению такого активного вида отдыха как туризм, однако при наличии отклонений в состоянии здоровья следует заранее тщательно учитывать возможные нагрузки на участников похода. Например, при активном движении по пересечённой местности нужно рассчитывать нагрузку на каждого участника таким образом, чтобы предупредить развитие переутомления и не допустить снижение концентрации внимания. Длительное отсутствие остановок для отдыха в походе чревато развитием состояния утомления у человека, при этом турист становится больше подвержен травмам и намного хуже способен адекватно действовать в возможных экстренных

ситуациях. Исходя из всего вышесказанного, суть активного туристского путешествия состоит в том, что путешественники сами выбирают цели - объекты природы, которые они хотели бы посетить (посмотреть); сами прокладывают маршрут, обеспечивающий рациональное преодоление препятствий, достижение выбранных целей.

Спортивный туризм в нашей стране является национальным видом спорта, имеющим многолетние традиции. Он содержит в себе не только спортивную составляющую, но и также духовную, и образ жизни любителей странствовать. По-прежнему центрами развития спортивного туризма остаются некоммерческие клубы туристов, однако многие туристы занимаются им самостоятельно. Данный вид спорта включен во Всероссийский реестр видов спорта:

- астрономический туризм;
- конгресс-туризм;
- шопинг-туризм;
- индустриальный туризм;
- археологический туризм;
- гастрономический туризм;
- экстремальный туризм;
- военный туризм;
- бизнес-туризм.

Подведя итоги про активный отдых можно вывести некоторые факты, которые позволяют говорить о пользе активного отдыха. Главным, недооцененным для большинства людей, достоинством активного воздуха является нахождение на открытом свежем воздухе. В период занятий разминкой, либо обычной прогулке на природе в наш организм поступает кислород, которого в городской среде в незагрязнённом состоянии достаточно малое количество. Сам же кислород является главным веществом для нашего существования, а также для строения своего организма. Вообще кислород участвует в окислительных процессах, при уже которых производится распад питательных веществ до конечных продуктов, то есть углекислого газа и воды. При этом процессе у нас также вырабатывается необходимый заряд энергии на какой-то промежуток времени. Ещё одним достоинством активного отдыха является усиленные окислительные операции при той же разминки или обычной прогулки. В данном процессе происходит разделение жировой ткани, которая чаще всего откладывается в наших проблематичных зонах - ягодицах, бёдрах, животе. Как все прекрасно знают, излишний вес только отрицательно влияет на собственный организм. Благодаря этому при занятиях активных отдыхом есть возможность не только повысить настроение и духовную часть, а также это дает возможность избавиться от лишнего килограммов веса, что впоследствии может привести к значительному улучшению внешних данных. Главным принципом во время посещения тренировок в спортивных залах является в повышенном израсходовании энергии нашим организмом. Для того, чтобы у нас появилась энергия организм расщепляет молекулы жира, и поэтому происходит процесс расщепления избыточной массы тела, которая обусловлена наличием жировых отложений. Достоинством избавления от избыточного веса

за счёт ведения активного отдыха по сравнению с разными новыми диетами является его физиологически обоснованное снижение количества жировых клеток. При проведении физических занятий и осуществлении принципов активного вида отдыха нет надобности истощать свой организм различными голоданиями, или же использовать сторонние сильные препараты, которые чаще всего имеют большинство побочных эффектов. При постоянном ведении отдыха сброшенные килограммы уже вряд ли вернутся к вам в отличие, когда происходит окончание соблюдения какой-либо диеты. В результате сущность вышеописанного вида отдыха заключается в проведении научно-обоснованных принципов ведения здорового образа жизни. Достоинствами такого времяпровождения являются возможность исключения недостатков фигуры, которые обусловлены избыточным весом, а еще непременное улучшение психологического настроя.

В ходе проведения исследования о наилучшем виде отдыха было решено провести экспериментальным путём деления людей на группы, и, давая им примерные указания как необходимо отдыхать в течение пару недель. Эксперимент был проведен в моей группе где участвовали студенты группы БЕГ21-01 и БВТ21-01 Сибирского государственного университета науки и технологий им. М.Ф. Решетнёва, в которой люди выбирались по собственному желанию.

В первую неделю для людей, которые занимались активным отдыхом, прошла удовлетворительно. Для некоторых занятием самым доступным для большинства видом вида отдыха, а именно спортом прошла тяжело, но всё же все придерживались нужным требованиям. Люди, которые должны были заниматься пассивным отдыхом, неделя прошла отлично. Но многие чувствовали себя недостаточно отдохнувшими и сонными.

Во вторую неделю те, кто занимались активным видом отдыха уже лучше переносили неделю, и чувствовали себя лучше, чем прежде, но у них появилась небольшая усталость, и чуть меньше собственного свободного времени. Другая группа людей, которые занимались пассивным отдыхом всё так же чувствовали себя, и у них стало больше свободного времени.

В заключении если говорить в общем про пассивный и активный отдых, то можно сказать, что каждый из них имеет своё место в жизни, и что никаким из них нельзя пренебрегать, так как может ухудшиться здоровье или физиологическое состояние. Также можно сказать, что каждый из этих отдыхов может иметь свои положительные или отрицательные моменты, но если заниматься активным и пассивным отдыхом постоянно, то они перекрывают свои недостатки друг другом, поэтому важно не пренебрегать временем восстановления.

Библиографический список

1. Губа, В. П. Научно-практические и методические основы физического воспитания учащейся молодежи / В. П. Губа, О. С. Морозов, В. В. Парфененков. – Москва : Советский спорт, 2008. – 204 с.

2. Кобяков, Ю. П. Физическая культура. Основы здорового образа жизни : учебное пособие / Ю. П. Кобяков. – Ростов на Дону : Феникс, 2014. –252 с.

3. Журавская, Н. В. Проблемы формирования мотивации к здоровому образу жизни у студентов не физкультурного вуза / Н. В. Журавская // Ученые записки университета имени П. Ф. Лесгафта. – 2009. - №12(58). – С. 49-52.

4. Курамшин, Ю. Ф. Теория и методика физической культуры: учебник / Ю. Ф. Курамшина. – Москва : Советский спорт, 2003. – 464 с.

5. Гуляев, В. Г. Организация туристической деятельности. – Москва : Нолидж, 2008. - 201 с.

6. Кузин, В.В., Система восстановления и повышения спортивной работоспособности / В. В. Кузин, А. П. Лаптев. – Москва : РГАФК, 1999. – 31 с.

7. Пельцман, Л. А. Спорт, Стресс, Экстрим. – Москва : БЕК, 2001. –112 с.

ББК 53.541.1

РЕАБИЛИТАЦИЯ СПОРТСМЕНОВ С ПОЛНЫМ ИЛИ ЧАСТИЧНЫМ РАЗРЫВОМ КОЛЕННОГО МЕНИСКА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ

М.А. Лозовая

Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: В статье рассмотрено повреждение менисков, причины патологии, ее симптомы, поддержание хорошего функционального состояния и самочувствия лечебной физической культурой.

Ключевые слова: травма, мениск, разрыв мениска, упражнения, лфк

REHABILITATION OF ATHLETES WITH COMPLETE OR PARTIAL RUPTURE OF THE KNEE MENISCUS BY PHYSICAL CULTURE

M.A. Lozovaya

Siberian State University of Science and Technology
named after academician M.F. Reshetnev

Abstract: The article discusses the damage to the menisci, the causes of pathology, and its symptoms, maintaining a good functional state and well-being by therapeutic physical culture.

Keywords: trauma, meniscus, meniscus rupture, exercises, physical therapy

Занятия спортом предполагают серьезные нагрузки на опорно-двигательный аппарат (ОДА). **Мениски** — это С-образные прокладки из волокнистого хряща, которые расположены между мыщелками (суставными поверхностями) бедра и голени. Медиальный (внутренний) мениск при этом имеет правильную форму окружности, а наружный — более вытянутую, полулунную форму. Они отвечают за амортизацию, стабилизацию, распределение нагрузки и уменьшение трения суставных поверхностей. Наружный край менисков толстый и крепится к суставной капсуле, внутренний край свободный и находится в полости сустава. В каждом мениске выделяют передние и задние рога, тело и корень. Внутренний мениск повреждается чаще, так как он более плотно связан с капсулой сустава и больше деформируется при сгибании в коленном суставе.

Повреждение менисков — довольна частая травма, которую получают в спорте, как профессиональном, так и любительском. Нередко подобные повреждения встречаются при беге, ходьбе по снегу и льду в результате подворачивания ноги. Спортсмены, танцоры, артисты балета, люди, ведущие активный образ жизни, часто обращаются к врачу по поводу болей, припухлости, ограничения подвижности в колене и даже его блокады — невозможности выпрямить ногу. Все это — симптомы разрыва мениска. Травма коленного сустава занимает первое место среди всех травм суставов: на неё приходится до 50 % обращений к травматологам-ортопедам. Травма мениска является наиболее частым повреждением внутренних компонентов коленного сустава. Именно она обычно вызывает болевой синдром в области коленного сустава, ощущение "заклинивания" в суставе, отёк и нарушение функции всей конечности. Чаще повреждается внутренний мениск (от 50 до 85 % диагностических находок, по данным разных авторов), реже травмируется наружный мениск (10-20 %) и совсем редко обнаруживается травма двух менисков сразу (до 9 %).Повреждение менисков коленного сустава у спортсменов встречается часто и составляет 21,4% всей патологии опорно-двигательного аппарата. Различают паракапсулярные и трансхондриальныс продольные, а также поперечные, лоскутные, плоскостные и множественные разрывы мениска. Повреждения внутреннего мениска возникают чаще, чем наружного. Механизм и причины повреждения весьма разнообразны: разрыв внутреннего мениска, как правило, происходит при ротации голени кнаружи, отведении ее и одновременном резком разгибании в коленном суставе. В этом случае отрыв мениска сопровождается блокадой сустава, т. с. смещением оторванной части хряща в межмыщелковую область. Приземление на выпрямленные ноги («жесткое» приземление) также ведет к повреждению менисков и хряща мыщелков бедра. Несколько реже повреждение менисков происходит при форсированном глубоком приседании.

При свежем повреждении преобладает неспецифическое реактивное воспаление, поэтому постановка диагноза затруднена. Беспокоит локальная боль в области повреждения. Движения ограничены, особенно затруднено разгибание. При неполных незначительных разрывах симптоматика слабо выражена, все патологические проявления исчезают в течение нескольких недель.

При разрывах средней степени тяжести наблюдается острая боль и ограничение движений, ходьба возможна. При адекватном лечении симптомы также исчезают за несколько недель, в отсутствие лечения наступает хронизация. Разрывы менисков тяжелой степени сопровождаются выраженным отеком и сильной болью. В суставе определяется гемартроз. Ходьба невозможна или резко затруднена. Необходимо хирургическое вмешательство.

Спустя 2-3 недели наступает подострый период, реактивные явления стихают, становятся хорошо заметными типичные проявления: локальная инфильтрация капсулы, локализованная боль, выпот и повторные блокады. Для подтверждения диагноза проводят специальные тесты: медиолатеральный тест, симптомы компрессии, ротационные (Штейман-Брагарда), разгибания (Ланды,

Байкова, Роше) и другие. Наиболее информативен симптом щелчка при пассивных движениях.

Самым ярким и точным подтверждением разрыва является блокада, чаще возникающая при повреждении внутреннего мениска. Данный симптом сохраняется не только в подостром, но и в отдаленном периоде. При застарелых разрывах также наблюдаются боли, рецидивирующие синовиты, постоянное или преходящее ограничение движений, некоторая атрофия мышц бедра. Иногда, особенно в пожилом возрасте, застарелые разрывы протекают без болей и синовитов.

Обследование пациентов с подозрением на разрыв мениска осуществляет врач-травматолог. При определении характера патологии учитывают анамнез и клиническую картину. Окончательный диагноз выставляют на основании дополнительных исследований: рентгенографии, МРТ, Артроскопии.

Лечебная физкультура позволяет ускорить процесс реабилитации и быстро восстановить подвижность. Некоторые пациенты становятся трудоспособными уже через месяц после полученной травмы, в то время как у других людей может уходить на восстановительный период до нескольких месяцев. Лечебная физкультура значительно помогает ускорить реабилитацию. Восстановительные процедуры при травме мениска разделяются на три этапа: постоперационный или посттравматический этап (первые 3 недели); начальный реабилитационный этап (с 3 по 6 неделю); поздний реабилитационный этап (с 6 по 8 неделю).

ЛФК для реабилитации после разрыва мениска, комплексы упражнений:

1. Лечь на живот. Ноги держит прямо. Конечность, у которой поврежден мениск, следует поднимать вверх аккуратно и удерживать в воздухе около 20-30 секунд. Необходимо выполнить такое упражнение 4-5 раз.

2. Руки вытягиваем вперед. Сначала сгибаете здоровую ногу на 90 градусов в колене. Поднимайте от пола согнутую ногу и держите навесу около 10 секунд. Затем повторяйте все то же самое с травмированной конечностью. Угол подбирайте таким образом, чтобы отсутствовала боль. Необходимо повторить упражнение 2-3 раза с каждой конечностью.

3. Голеностопные суставы необходимо попеременно сгибать и разгибать в разных направлениях, а также производить круговые движения.

4. Стопами следует прижаться к опоре, согнув ноги в коленях. Надо прижиматься сильно, попеременно с усилением воздействия. Если появляется боль, упражнение нужно прекратить.

5. Лежа на животе необходимо выпрямлять поврежденную ногу, напрягая ее и вытягивая на несколько секунд, а затем расслаблять. Если появляется сильная боль, упражнения также следует прекратить.

6. В положении лежа пациент ступнями пытается захватить разные предметы и переместить их с одного места на другое.

7. Лежа на спине, пациент по очереди приводит к груди колено, сгибая его и прижимая к телу руками.

8. Лежа на спине, руки вытягиваются вдоль тела по швам. Одновременно поднимаются две ноги и прижимаются к животу.

9. Пациент садится, упираясь руками назад. Колени при этом необходимо сводить и разводить, согнув ноги под углом 45 градусов.

Рекомендации перед началом ЛФК при травме мениска:

Перед тренировкой за 5-10 минут необходимо начать ходьбу в целях разогрева мышц. Предпочтительно применять для этого беговую дорожку. Приступать к ходьбе нужно медленно, в спокойном темпе, держась за поручни на тренажере обеими руками. Если ходьба не доставляет неудобство, и боль при этом не возникает, необходимо начинать увеличивать скорость на тренажере. Закончив ходьбу, в обязательном порядке необходимо приступить к упражнениям на растяжку. Особое внимание нужно уделять присутствию болевых ощущений при выполнении упражнений. При наличии болевого синдрома необходимо сразу прекратить занятие и незамедлительно сообщить лечащему врачу или реабилитологу о возникшей боли. Во время упражнений обязательно нужно обращать внимание на появляющуюся боль. При наличии болевого синдрома необходимо сразу остановить тренировку и обратиться к врачу или реабилитологу. После улучшения состояния можно добавлять работу с тренажерами. Но в этом случае необходимо поддерживать постоянный контроль лечащего врача, что позволит снизить риски возникновения осложнений. Рекомендуется чаще ходить пешком, а постепенно добавлять и легкий бег. Самое главное – не перегружать колено в ранний период реабилитации. Нагрузку нужно давать постепенно.

Восстановительный период после лечения играет важную роль в активном будущем. Методы лечебной физкультуры позитивно влияют на ход реабилитации. Не стоит забывать про профилактику болезни, особую роль играет предупреждение спортивных травм. Важно достаточно разогревать мышцы перед началом тренировки, постепенно наращивать тренировочные нагрузки, обеспечивать достаточный период восстановления после травм сустава.

Библиографический список

1. Филлипов О.В Диагностика и лечение повреждений менисков при травме коленного сустава : диссертация / О. В. Филлипов. – Москва, 2004. - 270 с.

2. Орлянский, В. Руководство по артроскопии коленного сустава / В. Орлянский, М. Л. Головаха. – Москва : Финтрекс, 2007. – 362 с.

3. Курушина О. В., Барулин А. Е., Данилов А. Б. Миофасциальный болевой синдром // РМЖ. – 2015. – Т. 30, № 23(30). – С. 22-26.

4. Травматология и ортопедия / под ред. Корнилова Н.В, А. К. Дулаева. – 4 изд. перераб. и доп. – Москва : ГЭОТАР - Медиа, 2020. – 647 с.

5. Лушников В.А., Кузнецов И.А. Польза лечебной физической культуры при грыже позвоночника в поясничном отделе // Научный журнал. – 2019. – № 6. – С. 83-84.

ББК 57.336.145.2

АДАПТИВНАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ДЛЯ ДЕТЕЙ С РАССТРОЙСТВОМ АУТИСТИЧЕСКОГО СПЕКТРА

А.А. Лозовой
Сибирский государственный университет
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: в данной статье рассмотрено расстройство аутистического спектра, а также роль адаптивной физической культуры в коррекционно-лечебно-оздоровительной форме и ее воздействие на двигательную недостаточность.

Ключевые слова: психические заболевания, адаптивная физическая культура, упражнения

ADAPTIVE PHYSICAL EDUCATION FOR CHILDREN WITH AUTISM SPECTRUM DISORDER

A.A. Lozovoy
Siberian State University named after Academician M.F. Reshetnev

Abstract: this article examines the autism spectrum disorder, as well as the role of adaptive physical culture in the correctional, therapeutic and health-improving form and its impact on motor insufficiency.

Keywords: Mental illness, adaptive physical culture, exercises

Расстройство аутистического спектра - это особая форма нарушения психического развития, при котором имеют место стойкие нарушения коммуникативного поведения, а также возникают трудности в эмоциональном контакте ребенка с окружающим миром. Ключевыми признаками аутизма являются: нарушение коммуникации, стереотипное поведение, ослабление способностей к социальному взаимодействию.

Среди внушительной группы психических заболеваний только расстройства аутистического спектра занимают лидирующую роль. Расстройства имеют множество возможных вариаций проявления, но нарушение в сфере коммуникации является характерной чертой. Эти нарушения включают не только нарушение в сфере устной речи, но и предполагаю трудности при использовании невербальных форм коммуникации. Многие лишены способности понимать, но это не мешает быть им относительно контактными.

Исследования, проводимые в зарубежных странах, доказали, что физические упражнения являются наилучшим средством раннего вмешательства в коррекцию здоровья детей с аутизмом. Именно моторное развитие ребенка непосредственно связано с его психо - эмоциональным состоянием и прямо влияет на его интеллектуальные способности. Помимо улучшения физических навыков, занятия спортом уменьшают стресс в организме, способны сформировать привычку к активному образу жизни, учат

коммуникативным навыкам и воспитывают моральные качества, которые ребенок после сможет применить в других сферах.

Спорт оказывает положительное влияние на самочувствие ребенка- от поддержания здоровья до абсолютной нормализации состояния, преимущественно эффективными являются гимнастические упражнения, т.к. именно они развивают координацию, потому что при любом неврологическом нарушении у людей существуют проблемы с уверенным владением своим телом, а гимнастика способна тренировать оба полушария головного мозга, отвечающие как раз за координацию.

В результате за счет правильной двигательной активности у человека происходят значительные улучшения в здоровье. Самое важное- начать как можно раньше коррекционные занятия, ведь умеренные физические нагрузки активируют центральную нервную системы, увеличивают кровообращение, кислородный обмен, благодаря чему у любого человека улучшается умственная активность.

У детей 3-4 лет с аутизмом моторное развитие имеет ряд характерных особенностей: неловкость, повышенная утомляемость, наличие лишних движений, нарушений основных двигательных действий.

Роль адаптивной физической культуры заключается в коррекционно-конспенсаторской и лечебно-оздоровительной форме воздействия на двигательную недостаточность. При помощи различных средств и методов адаптивной физической культуры возможна коррекция имеющегося у ребенка дефекта. Организованные в условиях семьи занятия адаптивной физической культурой у детей 3-4 лет с аутизмом, способствуют эффективной коррекции психомоторного развития ребенка, его социализации.

С учетом психомоторного развития детей с аутизмом, рекомендуется, родителям использовать такие формы двигательной активности, как: занятия коррекционными физическими упражнениями, утренняя гимнастика, пальчиковая гимнастика, подвижные игры, общеразвивающие упражнения, прогулки. Очень важно во всех формах двигательной активности использовать такой инвентарь, как мячи, кубики, флажки и т.д., так как они способствуют развитию перцептивной сферы ребенка.

Упражнения и методические указания для коррекции определенных способностей и поддержания общефизического состояния:

1.Связанные с перемещением тела в пространстве (ходьба, прыжки, ползание): использовать смену направлений движений, кратко и лаконично излагать инструкцию по выполнению двигательного задания, чтобы они способствовали побуждению ребенка к действию, постепенно вводить в занятие неизвестные и новые предметы, а также движения

2.На развитие силы, быстроты, выносливости, гибкости, ловкости: при выполнении движений, сопровождать их ритмичными словами, возможны хлопки в ладоши. Важно хвалить ребенка за выполнение упражнений. Применять различный инвентарь: мяч, обруч, кегли и т.д.

3**.** На коррекцию координационных способностей**:** начинать с движений в пространстве, а также сопровождать их ритмичными словами. Не забывать следить за утомляемостью ребенка и дозировать нагрузку. Двигаться вместе с

ребенком, рядом с ним. Развитию синхронности рук и моторной координации способствуют игры с мыльными пузырями, броски и ловля мяча, игры с воздушными шарами. Для равновесия: кувырки, упражнения на наклонных досках, ходьба по ориентиру на полу.

4.На коррекцию телосложения**:** сопровождать двигательное задание коротким, но образным объяснением. Выполнять движения вместе с ребенком, сопровождая выполнения движений инструкциями, в том числе и пошаговой

5.На развитие мелкой моторики кистей и пальцев рук: первоначально выполнять двигательное задание с помощью взрослого, а затем стимулировать ребенка самостоятельно выполнять движения.

Таким образом, при выполнении данных рекомендаций возможна не только коррекция проблем зон ребенка, но и общее развитие способностей, что повышает самооценку, а это, в свою очередь, поможет с социальной адаптацией ребенка в коллективе, поскольку двигательные нарушения у детей с расстройством аутистического спектра являются фактором, ограничивающим их социальное взаимодействие, что приводит в итоге к социальной дезинтеграции. Активное использование разнообразных движений будут способствовать снятию части коммуникативных ограничений.

Дети-аутисты живут эмоциями, поэтому во время занятий необходимо сформировать позитивную обстановку, направленную на положительный настрой. Занятия всегда должны начинаться с разминки, в нее можно включить следующие упражнения: наклоны головы в стороны, при этом для привлечения внимания можно говорить, например, «тик-так», что создает у ребенка ощущение игры в своеобразные «часы», круговые вращения руками вперед-назад, круговые вращения туловищем, наклоны вперед-назад, в стороны, а также прыжки, бег, ходьба с восстановлением дыхания. Ребенка необходимо постепенно приучать к нагрузкам, периодически чередуя их с играми. Обычные упражнения желательно чередовать с различными ритмичными движениями. Очень важно наглядно показывать ребенку и выполнять вместе с ним, для того, чтобы ребенок лучше смог понять, что от него требуется. Нагрузка должна дозироваться в зависимости от желания ребенка выполнять то или иное упражнение. Чтобы ребенку было интересно заниматься, необходимо всегда добавлять что-то новое и интересное, например, постепенно переходить к передвижению по более длинным дистанциям с изменением направления движения (по диагонали, по кругу, через тоннель). Формулировать задания нужно таким образом, чтобы они побуждали ребенка к самостоятельному действию, к примеру «Пробеги быстрее меня», «Прыгни выше меня», «Сделай как я» и д.р. При объяснении нужно фиксировать внимание на той части тела, которая в данный момент совершает движения. Если ребенок в дальнейшем сможет осознавать двигательные действия, то это является признаком успешного развития их восприятия и навыков воспроизведения. Разнообразие игр и упражнений помогут увлечь ребенка с расстройством аутистического спектра, если на занятиях упражнения будут распределяться на все группы мышц, то ребенку будет несложно и увлекательно втягиваться в тренировочный процесс.

Часто у детей - аутистов встречается лишний вес, что может их привести к пассивному образу жизни, однако хорошей мотивацией будет выполнение заданий вместе с ним, а также желательно, чтобы присутствовали и другие дети. Необычное оборудование и различные игры с упражнениями так же помогают разнообразить процесс и сделать его более интересным. Круговой метод выполнения упражнений помогает проводить тренировку максимально эффективно, а также помогает развивать у ребенка память.

Исходя из вышесказанного, адаптивная физическая культура способна оказывать лечебное действие при заболевании аутистического спектра. Спорт помогает детям с аутизмом в социальной адаптации, в развитии двигательных способностей, а также улучшает мышление и координацию движений, оказывает положительное влияние на психоэмоциональное состояние ребенка, а именно улучшает эмоциональный контакт ребенка с окружающим миром. Выполнение упражнений возможно не только в условиях специализированных заведений, но и дома с использованием всевозможного спортивного инвентаря. При выборе упражнений важно учитывать особенности больного и дозировать нагрузку в зависимости от его заинтересованности или физической подготовки.

Библиографический список

1. Шегера Н. А., Буков Ю. А., Топчиева Ш. А. К вопросу оценки двигательных способностей детей младшего школьного возраста с задержкой психического развития и расстройством аутистического спектра // Научный вестник Крыма. 2018. №1 (12). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-otsenki-dvigatelnyh-sposobnostey-detey-mladshego-shkolnogo-vozrasta-s-zaderzhkoy-psihicheskogo-razvitiya-i-rasstroystvom (дата обращения: 16.10.2023).

2. Шалаева И. Ю., Зайцева Е. С. Особенности использования средств ОФП при обучении произвольным движениям детей с расстройством аутического спектра // Гуманитарные исследования Центральной России. 2020. №2 (15). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-ispolzovaniya-sredstv-ofp-pri-obuchenii-proizvolnym-dvizheniyam-detey-s-rasstroystvom-auticheskogo-spektra (дата обращения: 16.10.2023).

3. Ростомашвили, Л. Н. Методы и формы работы с детьми, имеющими отклонения в развитии и ограниченные возможности здоровья : монография / Л.Н. Ростомашвили, Н.В. Лалетин. – Красноярск : Центр.информ, 2011. –120 с.

4. Козлова, О. А. Адаптивная физическая культура : учебное пособие / О. А. Козлова, Е. Ю. Коротаева. – Москва: Проспект, 2018. – 64 с.

5. Методические рекомендации по организации физкультурно-оздоровительной работы с детьми с расстройствами аутистического спектра, синдромом Дауна и другими ментальными нарушениями. – Красноярск : Региональный центр спортивной подготовки по адаптивным видам спорта,, 2020. № 9. – 56 с.

6. Евсеев, С. П. Материально-Техническое обеспечение адаптивной физической культуры / С. П. Евсеев, С. Ф. Курдыбайло, В. Г. Сусляев. – Москва : Советский спорт, 2008. – 304с.

ББК 55.56

РЕАБИЛИТАЦИЯ СПОРТСМЕНОВ С АНКИЛОЗИРУЮЩИМ СПОНДИЛОАРТРИТОМ (БОЛЕЗНЬЮ БЕХТЕРЕВА) ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ

А.А. Лозовой
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: в статье рассмотрена болезнь Бехтерева, причины патологии, ее симптомы, поддержание хорошего функционального состояния и самочувствия лечебной физической культурой.

Ключевые слова: анкилозирующий спондилоартрит, болезнь Бехтерева, упражнения, лфк

REHABILITATION OF ATHLETES WITH ANKYLOSING SPONDYLITIS (ANKYLOSING SPONDYLITIS) PHYSICAL EDUCATION

A.A. Lozovoy
Siberian State University of Science and Technology
named after Academician M.F. Reshetnev

Abstract: the article discusses Bekhterev's disease, the causes of pathology, its symptoms, maintenance of a good functional state and well-being by therapeutic physical culture.

Keywords: ankylosing spondylitis, ankylosing spondylitis, ankylosing spondylitis, exercise, exercise therapy

Заболевания суставов являются одними из проблем современного общества. По данным множества исследований, практически каждый человек хотя бы раз сталкивался с болью в суставах. Особое место среди всех патологий, приводящих к инвалидности и потере трудоспособности, отводится болезни Бехтерева, также известной под названием анкилозирующий спондилоартрит. Болезнь Бехтерева, или анкилозирующий спондилит (АС) – хроническое воспалительное заболевание из группы спондилоартритов, характеризующееся поражением крестцово-подвздошных суставов (КПС) и/или позвоночника с потенциальным исходом их в анкилоз (неподвижность). Число больных в разных странах мира колеблется от 0,5 % до 2 % от общей популяции. Чаще всего анкилозирующий спондилоартрит проявляется у мужчин возрастом 15-30 лет. Женщины реже подвержены заболеванию примерно в 7-9 раз. Впервые болезнь рассмотрена российским академиком В. М. Бехтеревым, получила название по фамилии исследователя. Болезнь Бехтерева обычно поражает позвоночник, крестцово-подвздошное сочленение и крупные суставы нижних конечностей. При первичной внесуставной локализации процесса заболевание может дебютировать поражением глаз. Реже заболевание начинается аортитом (воспалением стенки аорты) или кардитом (поражением структур сердца) в сочетании с высокими показателями активности воспалительного процесса.

В настоящее время причины болезни Бехтерева до конца неясны. Но выявлены предрасполагающие факторы, в их числе травмы. В зоне риска спортсмены, а также те, кто перенес многократные травмы костно-мышечной системы. Причиной может выступить наследственная предрасположенность – носительство генов, которые повышают риск патологических иммунных реакций и аутоиммунных патологий. Нарушение работы иммунной системы, причиной изменений в иммунном статусе может стать переохлаждение или же заражение какой-либо инфекцией. На фоне нарушения происходит агрессивный ответ иммунной системы в сторону костно-мышечной. Иммунитет начинает атаковать собственные клетки. Также за собой несут угрозу гормональные нарушения у женщин. Не меньшую опасность вызывает наличие хронических воспалительных очагов (например, инфекционные поражения кишечника и мочеполовой системы).

Заболевание развивается постепенно и сопровождается следующими симптомами: 1.небольшими болями в пояснице (со временем могут усиливаться и даже распространяться на другие отделы позвоночника). Утихают после приема лекарств, утром могут быть выражены сильнее. 2. Нарушение подвижности позвоночника (продвигаются снизу вверх, исходя из этого, затруднения при движении шеи могут проявляться довольно поздно) 3. Ограничение подвижности суставов, связывающих ребра с грудными позвонками (нарушение дыхательных движений и ослабление вентиляции легких, что может способствовать возникновению хронических легочных заболеваний). 4. Боли и ограничение движений в плечевых, тазобедренных, височно-нижнечелюстных суставах, реже боли и припухание суставов рук и ног, боли в грудине. Помимо этого встречается поражение глаз в 25-30 % случаев. Сакроилеит - развивается только при анкилозирующем спондилите (проявления: постоянные альтернирующие боли в пояснично-крестцовой области, в области ягодиц). Каудо-краниальное распространение процесса - начинается с поясничного отдела позвоночника с появлением постоянной ноющей боли (усиливается в покое) ночью, утренняя скованность, уменьшаются при движениях, после горячего душа, приеме НПВП. Подозрение на аксиальный спондилоартрит требует комплексного обследования у врача-ревматолога, которое включает сбор анамнеза, физикальный осмотр, проведение лабораторно-инструментальных методов исследования. Врач назначает рентгенографию и МРТ костей, УЗИ суставов, анализы острофазовых показателей.

Ранее считалось, что нормализовать состояние при этой генетической патологии невозможно. Но современная медицина смотрит на это иначе и найдено достаточно методик, чтобы перевести болезнь в стадию ремиссии. Пациентам с болезнью Бехтерева наряду с традиционным медикаментозным лечением рекомендуют заниматься лечебной физической культурой. Необходимо делать упражнения, которые позволяют сохранить подвижность. При анкилозирующем спондилоартрите движение жизненно важно. Ежедневное выполнение зарядки, комплекса упражнений лечебной физкультуры могут заметно облегчить состояние пациента. Это основной принцип терапии болезни Бехтерева. С помощью ЛФК можно сохранить

подвижность суставов позвоночника. Это предупредит процесс его дугообразного искривления и срастания позвонков. Вначале лучше заниматься под контролем инструктора ЛФК. Он объяснит технику выполнения упражнений. Врачи рекомендуют выполнять минимум по 2 комплекса упражнений ежедневно вне зависимости от того, беспокоят боли или нет.

В качестве первого комплекса выступает обычная утренняя зарядка. Минимальная ее продолжительность – 10 минут. Единых рекомендаций нет. В утреннюю зарядку следует включить упражнения для общей разминки тела, устранения чувства скованности, пробуждения.

Второй комплекс выполняется после обеда в удобное время. В зависимости от предпочтений и возможностей пациента можно выполнять упражнения, направленные на развитие выносливости, гибкости, увеличение силы. Упражнения, необходимые для повышения гибкости, рекомендуется выполнять ежедневно. А вот силовые и кардионагрузки можно чередовать.

Два комплекса упражнений являются необходимым минимумом. Специалисты советуют также не менее 3 раз в неделю посещать тренажерный зал и делать на протяжении дня несколько «пятиминуток». Мышцы должны быть всегда в тонусе. Неподготовленным людям тяжелые нагрузки противопоказаны. Надо исключить возможное негативное влияние на шейный отдел, спину, грудь. Следует отказаться от: прыжков; бега; наклонов с отягощением; приседов со штангами. Не стоит заниматься спортом, при котором позвоночник находится длительное время в неестественной позе (например, настольным теннисом). В эти комплексы могут входить такие упражнения:1. Сев на стул, нужно обнять ладонями локти и приподнять руки над поверхностью пола. Подбородком провести от одного локтя до другого вдоль руки туда и обратно, повторить 4 раза. 2. Опустив руки вдоль тела и не сгиная в локтевых суставах, вращать плечами вперед и обратно по четыре раза. 3. Поднять руки над собой и взять ладонями локти, делать по четыре наклона в разные стороны. 4. Поднять руки параллельно полу и взяться за локти, до упора вращать тело в обе стороны по 4 раза. 5. Наклонившись и обняв колени руками, потянуться к коленям, а затем выпрямиться и широко развести руки вверх. 6. Лежа на спине, согнуть ноги в коленях и по очереди отводить вбок голени, делать это не торопясь, по четыре раза каждой ногой. 7. Лечь на спину, вместе приподнимать голову и тянуть стопы на себя, так сделать восемь раз. 8. Лежа на животе, положить руки вдоль тела и вместе приподнимать их и тело наверх, не отрывая ног от поверхности пола. Повторить до 8-ми раз. Выполнять упражнения пациенты могут не только в период, когда медикаментами удается купировать болевой синдром. Делать гимнастику можно даже, если беспокоят боли, чувство скованности. Интенсивность нагрузки должна определяться пациентом самостоятельно, исходя из самочувствия. Иногда после 1 занятия состояние может усугубиться, но уже спустя 3–4 дня боли минимизируются. При болях резкие движения недопустимы. Комплекс выполняется плавно, амплитуда движений должна быть небольшой. Но врачи советуют временно отказаться от выполнения упражнений, если они провоцируют усиление болевых ощущений. К противопоказаниям относят: тяжелое состояние пациента; повышенную температуру тела; период лечения онкологических

заболеваний; обострение иных хронических болезней; повышенную вероятность кровотечения в результате физических нагрузок. В большинстве случаев упражнения при болезни Бехтерева позволяют улучшить состояние.

Исходя из вышесказанного, физическая культура способна оказывать лечебное действие при анкилозирующем спондилите (болезнь Бехтерева). Она обеспечивает сохранение подвижности позвоночника, не позволяя позвонкам срастаться между собой.

Занятия физкультурой являются самым естественным и эффективным методом лечения, который применяется практически при любых заболеваниях, травмах, в любом возрасте. Так как в основе лежит одна из главных биологических функций организма – движение. Пациенты, регулярно занимающиеся физкультурой, длительно сохраняют относительно хорошее функциональное состояние и способность работать, несмотря даже на продвинутые стадии заболевания

Библиографический список

1. Клиническая ревматология: руководство для врачей. / И. Б. Беляева, Е. Г. Зоткин, Н. А. Куницкая и др. - 2-е изд., перераб. и доп. - СПб.: Фолиант, 2005. - 520 с.

2. Н.В. Чичасова. Болевой синдром в ревматологии. / РМЖ. 2002: №6, с. 312.

3. Последние достижения и перспективы терапии аксиального спондилоартрита (анкилозирующего спондилита)/ Ш.Ф. Эрдес / Современная ревматология. – 2021. – №2.

4. Аксиальный спондилоартрит: современный взгляд на концепцию и эволюцию болезни / Д.Г. Румянцева, Ш.Ф. Эрдес / Современная ревматология. – 2019. – №4.

5. Анкилозирующий спондилоартрит. Клинические рекомендации. – 2017.

ББК 88.5

К ПРОБЛЕМЕ ПРОЦЕССА ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ ГЕНДЕРНЫХ ОТНОШЕНИЙ

И.В. Малимонов

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. Статья посвящена вопросу формирования современных гендерных отношений. Фиксируется факт трансформации стандартных гендерных ролей. Смена традиционных гендерных стереотипов рассматривается как процесс, предполагающий изменение распределение чётких мужских и женских ролей на размытые и экономически ориентированные.

Ключевые слова: гендер, гендерные роли, гендерные стереотипы, эгалитаризация, двойная нагрузка

ON THE PROBLEM OF THE PROCESS OF TRANSFORMATION OF MODERN GENDER RELATIONS

I.V. Malimonov
Autonomous non-profit organization of higher education
"Siberian Institute of Business, Management and Psychology"

Abstract: The article is devoted to the formation of modern gender relations. The fact of transformation of standard gender roles is fixed. The change of traditional gender stereotypes is considered as a process involving a change in the distribution of clear male and female roles into blurred and economically oriented ones.

Keywords: gender, gender roles, gender stereotypes, egalitarization, double load

Анализируя современное состояние современных семейно-брачных отношений, нельзя не отметить разрастание проблемы гендерных отношений. В современном постиндустриальном обществе, где дифференцируемый, производительный труд сделал возможным для женщины достижение гендерного равенства. Вследствие этого произошли серьёзные изменения содержания привычных ролей мужчины и женщины и прежде всего в части уменьшения привычного мужского доминирования.

Как уже ранее отмечали авторы: «Традиционное общество формировало семью как гендерную систему, построенную на жестких принципах господства (мужчина) и подчинения (женщины и дети), но гарантирующую заботу и понимание своего предназначения, а также защиту от одиночества» [1, 30]. Выполнение инструментальных (мужских) и экспрессивных (женских) гендерных ролей, наделяют мужчину и женщину стандартными качествами, которые наиболее актуальны в выполнении свойственных им социальных действий. Как отмечал В. Шубарт: «Мужской склад – это воля к власти, доминирование идеи права над идеей любви, действия над созерцанием, рассудка над чувством. Женский склад – самоотдача, благоговение, смирение, терпение. Мужчине свойственны критика, рационализм. Женщине – интуиция, восприимчивость к внушению, вера» [2, 179].

Но в современной социально-экономической сфере существует дефицит дешевой (и не только) рабочей силы, что сделало желательным и даже необходимым вовлечение в систему экономики женщин трудоспособного возраста. Часть отраслей современной экономики – система образования, сфера услуг и др. делают женщину востребованной и, что самое главное, конкурентоспособной в определённом сегменте рынка труда, что, в свою очередь, значительно уменьшает мужское влияние. Таким образом, массовое вовлечение женщин в современную экономику, ставит под угрозу тысячелетнее доминирование мужчины, заставляя его выполнять раннее не свойственные функции.

Необходимость и зависимость рынка труда от возможности, желания или необходимости прихода на него женщин является причиной их эгалитаризации и несёт, по мнению Е.В. Базуевой и М.В. Радионовой «скрытый резерв развития экономики регионов России, … и является необходимым условием их

устойчивого и сбалансированного развития в будущем» [3, с. 127]. Формирование подобных изменений по отношению к ролевому статусу женщины можно наблюдать начиная со второй половины XIX века. Только в условиях сформированного индустриального общества стала возможна (пока ещё относительная), но уже выраженная материальная и, как следствие, социальная независимость женщины. Современная же система гендерных отношений сложилась через процесс стабильного ослабления возможностей внешнего социального контроля, где контроль демонстрировал легитимизацию маскулинного (мужского) доминирования. Такая легитимизация: «изначально опиралась на физическую силу мужчины, а впоследствии оформилась в практиках экономической и социокультурной зависимости женщины, закрепившись в нормативных общественных системах» [4, с. 140].

Следовательно, на современном уровне развития института семьи можно констатировать тенденцию к эгалитаризации, супружескому равноправию. Но равноправие не достигается без определённого сопротивления. Ярким примером такого противодействия являются действия мужчин в приватной сфере (семья), где, в отличие, от публичной (профессиональной) сферы, мужчина всё ещё имеет возможность доминировать над женщиной. Такое доминирование, зачастую основанное на экономическом превосходстве, способствует поддержанию мужского социального статуса. И если в публичной сфере мы можем констатировать досягаемое равноправие полов, то в приватной сфере мы ещё видим сохранение контроля мужчины. Демонстрацией подобного неравноправия является двойная нагрузка женщин. Ведь выполнение женщиной инструментальных (мужских) ролей не освободило её от необходимости выполнения и экспрессивных (женских) ролей в семейном быту.

Происходящие изменения связанны, прежде всего, с увеличением степени свободы личности, расширением возможностей выбора занятий и способов деятельности, приводят к усилению социальной дифференциации всего общества. И сейчас: «наверное, тяжело узнать в современных принятых формах отношений мужчины и женщины… всем нам привычную семью, происходящие социокультурные трансформации отражаются на семье, как социальном институте в целом, так и на отношениях внутри каждой отдельной семьи» [5, с. 126].

Таким образом, мы можем зафиксировать важнейшие изменения, происходящие в современном российском и мировом обществе в части распределения гендерных ролей в сторону их эгалитаризации. Этот процесс влияет на характер изменения существующих гендерных установок и стереотипов, определяя характер соответствующих отношений.

Библиографический список

1. Малимонов И.В., Синьковская И.Г., Рахинский Д.В., Бакшеев А.И. Трансформация гендерных ролей российской семьи в многообразии социальных отношений и ценностей // Научное мнение (Педагогические, психологические и философские науки): электрон. науч. журн. – 2016. – № 12. – С. 29-34.

2. Шубарт В. Европа и душа Востока. М.: Альманах «Русская идея», Вып. 3, 2-е исправленное изд. – 2000. – 448 с.

3. Базуева Е.В., Радионова М.В. Исследование взаимосвязи степени гендерного неравенства и уровня развития региональных социально-экономических систем // Женщина в российском обществе. – 2018. – № 4. – С. 120-131.

4. Малимонов И.В., Синьковская И.Г., Король Л.Г., Рахинский Д.В., Шепелева Ю.С. Репрезентация социального статуса женщины в контексте мужского гендерного режима: историко-философский анализ // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия Познание. – 2023.– № 4. С. 139-143.

5. Айснер Л.Ю., Наумов О.Д., Вяткина Г.Я., Король Л.Г. Актуальные психолого-педагогические, философские, экономические и юридические проблемы современного российского общества: монография / В.6. Зебра, – 2021. – 293 с.

ББК 75.1

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА, КАК ФАКТОР СОХРАНЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Б.А. Мещеряков, А.С. Третьяков

Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: Физическая культура является неотъемлемой частью жизни каждого человека. Она имеет множество преимуществ, которые включают в себя улучшение физического и психологического здоровья, повышение энергии и выносливости, а также укрепление иммунной системы. Физическая культура играет важную роль в жизни студента, помогая улучшить физическое и психологическое здоровье, повысить энергию и выносливость, укрепить иммунную систему и улучшить социальные навыки, что обуславливает необходимость физической активности в период обучения в вузе.

Ключевые слова: студенты, физическая культура, здоровье, высшее учебное заведение

PHYSICAL EDUCATION AS A FACTOR OF STUDENTS HEALTH PRESERVING

B.A. Mescheryakov, A.S. Tretyakov

Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Abstract: Physical culture is an integral part of every person's life. It has many advantages, which include improving physical and psychological health, increasing energy and endurance, and strengthening the immune system. Physical education plays an important role in the student's life, helping to improve physical and psychological health, increase energy and endurance, strengthen the immune system

and improve social skills, which necessitates physical activity during the period of study at the university.

Keywords: students, physical culture, health, university

На современном этапе развития в условиях качественного преобразования всех сторон жизни общества возрастают и требования к физической подготовленности граждан, необходимой для успешной их трудовой деятельности.

Здоровый образ жизни в целом, физическая культура становятся социальным феноменом, объединяющим силой и национальной идеей, способствующей развитию государства и здорового общества [1].

Физическая культура является неотъемлемой частью жизни каждого человека. Она имеет множество преимуществ, которые включают в себя улучшение физического и психологического здоровья, повышение энергии и выносливости, а также укрепление иммунной системы.

Студенческая жизнь может быть очень напряженной и стрессовой. Учебные нагрузки, экзамены, работа и социальная жизнь могут оказаться слишком тяжелыми для студента, что может привести к различным проблемам со здоровьем и психологическим состоянием. Физическая культура может помочь студентам справиться с этими проблемами и улучшить их жизнь в целом.[4]

Регулярные занятия физической культурой помогают студентам поддерживать свое физическое здоровье. Они могут предотвратить не только развитие сердечно-сосудистых заболеваний, диабета, ожирения , но также и Активизирует кровообращение, а значит – и поступление в организм кислорода, насыщение им тканей, органов, которые начинают лучше работать.

- Постепенно нормализует артериальное давление (только главное – не переусердствовать, иначе возможен обратный эффект!)
- Улучшает отток лимфы, устраняет ее застои, что может уменьшить проявления целлюлита.
- Поддерживает в рабочем состоянии мышцы, которые без движения ослабевают и атрофируются.
- Стимулирует выработку эндорфинов – гормонов радости, потребность в которых возрастает, если человек переживает сильный стресс.
- Помогает сохранить подвижность суставов, предупредить радикулит, артриты, артрозы, остеохондроз.
- Улучшает общее самочувствие и настроение, помогает справиться с депрессией и паническими атаками.
- Помогает привести в порядок сон (правда, учитывая бодрящее действие спорта, тренироваться лучше за несколько часов до того, как отправиться в постель).
- Уменьшает вероятность развития диабета 2 типа, а если человек уже болен – облегчает течение болезни, улучшает показатели крови.
- В сочетании с грамотно подобранным рационом питания помогает снизить и стабилизировать вес. [2]

Физическая культура может помочь студентам улучшить свое психологическое состояние. Занятия спортом могут помочь справиться со стрессом и тревожностью, которые часто возникают у студентов во время учебы. Они также могут помочь улучшить настроение и повысить уровень энергии и выносливости.

Физическая культура может помочь студентам укрепить свою иммунную систему. Регулярные занятия спортом помогают увеличить количество белых кровяных клеток в организме, которые являются основным элементом иммунной системы. Это может помочь студентам бороться с инфекциями и другими заболеваниями.[5]

Физическая культура может помочь студентам улучшить свои социальные навыки. Участие в спортивных мероприятиях и командных играх может помочь студентам научиться работать в команде и улучшить свои коммуникативные навыки. Они также могут помочь студентам завести новых друзей и расширить свой круг общения.[3]

Кроме того, занятия физической культурой могут помочь студентам развить лидерские качества и уверенность в себе, что может пригодиться им в будущем при поиске работы или при общении с людьми.

Недостаток физической активности может привести к различным заболеваниям, таким как ожирение, диабет, артериальная гипертензия и другие. Также это может отрицательно сказаться на психологическом состоянии студента, вызвав усталость, стресс и депрессию.

Поэтому, каждый студент должен поощрять занятия физической культурой и создавать условия для их проведения, чтобы получить все преимущества этого замечательного занятия. Например, можно присоединиться к спортивной команде в университете или выбрать подходящий вид спорта для занятий в свободное время.[6]

Как средство отдыха физическая активность ничем не уступает , а даже обгоняет своих главных соперников – вредных привычек. Спортивные секции и клубы, фитнес-центры и тренажерные залы - все это является важным элементом культурно-досуговой жизни студентов. Физическая активность помогает снять стресс и напряжение, улучшить настроение и повысить самооценку. Спортивные мероприятия, соревнования и тренировки - все это позволяет студентам познакомиться с новыми людьми и укрепить связи со старыми друзьями. Кроме того, совместные занятия спортом способствуют развитию командного духа и способностей к сотрудничеству.

Занятия спортом помогают студентам не только улучшить свою физическую форму, но и развить свои личностные качества, такие как настойчивость, целеустремленность и дисциплина. Кроме того, физическая активность может стимулировать интеллектуальную деятельность и повысить концентрацию внимания. Для некоторых студентов спортивные достижения могут стать важным фактором при поиске работы или продвижении по карьерной лестнице. Кроме того, занятия спортом могут помочь студентам научиться управлять своим временем и развить навыки организации, что также может быть полезно в будущей профессиональной деятельности.[1]

Важно помнить, что занятия физической культурой должны быть регулярными и умеренными, чтобы не навредить здоровью. Также необходимо учитывать индивидуальные особенности организма и консультироваться с врачом перед началом занятий, особенно если есть какие-то проблемы со здоровьем.

В заключение, физическая культура играет важную роль в жизни студента, помогая улучшить физическое и психологическое здоровье, повысить энергию и выносливость, укрепить иммунную систему и улучшить социальные навыки. Поэтому, каждый студент должен поощрять занятия физической культурой и создавать условия для их проведения, чтобы получить все преимущества этого замечательного занятия.

Библиографический список

1. Семенцова, Н. А. Значение физической культуры и спорта в жизни человека / Н. А. Семенцева // Вестник науки. – 2022. – № 11(56). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/znachenie-fizicheskoy-kultury-i-sporta-v-zhizni-cheloveka (дата обращения: 04.10.2023).

2. Физическая культура для всех и для каждого / В. К. Бальсевич. – Москва : Физкультура и спорт, 1988. – 208 с.

3. Виленский, М. Я. Физическая культура в гуманитарном образовательном пространстве вуза / М. Я. Виленский // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. – 1996. – № 1. – С. 27-33.

4. Согришина, М. О. Положительное влияние подвижных игр на психоэмоциональное состояние студентов / М. О. Согришина, И. Ю. Якуб // Вестник современных исследований. – 2018. – № 12-8 (27). – С. 389-391.

5. Ильинич, В. И. Физическая культура студента и жизнь : учебник / В. И. Ильинич. – Москвыа : Гардарики. – 2016. – 368 с.

6. Лубышева, Л. И. Концепция физкультурного воспитания: методология развития и технология реализации / Л. И. Лубышева. – Москва : ГЦИФК, 1992. –119 с.

УДК 159.9
ББК Ю957.3

ОБ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ СОВРЕМЕННОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

К.Е. Нор
Красноярский государственный аграрный университет

Аннотация: В работе рассматривается вопрос понятия юридической психологии и какое место она занимает в современной юриспруденции. Также изучена общая характеристика юридической психологии, основные её проблемы как научной и учебной дисциплины. Юридическая психология является важным основным предметом для изучения в юридическом институте, освоение данной дисциплины поможет будущим профессиональным юристам вести свою деятельность.

Ключевые слова: юридическая психология, психология, предмет юридической психологии, структура юридической психологии, учебная дисциплина, история юридической психологии

ON THE ACTUAL PROBLEMS OF MODERN LEGAL PSYCHOLOGY

K.E. Nor
Krasnoyarsk State Agrarian University

Abstract: The paper deals with the concept of legal psychology and what place it occupies in modern jurisprudence. The general characteristics of legal psychology, its main problems as a scientific and educational discipline are also studied. Legal psychology is an important main subject for study at a law school, the development of this discipline will help future professional lawyers to conduct their activities.

Keywords: legal psychology, psychology, subject of legal psychology, structure of legal psychology, academic discipline, history of legal psychology

В настоящее время юридическая психология является важным элементом изучения в учебных дисциплинах, психология в целом помогает лучше распознать объект анализа в разной деятельности людей. Юридическую психологию считают отраслью психологии, которая изучает закономерности и механизмы психической деятельности людей в сфере правовых отношений. А. Р. Ратинов в своих трудах пишет, что юридическая психология изучает соотношение человека и права, разрабатывает некие рекомендации, которые направлены на повышение эффективности данной системы. Автор даёт следующее понятие предмету юридической психологии (далее – ЮП), предмет ЮП представляет собой психические явления, закономерности и механизмы, которые связаны с возникновением, изменением, исполнением, применением и нарушением права [1, с.120]. Однако В. Л. Васильев не согласен с таким мнением и предлагает свое понятие. Автор предметом юридической психологии называет психологические основы личности и деятельности в условиях правового регулирования, систему «человек-право» [2]. Главным звеном в этой системе является человек или личность как субъект деятельности. Следовательно, существует несколько мнений о сущности юридической психологии и далее будут представлены история её развития и классификация методов, а также раскрыты актуальные проблемы современной юридической психологии.

Юридическая психология начала свое развитие ещё в конце XIX – в начале XX вв. Благодаря развитию психиатрии, психологии и права юридическая психология стала самостоятельной научной дисциплиной. В связи с тем, что это наука новая, она не до конца развита. Однако ЮП раскрывается в различных процессах юриспруденции, например в уголовном процессе или в криминалистике. Психология личности помогла многим детективам раскрыть преступления, такие социологи, как М. Вебер, Ж. Кетле изучили метод социальной статистики, показав самую настоящую зависимость отклоняющегося поведения от социальных условий. Сейчас из-за современных условий, хорошей технике и отличным знаниям психологии человека можно

без труда раскрыть тяжелые преступления [3, с. 183]. Так, в настоящее время в западной криминологии большое место занимают социально-психологические теории преступности. Даже социальные психологи США, придерживающиеся этих теорий, они осуществили целый ряд серьёзных попыток объяснить способ формирования делинквентной субкультуры у несовершеннолетних.

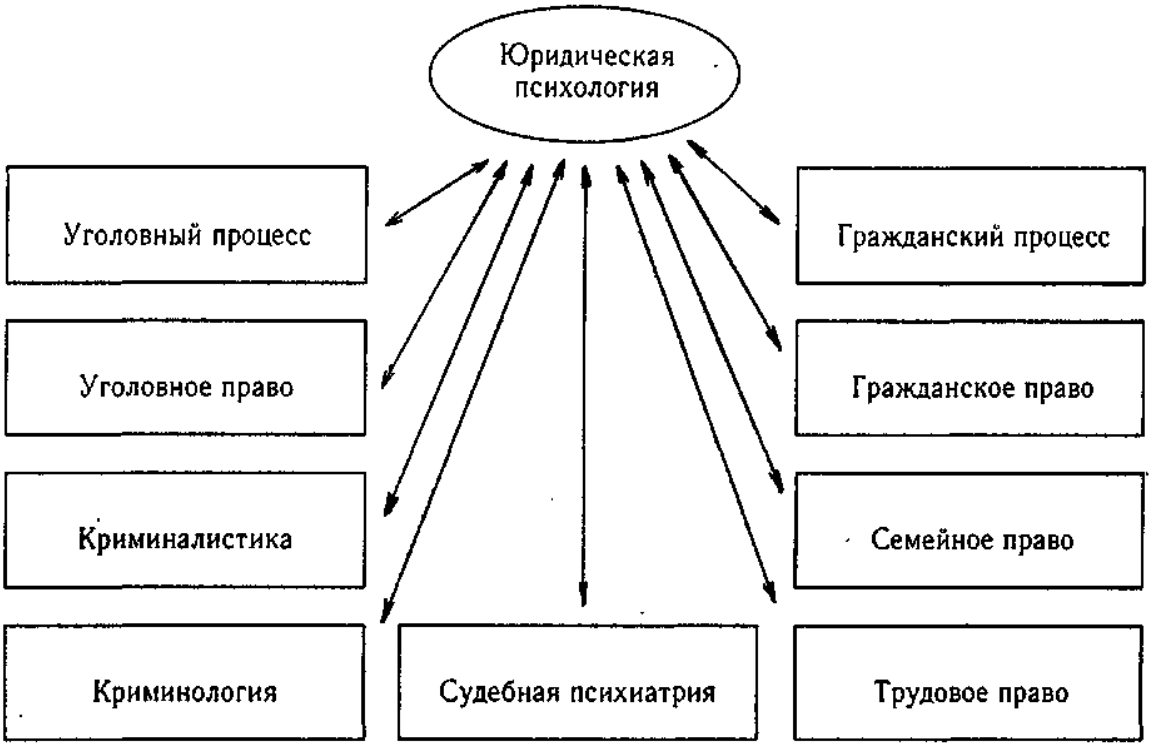


Рисунок 1. Юридическая психология в системе научного знания [4, с. 27].

Ситковская О. Д. даёт следующую классификацию методов юридической психологии [5, с. 115]:

1. Методы научного исследования. Это методы, изучающие психологические закономерности человеческих отношений.
2. Методы психологического воздействия на личность.
3. Методы судебно-психологической экспертизы.

Однако выделяют и четвертый метод ЮП – это психологический анализ уголовного дела. Благодаря психологии следователям стало проще проводить опросы, так как они могли использовать полиграф, способности психологического анализа, метод гипнорепродукции и т.д.

Юридическая психология развивается, но существуют также и проблемы, которые мешают данному процессу. Первой основной проблемой является сокращение времени на освоение данной учебной дисциплины. Многие студенты не успевают изучить основополагающие общие моменты этой дисциплины. Сейчас на первом курсе в юридических институтах преподаватели рассказывают студентам, что представляет собой ЮП, однако некоторые преподаватели не до конца знают данный предмет и входе обучения студентов, также вливаются в тему. Важно в институтах расширить количество аудиторских часов на данную учебную дисциплину [6, с. 67].

Второй немаловажной проблемой является сложность изучения узких специальностей юридической психологии, на что тоже требуется отдельное время. Изучение основ судебно-психологической экспертизы, психологии

доказывания в уголовном праве, психологию следственных действий не преподают должным образом. В институты стоит приглашать специалистов, которые смогли ребятам подробно на примерах рассказать основы правовой деятельности [7, с. 57].

Для студентов же изучение юридической психологии будет тоже не легкой задачей, так как дисциплина требует планомерного усвоения, работы на практике, изучения личности и даже самого себя. Так, еще одной проблемой является не совсем подготовленный план формирования будущих юристом преподавателем. У студентов уже с первого курса должно складывать реалистичное понимание возможностей личности, самоконтроля, личностного роста, глубоких душевных проблем преступников. уровня культуры, гуманности, умения остановить конфликт и др. [8, с. 20].

Также можно выделить проблему того, что студенты, после окончания бакалавриата не знакомы со структурой органов власти, не знакомы с личностями преступного характера. Им тяжело адаптироваться в новой сфере деятельности, так как после специализированного учреждения они не совсем разбираются в юридической психологии и не готовы к риску.

Следовательно, выделив эти актуальные проблемы на сегодняшнее время, стоит сказать, что юридическая психология сложная учебная дисциплина, которая требует особого внимания как преподавателей, так и студентов.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что юридическая психология постепенно развивается, круг её методов расширяется, существует достаточно много мнений учёных о её понятии и предмете, что так же является проблемой. Стоит закрепить одно основное полноценное понятие юридической психологии. Например, юридическая психология – это отрасль психологии, применение которой является основополагающей сферой в правоохранительной деятельности, а также это наука о применении общих норм, систем и методах в закономерностях и механизмах психической деятельности людей в правовых отношениях.

Библиографический список

1. Ратинов, А. Р. Избранные труды / [сост. М.В. Кроз, Н.А. Ратинова; предисловие О.Д. Ситковской]; Акад. Ген. прокуратуры Рос. Федерации. – М., 2016. – 212 с. – (Научные труды ученых Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации).

2. Васильев, В. Л. Психология юридического труда и юридическая психология. - Гарту, 2018. — Вып. 815.

3. Басина, Т. А. Особенности учебной мотивации курсантов ведомственной образовательной организации // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2017. – №1 (68). – С. 18-20; Басина Т.А. Особенности представлений курсантов ведомственного вуза об осужденных // Устойчивое развитие науки и образования. – 2017. – № 7. – С. 182-186 (дата обращения 03.10.2023).

4. Шабалин, О. М. Юридическая психология. Курс лекций [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / О. М. Шабалин ; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Электронные данные. – Пермь, 2020. – 2,17 Мб ; 117 с.

5. Бабушкин, Г. Д., Филиппенко, В. И. Юридическая психология как научно-учебная дисциплина / Г. Д. Бабушкин, В. И. Филиппенко. – Текст : право // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2019. – № 2(6). – С. 114-118. – URL: https://cyberleninka.ru/ (дата обращения 03.10.2023).

6. Иванова, Л. Ф. Современные проблемы юридической психологии как научной специальной и учебной дисциплины / Л. Ф. Иванова. – Текст : психологические науки // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. – 2017. – № 4. – С. 64-68. – URL: https://cyberleninka.ru/ (дата обращения 03.10.2023).

7. Ситковская, О. Д. Конвергенция юридической психологии и правовой науки / О. Д. Ситковская // Вестник Академии генеральной прокуратуры Российской Федерации. – 2018. – № 2 (34). – С. 55-60. – URL: http://yurpsy.com (дата обращения 03.10.2023).

8. Поздняков, В. М. Юридическая психология: генезис и перспективы / В. М. Поздняков. – Текст : право // Прикладная юридическая психология. – 2020. – № 2. – С. 15-37. – URL: https://cyberleninka.ru/ (дата обращения 03.10.2023).

ББК 75.711

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛЕГКОЙ АТЛЕТИКИ

С.Г. Папсуев, А.С. Третьяков
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: В настоящее время мировая легкая атлетика находится по две стороны медали - с одной стороны, успешное её развитие, а с другой - огонь критики. В спорте возникает множество проблем, решение которых требует множество усилий.

Ключевые слова: легкая атлетика, спорт, проблемы, трудности, соревнования, спортсмены

MODERN PROBLEMS OF ATHLETICS

S.G. Papsuev, A.S. Treyakov
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Abstract: Currently, world athletics is located on two sides of the medal - on the one hand, its successful development, and on the other - the fire of criticism. A lot of problems arise in sports, the solution of which requires a lot of effort.

Keywords: athletics, sports, problems, difficulties, competitions, athletes

Современная легкая атлетика – это множество различных видов спорта, имеющий в структуре такие дисциплины, как ходьба, бег, прыжки, многоборья и метания снарядов.

В настоящее время мировая легкая атлетика находится по две стороны медали - с одной стороны, успешное её развитие, а с другой - огонь критики. В

спорте возникает множество проблем, решение которых требует множество усилий. [5]

По легкой атлетике проводится большое количество различных соревнований от летних олимпийских игр, чемпионатов мира и Европы до коммерческих соревнования таких как, гран-при, золотая, алмазная и т.п. лиги.

Соревнования по легкой атлетике, так и по другим видам спорта, вызывают огромный интерес только тогда, когда в них принимают участие выдающиеся атлеты (спортсмены). Для зрителей важно, чтобы достижения спортсменов продолжали улучшаться, и атлеты (спортсмены) становились идолами для них, увеличивая привлекательность спорта. Для расширения известности можно применять и другие способы, помимо высокого спортивного результата. [2]

Современная легкая атлетика сталкивается с многочисленными препятствиями. Главным препятствием международной федерации легкой атлетики (ИААФ) была и остается проблема применения допинга, который продолжает усугублять состояние легкоатлетического спорта.

Начиная с января 1997 г. каждому легкоатлету, входящего в двадцатку лучших в мире, создавалась специальная карточка, в которой была занесена вся информация о прохождении атлетом внесоревновательного допинг контроля. Это карточка получила название “Элитный клуб атлетов ИААФ” [6]

Скандал, связанный с допингом, стал главным всеобщих потрясением для российского спорта в последние года. Была рассекречена государственная система стимуляции допинга, в результате которого у зарубежных инспекторов возник повод для оштрафования и называния всего российского спорта, который затронул всех независимо от степени причастия их к данной проблеме.

Невообразимой и самоуверенной была стратегия публичной защиты, выбранная русскими чиновниками отвечающие за спортивные дисциплины и официальными СМИ. Все они даже не попытались противостоять обвинению о допинге русских спортсменов и сами говорили лишь о том, что это обвинение было лишь предвзятостью Всемирного антидопингового агентства (ВАДА), так же они считали, что доказательств было недостаточно и вообще, что все спортсмены других стран так же принимаю допинг. В результате, российские спортивные чиновники решили дискредитировать весь мировой спорт и чуть не потребовать узаконивания допинга.

Российские профсоюзные организации зачастую просто не могут выстроить положительные взаимоотношения с международными антидопинговыми организациями и довольно безграмотно взаимодействовали с ними – иначе как можно объяснить тот факт, что в спортивных организациях России даже не поинтересовались вовремя запретом об применения допингового вещества под название мельдоний.

Как было сказано президентом Межрегиональной спортивной общественной организации “Самбо-Питер” Андреем Шмелевым “в России до сих пор нет никакой врачебной специализации, занимающаяся спортивной фармакологией.” [7]

Дополнительной проблемой легкой атлетикой является её финансовое положение. В множество различных спортивных организация, клубах,

руководство сталкивается с нехваткой финансовой поддержки со стороны государства, что приводит к различными ограничениями касающихся приобретение нового оборудования, обслуживания старого и нажиманием специалистов высокого уровня и вылечиванием им и спортсменом зарплаты. Это причина, из-за которой стране приходится терять от 20-30% талантливых спортсменов.

Усугубляющим это положение становится причина произвольного финансирование определенных видов спорта. Государственные органы только по одним им ведомым основаниям и причинам выбирают только те виды спорта, которые достойны их поддержки, и сосредотачивают на них большую долю госпомощи, а остальным приходится выживать самостоятельно. Как подметила представитель Федерации спорта России Ирина Горькова “в распределение фондовых и бюджетных средств, выделяемых на спорт, сейчас повсеместно вмешивается Министерство финансов, беря на себя ответственность за рекомендацию или не рекомендацию, того или иного спортивного направления к развитию”. [8]

Ещё одной проблемой развития ложится на плечи обучающего состава персонала. После получения разрешения на обучения молодой специалист обычно устраивается на работу в детскую юношескую спортивную школу. Конечно, бывают и исключения, но большинство из них предпочитают для себя нахождения рабочего места с хорошим окладом. Таким образом Россия, в частности легкая атлетика, лишается не только молодых спортивных кадров, но и множество необычных и интересных идей, которые они могли бы привнести в процесс подготовки молодого поколения спортсменов. [3]

Исходя из этого, развитие легкой атлетики и большую часть спорта зависит главным образом не от популярности, и не от различных достижение, а от мнения высших стоящих органов (государства). Зачастую большую часть средств вкладываются в те виды дисциплин, которые, с одной стороны, являются популярными в мире, и приносят большую прибыль заказчикам, но такие вложения зачастую никогда не приносили особо значительных побед и большого успеха в России.

Ключевую роль в существование и развитие Российского спорта лежит на плечах государства, если оно так и будет продолжать видеть спорт лишь как средство зарабатывания прибыли, а не средство гордости и уважения других стран к своему народу, то все те старание, усилия, победы и даже поражения, полученные спортсменами раде своей страны, так и будут лишь обычной пустышкой которое имеет лишь денежное значение.

Главное и единственной значение любого вида спорта для человека — это сохранение высокой работоспособности организма от младенчества до глубокой старости, в работоспособность входит функциональная подвижность головной коры мозга, различных органов, систем, окислительно-восстановительных процессов, обмена веществ и т.п.

Библиографический список

1 Легкая атлетика // Sportwiki : спортивная энциклопедия, 2016-2023. – URL: https://ru.sport-wiki.org/vidy-sporta/legkaya-atletika/ (дата обращения 18.09.2023). – Текст: электронный

2 Проблемы легкой атлетики // Sportwiki : спортивная энциклопедия, 2016-2023. – URL:https://studwood.net/1165147/turizm/problemy_legkoy_atletiki?ysclid=lmtbnab1yk160470762 (дата обращения 18.09.2023). – Текст: электронный

3 Проблемы легкой атлетики кратко // Образовательный портал : все для учителей, воспитателей, учеников. – URL : https://obrazovanie-gid.ru/pereskazy1/problemy-legkoj-atletiki-kratko.html?ysclid=lmtbn9gmjl984390671 (дата обращения 19.09.2023). – Текст: электронный

4 История легкой атлетики // Sitekid.ru : Большая энциклопедия для школьников, 2012-2023. – URL : https://sitekid.ru/sport/legkaya_atletika/istoriya_legkoy_atletiki.html?ysclid=lmtc86q9gn152433968 (дата обращения 19.09.2023). – Текст: электронный

5 Проблемы в современной легкой атлетике // МегаОбучалка – URL: https://megaobuchalka.ru/14/37736.html?ysclid=lmtc9zunj2851770882 (дата обращения 18.09.2023). – Текст: электронный

6 История развития легкой атлетики в России // StudFiles – URL: https://studfile.net/preview/5809164/page:6/

7 Системные проблемы российского спорта. – URL: https://vk.com/@smsever-sistemnye-problemy-rossiiskogo-sporta?ysclid=ln06q661be486720875

8 Системные проблемы российского спорта // lektsii.org, 2015-2023. – URL: https://lektsii.org/11-34102.html?ysclid=ln072h3uq5754846422

ББК 65.050

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В РОССИЙСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

И.З. Погорелов

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы развития российской модели государственно-частного партнёрства. Предложены подходы к решению части выявленных проблем.

Ключевые слова: концепция государственно-частного партнерства, распределение и управление рисками партнеров, ГЧП (МЧП) проекты

PROPOSALS FOR IMPROVING RISK MANAGEMENT IN THE RUSSIAN CONCEPT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

I.Z. Pogorelov

Autonomous non-profit organization of higher education
"Siberian Institute of Business, Management and Psychology"

Abstract: The article discusses the problems of the development of the Russian model of public-private partnership. Approaches to solving some of the identified problems are proposed.

Keywords: the concept of public-private partnership, distribution and management of partners^ risk, PPP (MPP) projects

Описание ситуации. В развитии механизма государственно-частного партнёрства в Российской Федерации с началом специальной военной операции появился ряд новых проблем, и усложнились некоторые из ранее существовавших. Так, например, стало невозможным привлечение финансирования для реализации ГЧП-проектов не только из международных финансовых институтов, но и от частных инвесторов из более, чем 50 государств, присоединившихся к режиму санкций против Российской Федерации. Кроме того, под угрозой т.н. «вторичных» санкций серьёзно сократились возможности финансирования из традиционно дружественных к нашей стране стран, в частности, Центрально-Азиатских, таких как Республики Казахстан, Киргизия. Ряд инструментов ГЧП, таких, например, как соглашения о защите и поощрении капиталовложений (в дальнейшем СЗПК) претерпели серьёзные изменения, а многие инвесторы из стран Западной Европы и Северной Америки разорвали соглашения, заключённые до весны 2022 года, и отказались от реализации уже начатых инвестиционных проектов. В новой редакции федерального закона от 1 апреля 2023 года уточнены условия предоставления инвесторам т.н. «стабилизационной» оговорки, гарантирующей на определенный срок сохранение действия нормативных актов различного уровня.

Мы не впервые обращаемся к вопросам совершенствования российской национальной концепции государственно-частного партнёрства, например в [1] было показана необходимость регулярного пересмотра нормативной базы и правоприменения.

Характеризуя ситуацию, сложившуюся в области ГЧП/МЧП в российской Федерации в настоящее время, генеральный директор Национального центра ГЧП, П. Селезнёв считает, что реализуемый в последние годы комплекс мер по поддержанию и совершенствованию законодательства в это сфере, в целом сыграл положительную роль. Но необходимо двигаться вперёд и в июне 2023 года был принят закон, посвящённый «донастройке» механизма ГЧП/МЧП и прежде всего, условиям применения наиболее популярного инструмента – концессионного соглашения. С его появлением в закон был включён ряд норм, доказавший свою эффективность из практики заключения концессий последних лет. Важной новеллой является чёткое разделение двух институтов: концессий и государственных закупок: введена норма о том, что финансовое участие публичной стороны не может отныне полностью покрывать расходы инвесторов. При этом чётко определены эти виды затрат инвесторов и пределы компенсации таких затрат со стороны публичного партнёра. Правда, пока не полной ясности с тем, будет ли считаться допустимым покрытие 99% инвестора. Очевидно, нужно ждать появления соответствующих разъяснений в подзаконных актах[2]. На наш взгляд, это тем более важно, что в ходе

неоднократно проводившихся проверок Генеральной прокуратурой Российской Федерации хода реализации ГЧП/МЧП проектов в регионах страны одним из наиболее часто встречавшихся нарушений было 100% финансирование концессий публичным партнёром. Кстати, другим часто встречавшимся нарушением было необоснованное недопущение к конкурсам отдельных претендентов на роль частного партнёра соглашений .

По мнению специалистов Минэкономразвития Российской Федерации, основной целью нового закона является повышение уровня защиты инвесторов в ГЧП/МЧП проектах за счёт более чёткого изложения норм, касающихся возможных компенсаций со стороны публичного участника. Отныне размер компенсации должен быть меньше сумм, израсходованных на создание и эксплуатацию объекта. При этом определены следующие формы участия публичной стороны в таких проектах:1) капитальный грант (до 80% средств частного партнёра на создание и реконструкцию объекта); 2) плата концедента (возмещение расходов частного партнёра, осуществлённых после ввода объекта); возмещение недополученных концессионером доходов.

Важно, что теперь не требуется (кроме случаев заключения концессий без конкурса) согласование изменений концессий, если это не меняет условий и размера финансового участия концедента, а также не сдвигает вправо сроки самой концессии. Теперь можно включать в концессионное соглашение т.н. «особые обстоятельства» - в законе заложено право на возмещение концессионеру дополнительных расходов, а также компенсацию недополученных доходов.

Теперь появилась возможность компенсировать инициировавшим проект инвесторам затрат на подготовку предложений (за счёт победителя) в том случает, если инициатор не победил в конкурсе на заключение соглашения [3].

На наш взгляд, включение в текст закона «особых обстоятельств» позволяет участникам соглашений более «реально» распределять риски между его сторонами, что существенно усилит позиции инвесторов при согласовании таких обстоятельств с публичной стороной.

Анализ существующих тенденций в изменении нормативной базы ГЧП/МЧП позволяет нам сделать вывод о том, что в российской концепции ГЧП следует перейти от простого распределения рисков между участниками соглашений к полноценному управлению такими рисками. Рассмотрим возможные пути такого перехода.

Обоснование предложений по переходу к управлению рисками участниками соглашений ГЧП/МЧП.

По мнению П.Селезнёва, есть потенциал развития проектов в экономике города, в промышленности и создании объектов цифровой инфраструктуры. Эффективность механизма ГЧП/МЧП в России за январь-август 2023 года можно отчасти охарактеризовать показателем величины привлечения частных инвестиций на 1 рубль бюджетных средств. Здесь лидирует промышленная сфера -338 руб., а также цифровая инфраструктура и связь – 51 руб. С другой стороны, по числу реализуемых проектов лидирует сфера ЖКХ и городская среда (2.7 тыс. соглашений на общую сумму 1,1 трлн. руб.), а наиболее

капиталоёмкими традиционно выступают транспортные проекты (105 соглашений на 2,5 трлн. руб.) [2].

В последнее время именно при реализации транспортных проектов происходят события, на наш взгляд, убедительно подчёркивающие несовершенство условий распределения рисков между участниками. Так, 3 марта 2023 года в Красноярске было подписано концессионное соглашение с компанией «Мовиста регионы Красноярск», специально созданной для реализации этого соглашения, которой на 20 лет Красноярск передавал все объекты транспортной инфраструктуры и технологически связанные с ними транспортные объекты. При этом предполагалось, что финансирование развития рельсового наземного электротранспорта в городе, в том числе и модернизацию трамвайный путей обеспечит концессионер. Общая сумма инвестиций должна была составить более 23 млрд. руб. , в которую входит реконструкция действующей и строительство новой трамвайной линии (14,8 млрд. руб.) и покупка нового подвижного состава (8,2 млрд. руб.). Были установлены жёсткие сроки выполнения каждого из трёх этапов, например, реконструкцию 8 км трамвайных путей должна была завершена к лету 2024 года.

Однако уже в сентябре 2023 года выяснилось, что уже начатый ремонт путей стоимостью порядка 1 млрд. руб. на самом деле оплатит городской бюджет. При этом администрация г. Красноярска утверждает, что эти деньги будут заложены в краевой бюджет по программе «Развитие транспортной системы». По словам городских финансистов, эти работы в итоге не будут включены в расходы концессионера, и в дальнейшем они не будут возмещены ему в составе платежей. При этом, заместитель председателя правительства, министр финансов края В. Бахарь в начале октября 2023 года признал наличие серьёзных проблем с выполнением этого концессионного соглашения и есть вероятность того, что вскоре будут серьёзно изменены подходы к обновлению объектов трамвайной инфраструктуры города. Учитывая то обстоятельство, что генеральный директор «Группы Мовиста» А. Советников в мае 2023 года был арестован по подозрению в даче взяток в особо крупном размере сотрудникам мэрии Ярославля, на наш взгляд, вполне возможна замена инвестора с заключением нового концессионного соглашения, либо внесение серьёзных корректировок в сроках и схемы финансирования проекта. Это внушает опасение в реализации сроков проекта создания в городе подземно-наземного метротрама, так как он должен быть сочленён с системой наземного трамвая.

По нашему мнению, то, что происходит при реализации вышеупомянутых крупных транспортных проектов показывает уязвимость ныне действующей конструкции «распределения рисков» и дальнейшее развитие событий должно показать, насколько надёжнее станет эта конструкция с вступлением поправок в закон о концессиях.

Для повышения надёжности, на наш взгляд, следует пересмотреть основы управления рисками подобных соглашений, в частности усилить роль, как в согласовании условий концессии, так и в контроле хода реализации соглашения депутатского корпуса, а также представителей экспертного сообщества. Очевидно, что нужно чётче прописать в законе порядок определение сумм

недополученных доходов концессионером, чтобы, с одной стороны, не отпугнуть потенциальных инвесторов, а, с другой стороны, не «повесить» предпринимательский по сути дела, риск полностью на публичного партнёра.

Выводы. В целом можно отметить, что действующая в настоящее время концепция ГЧП и сложившаяся нормативная база, сложившаяся за последние 30 лет, служит хорошей основой для дальнейшего развития механизма ГЧП в стране. Однако, сохраняющиеся внутренние диспропорции, появившиеся внутренние и внешние вызовы требуют регулярного мониторинга и внесения соответствующих корректировок в нормативную базу и практику правоприменения. На наш взгляд, реализация выдвинутых в этой и предыдущих статьях предложений позволит начать переход от «распределения» рисков среди участников соглашений к полноценному управлению ими.

Библиографический список

1. Забуга С. Ш., Прохоров В. В., Погорелов И. З. Обоснование необходимости совершенствования российской концепции государственно-частного партнёрства // Управленческий учёт. – 2023. – №3. – URL : Обоснование необходимости совершенствования российской концепции государственно-частного партнёрства(дата обращения: 21.06.2023).

2. ГЧП теряет темп // КоммерсантЪ. – 26.09.2023. – № 109. – URL : https://dzen.ru/a/ZRH1o1Pn50RSTMOg(дата обращения: 21.06.2023).

3. Концессии довели до предела // КоммерсантЪ, 21.06.2023. – URL : https://www.kommersant.ru/doc/6055361?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fdzen.ru%2Fnews%2Fsearch%3Ftext%3D (дата обращения: 21.06.2023).

ББК 65.05

ПЕРЕОЦЕНКА АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ВЫРАЖЕННЫХ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ

М.В. Полубелова

Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: В статье рассматривается вопросы, связанные с пересчетом активов и обязательств, выраженных в инвалюте. Отражены даты проведения переоценки, расчет курсовых разниц, а также учет положительных и отрицательных курсовых разниц.

Ключевые слова: переоценка, иностранная валюта, активы, обязательства, курсовая разница, открытый счет

RECALCULATION OF ASSETS AND LIABILITIES DENOMINATED IN FOREIGN CURRENCY

M.V. Polubelova

Siberian State University of Science and Technology

named after Academician M.F. Reshetnev

Abstract: The article discusses issues related to the recalculation of assets and liabilities expressed in foreign currency. The dates of the revaluation, the calculation of exchange differences, as well as accounting for positive and negative exchange differences are reflected.

Keywords: revaluation, foreign currency, assets, liabilities, exchange rate difference, open account

Вопросы, связанные с учетом внешнеэкономических операций в настоящее время актуальны, это объясняется тем, что многие экономические субъекты стараются выйти на внешние рынки, с целю продажи своей продукции, или приобретения различных товарно-материальных ценностей. Одной из особенностей учета внешнеэкономических операций является необходимость переоценки активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте и учет результатов такой переоценки.

Вопросы, связанные с переоценкой объектов выраженных в иностранной валюте регламентируются ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» [1]. В соответствии с этим документом необходимо производить переоценку денежных средств организации, задолженности и других объектов, выраженных в иностранной валюте на дату совершения операции в иностранной валюте, а также на отчетную дату.

При этом пересчет может производиться несколько раз, в зависимости от вида актива (обязательства), что отражено в таблице:

Объект учета	На дату совершения операции	На отчетную дату	По мере изменения курса инвалюты
Денежные средства и денежные документы	Пересчет выполняется	Пересчет выполняется	Пересчет может выполняться
Задолженность (кроме авансов и задатков)	Пересчет выполняется	Пересчет выполняется	
Авансы и задатки	Пересчет выполняется		
Материальные активы	Пересчет выполняется		

Как видно из таблицы выше – валютные денежные средства переоцениваются по всем возможным основаниям, перечисленным в ПБУ 3/2006. Это такая статья учета, которая может переоцениваться даже ежедневно (например, так положено делать в банках) [2].

Пересчет стоимости денежных знаков в кассе организации и средств на банковских счетах (банковских вкладах), выраженной в иностранной валюте, может производиться, кроме того, по мере изменения курса, то есть практически ежедневно.

Для большинства организаций ежедневный пересчет валютных остатков из-за изменения курса валюты, как правило, не требуется. Поэтому переоценка валютных остатков и учет связанных с этим курсовых разниц происходит на конец отчетного периода, то есть месяца.

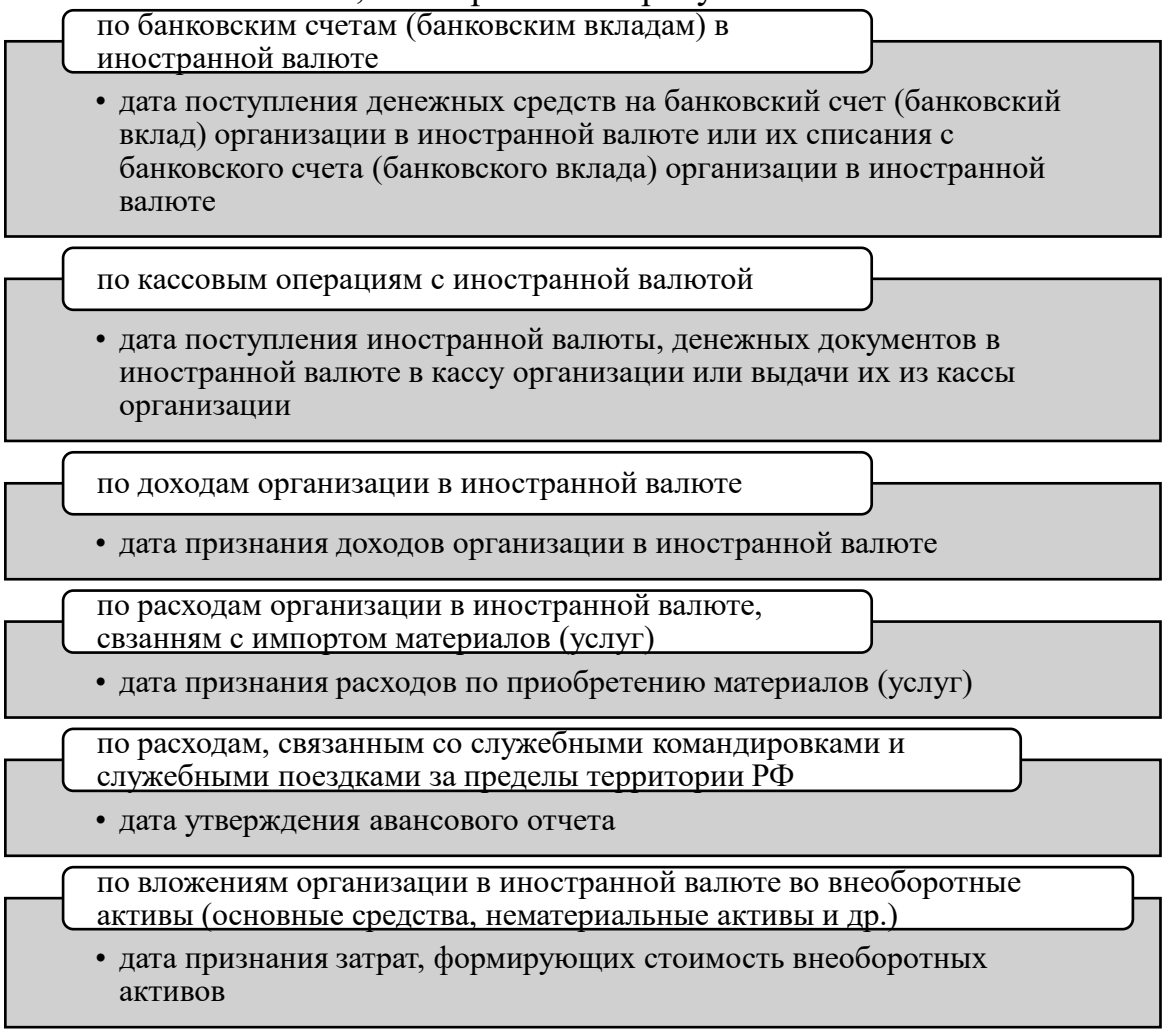
Большая часть современных бухгалтерских программ (например, «1С») проводят автоматически пересчет стоимость остатков в иностранной валюте при операции закрытия месяца. При этом бухгалтеру нужно контролировать своевременное обновление справочника валют, чтобы результаты переоценки вышли корректными.

Если официальный курс иностранной валюты, установленный Центральным банком Российской Федерации, меняется незначительно, и организация проводит большое количество хозяйственных операций, оцениваемых в иностранной валюте, то переоценка, связанная с этими операциями, может происходить исходя из среднего курса, который может устанавливаться по итогам месяца или за более короткий период.

Средний курс — это средневзвешенное значение курсов за период. Его можно рассчитать самостоятельно, а можно воспользоваться уже готовыми расчетами Центрального банка. По наиболее ходовым валютам средние курсы за месяц можно найти и в интернете, и в СМИ.

Все объекты учета, выраженные в иностранной валюте, переоцениваются на дату совершения операции.

Даты совершения различных операций в иностранной валюте приведены в приложении к ПБУ 3/2006, что отражено на рисунке:



В бухгалтерском учете переоценка объектов, выраженных в иностранной валюте в рубли, проводится исходя из официального курса Центрального Банка, установленного на дату совершения операции.

В результате переоценки активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, возникают курсовые разницы.

В соответствии с ПБУ 3/2006 под курсовой разницей понимается разница между рублевой оценкой актива или обязательства, стоимость которых выражена в иностранной валюте, на дату исполнения обязательств по оплате или отчетную дату данного отчетного периода и рублевой оценкой этого же актива или обязательства на дату принятия его к бухгалтерскому учету в отчетном периоде или отчетную дату предыдущего отчетного периода.

Величина курсовой разницы определяется по следующей формуле:

Курсовая разница = (курс ЦБ на текущую дату – курс ЦБ на предыдущую дату) × сумму в валюте

Курсовая разница в результате проведенных расчетов может быть как положительной, так и отрицательной. Ситуации, в которых выявляется положительная или отрицательная курсовая разница и ее отражение в учете представлены на рисунке:

Таким образом, переоценка и учет ее результатов для целей бухгалтерского и налогового учета являются обязательными процедурами. Это связано с тем, что обязательным для российских предприятий является отражение в учете всех операций в рублях. Таким образом, обязательно и выполнение пересчета в рубли тех объектов учета, которые имеют исходную оценку в иностранной валюте.

В большинстве случаев пересчет выполняется на дату совершения операции с такими объектами и на конец периода, признаваемого отчетным. Однако отдельные статьи валютных активов могут переоцениваться и чаще, даже ежедневно. В первую очередь это касается денежных средств и их эквивалентов в иностранной валюте.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 27.11.2006 № 154н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006)» – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru
2. Как осуществляется переоценка валютных остатков? // Iteam: сайт. URL: https://nalog-nalog.ru/valyutnye_operacii/kak_osuwestvlyaetsya_pereocenka_valyutnyh_ostatkov/?ysclid=ln4el6a1ns545557924 (дата обращения: 23.09.2023).

ББК 65.05

СПЕЦИФИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М.В. Полубелова
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: В статье рассматривается вопросы, связанные с особенностями бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности. Отражены основные причины отличий от обычного учета, а также необходимые дополнения к учетной политике.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, расчеты в валюте, аналитический учет, курсовые разницы, международный контракт, таможенные платежи

SPECIFICS OF ACCOUNTING OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

M.V. Polubelova
Siberian State University of Science and Technology
named after Academician M.F. Reshetnev

Abstract: The article discusses issues related to the peculiarities of accounting of foreign economic activity. The main reasons for the differences from the usual accounting are reflected, as well as the necessary additions to the accounting policy.

Keywords: foreign economic activity, currency settlements, analytical accounting, exchange rate differences, international contract, customs payments

Осуществление внешнеэкономических операций для хозяйствующего субъекта означает не только выход на внешний рынок сбыта и расширение границ деятельности, но и необходимость корректировки учетной политики и системы документооборота.

Бухгалтерский учет всех фактов хозяйственной жизни связанных с внешнеэкономической деятельностью, осуществляется преимущественно на основе обычных документов регламентирующих ведение бухгалтерского учета, к таким документам относятся Законе «О бухгалтерском учете», ПБУ и ФСБУ, План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности

организаций и различные методические указания Минфина России. Непосредственно вопросы, связанные с учетом ВЭД регламентируются ПБУ 3/2006 "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте" [1].

Однако сделки по внешнеэкономическим операциям отличаются от сделок между резидентами Российской Федерации, поэтому необходимо определить особенности бухгалтерского учета таких операций.

Предметом бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности выступают факты финансово-хозяйственной жизни (внешнеэкономические операции) по реализации сделок экономических субъектов (резидентов и нерезидентов) при выполнении международных контрактов (договоров), предусматривающих перемещение через таможенную границу сотрудников, товаров, грузов, пассажиров, капитала и т. п.

Основными задачами бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности являются:

– формирование полной и достоверной информации о результатах внешнеэкономической деятельности организации и изменении ее имущественного положения при осуществлении внешнеэкономических операций для обеспечения принятия управленческих решений;

– формирование необходимой бухгалтерской, налоговой отчетности и отчетности, формируемой для таможенных целей, налоговых и таможенных деклараций для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении внешнеэкономической деятельности [с. 90-91, 2].

Особенности учета операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью, определяются:

- использованием дополнительных первичных документов;
- расчетами, осуществляемыми в валюте;
- дополнительными правилами, связанных с зарубежными командировками;
- особым порядком учета НДС при экспортных и импортных операциях и отчетности по нему и др.

В результате влияния вышеуказанных причин можно выделить следующие особенности внешнеэкономической деятельности:

1. Учет операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью, одновременно ведется в иностранной валюте и рублях. Учет сумм, поступающих или выраженных в валюте осуществляется одновременно в иностранной валюте в рублях с пересчетом по правилам ПБУ 3/2006, что приводит к появлению в учете курсовых разниц. Курсовая разница – это сумма, на которую уменьшается или увеличивается рублевая оценка активов и обязательств, выраженных в валюте или условных единицах, из-за изменения курса

2. Характерным для учета внешнеэкономической деятельности является наличие понятия «учетная единица», за которую принимается товарная партия. Товарная партия – количество товара, отгруженное (поступившее) по одному

контракту и оформленное одним транспортным или складским документом. Товарная партия не подлежит дроблению.

3. Для того чтобы своевременно отражать операции, связанные с внешнеэкономической деятельностью, нужно отслеживать даты перехода право собственности на товар от покупателя к продавцу. Переход права собственности фиксируется во внешнеторговом контракте, это может быть сделано по условиям Икотермс 2020.

4. Необходимо правильно формировать стоимость товара, полученного от иностранного контрагента, исходя из его стоимости по контракту, таможенных платежей и других затрат.

5. Расходы, связанные с заграничными командировками сотрудников, нужно отражать с учетом того, что эти расходы частично или полностью могут осуществляться в валюте, также необходимо учитывать специфику расчета НДФЛ и страховых взносов по суточным в пределах норм и с суммы превышения.

6. При определении финансового результата на отчетную дату, нужно проводить переоценку валютных остатков денежных средств и расчетов с контрагентами, выраженных в валюте. Это приводит к появлению отрицательных или положительных курсовых разниц, которые влияют на финансовый результат.

7. Для того, чтобы иметь возможность формировать необходимую бухгалтерскую, налоговую и статистическую отчетность по внешнеэкономической деятельности требуется вести раздельный учет операций с резидентами и нерезидентами.

8. При экспортных операциях может применяться по НДС ставка 0%. Для подтверждения налоговой ставки 0 процентов поставщик должен подготовить и передать в налоговый орган пакет документов, предусмотренных налоговым кодексом. Также нужно учитывать особый порядок принятия НДС к вычету.

Особенности учета внешнеэкономической деятельности должны найти свое отражение в учетной политике организации, для этого в ней необходимо отразить следующие моменты:

1. В рабочий план счетов нужно ввести счета, которые потребуются для отражения расчетов в валюте, к таким счета относятся сч. 57 «Переводы в пути», сч. 52 "Валютные счета". К счету 52 «Валютные счета» могут быть открыты субсчета:

52-1 «Валютные счета внутри страны»;

52-2 «Валютные счета за рубежом».

Аналитический учет по счету 52 «Валютные счета» ведется по каждому счету, открытому в банке, и в разрезе договоров, контрагентов, расчётных документов.

Также потребуется расширить аналитику по счетам 60, 62, 76 для того, чтобы обособленно отражать операции с иностранными контрагентами.

Для учета товаров, отгруженных на экспорт, к счету 45 «Товары отгруженные» открываются субсчета, которые позволяют контролировать

конкретное местонахождение товара в пути следования к иностранному покупателю.

2. В учетной политике нужно детально описать способы оценки импортируемых и экспортируемых материальных ценностей.

3. Формы и методы заполнения первичных документов, регистров аналитического и синтетического учета для экспортно-импортных операций. Принимая во внимание необязательность использования унифицированных форм первичной документации, следует по возможности перечислить и закрепить приказом об учетной политике весь перечень первичной документации. При этом необходимо уделить внимание разработке графика документооборота по внешнеторговым операциям.

4. Порядок осуществления раздельного учета по каждому виду товаров (работ, услуг), облагаемых по разным ставкам НДС (0, 10, 20 %).

5. Порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации.

С помощью учетной политики организация может реализовать преимущества внешнеэкономической деятельности экономического субъекта путем выбора оптимального варианта из регламентированных альтернативных способов учета, методов оценки и анализа.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 27.11.2006 № 154н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006)» – Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru

2. Рихтгофен, О. А. Учет и аудит внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / О. А. Рихтгофен, Г. И. Золотарева ; Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. – Красноярск, 2015. – 192 с.

ББК 65.05

ФОРМЫ РАСЧЕТОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М.В. Полубелова

Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: В статье рассматривается вопросы, связанные с осуществлением расчетов по внешнеторговым операциям. Отражены основные формы расчетов, а также связанные с ними возможные риски для покупателя и продавца.

Ключевые слова: расчеты, аккредитив, инкассо, банковский перевод, коммерческий кредит, открытый счет

ORMS OF SETTLEMENTS IN THE IMPLEMENTATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

M.V. Polubelova

Siberian State University of Science and Technology
named after Academician M.F. Reshetnev

Abstract: The article discusses issues related to the implementation of settlements on foreign trade transactions. The main forms of settlements are reflected, as well as the possible risks associated with them for the buyer and seller.

Keywords: settlements, letter of credit, collection, bank transfer, commercial loan, open account

Многие предприятия стремятся заниматься внешнеторговыми операциями, для того чтобы приобрести необходимые материалы, расширить рынок сбыта и увеличить свой доход и прибыль.

Российским экономическим субъектам при заключении внешнеторговых договоров по импорту и экспорту нужно обеспечить надежность расчетов для того, чтобы минимизировать возможные потери по договорам.

При экспорте материальных ценностей или услуг одним из главных рисков являются несвоевременность оплаты или неплатежи иностранного контрагента; при импорте – риск несвоевременной поставки или непоставки материальных ценностей. Чтобы максимально снизить возможные риски, необходимо проанализировать возможные формы расчетов по внешнеторговым контрактам.

Формы расчетов, которые чаще всего используются по внешнеторговым контрактам представлены на рис. 1.

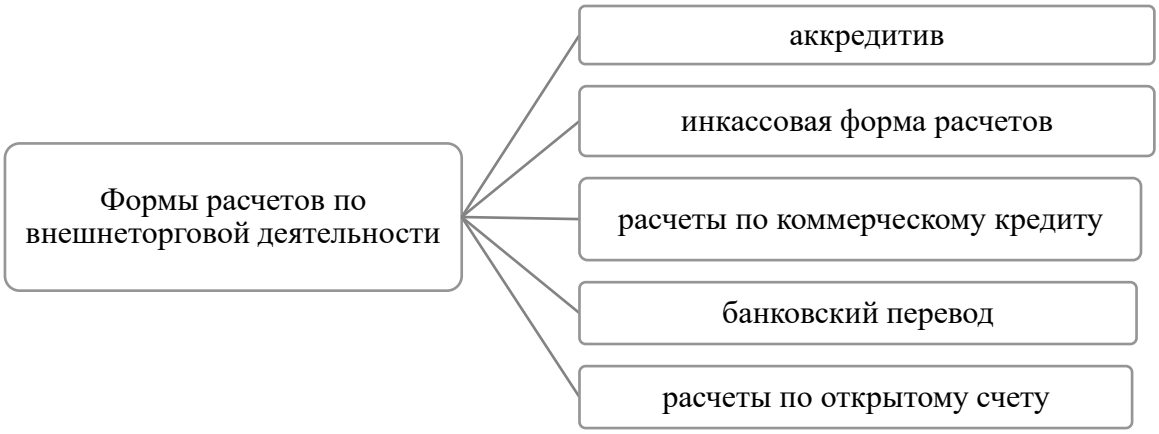


Рисунок 1 - Формы расчетов по внешнеторговой деятельности

Часто для расчетов по внешнеторговым контрактам применяется такая форма расчетов как аккредитив.

Аккредитив (клиент банка является продавцом товаров/услуг) представляет собой данное по просьбе клиента (покупателя) поручительство банка уплатить продавцу определенную денежную сумму при получении соответствующих условиям аккредитива документов, удостоверяющих, что определенный аккредитивом товар отправлен покупателю [1].

После получения покупателем извещения поставщика о готовности отгрузить товар, он оформляет заявление для открытия аккредитива в банке.

Аккредитив выставляется либо за счет собственных средств покупателя, либо за счет кредита банка.

Не позднее трех дней со дня приема заявления на открытие аккредитива банк оформляет аккредитив и направляет его банку продавца.

Банк продавца извещает его о получении аккредитива, после этого происходит отгрузка товара покупателю и подтверждающие документы продавец передает своему банку. Документы проверяются и передаются банку покупателя. На основании документов, подтверждающих факт отгрузки товара, происходит оплата из суммы выставленного аккредитива.

Расчеты с использованием аккредитива защищают интересы поставщика, так как гарантируют безусловный платеж покупателем по товарам, которые еще не отгружены.

Для покупателя такая форма расчетов предполагает замораживание денег на период открытия аккредитива и оплату банковских услуг, поэтому аккредитив с точки зрения покупателя не самая выгодная форма расчетов.

Документарное инкассо представляет собой банковскую операцию, где кредитная организация от имени и в пользу своего клиента-продавца обязуется получить платеж или его подтверждение от покупателя, предоставив последнему финансовые или коммерческие документы. [2]. Основные этапы осуществления операций при расчетах по инкассо отражены на рис. 2.

Инкассо является удобной формой расчетов, как для продавца, так и для покупателя. Банковские услуги при инкассо для покупателя относительно невелики. Покупателю выгоднее платить с использованием данной формы расчетов, это объясняется тем, что денежные средства не нужно замораживать до момента оплаты.

При использовании документарного инкассо банки осуществляют проверку полноты и правильности оформления товаросопроводительных документов, при этом покупатель может с ними ознакомиться до осуществления платежа.

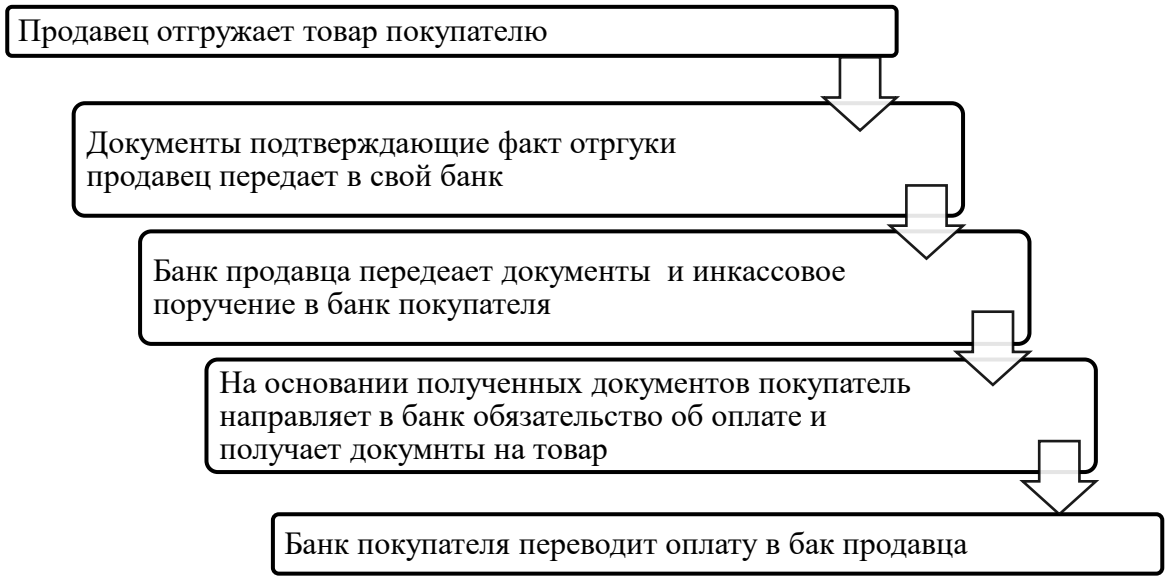


Рисунок 2 – порядок осуществления расчетов по инкассо

В качестве недостатка такой формы расчету можно указать длительный период времени в течение, которого документы проходят по банковским

каналам и проверяются, в результате чего происходит замедление оборачиваемости средств продавца.

Банковский перевод представляет собой простое поручение коммерческого банка своему банку-корреспонденту выплатить определенную сумму денег по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару) с указанием способа возмещения банку-плательщику выплаченной им суммы.

Банковский перевод осуществляется безналичным путем посредством платежных поручений, адресованных одним банком другому [3].

Данная форма расчетов имеет ряд преимуществ:

- может использоваться при осуществлении различных международных расчетов;
- не вызывает проблем с оформлением;
- если расчеты осуществляются на условиях предоплаты, то продавец не несет рисков связанных с неплатежом;
- комиссия, взимаемая банком относительно невелика;
- для оплаты постащику-нерезиденту требуется только заявления покупателя.

В качестве недостатка можно отметить, то, что при использовании банковского перевода возникают риски или у продавца или у покупателя. Если оплата за товар осуществляется после поставки товара, то у продавца возникает риск неоплаты, так как в данном случае, в отличии от ранее рассмотренных форм расчета, нет никаких гарантий. Если оплата осуществляется авансом, то риск возникает у покупателя, так как продавец может задержать или вообще не осуществить поставку товара. Таким образом, применение данной формы расчетов чаще всего происходит в сочетании с другими формами расчетов – инкассо и аккредитивом.

Расчеты по коммерческому кредиту. Данная форма расчетов характеризуется тем, что продавец предоставляет покупателю рассрочку или отсрочку платежа, то есть оплата будет происходить в течении некоторого времени. В соответствии с договором, часть суммы, причитающейся продавцу, покупатель оплачивает на дату получения товара, а оставшаяся часть будет выплачивать с определенной периодичностью в течении периода, отраженного в договоре, также будут выплачиваться проценты.

Расчеты по открытому счету – являются одной из форм коммерческого кредита. Расчеты по открытому счету используется в случае, если между покупателем и поставщиком установлены длительные, тесные и систематические контракты. Открытый счет – форма расчетно-кредитных отношений, при которой продавец отгружает товар покупателю без оплаты и одновременно направляет в его адрес счет на оплату, при этом относит сумму задолженности в дебет счета, который открыт им на имя покупателя – открытого счета. После проверки расчетов, погашение оставшейся задолженности по открытому счету производится через банки, как правило, с использованием банковского перевода или чека.

Расчетов по открытому счету осуществляются в следующей последовательности:

1. Между покупателем и продавцом заключается внешнеторговый контракт.

2. Продавец осуществляет покупателю отгрузку товара и отправляет товарораспорядительные документы (инвойс, железнодорожные накладные или коносаменты, сертификаты и т.д.)

3. Продавец стоимость отгруженного товара относит в дебет открытого на покупателя счета, а покупатель совершает такую же запись в кредит счета продавца, таким образом величина текущей задолженности учитывается в книгах контрагентов. Когда покупатель получит товар, каждая из сторон производит проверку расчетов по открытому счету, при необходимости осуществляются компенсирующие проводки.

4. Покупатель в банк направляет заявление на банковский перевод. Банк покупателя, получив от него платежное поручение, направляет от своего имени платежное поручение в соответствующий банк продавца.

Процесс осуществления этих действий достаточно длителен, поэтому банк не имеет возможности осуществить контроль за своевременностью и полнотой платежа.

Формы расчетов, которые были рассмотрены, во внешнеэкономических сделках могут применяться как в чистом виде, так и в различных сочетаниях.

При выборе формы расчетов следует исходить из надежности, преимуществ и недостатков той или иной формы расчетов, для чего надо иметь представление о содержании каждой формы расчетов, используемых в международной практике.

Библиографический список

1. Как раскрывается аккредитив? // Iteam: сайт. URL: https://www.quepaw.com.ru/real-estate-buying-and-selling/kak-raskryvaetsy-akkreditiv (дата обращения: 21.09.2023).

2. Инкассо в ВЭД // Iteam: сайт. URL: ttps://https://www.klerk.ru/buh/articles/64356/ (дата обращения: 21.09.2023).

3. Банковский перевод // Iteam: сайт. URL: https://www.sibsoc.ru/corporate/uchastnikam-ved/bankovskii-perevod/?ysclid=lmu9xqkxmf224802597 (дата обращения: 21.09.2023).

ББК 65.43

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ВЛАДЕНИЯ АНГЛИЙСКИМ ЯЗЫКОМ В СФЕРЕ ТУРИЗМА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

А.В. Правкина

АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: Туризм – перспективная отрасль экономики страны. В статье дан анализ анкетирования работников туриндустрии и студентов колледжа направления «Туризм» по вопросам владения и использования английского языка в туристской сфере и сделаны соответствующие выводы

Ключевые слова: английский язык, туристическая сфера, респондент, Красноярский край, туризм

ASSESSMENT OF THE STATE OF ENGLISH LANGUAGE PROFICIENCY IN THE FIELD OF TOURISM IN THE KRASNOYARSK TERRITORY

A.V. Pravkina
ANO HE Siberian Institute of Business, Management and Psychology

Abstract: Tourism is a promising branch of the country's economy. The article analyzes the survey of employees of the tourism industry and college students of the direction "Tourism" on the issues of proficiency and use of English in the tourism sector and draws the appropriate conclusions

Keywords: English, tourism sector, respondent, Krasnoyarsk Territory, tourism

В современное время, когда для преодоления больших расстояний не осталось, практически, преград, иностранные туристы, посещающие наш регион, уже не такая большая редкость. Туристский потенциал Красноярского края высок, что вызывает неподдельный интерес у иностранных туристов, путешествующих по России. В связи с этим возник вопрос об актуальности английского языка в туристской индустрии Красноярского края, актуальности изучения английского языка и его уровня в индустрии Красноярского края.

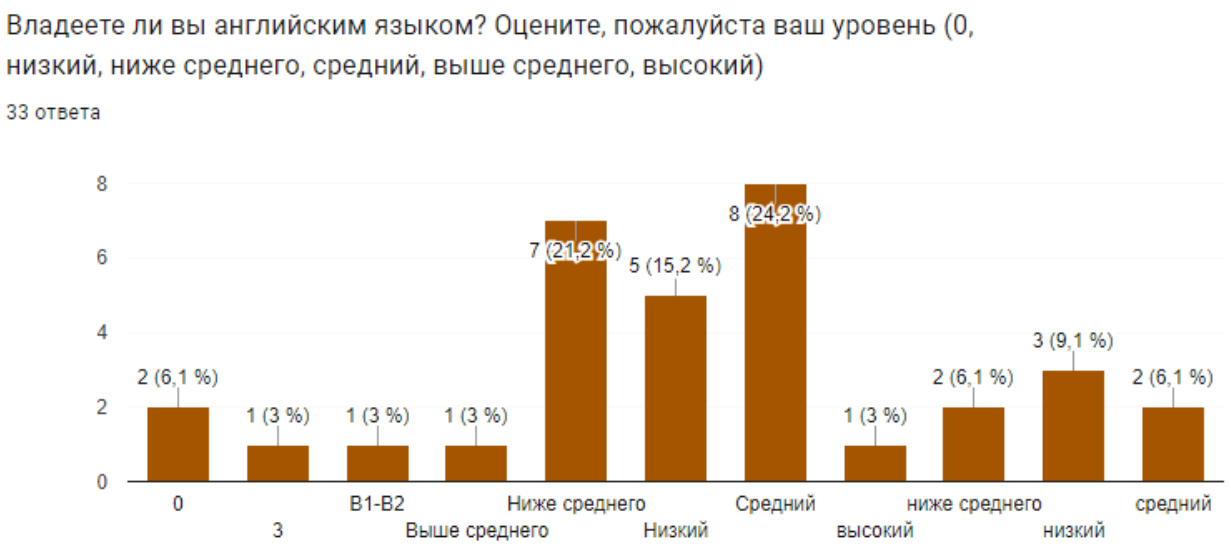
Туристическая сфера – перспективная отрасль экономики, которая позволяет развивать малый и средний бизнес, частично решает проблемы с занятостью населения [1]. По данным исследования 2022 года, проведенным EF EPI (English First English Proficiency Index), Россия заняла 40 место из 111 стран, в которых были проведены исследования. 39 место заняла Беларусь, а 41 – Гана [2].

В связи с этим было проведено анонимное анкетирование среди работников туристических компаний города Красноярска, а также среди студентов, обучающихся на направлении «Туризм» колледжа АНО ВО Сибирского Института Бизнеса, Управления и Психологии города Красноярска. Число респондентов, участвовавших в анонимном анкетировании – 33 человека, что было принято за 100%.

Анкетирование состояло из 7 обязательных вопросов; проводилось в системе Гугл Формы (Google Forms): https://forms.gle/oYZ2hYe9Li4HfnRJ6.

Анализируя результаты первого вопроса, мы можем прийти следующему выводу:

6% респондентов оценивают свой уровень владения английским как «0», 24% ответивших оценивают свой уровень как «низкий», 30% оценивают свой уровень как «ниже среднего», 3% - как «выше среднего», так же 3% оценивают свой уровень по шкале CEFR (Common European Framework of Reference; Общеевропейская система, разработанная для применения к любому европейскому языку для описания уровня владения этим европейским языком [3]) как «B1-B2», что также можно отнести к категории «средний», а также «средний уровень владения» оценили себя 30% ответивших. По 3% соответственно оценили свой уровень владения как «выше среднего» и «высокий».



Отвечая на второй вопрос анкеты, «Где вы изучали английский язык до работы в сфере туризма», анкетируемые могли указать несколько вариантов ответа. Анализируя ответы, мы можем наблюдать следующие результаты:

«школа» - 18 упоминаний;

«университет» - 2 упоминания;

«учебное заведение (без указания) – 1 упоминание;

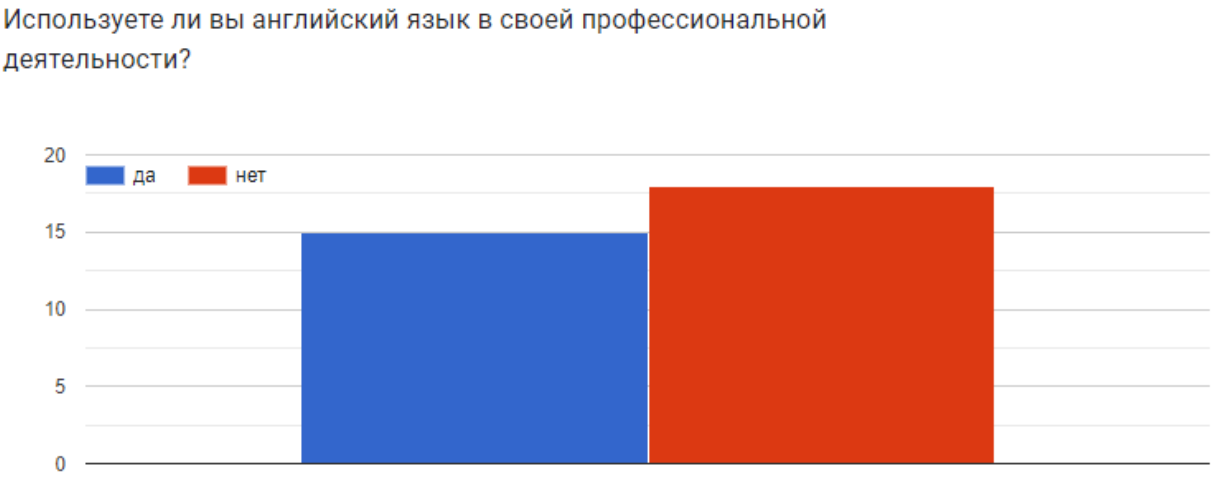
«колледж» - 1 упоминание;

«курсы» (в этой графе были собраны ответы про языковые курсы, школы и занятия у репетитора) – 12 упоминаний;

«самостоятельно» - 3 упоминания;

«нигде» - 2 упоминания.

В третьем вопросе анализировался опыт использования английского языка в профессиональной деятельности респондентов. Ответы получились практически равнозначными: 15 человек ответили «да» и 18 – «нет».



В четвертом вопросе респонденты должны были оценить частоту использования английского языка в своей профессиональной деятельности.

Лидирующую позицию занял ответ «мало», который указали 13 человек. Второе место занял ответ «слабо» и 9 ответивших. 8 человек считают, что используют английский «достаточно» часто; 2 человека считают, что «очень часто» и 1 человек ответил «часто».

В пятом вопросе респонденты делились своим опытом работы с иностранными туристами, где 21 человек указали «нет», как не имевшие опыта работы с иностранными туристами, но 12 человек имеют такой опыт, ответив «да».

Шестой и седьмой вопросы носят субъективный характер, где анкетируемые должны были поделиться своим собственным мнением.

В шестом вопросе спрашивалось «Хотели бы вы лично владеть английским языком лучше, чем вы владеете им сейчас?». Результаты опроса можно разделить на три группы: положительная (ответы «да», «конечно», «безусловно» и т.п.), сомневающаяся (ответы «вряд ли», «возможно» и т.п.) и отрицательная (ответ «нет»).

Положительных ответов было дано 87%. В группу сомневающихся отнесли себя 3 человека и 10%и отрицательный ответ дали 3% анкетируемых.

В последнем вопросе респондентам предстояло ответить на вопрос «Как вы считаете, владение английским языком важно для работы в сфере туризма?», без вариантов ответа, то есть, анкетируемые должны были сами ответить на поставленный вопрос.

Основываясь на полученных данных, можно прийти к следующим выводам:

1. Согласно результатам проведенного анкетирования, уровень английского языка у работников индустрии туризма и у студентов, обучающихся на направлении “Туризм” ниже среднего и низкий;

2. Примерно половина респондентов используют английский язык в своей профессиональной деятельности, при этом большая часть ответивших на

анкетирование считает, что английский язык используется мало в туристской индустрии Красноярского края;

3. Большая часть анкетируемых признали, что хотели бы владеть английским языком лучше, чем владеют им сейчас, а также признали его важность для индустрии.

Суммируя все вышеизложенное, мы можем прийти к выводу, что английский язык является важной частью туристской индустрии и в Красноярском крае необходимо поднимать общий средний уровень владения им среди работников туристской индустрии.

Библиографический список:

1. Английский язык как важный фактор успешного развития туризма и гостеприимства в России. – URL : https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/258537/1/110-112.pdf

2. Крупнейший в мире рейтинг уровня владения английским языком // Образовательный портал EF EPI. – URL : https://www.ef.ru/epi/

3. CEFR и EF SET. – URL : https://www.efset.org/ru/cefr/#nav-1

ББК65.04

ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ В НИЖНЕМ ПРИАНГАРЬЕ

В.В. Прохоров

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»,

АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. Рассмотрены возможности экономического развития Нижнего Приангарья Красноярского края. Предлагается сформировать промышленный гидроэнергетический кластер на данной территории. Сформированный промышленный гидроэнергетический кластер позволит усилить привлекательность районов Нижнего Приангарья, как для населения, так и для юридических лиц.

Ключевые слова: промышленный кластер, Нижнее Приангарье, государственная поддержка

NDUSTRIAL CLUSTERS IN THE LOWER ANGARA REGION

V.V. Prokhorov

Siberian State University of Science and Technology named after Academician M.F. Reshetnev,

Siberian Institute of Business, Management and Psychology

Annotation. The possibilities of economic development of the Lower Angara region of the Krasnoyarsk Territory are considered. It is proposed to form an industrial hydropower cluster on this territory. The formed industrial hydroelectric cluster will enhance the attractiveness of the Lower Angara regions, both for the population and for legal entities.

Keywords: industrial cluster, Lower Angara region, state support

Сибирь и Дальний Восток в Российской Федерации становятся в настоящее время зонами особых интересов государства. На данных территориях реализуется ряд значимых проектов связанными с развитие промышленности, формированию новых транспортных и инфраструктурных коридоров и т.д.

Одной перспективных территорий здесь является Нижнее Приангарье, которое расположено в Красноярском крае. Данная территория в ближайшем будущем может стать одним из центров опережающего экономического роста, за счет имеющихся природных и минерально-сырьевых ресурсов. Это может привести к изменению пространственной структуры экономики такого макрорегиона, как Енисейская Сибирь.

При развитии Нижнего Приангарья необходимо учитывать сложные природные и климатические условия, а также слабую транспортную связностью входящих в нее ряда муниципальных образований. Необходим определенный дифференцированный подход при экономическом планировании развития входящих в него муниципальных образований, в том числе Енисейского, Северо-Енисейского, Богучанского, Мотыгинского и Кежемского районов [1].

При этом следует учитывать то, что на территории Нижнего Приангарья уже имеются центры промышленного развития. Они представлены в городах Лесосибирске, Енисейске и Кодинске. Аналогичные центры промышленного развития могут быть сформированы в таких населенных пунктах, как Богучаны, Таежный и Мотыгино. Все это позволит более комплексно развивать Нижнее Приангарье [2].

В настоящее время необходимо сделать акцент на развитие в первую очередь транспортной и энергетической инфраструктуры. Данный акцент даст возможность решить ряд основных задач. Это позволит прекратить отток населения из Нижнего Приангарья, а затем и привлечь новых жителей, которые будут являться работниками на создаваемых предприятиях. При этом население Нижнего Приангарья необходимо размещать вдоль реки Ангары по оси Лесосибирск/Енисейск - Мотыгино/Раздолинск - Богучаны/Таежный – Кодинск. Условия проживания должны быть максимально приближены к городским [3].

Следует построить автомобильную дорогу с твердым покрытием, связывающую основные населенные пункты Нижнего Приангарья с возможностью выхода в соседнюю Иркутскую область. Необходимо достроить и железную дорогу от ст. Карабула до ст. Ярки (Богучанский район) с возможным ее продолжением на левом берегу реки Ангара. За счет формирования межрегиональных связей это даст новую экономическую активность в Нижнем Приангарье [4].

Необходимо обеспечить будущую добывающую и перерабатывающую промышленность Нижнего Приангарья адекватной энергетической базой. Поэтому следует реализовать имеющейся проект по строительству на реке Ангара Нижнебогучанской ГЭС. Она должна находится в 20 километров выше села Богучаны [4].

Это позволит начать освоение новых источников природных ресурсов. В первую очередь это относится к северной части Нижнего Приангарья. Там

имеются значительные месторождения цветных, черных и редкоземельных металлов и др. [3].

На основе имеющихся ресурсов, наличия добывающей и перерабатывающей промышленности, развитой инфраструктуры необходимо формировать в Нижнем Приангарье промышленные кластеры. Одним из них может стать гидроэнергетический кластер, который будет располагаться в районе села Богучаны [4].

Решение поставленных выше задач позволит усилить привлекательность районов Нижнего Приангарья, как для проживания и ведения предпринимательской деятельности. На основе создаваемых промышленных кластеров на данной территории сможет развиваться, как крупное производство, так малое и среднее предпринимательство. Это позволит появиться в Енисейской Сибири новой точки экономического роста.

Библиографический список

1. Управление развитием. Методология регионального стратегирования: монография / В. И. Сарченко, Л. А. Оборин, Ю. Г. Машуков [и др] ; под ред. В. И. Сарченко, Л. В. Оборина. – Красноярск : Сиб. фед. ун-т., 2018. – 600 с.

2. Прохоров, В. В., Формирование отраслевого кластера на основе механизмов государственно-частного партнерства : монография / В. В. Прохоров, Т. В.Зеленская ; СибГУ им. М. Ф. Решетнева. – Красноярск, 2020. – 192 с.

3. НБГЭС. Декларация о намерениях инвестирования в строительство. 2020 (июнь). 97 с.

4. Прохоров, В. В., Меры государственной поддержки развития региональных кластеров в условиях декарбонизации экономики / В. В. Прохоров, И. З. Погорелов // Управленческий учет. – 2022. – № 2-2. – С. 347-353.

ББК 65.291.31

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.Н. Ридель

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий им. М.Ф. Решетнева»

Аннотация: В статье выявлены факторы, влияющие на эффективность управления производственной деятельностью предприятия. Предложена классификация показателей, которые могут быть использованы для оценки ее результативности

Ключевые слова: производственная деятельность, факторы, эффективность, показатели, управление

INDICATORS FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE MANAGEMENT OF THE PRODUCTION ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

L.N. Riedel
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Siberian State University of Science and Technology them. M.F. Reshetnev

Abstract: The article identifies the factors affecting the efficiency of the management of the production activity of the enterprise. A classification of indicators that can be used to assess its effectiveness is proposed

Keywords: production activity, factors, efficiency, indicators, management

Экономическая эффективность производственной деятельности заключается в анализе соотношения полученных результатов и затрат. Однако для точной оценки эффективности управления необходимо выделить ряд факторов, которые оказывают на нее влияние.

1. Классификация факторов по содержанию:

– научно-технические факторы (уровень механизации и автоматизации труда);

– экономические факторы (система материального стимулирования);

– физиологические факторы (санитарно-гигиенические условия труда);

– социально-психологические факторы (мотивация труда).

2. Классификация факторов по форме воздействия:

– факторы прямого воздействия (квалификация персонала, состояние оборудования и т.п.);

– факторы косвенного воздействия (психологический климат, групповая динамика и др.).

3. Классификация факторов по продолжительности воздействия:

– факторы длительного воздействия (технический уровень производства, стиль управления и др.);

– факторы кратковременного воздействия (прогулы, простои, нарушения трудовой дисциплины и т.п.).

Принцип сравнительного преимущества является основой определения эффективности производства, как для стран в целом, так и для отдельных производителей. Этот принцип также является краеугольным камнем свободы торговли, как отмечал Д. Рикардо. Благодаря сравнительному преимуществу использования одних ресурсов перед другими, возможно, определить наиболее эффективный способ производства, который обеспечивает наибольшую разницу между результатами и затратами. Также этот принцип позволяет установить альтернативную стоимость любого ресурса.

Для определения эффективности производства необходимо учитывать соотношение ценностей произведенных благ и тех благ, от которых пришлось отказаться ввиду их высокой альтернативной стоимости. Таким образом, эффективность может быть определена двумя способами: как соотношение результата производства и затрат на его осуществление, а также как соотношение произведенных благ и отвергнутых альтернативных вариантов. Уже на ранних этапах индустриального развития проблема повышения экономической эффективности была признана ключевой.

Эпоха постиндустриализма выдвинула на первый план потребность в создании инструментария, который бы мог оценить эффективность ведения бизнеса. В настоящее время, чтобы добиться экономических успехов, необходимо учитывать все релевантные параметры внешней среды, такие как рыночная конъюнктура, экологическая безопасность, использование передовых технологий и другие. Показатели экономической эффективности должны учитывать все эти аспекты.

В экономической литературе существует множество показателей, которые позволяют провести анализ финансового состояния организации. Одной из главных проблем при определении эффективности управления производством является определение затрат на управление и соответствующих им результатов. При оценке эффективности управления необходимо учитывать связь между ней и рентабельностью производства, а также учитывать органическую связь издержек управления с общими издержками производства. Кроме того, при оценке эффективности управления следует учитывать общественно необходимый уровень издержек управления.

Для систематизации множества точек зрения на эффективность деятельности предприятия, предлагается классификация показателей, которые могут быть использованы для оценки ее результативности. Соответствующая таблица с различными видами таких показателей приведена в таблице 1.

Таблица 1 ─ Классификация показателей эффективности

Признак классификации	Группы показателей
1	2
В зависимости от степени обобщения и полноты оценки эффективности	– обобщающие; – частные.
В зависимости от подхода к оценке ресурсов	– эффективности примененных ресурсов эффективности потребленных ресурсов
В зависимости от степени математической формализации	– количественные; – качественные.
По отношению к предприятию	– внутренние; – внешние.
В зависимости от вида ресурсов	– эффективности использования основных фондов; – эффективности использования оборотных средств; – эффективности использования трудовых ресурсов; – эффективности использования финансовых ресурсов.
В зависимости от вида деятельности	– эффективности хозяйственной деятельность эффективности экономической деятельности;

	– эффективности финансовой деятельности.
По периоду расчета	– плановые; – ожидаемые.
По размеру	– фактические; – максимальные; – минимальные; – оптимальные
По методике расчета	– показатели эффективности структуры показателя; – показатели эффективности результатов

При оценке эффективности производства нельзя полностью обойтись количественными показателями, так как социальные аспекты также играют важную роль. Улучшение производственной эффективности - это не только вопрос научно-технического и экономического развития, но и социальной значимости. Несмотря на различные методы оценки, эксперты согласны в том, что финансовые показатели являются основными в оценке деятельности предприятий в экономической и специальной литературе.

Библиографический список

1. Афанасьева, А. Б. Оценка эффективности деятельности предприятия / А. Б. Афанасьева // Молодой ученый. – 2022. – № 37 (432). – С. 27-29.

2. Болдырева, Н.П. Сущность эффективности развития промышленных предприятий в рыночных условиях и ее основные виды / Н.П. Болдырева // Вестник евразийской науки. – 2015. – №6. – С. 145-156.

3. Киселева, О.В. Эффективность производства, понятие, сущность, виды и основные показатели эффективности деятельности предприятия / О.В. Киселева, И.К. Узбекова // Форум молодых ученых. – 2019. – С. 1264-1267.

4. Ридель Л.Н. Оценка эффективности маркетинговых исследований // «Экономика и управление в современных условиях»: материалы международной научно - практической конференции / Сост. Л.М. Ашихмина; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». - Красноярск, 2022, С152-154

ББК 65.291.31

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.Н. Ридель

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий им. М.Ф. Решетнева»

Аннотация: В статье раскрыта сущность понятия производственной деятельности предприятия. Определены принципы, на которых базируется оценка эффективности деятельности предприятия

Ключевые слова: производственная деятельность, эффективность, принципы, управление

EFFICIENCY OF THE COMPANY'S PRODUCTION ACTIVITIES

L.N. Riedel

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Siberian State University of Science and Technology them. M.F. Reshetnev

Abstract: The article reveals the essence of the concept of industrial activity of the enterprise. The principles on which the evaluation of the efficiency of the enterprise is based are determined

Keywords: production activity, efficiency, principles, management

В рыночной экономике выживают и успешно функционируют только те предприятия, которые соизмеряют свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала, которые производят конкурентоспособную продукцию и не производят больше, чем можно продать. Для успешного функционирования каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства, улучшения качества реализуемой продукции.

Понятие «эффективность» достаточно широко применяется в разнообразных областях науки и практики.

Обычно под этим термином понимается способность чего-либо обеспечивать достижение желаемых результатов с минимальным использованием ресурсов – времени, денег, труда и прочего. Эффективность может относиться как к индивидуальной деятельности, так и к организационным и производственным процессам, а также к различным стратегиям и методам работы.

В экономике понятие эффективности часто относится к оценке результативности предприятий и инвестиционных проектов. В медицине эффективность может определяться как уровень эффективности лечения различных заболеваний и методов лечения. В образовании эффективность может измеряться качеством обучения и результатами тестирования.

Также понятие эффективности широко используется в менеджменте и управлении проектами, где оно относится к грамотному использованию ресурсов и достижению поставленных целей. В информационных технологиях эффективность может определяться скоростью работы программ и операционных систем [1].

Понятие эффективности имеет множество применений в науке и практике. Его определение зависит от контекста и области, в которой используется. В экономике это сложная категория, образующая основу

численных критериев важности принимаемых решений и отражающая процесс изменения производительных сил в связи с производственными отношениями.

В настоящее время определение сущности эффективности актуально, поскольку это влияет на выбор показателей и критериев ее повышения.

Эффективность управления - это показатель того, насколько успешно управляющий орган достигает своих целей и планируемых результатов [2]. Она проявляется в эффективности производства и является ключевым аспектом общей эффективности. Оценка результатов, достигнутых при использовании ресурсов, соответствующих поставленным целям, отражает сущность эффективности как управленческой категории.

Термин «эффективность» является универсальным и широко используется в различных сферах человеческой деятельности, что обуславливает множество его определений.

Например, Н.П. Любушин определяет «эффективность деятельности организации» как ее способность обеспечивать финансирование своей деятельности [3].

Отсюда следует, что определение эффективности деятельности характеризуется наличием у организации необходимых финансовых ресурсов для успешного и нормального функционирования.

Г.В. Савицкая определяет финансовое состояние как экономическую категорию, которая отражает состояние капитала организации в процессе его кругооборота, а также способность организации к саморазвитию в определенный период времени [3].

Эффективность – это результативность функционирования системы и процесса управления как взаимодействия управляемой и управляющей систем, т.е. интегрированный результат взаимодействия компонентов управления.

Эффективность – это максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами [4].

Эффективность – результативность процесса, операции, проекта, определяемая как отношение эффекта, результата к затратам, обусловившим его получение [4].

Эффективность – относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение.

Таким образом, термин «эффективность» включает в себя три элемента:

1) «итог» – это показатель, который выражен в количественном или качественном абсолютном значении и характеризует эффективность хозяйственной деятельности субъектов экономики в определенный период времени;

2) «результат» - это совокупный итог, который отражает состояние одной или нескольких сфер деятельности, а также общей экономической активности субъектов в определенный момент времени;

3) термин "эффект" отражает успешные результаты в развитии хозяйственных субъектов, подчеркивая их положительные тенденции.

Эффект - это результат, следствие, результат тех или иных мероприятий, проводимых на предприятии.

Существует несколько видов эффектов:

- производственный, выраженный в объемах произведенной продукции;
- экономический, в размере прибыли или чистого дохода;
- социальный, в улучшении условий труда или жизненного уровня;
- экологический, в улучшении состояния окружающей среды.

Однако, только полученный эффект не дает полной картины о выгодности использования удобрений или кормов. Чтобы понять, окупаются ли затраты на них, необходимо сравнить результат с расходами, связанными с их использованием. Оценку целесообразности проводимых мероприятий дает показатель экономической эффективности, который учитывает все аспекты.

Далее представлены несколько принципов, на которых базируется оценка эффективности деятельности предприятия.

1. Оценка эффективности компании основана на связи между итоговым результатом и целью ее деятельности. Предпринимательство включает в себя коммерческую, финансовую и производственную деятельность, каждая из которых имеет свои цели. Иногда эти цели могут противоречить друг другу, например, максимизация прибыли и снижение затрат. В таких случаях необходимо найти единую направленность или компромиссное решение, учитывая все цели. Для оценки эффективности хозяйственной деятельности используется метод многоцелевой оптимизации.

2. Критерии оптимальности важны для оценки эффективности системы, включающей различные параметры. Они определяют минимальные и максимальные значения данных параметров, которые необходимо достичь. Критерии помогают оценить, насколько итоговые результаты соответствуют оптимальности. Их использование не является обязательным, но может быть полезным в случаях, когда невозможно применить единые оценки. В открытой организационно-хозяйственной системе, такой как рыночная среда, субъекты бизнеса действуют в условиях конкуренции, стремясь занять определенную долю на рынке и достичь взаимных интересов.

Для обеспечения устойчивости стратегической позиции бизнеса необходимо увеличивать долю рынка и повышать конкурентные преимущества. Реализация этих задач позволит создать дополнительный потенциал для увеличения доходности и прибыльности. Приоритетными целями являются укрепление позиции на рынке и открытие новых возможностей для комплексного роста хозяйственной деятельности в определенный период.

3. Взаимосвязь между жизненным циклом товара и показателями хозяйственной деятельности компании имеет важное значение. В начальные этапы жизни продукта на рынке, такие как разработка и внедрение, компания не получает прибыль. Прибыль начинает формироваться только после перехода товара на стадию роста. Однако, прибыль играет мотивирующую роль, побуждая компанию улучшать качество продукции, разрабатывать товары, соответствующие потребностям рынка, а также минимизировать затраты на исследование и апробацию. В результате, длительность каждой стадии уменьшается.

Определение уровня эффективности функционирования предприятия сегодня становится все более важной задачей для собственников компаний (в

том числе государственных), клиентов и поставщиков, финансовых институтов и других участников рыночной экономики. Результаты оценочной деятельности позволяют менеджерам оценить перспективы дальнейшего развития, выявить проблемы и узкие места, анализировать эффективность выбранной стратегии развития фирмы. Таким образом, эффективность деятельности является важнейшим условием успешного функционирования организации.

Библиографический список

1. Азимов, Т. А. Повышение эффективности работы предприятия / Т. А. Азимов, Л. Ю. Безнощукин // Молодой ученый. – 2016. – № 27 (131). – С. 327-329.

2. Варковский, С. В. Сущность эффективности управления организацией / С. В. Варковский // Молодой ученый. – 2022. – № 16 (411). – С. 333-337.

3. Киселева, О.В. Эффективность производства, понятие, сущность, виды и основные показатели эффективности деятельности предприятия / О.В. Киселева, И.К. Узбекова // Форум молодых ученых. – 2019. – С. 1264-1267.

4. Ридель Л.Н. Оценка эффективности маркетинговых исследований // «Экономика и управление в современных условиях»: материалы международной научно - практической конференции / Сост. Л.М. Ашихмина; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». - Красноярск, 2022, С152-154

ББК 65.47

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Ю.А. Рыжкова

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В данной статье рассмотрены современные тенденции и особенности организации рекламной деятельности в медицинских организациях. Выделены основные каналы для привлечения потенциальных клиентов и виды рекламы.

Ключевые слова: рекламная деятельность, медицинская услуга, продвижение, интернет-реклама, организация

MODERN TRENDS AND FEATURES OF ORGANIZING ADVERTISING ACTIVITIES IN MEDICAL ORGANIZATIONS

Yu.A. Ryzhkova

Autonomous non-commercial organization of Higher Education
«Siberian Institute of Business, Management and Psychology»

Abstract: This article examines current trends and features of the organization of advertising activities in medical organizations. The main channels for attracting potential customers and types of advertising are highlighted.

Keywords: advertising activities, medical services, promotion, online advertising, organization

Воздействие рыночной экономики на сферу медицины повлекло за собой формирование рынка платных медицинских услуг. В последнее время ясно отмечается тенденция к увеличению количества клиник, предоставляющих медицинские услуги весьма обширного и разнообразного спектра. Данный сектор бизнеса считается одним из наиболее прибыльных, несмотря на жесткую конкурентную борьбу [4].

Медицинские услуги, как и любая другая сфера бизнеса, требует комплексного продвижения. Однако слепо использовать методы раскрутки без учета специфики тематики, чревато проблемами, в том числе со стороны законодательства РФ.

Реклама медицинских услуг, средств, изделий, методов лечения и профилактики заболеваний регулируется Федеральным законом № 38 от 13 марта 2006 года, а перечень того, что недопустимо использовать в рекламных материалах перечислено в статье 24. Выделим основные пункты, которые запрещены при продвижении:

- Обращение к несовершеннолетним.
- Формирование впечатления у здорового человека необходимости использования того, что рекламируется.
- Давать гарантии положительного действия со стороны объекта рекламирования.
- То же самое касается попыток прогнозирования состояния у целевой аудитории при использовании и игнорировании того, что продвигается.
- Демонстрация успешных случаев решения медицинской проблемы.
- Если продвигаются БАДы, то в рекламе это должно быть отражено. Недопустимо маскировать подобные средства под лекарственные.
- Говорить об объекте рекламирования в превосходительной степени, даже ссылаясь на факт проведения исследований и т.д.

Также медицинская реклама должна содержать в материалах пометку о том, что имеются противопоказания и перед использованием требуется консультация врача.

Организация продвижения платных медицинских услуг достаточно специфична. Следует также отметить, что медицинские услуги имеют свойства, отличающие их от услуг другого рода.

Ф. Котлер выделяет четыре характерных свойства медицинских услуг, которые необходимо учитывать в маркетинговой деятельности. Рассмотрим данные свойства подробнее.

1) Неосязаемость медицинских услуг. Это означает, что услуги невозможно увидеть, услышать, потрогать или ощутить на вкус до момента покупки. Пациенты, обратившиеся за платными медицинскими услугами, не могут заранее узнать результат. Как правило, потребители до обращения за помощью осуществляют поиск доказательств того, что предоставляемые услуги в определенном медицинском учреждении действительно высокого качества.

Этими доказательствами служат место, обслуживающий персонал, уровень цен, наличие современного оборудования и др. [1]

С целью привлечения клиентов и укрепления доверия частной медицинской компании необходимо предпринять следующие действия:

- повысить осязаемость предоставляемых услуг, а именно разместить в зоне видимости лицензии, сертификаты учреждения, фотографии современного оборудования, предоставить информацию о квалификации сотрудников, уделить внимание отзывам пациентов, которые уже прошли диагностику или лечение;

- сделать акцент на выгодах обращения в медицинскую клинику, например, получение экономии времени, обслуживания по выгодным ценам, гарантии на услуги;

- с целью укрепления доверия можно применять в маркетинговых коммуникациях с потребителями известную, авторитетную личность. Это могут быть популярные артисты, или важные политики, которые рассказывают о личном опыте обращения в данную клинику, или эксперты в данной области, которые уверенно сообщают о выгодах обслуживания в данном учреждении. Таким образом, достигается положительное общественное мнение, потребители начинают прислушиваться к оценкам популярных личностей, что способствует повышению спроса [3].

2) Неотделимость медицинских услуг от источника. Важная черта медицинской услуги заключается в ее одновременном предоставлении и потреблении. Как правило, товары и услуги сначала оплачиваются и только после этого используются. Медицинские услуги нельзя отделить от источника, независимо от способа их предоставления. Например, компьютерная томография или осмотр врачом-дерматологом не могут быть проведены в отсутствии пациента. Поэтому взаимодействие производителя и потребителя выступает особым элементом системы маркетинга здравоохранения.

Как дополнение, неотделимости свойственны и присутствие других потребителей. Так, значительное скопление пациентов может ухудшить комфортное пребывание других клиентов и снизить уровень их удовлетворенности. С целью решения данных недостатков компании необходимо предпринять следующие меры:

- проводить обучение обслуживающего персонала для работы с большим потоком пациентов;

- уменьшить время обслуживания одного пациента;

- расширить штат обслуживающего персонала с целью оптимизации работы.

3) Непостоянство качества медицинских услуг. Нередко качество предоставленных услуг зависит от ряда факторов: от персонала, уровня квалификации сотрудников, скорости обслуживания, оборудования. Примечательно, что достаточно трудно контролировать качество предоставления услуг. Так, в одном и том же медицинском учреждении один врач может быстро и качественно оказать помощь и поддержку, а другой может грубо вести себя с пациентами. Даже качество обслуживания одним

специалистом может изменяться вследствие плохого самочувствия или настроения в процессе работы с каждым пациентом.

Для объективного контроля процесса обслуживания можно использовать следующие мероприятия:

- привлекать опытных специалистов, которые повышают свой уровень квалификации, обладают современными методами диагностики и лечения и способны найти подход к каждому пациенту;

- постоянно отслеживать отзывы и жалобы потребителей, проводить анализ степени удовлетворенности пациентов, корректировать политику компании согласно замечаниям пациентов;

- внедрять современное оборудование для осуществления диагностики с целью исключения человеческого фактора.

4) Непостоянство спроса на медицинские услуги. Важной составляющей услуг здравоохранения выступает невозможность ее хранения с целью дальнейшего потребления или перепродажи. Эта характерная черта обусловлена непостоянством спроса, что может зависеть от различных факторов. Например, в летнее время года в медицинских клиниках можно наблюдать отток клиентов в связи с тем, что многие посетители уезжают на отдых. В зимнее время года, наоборот, клиентов становится гораздо больше, так как в холодное время года повышается риск развития различных заболеваний, следовательно, спрос на услуги частных клиник существенно возрастает [2].

При разработке и реализации маркетинговой стратегии организации, предоставляющей платные медицинские услуги, следует помнить о том, что пациент не равно покупатель. Потребуется уделить гораздо больше внимания повышению уровня репутации специалиста или медицинского центра, чем при продвижении прочих видов бизнеса, а также необходимо внедрять разнообразный спектр услуг, повышать качество обслуживания, скорость оказания услуг.

Рассмотрим основные каналы, из которых можно привлекать потенциальных клиентов для медицинских организаций: статьи в отраслевых СМИ; выпуск брошюр, каталогов, плакатов и других рекламных изданий; демонстрация фильмов и рекламных роликов; сеть Интернет, которая в настоящее время приобретает все большее значение для целей маркетинга.

Интернет-реклама дает возможность потребителю знакомиться с предметами рекламы вербально. В отличие от радио- и, особенно, телерекламы реклама в Интернете гораздо дешевле. И, что важно, не так навязчива, поскольку размещается на специализированных сайтах.

Виды и особенности медицинской рекламы в интернете:

- Контекстная реклама для продвижения медицинских услуг (системы Яндекс.Директ и Google Ads) – это один из наиболее сложных каналов привлечения клиентов. Связано это с многочисленными ограничениями, повышенным вниманием со стороны модераторов и довольно-таки высокой конкуренцией.

- Таргетированная реклама может стать отличным источником потенциальных клиентов в медицинской тематике. Социальные сети

(«ВКонтакте», «Одноклассники» и др.) позволяют находить аудиторию в соответствии с определенным типом поведения и интересами. Главное правильно следовать ограничениям и правилам размещения рекламы для медицинских учреждений.

- Медийная реклама – это размещение баннеров, видео- и аудио- рекламы на тематических или региональных сайтах. Ее цели: повышение узнаваемости бренда; увеличение охвата ЦА; освещение событий, акций, анонсов и т.д.; продвижение нового товара или услуги.

Важно понимать, что бюджет для проведения такой кампании должен быть достаточно большим, поэтому, как правило этот вид рекламы выбирают только крупные организации. Также при использовании медийной рекламы сложнее оценить эффективность продвижения, особенно в краткосрочном периоде, т.к. направлена она прежде всего на повышение узнаваемости бренда.

-SMM - это отличный способ для продвижения как учреждений, так и отдельных специалистов. Однако этот способ требует вложений в создание качественного контента.

- Email маркетинг. Этот способ коммуникации подходит для взаимодействия с клиентами клиники. Сбор адресов почты и формирование клиентской базы, позволит в будущем оповещать пользователей о важных событиях, например, об акциях или введении новых услуг. При работе с Email-рассылками необходимо следовать законам, которые также распространяются на этот вид сообщений.

- Агрегаторы – это сайты, состоящие из профилей клиник или специалистов. Примеры: prodoctorov.ru, zoon.ru, doctu.ru, docdoc.ru, callmedic.ru и др. Для пациента агрегаторы это крайне удобный способ поиска организации, которая способна решить его проблему. Агрегаторы позволяют сортировать клиники (профили специалистов) по определенным критериям: региону, району, отзывам и прочему.

В заключении можно сказать, что реклама платных медицинских услуг обладает своими специфическими чертами, связанными с характерными свойствами потребительского спроса и рынка медицины. При реализации маркетинговой деятельности необходимо учитывать специфику медицинских услуг, повысить их осязаемость и укрепить доверие пациентов к клинике. Если медицинское учреждение будет поддерживать перечисленные критерии на высоком уровне, то это будет приносить высокую прибыль, повысит лояльность пациентов и привлечет новых клиентов, увеличит уровень конкурентоспособности медицинских услуг и самой медицинской клиники.

Библиографический список

1. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник / В.И. Беляев. – М.: КноРус, 2021. – 676 с.

2. Захарова Ю.А. Стратегии продвижения товаров / Ю.А. Захарова. – М.: Дашков и К, 2021. – 158 с.

3. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент : экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Л. Келлер ; [пер. с англ. Т. Зверевич]. - Санкт-Петербург ; Москва ; Екатеринбург : Питер, 2019. - 448 с.

4. Шарабчиев Ю.Т. Маркетинговая стратегия в управлении здравоохранением. – URL : Http: //medeconomika.narod.ru

ББК 65.43

АНАЛИЗ КРЕАТИВНОГО ТУРИЗМА В ГОРОДЕ КРАСНОЯРСКЕ

В.В. Сербинович
АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье проведен анализ развития креативных индустрий и внутреннего туризма на территории города Красноярска. Выявлены туроператоры, которые предоставляют креативные туры или элементы креатива.

Ключевые слова: туризм, креативный туризм, тур, туроператор, креативный тур, туроператорские агентства

ANALYSIS OF CREATIVE TOURISM IN THE CITY OF KRASNOYARSK

V.V. Serbinovich
ANO VO «Siberian Institute of Business, Management and Psychology»

Abstract: the article analyzes the development of creative industries and domestic tourism in the city of Krasnoyarsk. Tour operators have been identified that provide creative tours or creative elements.

Keywords: tourism, creative tourism, tour, tour operator, creative tour, tour operator agencies

Красноярский край с 2021 года взял курс на развитие креативных индустрий и внутреннего туризма. Внутренний туризм становится все более актуальным направлением в сложившейся внешнеполитической ситуации, как и поддержка креативного предпринимательства – нужно помогать создавать бизнесменам свой продукт на территории края. В регионе с 2021 года развивается новое направление – креативные индустрии. В их число входят исполнительские искусства, мода, дизайн, гастрономия, архитектура, IT-сфера и др. [1].

Туристские организации города Красноярска предлагают множество туров по краю и другим регионам по таким направлениям как: «Детский туризм», «Молодежный туризм», «Этно-культурный туризм», но лишь небольшая часть из них – креативные туры. Был проведен анализ туристских организаций на предмет наличия креативных туров для школьников. Данный анализ показал следующее:

– в ООО «Альтамира» интересный в креативном плане тур «Золото Колчака» на 2 дня [2];

– в национальном парке «Красноярские Столбы» к креативным можно отнести Новогоднюю экскурсию «Заповедная сказка», в которой предусмотрено участие детей в мастер-классе по изготовлению новогодней игрушки и новогодних поделок [3];

– сайт Трипстер предлагает в основном индивидуальные экскурсии для взрослого населения и всей семьи до 3 человек (можно с детьми). Это экскурсия «Треккинг к Манской петле» с посещением мест, где снимался фильм «Хозяин тайги» в главной роли с В. Высоцким [4];

– в ООО «Сим Сим» найден один креативный тур «Этно-путешествие в Бурятскую деревню» (на 2 дня), в ходе которых гости участвуют в обрядах бурятов, примеряют национальную одежду, пробуют местную еду и участвуют в строительстве юрты;

– в Центре туризма и краеведения помимо спортивного туризма имеется 12 экскурсионно-образовательных программ, 6 туристических маршрутов, досуговые программы, но креативных туров не найдено [5].

В таблице 1 представлены услуги по креативному туризму в городе Красноярске.

Таблица 1

Услуги по креативному туризму в г. Красноярске

Тур. организация	Общее кол-во тур. услуг	Креативные туруслуги для детей или семьи/ продолжительность	Содержание программы тура, экскурсии (признаки/элементы креативности)
Национальный парк Красноярские Столбы	6	Новогодняя экскурсия «Заповедная сказка» / 3 ч	Интерактив (участие в мастер-классе по изготовлению игрушки)
Трипстер	33	Треккинг к Манской петле / 5 ч	Посещение мест, где снимался фильм «Хозяин тайги» с участием В. Высоцкого
Сим Сим	13	Экскурсия на шоколадную фабрику / 2 ч	Участие в создании шоколада и дегустация
		Этно-путешествие в Бурятскую деревню / 2 дня	Интерактив (стрельба из луков, примерка национальной одежды и фото в ней, игра в бурятский бильярд, участие в строительстве юрты)
Красноярский краевой Центр туризма и краеведения	12	-	-
Альтамира	7	Детский тур-приключение «Золото Колчака» / 2 дня	Участие в квесте «Золото Колчака», мастер-классе по живописи палеолита

У пяти вышеперечисленных туроператоров города Красноярска изучено свыше 70 платных туров для детей и семьи. Выявлено, что всего лишь пять из них можно отнести к креативным.

С июля 2022 года агентство по туризму Красноярского края осуществляет выдачу социальных сертификатов для школьников. Туроператорские агентства Красноярска стали организовывать туры по социальным сертификатам

(номинал 10000 рублей) в рамках туристической программы для учащихся 5-9 классов «Узнай Красноярский край» [1].

Из всех предложенных школьникам туров по социальным сертификатам только у пяти Туроператорских компаний найдено 8 туров, в которых есть элементы креативности. Это туры:

– Квест по родному краю «Шушенское и Минусинское» с мастер-классом по гончарному искусству и тур «Наука и космос» с мастер-классом по изготовлению брелока (данные туры разработал Туроператор «Саянское кольцо»);

– спелео-геологическая образовательная программа «Орешка и вулкан» с мастер-классом по изготовлению спелео-сувенира, туристко-патриотическая программа «Три стихии» (ТО «Фонд РОСТ»);

– тур «Енисейск – культурная столица Красноярского края 2023» (ТО «Мана-тур»);

– тур «Главная история Красноярска» (ТО «Меридиан»);

– тур «Культурное наследие Сибири» (ТО «Св. Маслова);

– тур «Гастрономический Красноярск» туроператора «Св. Маслова».

Полностью креативным является тур «Культурное наследие Сибири» Туроператора «Св. Маслова», в котором дети становятся участниками мастер-классов по робототехнике, 3Д-моделированию и лазерным технологиям. В таком туре развитие творчества (креативности) у школьников и положительные впечатления гарантированы.

В таблице 2. представлены креативные туры для школьников 5-9 классов (по социальному сертификату).

Таблица 2

Креативные туры для школьников (по социальному сертификату)

Тур. организация	Креативные туруслуги / продолжительность	Содержание программы тура, экскурсии (признаки / элементы креативности)
Туроператор «Саянское кольцо»	Детский тур «Наука и космос» / 2 дня	Посещение интерактивного музея Ньютон-парк, центра Галилео; мастер-класс по изготовлению брелока с подсветкой.
	Квест по родному краю: «Шушенское и Минусинск» / 2 дня	Фольклорно-развлекательная программа «Старинные игры и забавы», мастер-класс по гончарному мастерству
ТО «Фонд РОСТ»	Спелео-геологическая образовательная программа «Орешка и вулкан» / 2 дня	Мастер-класс по изготовлению спелео-сувенира
	Туристко-патриотическая программа «Три стихии»	В технике деревянной мозаики изготовление сувенира.
ТО «Мана-тур»	«Енисейск- культурная столица Красноярского края 2023» / 2 дня	Мастер-класс «Знакомство с блюдами традиционно сибирской кухни»

ТО «Меридиан»	«Главная история Красноярска» / 2 дня	Экскурсия в этно-деревню к казакам с мастер-классом «Древнерусские монеты» (программа с казачьими играми, + самостоятельная чеканка монеты с изображением воина)
ТО «СВ Маслова»	«Гастрономический Красноярск» / 2 дня	Мастер-класс «Искусство сервировки стола» в ресторане «Резиденция». Мастер-класс по танцам. Мастер-класс по приготовлению русской пиццы или русские десерты в стаканчике трайфл на выбор группы. Дегустация ранее приготовленных блюд на мастер-классе. Чаепитие из настоящего самовара с конфетами, баранками в Музее самоваров.
	«Культурное наследие Сибири» / 2 дня	Посещение Зимнего сада Дворца пионеров. Контактный зоопарк «Экодом». Кормление черепах (рыбалка). Мастер-класс по робототехнике, 3Д-моделированию и «Лазерные технологии»

В 2023 года был проведен анализ 90 туров для детей у 17 туроператоров города Красноярска. Из предложенных туров в 6 туроператорских компаниях найдено всего 13 туров с элементами креативности, что составило 14 %.

Анализ имеющихся туров для школьников показал, что отсутствуют туры в сфере современных «творческих (или креативных) индустрий» – таких, как дизайн, искусство, анимация, технические инновации и тому подобное, хотя эти виды деятельности могут быть интересны многим школьникам и взрослому населению края.

В изученных мною туристских организациях края имеются в основном отдельные стандартные экскурсионные программы по искусству, они не объединены в туры по одной теме.

Библиографический список

1. Агентство по туризму Красноярского края: официальный сайт. – Красноярск – Обновляется в течение суток. – URL: http://turizm.krskstate.ru/ (дата обращения: 23.09.2023).

2. Альтамира: сайт. – Красноярск – 2014. – URL : https://альтамира.рф/ (дата обращения: 26.09.2023).

3. Красноярские столбы: сайт. – Красноярск. – 2023. – URL: https://stolby.ru/ (дата обращения: 01.10.2023).

4. Необычные экскурсии от местных жителей / Tripster : [сайт]. – 2013-2023. – URL: https://experience.tripster.ru/experience/Krasnoyarsk/ (дата обращения: 01.10.2023)

5. Красноярский краевой центр туризма и краеведения: сайт. – Красноярск – 2016-2023. – URL : https://www.krstur.ru/ (дата обращения: 01.10.2023).

ББК 65.291.31

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.А. Старикова, Л.Н. Ридель
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий им. М.Ф. Решетнева»

Аннотация: В статье определены задачи сбытовой деятельности предприятия. Предложены основные направления совершенствования управления сбытовой деятельностью.

Ключевые слова: сбытовая деятельность, задачи, совершенствование, анализ, эффективность

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE MARKETING POLICY OF THE ENTERPRISE

A.A. Starikova, L.N. Riedel
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Siberian State University of Science and Technology them. M.F. Reshetnev

Abstract: The article defines the tasks of the company's sales activities. The main directions of improving the management of sales activities are proposed.

Keywords: sales activity, tasks, improvement, analysis, efficiency

Одним из обязательных элементов коммерческой деятельности предприятия является система сбыта, которая в рыночных условиях является необходимостью.

Грамотно организованная система сбыта продукции влияет на все показатели деятельности предприятия – долю рынка, конкурентное положение на рынке, лояльность покупателей и, как следствие, на финансовые результаты его деятельности.

Изменения зачастую затрагивают интересы работающих людей. Кроме того, все новое вначале психологически не воспринимается, вызывает недоверие и отторжение. Проведение стратегических изменений в организации является очень сложной задачей. Трудности решения этой задачи в первую очередь связаны с тем, что всякое изменение встречает сопротивление, которое иногда может быть столь сильным, что его не удается преодолеть тем, кто проводит изменения. Поэтому тщательное продумывание мероприятий по реализации стратегий и их выполнение очень важно.

Разработке сбытовой деятельности предшествует анализ оценки эффективности существующей сбытовой системы как в целом, так и по отдельным ее элементам, соответствие проводимой фирмой сбытовой политики конкретным рыночным условиям. Анализу подвергаются не столько количественные показатели объемов продаж по продукту и по регионам, сколько весь комплекс факторов, оказывающих влияние на размеры сбыта: организация сбытовой сети, эффективность рекламы и других средств

стимулирования сбыта, правильность выбора рынка, времени и способов выхода на рынок.

Задачи совершенствования сбытовой деятельности в организации:

– выявление основного направления дальнейших действий;

– разработка мероприятий, направленных на увеличение клиентской базы;

– реализация разработанных мероприятий;

– оценка их эффективности.

Совершенствование производственно-сбытовую деятельность в следующих направлениях:

– расширение каналов сбыта продукции;

– более детальное изучение деятельности конкурентов;

– сохранение и расширение клиентской базы и объёма продаж.

Расширение каналов сбыта продукции – данная группа мероприятий направлена на увеличение объёмов продаж. Необходимо повышать продажи и узнаваемость бренда при одновременном снижении рисков. Одна из лучших стратегий для привлечения большего числа покупателей и увеличения доходов – продавать через дополнительные площадки. Необходимо делать выбор из большого множества каналов сбыта, каждый из которых может повлиять на целевой рынок, продукт, цену и репутацию.

Анализ и оценка деятельности конкурентов направлена на изучение ассортимента их продукции и сбытовой политики. Данный анализ позволит определить свои сильные и слабые стороны, изучить опыт конкурентов и сравнить его с продвижением своей деятельности, разработать стратегию развития бизнеса и адаптировать свою политику под планируемые изменения.

Сохранение и расширение клиентской базы очень важны, так как это и есть основной источник дохода. Клиенты, которые уже совершили покупку, могут сделать заказ на дополнительные услуги, а также, если они остались довольны качеством и оперативностью, то могут поделиться с друзьями, родственниками, вследствие чего происходит расширение клиентской базы. Необходимо регулярно работать в направлении развития коммуникации с клиентами. Для этого могут способствовать CRM-системы, которые собирают данные о клиентах компании и формируют из них профили для дальнейшей работы.

Предлагаемые основные направления совершенствования управления сбытовой деятельности предприятия:

1.Расширению каналов сбыта продукции. Открыть магазин-выставку, где будут представлены макеты домов, что позволит помочь клиентам получить более ясное представление о том, каким будет их будущий дом или другое изделие из дерева, а также привлечь новых клиентов.

2. Более детальное изучение деятельности конкурентов. Анализ цен конкурентов, их производственных мощностей, способов продвижения продукции, оценить эффективность используемых технологий на предприятии. Оценить сильные и слабые стороны конкурентов, сравнить их со своим SWOT-анализом.

3. Сохранение и расширение клиентской базы и объёмов продаж. Анализ и постоянное совершенствование системы обслуживания заказчиков. Отработка системы продаж – необходимо понимать, что в большей степени влияет на принятие решения при заказе дома, как можно удержать заказчика, продумать лояльную систему для постоянных клиентов.

Таким образом, основная цель реализации мероприятий, направленных на совершенствование производственно-сбытовой политики предприятия– это укрепить свои позиции на рынке, повысить узнаваемость бренда и увеличить объём продаж.

По результатам анализа стимулирования сбыта и формирования спроса для повышения эффективности сбытовой политики предприятия можно порекомендовать реализовать следующие мероприятия:

1)Ввести в штат должность маркетолога;

2)Открыть магазин-выставку с макетами домов из портфолио;

3)Для обеспечения увеличенного объёма продаж необходимо использовать технологии трехмерной печати или печать 3Б. Эта технология становится настоящим прорывом в области архитектурного макетирования. Создание макетов путем использования инновационных 3Б-технологий позволяет уменьшить трудозатраты, учесть вероятные ошибки в процессе проектирования, как можно более быстро и точно воплотить идеи в жизнь, и следовательно, уменьшить стоимость макета;

4)Использовать системы автоматизированного проектирования – технических средств и компьютерных программ, обеспечивающих органичное взаимодействие дизайнера и компьютера в традиционной для проектировщика форме представления результатов творческого труда – в виде графических или объёмных моделей;

5)Использовать при изготовлении деталей макета плоттерную резку. Плоттер точно воспроизводит векторное изображение, передаваемое с компьютера - вручную невозможно добиться столь высокого качества, которое обеспечивает плоттерная резка;

6)Использовать при изготовлении деталей макета фрезеровку. Преимуществами фрезеровки является точность обработки материала, так как все осуществляется компьютером по заранее заданным параметрам.

Библиографический список

1. Ракасей А.В., Ридель Л.Н. Маркетинговые исследования и выбор метода сбыта нового продукта // Молодежь Сибири-науке России : материалы международной научно-практической конференции / сос. Л. М. Ашихмина. – Красноярск, АНО ВО СИБУП, 2021, Том 2. – С.62-643.

2. Ридель, Л. Н. Анализ сильных и слабых сторон торговой организации // «Экономика и управление в современных условиях»: материалы международной научно - практической конференции / Сост. Л.М. Аших-мина; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». - Красноярск, 2022, С154-157

3. Тюфтин, Т. А. Производственный потенциал как фактор повышения результативности деятельности промышленного предприятия / Т. А. Тюфтин // Молодой ученый. – 2019. – № 2 (240). – С. 287-291.

4. Шумпетер, Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры: учебник / Й. Шумпетер. – Москва: Прогресс, 2018. - 455 с.

ББК 74.267.5

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДИКИ В ПРЕПОДАВАНИИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ВУЗЕ

А.С. Третьяков, В.С. Андреев
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация. На данный момент образовательный процесс в ВУЗе предполагает напряженную умственную деятельность, что проявляется даже на занятиях физической культурой. Подобные напряжения вкупе со снижением работоспособности ведут к развитию различных заболеваний и ухудшению общего самочувствия. В связи с этим важную роль приобретает эффективное преподавание физической культуры. Оно должно проходить таким образом, чтобы студенты могли отвлечься от умственной работы, прийти в тонус, и, кроме всего прочего, развить свое физическое состояние. Именно поэтому в преподавании физической культуры в ВУЗе необходимо использовать инновационные методики.

Ключевые слова: образование, образовательный процесс, преподавание, физическая культура, инновация, методика, высшее учебное заведение

INNOVATIVE METHODS IN TEACHING PHYSICAL EDUCATION AT UNIVERSITY

A.S. Tretyakov, V.S. Andreev
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Abstract: At the moment, the educational process at the university involves intense mental activity, which is manifested even in physical education. Such tensions, coupled with a decrease in performance, lead to the development of various diseases and a deterioration in general well-being. In this regard, effective teaching of physical culture takes on an important role. It should be held in such a way that students can distract themselves from mental work, come to tone, and, among other things, develop their physical condition. That is why it is necessary to use innovative methods in teaching physical culture at a university.

Keywords: education, educational process, teaching, physical education, innovation, methodology, university

В настоящее время практически во все направления деятельности человека проникли инновационные технологии, и образовательное пространство в данном случае не является исключением. Цифровизация и глобализация сейчас развиваются так активно, что современный человек уже не может представить свою жизнь без ноутбука, смартфона и прочих составляющих информатизации. Преподавание физической культуры в ВУЗе

традиционно носило классический характер – упор делался на практические занятия, в период зачетов и экзаменов студенты должны были продемонстрировать свои физические навыки – пробежать или подтянуться на перекладине по установленным нормативам. Однако, с приходом в жизнь человека компьютерных технологий и, следовательно, различных инноваций процесс преподавания физической культуры в ВУЗе также изменился.

В любом случае меняющаяся ситуация в ВУЗовском образовании ставит задачу обновления методик преподавания физической культуры. Допустим, если раньше студенты делали упор на практических занятиях – бегали, прыгали в длину, подтягивались и пр., то теперь при помощи инновационных методик можно усовершенствовать процесс преподавания. Например, одной из эффективных методик преподавания физической культуры в ВУЗе является использование такого инновационного средства, как интерактивная доска. Ее портативность позволяет перенести ее в физкультурный зал и объяснять необходимые вещи непосредственно перед осуществлением того или иного физического упражнения. В частности, можно при помощи презентации объяснить студентам, как правильно подтягиваться на перекладине. Подобное использование интерактивной доски способствует активному формированию познавательного интереса, а также значительной вовлеченности студентов в образовательный процесс. Визуализированное объяснение материала всегда имеет преимущество перед аудиолекциями и тем более перед письменным заучиванием текста в бумажных тетрадях.

Будучи системным образованием, физическая культура в ВУЗе является определенным единством трех элементов, находящихся в неразрывной связи между собой. Данные элементы ориентированы на эффективную реализацию в соответствующих видах педагогической деятельности, а именно:

- развития в необходимых аспектах активности каждого студента, что включает функциональную, а также психофизическую составляющую. В совокупность все это непосредственным образом влияет на активность деятельности конкретного студента ВУЗа;

- физкультурно-оздоровительной компетентности, а также поведенческих характеристик с учетом соответствующих знаний и осознания важности конкретной составляющей физической культуры личности;

- физкультурного мировоззрения и эмоционального баланса в процессе занятий физической культурой, что соответствует мотивационной и эмоциональной компоненте личности студента ВУЗа [3].

Что касается инновационных методик в преподавании физической культуры, то здесь необходимо сказать о том, что самыми популярными сейчас являются информационные технологии на базе мобильного обучения – деловые игры, тренинга, решения кейсов и пр. Одним из наиболее перспективных направлений процесса преподавания физической культуры в ВУЗе является интеграция мобильной составляющей процесса преподавания. Сейчас практически каждый гаджет представляет собой портативный компьютер, позволяющий изучать лекционный материал, решать различные кейсы, даже проходить онлайн-тестирование. Благодаря вовлеченности в интерактивный процесс обучения, студент становится заинтересованным в изучении

конкретного материала по физической культуре. Например, на портале ВУЗа могут быть в электронной форме представлены видеолекции по какой-либо теме, например, история возникновения физической культуры или оптимизация дыхательных упражнений при игре в волейбол. Следовательно, тематика контента и его виды в формате реализации мобильного обучения могут быть разнообразными. Главный закон экономики – спрос рождает предложение – можно перенести на плоскость преподавания физической культуры в ВУЗе. Т.е. ввиду того, что большинство студенческой молодежи сейчас много времени проводят в смартфонах и ноутбуках, имеющих доступ в сеть Интернет, то для того, чтобы заинтересовать их, вовлечь более глубоко в процесс обучения, необходимо предложить какие-либо инновации. Инновации эти должны быть в электронной форме, т.к. общая глобализация сейчас проникла во все направления деятельности человека. Также при помощи мессенджера Whatsapp можно создать общий чат с преподавательским составом, где преподаватели могли бы прикреплять задания, которые должны выполнить студенты, либо же предлагать какие-либо электронные задания в режиме онлайн, за быстрое выполнение которых студенты получали бы различные вознаграждения вроде автоматического зачета, хорошей отметки за дисциплину и пр. Все это в совокупность оптимизирует интерактивную составляющую в процессе преподаванию физической культуры в ВУЗе [1]. Целесообразно также использовать различные вебинары в процессе преподавания физической культуры в ВУЗе. Все это осуществить можно именно с помощью использования инновационных методик.

На данный момент выделяются следующие сущностные характеристики мобильного обучения:

- по форме организации в виде виртуальных, дистанционных, мобильных технологий и методов обучения;
- по целевой установке, базирующейся на формировании способности к постоянному обучению в течении жизни [4].

Что касается непосредственно процесса преподавания физической культуры в ВУЗе, то здесь необходимо отметить, что преподавателю целесообразно самому составить план своей деятельности в контексте использования мобильного обучения. Использование мобильного обучения значительным образом экономит время, позволяя направить его в нужное русло, например, объяснить и продемонстрировать на примере видеоматериалов студентам правильную технику выполнения физических упражнения для избежания травм.

Методика преподавания физической культуры в ВУЗе на основе мобильного обучения, как отмечает Д.А. Ульянов, должна включать:

- определение цели и способов выполнения поставленных задач в образовательном процессе;
- критерии сформированности уровня физической культуры студента, а также рейтинговую шкалу ее оценивания;
- комплекс соответствующего инструментария для проведения эффективных занятий;
- механизм реализации мобильной технологии [2].

Мобильное обучение, будучи инновационной методикой преподавания физической культуры, должно обеспечить:

- постепенное формирование у студентов соответствующих знаний по физической культуре;
- рост мотивации у студентов к занятиям;
- физическую активность и стремление на постоянной основе вести здоровый образ жизни;
- развитие практико-методических умений.

Кроме того, имеют место определенные критерии, позволяющие эффективным образом оценивать уровень физической культуры студентов ВУЗов, а именно:

- уровень интереса и важности мотивации к занятиям физической культурой;
- отношение к занятиям физической культуры и понимании полезности подобных занятий;
- оценка уровня физкультурно-оздоровительной грамотности студента;
- темп и объем использования средств физической культуры;
- показатель соматического здоровья;
- характеристики индивидуальной физической активности.

Применение игровых технологий с учетом возрастных особенностей не теряет актуальности. Каждому возрасту со ответствует свой набор игр, хотя бывают и исключения. Игровая технология является уникальной формой обучения, которая позволяет сделать обычное занятие интересным и увлекательным. Игровая деятельность на занятиях физической культуры занимает важное место в образовательном процессе. Ценность игровой деятельности заключается в том, что она учитывает психолого-педагогическую природу человека, отвечает его потребностям и интересам. Игра формирует типовые навыки социального поведения, специфические системы ценностей, ориентацию на групповые и индивидуальные действия, развивает стереотипы поведения в человеческих общностях. Игровая деятельность дает возможность повысить у обучающихся интерес к учебным занятиям. Позволяет усвоить большее количество информации, основанной на примерах конкретной деятельности, моделируемой в игре, помогает в процессе игры научиться принимать ответственные решения в сложных ситуациях. Использование игровых форм занятий ведет к повышению творческого потенциала обучаемых и к более глубокому, осмысленному и быстрому освоению материала. Игровые формы работы в учебном процессе могут нести ряд функций:

- обучающая;
- воспитательная;
- коррекционно-развивающая;
- психотехническая;
- коммуникативная;
- развлекательная;
- релаксационная.

Сейчас очевидно, что игры необходимы для обеспечения гармоничного сочетания умственных, физических и эмоциональных нагрузок, общего комфортного состояния.

В ходе модернизации образования, одной из основных задач в преподавании предмета «физическая культура» становится освоение знаний о физической культуре и спорте, их истории и современном развитии, роли в формировании здорового образа жизни. Лишение учащихся необходимой двигательной активности в пользу изучения теории, либо изучение теоретической части вскользь, не акцентируя на этом большого внимания, заставляет преподавателя искать новые стратегии в преподавании именно теоретической части физической культуры. Наиболее рациональным является внедрение метода проектов. Это позволяет решать сразу несколько задач:

- развитие личностных компетентностей студентов;
- интегрированность процесса обучения.

Проекты по физической культуре - это проекты по исследованию влияний ФК на организм человека, по исследованию истории спорта, подготовке и проведению соревнований и спортивных праздников и т.д. Применение технологии проектного обучения сделает учебный процесс более увлекательным: самостоятельный сбор материала по теме, теоретическое обоснование необходимости выполнения того или иного комплекса физических упражнений или овладения теми или иными физическими умениями и навыками для собственного совершенствования, воспитания волевых качеств. Практически в каждом ВУЗе есть учащиеся, имеющие ограничения в двигательной активности, для которых такой вид деятельности дает возможность проявить себя.

Подробный анализ представленных критериев позволяет значительным образом увеличить информационную базу об инновационных методиках. Важным фактором использования таких методик является то, что у студентов формируется интерес к занятиям физической культурой. Вместо того, чтобы опять делать то, что они уже делали в старших классах школы, они знакомятся с инновационными технологиями, чувствуют себя солиднее, серьезнее, легче вовлекаются в различные упражнения.

Таким образом, имеющиеся особенности состояния здоровья обучающихся в ВУЗах, продиктованные значительным уровнем умственного напряжения на занятиях, общий уровень физической подготовленности и физкультурной грамотности студентов вынуждают использовать в преподавании физической культуры в ВУЗе различные инновационные методики. В ходе реализации инновационных методик повышается интерес студентов в занятиях физической культурой, они осваивают новые физические упражнения, стремятся быстро выполнить задания теоретической направленности. С учетом того, что они охотнее начинают выполнять физические упражнения, улучшается посещаемость студентов, растет общий уровень физической культуры в студенческой группе. Все это в совокупности способствует развитию общего образовательного пространства ВУЗа.

Библиографический список

1. Наговицын, Р.С. Мотивация студентов к занятиям физической культурой в вузе / Р. С. Наговицын // Фундаментальные исследования. – 2019. – № 8-2. – С. 293-298. – URL: https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=27950 (дата обращения: 04.10.2023).

2. Ульянов, Д. А. Формирование физической культуры личности студентов вузов в формате дистанционного физкультурно-оздоровительного сопровождения : автореф. дис. ... канд. пед. Наук / Д. А. Ульянов. – Майкоп, 2016. – 27 с.

3. Федякина, О. В. Оценка функционального состояния здоровья молодежи в образовательной среде / О. В. Федякина, Л. М. Пашкова, Н. П. Пушечкин // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. – 2015. – № 1. – С. 69–71.

4. Шкляренко, А. П. Педагогические основы физкультурной деятельности студентов / А. П. Шкляренко, Д. А. Ульянов, Т. Г. Коваленко. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2015. – 198 с.

ББК 75.1

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ К ЗАНЯТИЯМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ

А.С. Третьяков, Д.Ю. Панин
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: Мотивация – процесс стимулирования кого-либо к деятельности, направленной на достижение целей. Мотивация к физической деятельности – особое состояние личности, которое способствует увеличению количества студентов активно занимающихся физической культурой и следовательно повышению уровню их физического состояния организма.

Ключевые слова: мотивация, студенты, спорт, физическое развитие, спорт, физическая культура

WAYS TO INCREASE STUDENTS' MOTIVATION FOR PHYSICAL EDUCATION AND SPORTS

A.S Tretyakov, D.Y. Panin
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Abstract: Motivation is the process of encouraging someone to engage in activities aimed at achieving goals. Motivation for physical activity is a special state of personality that contributes to an increase in the number of students actively engaged in physical education and therefore an increase in their level of physical condition.

Keywords: motivation, students, sports, physical development, sports, physical culture

Одним из главных составляющих успешного выполнения физкультурно-спортивной деятельности является мотивация.

Мотивация – процесс стимулирования кого-либо к деятельности, направленной на достижение целей.

Мотив – это внутреннее побуждение личности к определенному поведению для удовлетворения потребности.

Главная цель занятий физической культуры – формирование физической культуры личности, подготовка к социально-профессиональной деятельности, сохранение и укрепление здоровья. В статье рассматриваются средства (или способы) повышения мотивации студентов к занятиям физической культуры и спорта.

Занятия физической культурой и спортом являются главным способом для сохранения и улучшения здоровья. Занимаясь спортом становишься более устойчивым к стрессу, начинают меняться взгляды на жизнь, заставит всегда держать себя в тонусе и выработать крепкое психологическое состояние.

Для современного общества до сих пор, сохранение, улучшение и укрепление здоровья, является актуальной проблемой. Основной причиной качества жизни, инвалидности и смерти по всему миру являются доказательством, что это сидячий образ жизни. Было проведено множество исследований по этой теме, которые стали убедительным доказательством важности физиологического и психологического развития, формирование которых происходит вовремя и после тренировок. Много методов, используемые для стимулирования физической активности появляются из психологических теорий мотивации и изменения поведения. Мотивация имеет огромное значение для успеха, в общем и целом, во всем, как в спорте, так и в отдыхе.

Интерес подвергать свой организм нагрузкам с целью достичь каких-либо результатов является мотивацией к физической деятельности. Чтобы построить интерес к занятиям спортом, нужно получить основы гигиенических и психофизиологических знаний и навыков.

Физическая культура это не только работа направленная на развитие мышц и здоровья, но и получение конкретных знаний, работа с духовным состоянием человека. [1]

Основной задачей занятий физической культуры, в институтах, является присоединение к самостоятельному занятию спортом. Из-за частых психологических нагрузок, утомления, постоянного волнения, повседневных задач, которые приходиться решать каждый день, студенты откладывают занятия физической культурой на другой план, проводя свободное время в неактивной домашней обстановке, например, проводят время за компьютерными играми и тд.

Студенты ведут малоподвижны образ жизни, сталкиваются с различными трудностями, которые связаны:

1. Со значительным увеличением учебной нагрузки
2. С большой свободой студенческой жизни
3. С обособленностью от родительского контроля, так как место жительство в разных областях

4. С проблемами социальным и межличностным общением и т.д

5. У студентов не развивается потребность в самостоятельном занятии спортом.

И все это не позволяет заниматься спортом, а следовательно:

1. Снижается уровень здоровья личности

2. Повышается усталость от незначительных нагрузок

3. Снижается умственная и физическая работоспособность

4. Увеличивается возможность возникновения искривления позвоночника, потеря прочности костей, накопление лишнего веса и т.д. [2]

Создание интереса и мотивации к занятию спортом, физической культурой очень сложный процесс. Исходя из физических способностей и подготовки студентов, нужно применять индивидуальный и общий подход для создания мотивации, например, использовать развлекательно-спортивные игры, эстафеты, проводить различные соревнования, где любой может попробовать себя в чем-то новом. Так же для эффективности создания интересов следует предоставить разнообразие спортивных секций: Настольный теннис, плавание, волейбол, баскетбол, футбол и так далее. [3]

Непосредственные мотивы спортивной деятельности:

1. Получение удовлетворения от проявления мышечной активности

2. Наслаждение эстетикой, красотой, силой собственного тела, грацией, выносливостью и другим

3. Стремление противостоять трудным и экстремальным ситуациям

4. Стремление к победе, рекордам и тд.

5. Желание выразить и утвердить себя в обществе, быть замеченным.

Опосредованные мотивы спортивной деятельности:

1. Стремление к достижению великолепного внешнего вида и здоровья;

2. Получение навыков и умении для практической жизни посредством спортивных занятий;

3. Чувство долга;

4. Потребность в занятиях спортом из-за осознания социальной важности спорта.

Во время упорных и долгих занятий спортом у одного и того же человека проявляется закономерная смена мотивов. Развивается противопоставление между растущими требованиями физической подготовки учащихся и потери образовательного интереса у студентов к умственным и физическим занятием по данной дисциплине. Все это снижает интерес и ухудшает тягу к занятиям физической культуры и спорта. Низкая мотивация к занятиям спортом у студентов и не потребность к занятиям физической культуры чаще всего вызваны некорректной организацией спортивной работы и др. Поэтому важное место занимает поиск новых средств и методов, позволяющих дать мотивацию и заинтересованность студентов физической деятельностью. [4]

Для повышения мотивации к занятиям физической культурой, необходимо повлиять на внутреннюю позицию студента.

Возможные пути достижения:

1. Хорошее тренерское отношение.

В некоторых случаях настроение тренера или преподавателя влияет на то, как студенты наслаждаются спортом. Так сказать, вайб или среда, которую создает преподаватель, что он говорит и как он говорит, не должна быть сильно грубой или запугивающей.

2. Проводить практические занятия создавая особое веселье. Большинство студентов принимают участие в спорте для удовольствия и веселья. Следовательно, это побуждает их продолжать свое участие.

3. Проводить профилактические беседы со студентами о здоровом образе жизни, о пользе спорта, о его положительном влиянии на внутренне и внешнее устройство тела.

4. Использовать активные методы обучения на лекционных занятиях, способствуя развитию образовательного интереса студентов, как к теоретическим знаниям, так и к практическим умениям.

5. Постановка целей. Успех или неудача не должны определяться в таблицах. Нужно обеспечить краткосрочные и долгосрочные цели для отдельного участника или команды, для того, чтобы при занятиях студенты замечали прогресс и чувствовали, что чего достигли.

Исходя из выше сказанного можно сказать, что мотивация очень большую роль в увеличении количества студентов активно занимающихся физической культурой. В рамках университета для привлечения необходимо создать различные секции, которые будут обеспечивать удовлетворение интересов учащихся.

Библиографический список

1. Сизова Н. В. Мотивационная готовность студентов к занятиям физкультурой и спортом / Н. В. Сизова // Концепт. – 2019. – № 4. – С. 116-123.

2. Прокофьева, Д. Д.. Мотивация студентов к занятиям физической культурой и спортом в высших учебных заведениях / Д. Д. Прокофьева, В. В. Петров, Д. Г. Огуречников // Проблемы современного педагогического образования. – 2018. – № 60-4. – URL : https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-studentov-k-zanyatiyam-fizicheskoy-kulturoy-i-sportom-v-vysshih-uchebnyh-zavedeniyah (дата обращения: 04.10.2023).

3. Филимонова, Е. Н. Формирование мотивации к занятиям физической культурой и спортом у студентов / Е. Н. Филимонова, Е. И. Коробейникова // Наука-2020. – 2019. – № 6 (31). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-motivatsii-k-zanyatiyam-fizicheskoy-kulturoy-i-sportom-u-studentov-1 (дата обращения: 04.10.2023).

4. Михайлов, С. Л. Повышение эффективности занятий физической культурой в вузе на основе изучения мотивов и интересов физкультурной деятельности студентов / С. Л. Михайлов, Т. В. Беличева, А. В. Боков // Концепт. – 2018. – №12. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-effektivnosti-zanyatiy-fizicheskoy-kulturoy-v-vuze-na-osnove-izucheniya-motivov-i-interesov-fizkulturnoy-deyatelnosti (дата обращения: 04.10.2023).

ББК 75.1

ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ВУЗА К ЗАНЯТИЯМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ

А.С. Третьяков, В.В. Рукосуев
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева

Аннотация: В данной статье рассматривается проблема привлечения студентов технических вузов к занятиям физической культурой и способы повышения их мотивации. Это связано с преобладанием сидячего образа жизни в течение всего учебного дня и большой учебной нагрузкой. Студенты не всегда понимают необходимость в поддержании своего здоровья, соблюдении принципов питания и систематических занятий физической культурой. Однако физические нагрузки оказывают множество позитивных эффектов на их общее благополучие и академические достижения.

Ключевые слова: студенты технических специальностей, занятия спортом, мотивация, физическая культура

INCREASING TECHNICAL UNIVERSITY STUDENTS' MOTIVATION FOR PHYSICAL EDUCATION

A.S. Treyakov, V.V. Rukosuev
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Annotation: This article discusses the problem of attracting students of technical universities to physical education classes and ways to increase their motivation. This is due to the predominance of a sedentary lifestyle during the school day and a heavy academic load. Students do not always understand the need to maintain their health, adhere to the principles of nutrition and systematic physical education. However, physical activity has many positive effects on their overall well-being and academic achievement.

Keywords: students of technical specialties, sports, motivation, physical culture

В современных условиях развития общества проблема формирования здорового образа жизни у молодежи, в том числе у студентов, стоит как никогда остро. От того, насколько удастся сформировать навыки здорового образа жизни в молодом возрасте и укоренить их в сознании, зависит, какой образ жизни будет в последующем, препятствующий или способствующий раскрытию потенциала личности [1].

Физическое воспитание студентов в высших учебных заведениях может стать одним из основных средств формирования здорового образа жизни у молодежи. На сегодняшний день, в образовательном процессе вуза, качество системы педагогического воздействия на психологию студентов в привитии потребности в занятиях физическими упражнениями недостаточно. Только правильная организация занятий по физическому воспитанию может принести успех.

В данной статье рассмотрим несколько способов повышения мотивации студентов технических вузов к занятиям физической культурой.

Впервые термин «мотивация» был введен А. Шопенгауэром в начале 20 века. Он пишет: «Мотивация – это побуждение к определенному действию; то есть психофизиологический процесс, управляющий поведением человека, задающий направление деятельности, организацию его дальнейших действий, устойчивость и активность; а также способность человека удовлетворять свои потребности благодаря его действиям». Прочитав данное определение, сложно недооценить необходимость мотивации в нашей жизни, как и представить сегодняшний мир без нее. Вся наша деятельность является заслугой мотивации и упорной работой над ее формированием [1].

В данной статье рассматривается важная проблема формирования, становления и развития мотивации студентов технических вузов к занятиям физической культурой. Студент (возраст от 18 до 23 лет) – индивид, личность которого уже сформирована, он обладает устоявшейся мотивационной сферой. Это является одновременно положительным и отрицательным фактором. Если студент уже привык вести здоровый образ жизни и заниматься спортом, то ему достаточно легко осваивать дисциплину "Физическая культура" в университете. Однако, для молодых людей, которые ранее игнорировали занятия физической культурой, становится сложно найти мотивацию для занятий спортом в этом возрасте. Поэтому в настоящее время актуально исследование путей мотивации студентов высших учебных заведений к занятиям физической культурой.

«Физическая культура» как дисциплина входит в обязательную программу всех высших учебных заведений нашего государства. В этом периоде жизни требования к физической подготовленности студентов увеличиваются, так как она необходима для их будущей трудовой и профессиональной деятельности [4].

Отсутствие мотивации и систематические пропуски занятий студентами технических вузов приводят к снижению выносливости и вызывают в дальнейшем проблемы со здоровьем. Последние наборы студентов показывают, что их здоровье и спортивная форма находятся на низком уровне. В большинстве случаев современные молодые люди не осознают, насколько важно заботиться о своем организме и поддерживать свое здоровье [2].

Например, Всемирная организация здравоохранения рекомендует проходить пешком не менее 10 км. Кроме того, в зависимости от характера работы следует нагружать мышцы в течение 7-10 часов в неделю. Это обеспечивает нормальное снабжение организма кислородом и укрепляет дыхательную систему [3].

В течение учебного дня физическая активность учащихся обеспечивается образовательным учреждением, переменами, сменой классов, зданий и уроками физической культуры. Однако те же учебные заведения с их малоподвижной деятельностью являются основной причиной снижения ежедневной физической активности.

Технические вузы по своей направленности очень разнообразны. Это автомеханики, инженеры, строители и множество других направлений обучения. Будущая профессия требует от выпускников технических вузов

крепкого здоровья, высокого уровня физической подготовленности. Однако анализ физкультурно-оздоровительной работы технических вузов страны показывает, что она не отличается особой спецификой и профессионально-прикладной направленностью. В учебном плане у них преобладают специализированные предметы, что сокращает количество часов, отводимых на физическую культуру. Другим фактором, способствующим этому, является удаленность места жительства, места работы и отсутствие мотивации к занятиям физической культурой. Поэтому, для обеспечения требуемого уровня двигательной активности необходимы дополнительные занятия, самостоятельные или специально организованные на базе спортивно-оздоровительных секций или в учреждениях физической культуры и спорта.

Исходя из этого можно выделить несколько способов повышения мотивации студентов технических вузов к занятиям физической культурой.

1. Создание интересного и разнообразного предложения.

Важно, чтобы занятия физической культурой были не только полезными, но и интересными для студентов. Организация спортивных мероприятий, соревнований и занятий в группах с дружеской атмосферой может привлечь больше студентов к участию. Также, можно предложить различные виды физической активности, чтобы каждый студент мог выбрать то, что ему ближе.

2. Поддержка и стимулирование.

Важно создать атмосферу поддержки и поощрения у студентов. Можно проводить награждения и предоставлять поощрения за активное участие и достижения. Также, наставники или тренеры могут помочь студентам поставить конкретные цели и следить за их достижением.

3. Информационная работа.

Часто студенты не знают о возможностях для занятий физической культурой в рамках своего вуза или вне его. Поэтому важно активно информировать студентов о наличии спортивных секций, клубов, тренажерных залов и других возможностях. Это можно делать через объявления на досках объявлений, рассылку по электронной почте или создание специальных информационных платформ.

4. Интеграция занятий с учебным процессом.

Один из способов повышения мотивации студентов к занятиям физической культурой - это интеграция физической активности в учебный процесс. Например, можно организовать занятия на свежем воздухе или проходить практические занятия на спортивных объектах.

5. Организация конкурсов и акций.

Для повышения мотивации студентов, можно проводить различные конкурсы и акции, связанные с физической культурой. Например, марафоны, спортивные игры, бег с препятствиями и т.д. Это будет стимулировать студентов к активному участию и достижению хороших результатов.

На основе Государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования в учебных планах вузов по всем направлениям и специальностям высшего профессионального образования в цикле общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин предусмотрено

выделение 408 часов на дисциплину «Физическая культура» в обязательном курсе на весь период обучения с проведением итоговой аттестации [4].

Для организации учебного процесса предлагается следующее приблизительное распределение обязательных учебных часов на основные разделы программы в течение 4 лет обучения: на первых двух курсах предусмотрено 4 часа (2 пары) в неделю, а на третьем и четвертом курсах - 2 часа (1 пара) в неделю. Однако, помимо основных академических занятий, также предлагается уделить внимание повышению функциональной и двигательной подготовленности студентов, а также их общему здоровью и физическому развитию. Для этого предлагается включить 6-часовые (3 пары) занятия в спортивных специализациях и секциях спортивного клуба, организованных при университете, в расписание студентов.

Увеличение времени, отведенного на физические упражнения, оказывает положительное влияние на личность студента в различных аспектах его развития. Оздоровительный аспект помогает укрепить здоровье и повысить общую физическую форму. Воспитательный аспект способствует развитию дисциплины, самодисциплины, усидчивости и командного духа. Образовательный аспект позволяет студентам приобретать новые знания о физической культуре, спорте и здоровом образе жизни. Наконец, профессионально-развивающий аспект способствует формированию навыков руководства, организации и командной работы, которые могут быть полезными в будущей профессиональной деятельности студента.

Таким образом, включение занятий физической активностью в учебный план студентов не только способствует их физическому развитию, но и положительно влияет на их общую личностную и профессиональную подготовку.

В заключение, важно отметить, что повышение мотивации студентов технических вузов к занятиям физической культурой требует комплексного подхода. Создание интересного и разнообразного предложения, поддержка и стимулирование, информационная работа, интеграция занятий с учебным процессом, организация конкурсов и акций - все это поможет вовлечь больше студентов в активную физическую жизнь и стимулировать их к достижению высоких результатов.

Библиографический список

1. Кузнецова, В. Е. Мотивация студентов к занятиям физической культурой и спортом в современных условиях / В. Е. Кузнецова, А. А. Дедух //

Экономика и менеджмент инновационных технологий – 2022. – № 1. – URL: https://ekonomika.snauka.ru/2022/01/17284?ysclid=lmmdasm543765237634 (дата обращения: 04.10.2023).

2. Клетнева, А. И. Формирование мотивации у студентов технического вуза к занятиям физической / А. И. Клетнева, Д. А. Полянин // Мир педагогики и психологии: международный научно-практический журнал. – 2022. – № 12(77). – URL: https://scipress.ru/pedagogy/articles/formirovanie-motivatsii-u-studentov-tekhnicheskogo-vuza-k-zanyatiyam-fizicheskoj-kulturoj.html?ysclid=lmly3rosc6584166659 (дата обращения: 04.10.2023).

3. Физическая активность [Электронный ресурс] // Рекомендации ВОЗ 2022 год. — URL: https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity (дата обращения: 04.10.2023).

4. Костромина О.В. Пути мотивации студентов высших учебных заведений к занятиям физической культурой / О. В. Костромина, Д. А. Авдеева // Наука и практика в образовании. – 2023. – Т. 4, № 2. – URL: https://izdanie-nauka.ru/ru/article-np/puti-motivacii-studentov-vysshikh-uchebnykh-zavedeniy-k-zanyatiyam-fizicheskoy-kulturoy (дата обращения: 04.10.2023).

ББК: 65.261.8

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ В ДНР

Т.В. Филипенко
ГБУ «Институт экономических исследований»

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемами выбора специальных налоговых режимов субъектами предпринимательской деятельности в Донецкой Народной Республике. Определены региональные особенности применения специальных налоговых режимов. Рассмотрены требования, предъявляемые к налогоплательщикам для перехода на конкретный налоговый режим.

Ключевые слова: специальные налоговые режимы, налогоплательщики, налоговый учет, самозанятость, малый бизнес

REGIONAL FEATURES OF APPLICATION OF SPECIAL TAX REGIMES IN THE DPR

T.V. Filipenko
State Budgetary Institution "Institute of Economic Research"

Abstract: The article discusses issues related to the problems of choosing special tax regimes by business entities in the Donetsk People's Republic. The regional peculiarities of the application of special tax regimes are determined. The requirements for taxpayers to switch to a specific tax regime are considered.

Keywords: special tax regimes, taxpayers, tax accounting, self-employment, small business

В связи с введением в действие на территории Донецкой Народной Республики с 1 января 2023 года Налогового кодекса Российской Федерации перед налогоплательщиками встал серьезный вопрос выбора режима налогообложения. Зарегистрированная численность налогоплательщиков в Республике по состоянию на 1 июля 2023 года составила 54590, из них юридических лиц – 18509, индивидуальных предпринимателей – 36081 [1].

Как и по всей территории России, в ДНР субъекты хозяйствования могут применять пять налоговых режимов: общую систему налогообложения и четыре специальных налоговых режимов. Постановлением Правительства РФ

от 30 декабря 2022 года утверждены особенности применения законодательства о налогах и сборах на территории Донецкой Народной Республики на 2023 год [2]. В том числе, к субъектам хозяйствования ДНР до 31 декабря 2023 года не применяется ответственность за налоговые правонарушения, предусмотренные статьями 119.1, 120 и 122 Налогового кодекса РФ.

Основным режимом является общая система налогообложения, которая предусматривает уплату налогов на добавленную стоимость, на прибыль и на имущество. Уплачиваемые субъектами ДНР налоги различаются по размеру процентной ставки, расчету базы налогообложения, способу включения в доходы и расходы и т.д. Важную роль в этих различиях играет факт осуществления деятельности предприятия или индивидуального предпринимателя до 31 декабря 2022 года или его деятельность зарегистрирована с 1 января 2023 года. При этом нет никаких ограничений по видам деятельности и численности работников для индивидуальных предпринимателей. Для юридических лиц предусмотрена ежеквартальная налоговая отчетность, а для индивидуальных предпринимателей – один раз в год. Обязательным является ведение бухгалтерского учета, а для индивидуальных предпринимателей также обязательно ведение книги учета доходов, расходов и хозяйственных операций. Налоги уплачиваются ежеквартально, для индивидуальных предпринимателей – авансовыми платежами.

По умолчанию все организации и индивидуальные предприниматели, которые не определились с выбором специального режима, переводятся на общую систему налогообложения. В то же время для малых и средних предприятий зачастую более целесообразно применять специальные налоговые режимы, а не общую систему налогообложения.

Определение понятия специальных налоговых режимов содержится в статье 18 Налогового кодекса Российской Федерации [3]. Специальные налоговые режимы предусматривают особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от уплаты определенных налогов и сборов. Если общая система налогообложения может быть применена ко всем налогоплательщикам, то для применения специальных режимов должны быть соблюдены определенные требования.

Специальные режимы в основном ориентированы на малые и средние предприятия. Относится ли компания к малому бизнесу, зависит от структуры уставного капитала, средней численности сотрудников и других показателей (основные фонды, выручка, размер объекта и т.д.).

Специальные налоговые режимы, по сути, являются преференциями для малого бизнеса, поскольку они предполагают уплату только одного обязательного платежа и освобождение от ряда других платежей. Это значительно упрощает подачу отчетности и ведение документооборота предпринимателями и организациями.

Правовое регулирование специальных режимов основано на положениях Налогового кодекса РФ. В то же время региональным органам власти предоставляется право определять на своей территории отрасли и виды деятельности, в которых устанавливаются специальные режимы, размер

налоговых отчислений, условия применения налоговых льгот и т. п. Региональные власти могут корректировать общие правила, определять ставки и виды деятельности в зависимости от конкретной ситуации на местах.

Рассмотрим особенности применения специальных налоговых режимов в Донецкой Народной Республике.

Упрощенная система налогообложения является специальным режимом налогообложения для малого и среднего бизнеса. Статья 346.12 Налогового кодекса Российской Федерации предусматривает возможность перехода на упрощенную систему налогообложения, устанавливая предельную величину доходов организации по итогам девяти месяцев года, в котором подается уведомление о таком переходе. Указанная величина предельного размера доходов в 2023 году с учетом коэффициента-дефлятора, установленного Приказом Минэкономразвития Российской Федерации от 19 октября 2022 года № 573, составляет 141,4 млн. рублей [4].

Другими ограничивающими критериями для перехода на упрощенную систему налогообложения являются: численность работников – не более 100 человек, остаточная стоимость основных средств – не более 150 млн. руб., отсутствие структурных подразделений организации (филиалов или представительств).

Существуют также ограничения на виды деятельности, аналогичные тем, которые применялись в ранее действовавшей упрощенной системе в ДНР (деятельность нотариусов, адвокатов, лицензируемая деятельность, производство подакцизных товаров и др.).

Закон ДНР от 30 ноября 2022 года № 425-IIНС устанавливает ставки налога, которые введены в связи с применением упрощенной системы налогообложения на территории Донецкой Народной Республики [5]. Данная система позволяет налогоплательщикам самостоятельно выбирать объект налогообложения и налоговую ставку. Объектом налогообложения могут выступать доходы и доходы, уменьшенные на величину расходов. В первом случае ставка налога составляет 3%, во втором –7%.

В первом случае проще вести бухгалтерский учет. Доходы определяются кассовым методом. Датой получения дохода считается дата поступления денежных средств на банковский счет или в кассу, получения другого имущества (работ, услуг) или имущественных прав, а также погашения задолженности (оплаты) налогоплательщику иным способом. Такой вариант исчисления налога более выгоден при высокорентабельной деятельности.

Во втором случае доходы также определяются по кассовому методу. Расходами признаются затраты только после их фактической оплаты. При этом расходы должны быть документально подтверждены и строго соответствовать перечню, приведенному в ст. 346.16 Налогового кодекса РФ. Этот вариант предпочтителен для менее рентабельных видов деятельности.

Таким образом, упрощенная система налогообложения предполагает упрощенный налоговый учет, составление годовой декларации, уплату налога ежеквартально авансовыми платежами, освобождение налогоплательщика от налога на прибыль, на имущество и налога на добавленную стоимость.

Единый сельскохозяйственный налог является одним из специальных налоговых режимов, который могут применять производители сельскохозяйственной продукции, как индивидуальные предприниматели, так и предприятия. При такой системе налогообложения устанавливаются особые требования к доходам предприятий: доля дохода от реализации произведенной сельскохозяйственной продукции в общей выручке от продаж должна быть не менее 70%. Ограничений по сумме выручки и численности работников нет. Исключение составляют рыбохозяйственные организации, численность сотрудников которых должна быть не более 300 человек. Существуют также ограничения по видам деятельности, они касаются организаций и индивидуальных предпринимателей, производящих подакцизные товары; казенных, бюджетных и автономных учреждений.

Закон ДНР от 4 августа 2023 года № 467-IIНС установил ставку единого сельскохозяйственного налога на территории Донецкой Народной Республики на уровне 0% для налогоплательщиков всех категорий [6].

Сельскохозяйственные предприятия, работающие на едином сельскохозяйственном налоге, ведут упрощенный налоговый учет и представляют отчетность один раз в год.

При данном режиме бизнес освобождается от уплаты налогов на прибыль, недвижимое имущество и доходы физических лиц, полученных от предпринимательской деятельности.

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие единый сельскохозяйственный налог, являются плательщиками налога на добавленную стоимость. Однако, согласно абзаца 2 пункта 1 статьи 145 Налогового кодекса РФ они могут быть освобождены от исполнения таких обязанностей при условии, что указанные лица переходят на уплату единого сельскохозяйственного налога и используют предусмотренное право в одном и том же календарном году либо при условии, что за предшествующий налоговый период сумма дохода без учета налога в общей сложности не превысила 60 млн. рублей.

Патентная система налогообложения предназначена только для индивидуальных предпринимателей и введена в действие на территории Республики Законом ДНР от 30 ноября 2022 года № 426-IIНС [7]. Основной особенностью патентной системы налогообложения является то, что налоговой базой здесь выступает не фактический доход, а потенциально возможный. В приложении к Закону № 426-IIНС указан размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по 85 видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения. Стоимость патента рассчитывается исходя из ставки 6%, применяемой к сумме потенциального дохода, с учетом срока, на который приобретается патент. Дополнительно, при определении стоимости патента учитываются такие показатели, как количество сотрудников, транспортных средств, торговых точек, площадь торгового зала и т.д.

Налог на профессиональный доход – это экспериментальный режим налогообложения доступный только самозанятым гражданам. Этот режим позволяет легально получать доход тем, кто зарабатывает самостоятельно, а не

получает зарплату от работодателя. Продолжительность проведения данного эксперимента на территории России до 31 декабря 2028 года [8]. Налог на профессиональный доход введен в действие на территории Республики Законом ДНР от 30 ноября 2022 года № 427-IIНС [9]. Обязательными условиями перехода на данный режим является отсутствие наемных работников и годовой доход не более 2,4 млн. рублей. Не могут использовать налог на профессиональный доход лица, которые осуществляют перепродажу товаров, имущественных прав, подакцизных товаров, ведущие предпринимательскую деятельность в интересах других лиц на основе договоров поручения, договоров комиссии либо агентских договоров и некоторые другие.

При использовании налога на профессиональный доход применяются ставки налогообложения – 4% при реализации товаров (работ, услуг) физическим лица и 6% при реализации индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам. При регистрации, каждый самозанятый получает бонус в размере 10000 рублей, который используется для оплаты налога. До исчерпания бонусной суммы, уплачивается пониженная ставка, соответственно 3% и 4% от полученного дохода. Положительными моментами данного режима является отсутствие дополнительных налогов, отчетности и налогового учета, ведение основных показателей с помощью мобильного приложения.

Компании и индивидуальные предприниматели, перешедшие на общую систему налогообложения, упрощенную систему налогообложения или единый сельскохозяйственный налог могут одновременно с ними применять и патентную систему налогообложения по различным видам деятельности. Налог же на профессиональный доход не может совмещаться с другими режимами налогообложения.

Таким образом, введение специальных налоговых режимов на территории Донецкой Народной Республики в первую очередь способствует снижению налогового бремени на представителей малого и среднего бизнеса, предоставляет возможность выбора наиболее выгодного режима, с учетом таких факторов, как ожидаемый годовой доход, возможность сотрудничества с крупным бизнесом, количество наемных работников, конкретные виды деятельности.

Библиографический список

1. В ДНР зарегистрировано более 36 тыс. индивидуальных предпринимателей // Донецкое агентство новостей [Электронный ресурс]. – URL: https://dan-news.ru/ekonomika/v-dnr-zaregistrirovano-bolee-36-tys.-individualnyh-predprinimatelej/?ysclid=lngc58zr4582926603 (дата обращения: 8.10.2023).

2. Об утверждении особенностей применения законодательства о налогах и сборах на территориях Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Запорожской области, Херсонской области в 2023 году: Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2022 № 2529 [Электронный ресурс]. – URL: http://publication.pravo.gov.ru/document/view/0001202212300078?ysclid=lk1hthptwn948783872 (дата обращения: 7.10.2023).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: https://nalog.garant.ru/fns/nk/a573badcfa856325a7f6c5597efaaedf/ (дата обращения: 8.10.2023).

4. Об установлении коэффициентов-дефляторов на 2023 год : Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 19.10.2022 № 573 [Электронный ресурс]. – URL: http://publication.pravo.gov.ru/document/view/0001202210280004?ysclid=lnkqlsoi62742517432 (дата обращения: 8.10.2023).

5. Об установлении ставки налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения на территории Донецкой Народной Республики : Закон ДНР от 30.11.2022 № 425-IIНС [Электронный ресурс]. – URL: http://gisnpa-dnr.ru/npa/0002-425-iins-20221130/?ysclid=lnk1nqv2d1280623191 (дата обращения: 8.10.2023).

6. Об установлении ставки единого сельскохозяйственного налога на территории Донецкой Народной Республики : Закон ДНР от 04.08.2023 № 467-IIНС [Электронный ресурс]. – URL: http://gisnpa-dnr.ru/npa/0002-467-iihc-20230804/?ysclid=lnkddo8byt597261366 (дата обращения: 8.10.2023).

7. О введении в действие на территории Донецкой Народной Республики патентной системы налогообложения : Закон ДНР от 30.11.2022 года № 426-IIНС [Электронный ресурс]. – URL:http:// gisnpa-dnr.ru/npa/0002-426-iihc-20221130/?ysclid=lnkf61qai6183844283 (дата обращения: 8.10.2023).

8. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» : Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_311977/?ysclid=lnkk3js0we321476502 (дата обращения: 9.10.2023).

9. О введении в действие на территории Донецкой Народной Республики специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» : Закон ДНР от 30.11.2022 № 427-IIНС [Электронный ресурс]. – URL: https://gisnpa-dnr.ru/npa/0002-427-iihc-20221130/?ysclid=lnkix1jgse349360924 (дата обращения: 9.10.2023).

ББК 65.262

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Н.Н. Шестакова

АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. В статье проведен обзор нормативно-правовой базы ипотечного кредитования, как основы взаимодействия участников рынка банковских капиталов, определяющей особенности и специфики взаимоотношений кредитора и заемщика при получении и погашении ипотечных кредитов.

Ключевые слова: ипотека, заемщик, кредитор, залог, недвижимость, ставка

REGULATORY AND LEGAL REGULATION OF MORTGAGE LENDING IN THE RUSSIAN FEDERATION

N.N. Shestakova
Siberian Institute of Business, Management and Psychology

Annotation. The article provides an overview of the regulatory framework of mortgage lending as the basis for the interaction of participants in the bank capital market, which determines the features and specifics of the relationship between the lender and the borrower in obtaining and repaying mortgage loans.

Keywords: mortgage, borrower, lender, collateral, real estate, rate

Ипотечное жилищное кредитование выступает основным механизмом и экономическим инструментом, дающим возможность обеспечения доступности жилья во всем мире, а также стимулирует важную сферу экономики – строительную отрасль.

В условиях сложной геополитической ситуации и беспрецедентного санкционного давления на банковский сектор России были предприняты меры по борьбе с инфляцией и обеспечению устойчивости денежного обращения и банковской системы. Правовое регулирование ипотечных кредитов стало государственным приоритетом в связи с особой значимостью ипотечного кредитования и его влиянием на социально-экономическую ситуацию.

Основу правовой базы ипотечного кредитования в Российской Федерации составляют Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс (Гражданский кодекс Российской Федерации), Земельный кодекс (ЗК РФ), Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимого имущества)» и другие нормативные источники.

Правовые основы ипотечного кредитования в Российской Федерации были заложены в Гражданском кодексе, что в свое время явилось важнейшим шагом в развитии российского федерального законодательства о ипотечном кредитовании.

В развитие положений Гражданского кодекса в 1998 году был принят Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)», в котором ст. 5 определяет имущество, которое может быть предметом залога, опираясь на положения ст. 130 ГК РФ: земельные участки, за исключением указанных в пункте 63.1 названного Федерального закона; предприятия, здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности; жилые дома, квартиры, их, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат; садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения; воздушные и морские суда, плавающие внутри страны, машино-места.

В качестве неподлежащих ипотеке земельных участков, ст. 63 вышеуказанного закона называет находящиеся в государственной или муниципальной собственности, а также части земельных участков, площадь которых меньше минимального объема, установленного нормативными актами субъектов РФ и нормативными актами органов местного самоуправления для земель различного целевого назначения и разрешенного использования.

Так же Гражданским Кодексом Российской Федерации установлены общие правила обеспечения кредитов на недвижимость, в том числе на жилую недвижимость; положения о праве собственности и других правах на жилую недвижимость, основания для закрытия заложенных объектов.

Принятие ГК РФ, включающего основные положения о получении ипотечных кредитов, создало благоприятную правовую среду для многих видов предпринимательской деятельности.

Кроме того, ГК РФ было предусмотрено принятие в дальнейшем специальных федеральных законов, регулирующую государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также тип ипотеки (залог недвижимого имущества). закон стал нормативным актом, связанным непосредственно с реализацией кредитов на недвижимость.

Статьей 9 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимого имущества)») определено содержание договора об ипотеке. В ипотечном договоре указывается предмет ипотеки, результаты оценки его стоимости, существо, величина и срок исполнения обеспеченных ипотекой обязательств, а также недвижимое имущество, к которому относится ипотека. Предмет ипотеки указывается в названии договора, месте и подробном описании для целей идентификации. в этом случае оценка предмета ипотеки определяется в соответствии с Законом «О ценных бумагах в Российской Федерации».

Неотъемлемой частью договора об ипотеке является указание права, на основании которого залоговое имущество, выступающее предметом ипотеки, принадлежит залогодателю, со сведениями о дате и номере государственной регистрации данного права залогодателя в Едином государственном реестре недвижимости.

Целью принятия Федерального закона РФ «Об ипотеке (залоге недвижимого имущества)») являлось стимулирование объемов жилищного кредитования и существенно расширило доступ к ипотеке как инструменту обеспечения кредита:

- закон регулирует особенности ипотечных обязательств по обеспечению залогового имущества в период действия ипотечного договора (содержание, ремонт, обеспечение, защита от требований третьих лиц);

- в условиях выдачи долгосрочных кредитов появляются последствия для разных инцидентов передачи прав на ипотечное имущество другим лицам (охлаждение, конфискация, конфискация, переход, в результате реорганизации юридического лица, наследство) и нарушения прав третьих лиц;

- изменен порядок получения ипотечного имущества, при котором закрывающим кредиторам было разрешено продавать его не только на открытых торгах, но и на аукционе или тендере, а также при покупке ипотечного.

Нормы Гражданского кодекса, которые подлежат применению в случае возникновения правоотношений по ипотеке, применяются следующим образом:

а) в отношении кредита, регулировалось пунктами § 2 гл. 42 «Кредит», которые определяют кредитный договор и обеспечивают общие условия в форме;

б) потому что ипотека – это, по существу, кредитный договор, в котором заемное лицо предоставляет имущество, которое касается гарантии, будет реализовывать § 3 гл.23 при выполнении обязательств. правильно, согласно ст. 334 ГК РФ, исходя из вероисповедания, кредитор по обязательству имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства воспользоваться услугами прочих кредиторов, владеющих имуществом. это и другие условия в залоге соответствуют закону об ипотеке.

Так, в соответствии с п. 3 ст. 1 этого Закона общие правила о залоге, которые содержатся в ГК РФ, применяются к отношениям по договору об ипотеке в случаях, когда указанным ГК РФ или непосредственно законом не установлено иных правил. Эти вопросы регулируются и нормами Гражданского процессуального кодекса РФ от 14 ноября 2002 г. № 138-ФЗ.

Статья 446 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации собственности, на которое не может быть обращено взыскание по исполнительным документам, жилого помещения (части), если за гражданином-должником и членами его семьи, проживающими вместе, числится палата, и это единственное помещение, пригодное для постоянного проживания, за исключением имущества, указанного в настоящем пункте, если оно подлежит ипотеке и на него в соответствии с законодательством ипотека может взиматься.

Таким образом, в регулировании отношений участников ипотечной сделки, основным источником права является Закон об ипотеке, который предусматривает все правила об ипотеке, которые в Гражданском кодексе в отношении залога в целом имеют преимущественную силу над общими положениями Гражданского кодекса.

На основе анализа сущности кредита, видов кредита, а также характеристики кредитных отношений в реальной кредитной сфере правовая база ипотечного кредитования уточняет понятие ипотечной ссуды и расширяется понятие ее сущности. Выявлено, что ипотечная ссуда как экономическая категория представляет собой особый вид ссуды, движения ссудного капитала, на недвижимость, выплаты, погашения, чрезвычайные ситуации, выражающие взаимоотношения между субъектами хозяйствования. Класс ипотечного кредитования - зависит от типа кредита, наличия государственных субсидий, формы кредита, срока погашения, типа процентов, вид гарантии, цель должника и объект ссуды.

Вопрос о сущности, видах и функциях ипотечных кредитов может стать предметом дополнительных теоретических исследований по мере развития ипотечного бизнеса, появления новых форм кредитования и изменения внешних факторов, влияющих на этот сектор экономики.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2 от 26.01.1996 №14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995, действующая редакция)// СПС КонсультантПлюс.

2. Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)" от 16.07.1998 N 102-ФЗ (последняя редакция))// СПС КонсультантПлюс

3. Постановление «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» от 11.01.2000 г. №28.)// СПС КонсультантПлюс.

4. Лялькова Д. А., Рахматуллина Ю. А. Оценка текущего состояния рынка ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации //Сибирская финансовая школа. – 2022. – №. 1. – С. 109-113.

5. Чуканов А. И., Романова Л. Е. Анализ негативных тенденций на ипотечном рынке РФ //Московский экономический журнал. – 2021. – №. 9. – С. 632-648.

6. Шулепина Т. И. Особенности и тенденции развития ипотечного кредитования в России //Общество, экономика, управление, право: вызовы современности и перспективы развития. – 2022. – С. 201-209.

ББК 65.053

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н.Н. Шестакова

АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. В статье определена роль и значение доходов организации в существовании организации, ее конкурентоспособного положения на рынке и возможность их использования в качестве одного из ключевых инструментов достижения поставленных целей.

Ключевые слова: доходы, выручка, результат, управление, источник, прибыль

PROBLEMS OF INCOME MANAGEMENT OF A COMMERCIAL ORGANIZATION IN MODERN CONDITIONS

N.N. Shestakova

Siberian Institute of Business, Management and Psychology

Annotation. The article defines the role and importance of the organization's income in the existence of the organization, its competitive position in the market and the possibility of using them as one of the key tools to achieve the goals.

Key words: revenue, revenue, result, management, source, profit

В жестких условиях рыночной конкуренции основополагающей целью деятельности любой организации является получение наибольшей прибыли, напрямую зависящей от величины получаемых доходов.

Доходы организаций являются основой финансовой системы государства, поскольку организации представляют собой главное звено народнохозяйственного комплекса. Финансовое состояние организации определяется ее способностью формировать и эффективно использовать свои доходы. Доходы – это те факты хозяйственной жизни, которые с экономической и бухгалтерской точек зрения изменяют финансовый результат хозяйственной деятельности организации.

На сегодняшний день доходы организации играют ключевую роль в существовании организации, ее конкурентоспособного положения на рынке и выступают в роли рычага, с помощью которого можно добиться поставленных целей.

Говоря о доходах организации, отдельное место отводится их эффективному управлению, ведь благодаря грамотной системе и налаженному механизму, организации осуществляют свою деятельность более эффективно – поскольку доходы главный источник финансирования деятельности.

По результатам анализа доходов организации, избранной в качестве объекта исследования, можно судить о достаточно эффективном управлении ими за анализируемый период. Но при этом имеются определенные недостатки в части управления доходами.

Проблемы в области управления доходами исследуемой организации обобщены ниже:

– снижение эффективности использования имеющегося оборудования;
– снижение спроса на отдельные товары в линейке производства;
– увеличение стоимости сырья от поставщиков.

Для того чтобы разработать конкретные меры, направленные на их устранение, была подвергнута тщательному изучению сущность каждой из них в отдельности.

Производственный процесс в организации полностью автоматизировано, ключевым звеном в производстве продукции является оборудование, а именно конвейерная лента по производству комплектующих, а также станки.

Станки являются основным средством для изготовления деталей различной формы, величине и сложности.

Исследуя техническое обеспечение, было выявлено, что конвейерная лента, которая на сегодняшний день имеется в каждом структурном подразделении не соответствует техническим характеристикам в соответствии с ГОСТ 31556 – 2012. К конвейерной ленте тяжело найти комплектующие, данное оборудование тяжело в использовании и требует больших усилий со стороны работающего персонала. Для поддержания работоспособного состояния конвейерной ленты приходится регулярно совершать расходы.

Устаревшее оборудование приводит к напрасно истраченному сырью, в процессе производства продукции появляется брак.

Действующая конвейерная лента уступает по всем техническим характеристикам современным конвейерной ленте выбранной марки. Что касается коэффициента полезного действия (КПД), то при смене конвейерной ленты данный показатель увеличится на 89 у.е., или же на 800% и составит 100 у.е.

При увеличении технических характеристик действующей конвейерной ленты увеличатся объемы производства посредством расширения полотна и уплотнением ленты.

Таким образом, проведенный анализ наглядно отражает необходимость в модернизации действующего технического обеспечения организации.

Что касается производства товара, на которое снизился спрос на рынке выпускаемого организацией оборудования, на сегодняшний день оно мало

востребовано. Откуда вытекает риск отсутствия спроса на готовую продукцию, это приводит к потерям для организации вследствие возможного отказа потребителя от нее.

Возникновение данной проблемы привело к увеличению затрат на производство, после чего продукция продолжает длительное время храниться на складе, а его реализация в дальнейшем осуществляется гораздо ниже его себестоимости.

Проведенный анализ позволил выявить, что доходы сократились на 26,5 млн. руб., или же на 13%, на это негативно оказало влияние изменения следующих показателей:

– расходы на производство драг 50 Д превысили доходы от их реализации на 19 млн. руб., или же на 10% и составили 187 млн. руб.;

– расходы на производство шнековых смесителей превысили доходы от их реализации на 0,6 млн. руб., или же на 67% и составили 0,9 млн. руб.;

– расходы на производство клапанов превысили доходы от их реализации на 0,7 млн. руб., или же на 16% и составили 4,5 млн. руб.;

– расходы на производство газовых горелок превысили доходы от их реализации на1,3 млн. руб., или же на 21% и составили 6,2 млн. руб.;

– расходы на производство скрубберов превысили сумму доходов от их реализации на 0,94 млн. руб., или же на 94% и составили 1 млн. руб.;

– расходы на производство оборудования для черной металлургии превысили сумму доходов от их реализации на 4 млн. руб., или же на 33% и составили 12 млн. руб.

Данная картина говорит о том, что при производстве невостребованной продукции организация получает убыток, это происходит за счет того, что невостребованная продукции находится на складе, с целью освобождения места для новой продукции необходимо реализовать старую по стоимости гораздо ниже уровня себестоимости.

Рынок по производству дражного оборудование и комплектующим к нему практически является монопольным, фактически 70 % российского рынка приходится на долю организации поэтому необходимо пересмотреть линейку производимой продукции и сконцентрировать производство на наиболее востребованных драгах с маркировкой 400Д.

Наименее значимой проблемой в области управления доходами является увеличение стоимости сырья от действующих поставщиков, решением данной проблемы явится анализ рынка по продаже необходимым сырьем и выбором наиболее оптимальным исходя из таких факторов как цена, качество.

В настоящее время ключевыми поставщиками сырья, необходимого для производства дражного оборудования, выступают такие организации две основные организации, которые поставляют металл и никель общей стоимостью за 1 тонну 1 731 тыс. руб. Проанализировав рынок по продаже металла и никеля исследуемой организации необходимо сделать свой выбор в пользу того поставщика, который реализует 1 тонну никеля за 1,4 тыс. руб., что касается поставщика металла, то наиболее оптимальным вариантом будет организация другой поставщик, который реализует 1 тонну металла за 21 тыс.

руб., при смене поставщика расходы на 1 тонну никеля и металла составят в сумме 1 421 тыс. руб., что ниже текущей ситуации на 310 тыс. руб.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно заключить, что именно управление доходами организации определяет стабильность и успешность ее деятельности. Управление доходами организации осуществляется службами, в функционал которых входит своевременное определение проблем с доходами, проведение анализа целесообразности применения различных инструментов управления.

На сегодняшний день наиболее значимой проблемой в области управления доходами исследуемой организации является наличие устаревшего оборудования, которое по своему техническому состоянию сокращает доходы, при этом зачастую выпускает бракованную продукцию.

На втором месте располагается проблема по производству невостребованной продукции, необходимо учитывать мнения покупателей, модернизировать и расширять производственную линейку, следить за спросом.

Проблемы в управлении доходами организации всегда связана с совокупностью факторов, которые формируют ситуации, оказывающие влияние на функционирование организации. В основном проблемы вызваны воздействием внутренних факторов по отдельности или одновременно.

Решение вышеперечисленных проблем может поспособствовать росту конечного финансового результата деятельности организации, а именно:

– обеспечению нормального воспроизводственного процесса необходимыми источниками финансирования;

– соблюдению интересов акционеров и других инвесторов;

– гарантии выполнению обязательств компании перед бюджетом и внебюджетными фондами, банками и другими кредиторами;

– влиянию резервов и мобилизации ресурсов в целях эффективного использования прибыли и других доходов, включая и внереализационные.

Библиографический список

1. Антонова А. А. Доходы коммерческой организации // Экономический рост: проблемы, закономерности, перспективы : сборник статей II Международной научно-практической конференции. – Пенза, 2018. – С. 244-246.

2. Антонова, Т. В. Экономическое содержание доходов организации. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2020. – С. 13.

3. Дудкина, С. А. Экономическая сущность доходов организации. – Биробиджан : Приамурский государственный университет, 2021. – С. 23.

4. Кулагин. А. С. Экономическая сущность и классификация доходов организации. – Москва: Московский финансово – юридический университет, 2020. – С. 8.

5. Огай, А. И. Анализ доходов организации. – Владивосток: Дальневосточный федеральный университет, 2022. – 602 с.

ББК 65.2/4

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ МАШИННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Е.А. Яковлева
Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В работе приводится анализ конкурентной среды предприятия. Проведен анализ барьеров входа и выхода из отрасли предприятия.

Ключевые слова: конкурентная среда, барьеры входа и выхода, SWOT-анализ, многоугольник конкурентоспособности

ASSESSMENT OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE MACHINERY EQUIPMENT MARKET

E.A. Yakovleva
Autonomous non-profit organization of Higher Education "Siberian Institute of Business, Management and Psychology"

Abstract: The paper analyzes the competitive environment of the enterprise. The barriers to entry and exit from the industry of the enterprise are analyzed.

Keywords: competitive environment, entry and exit barriers, SWOT analysis, competitiveness polygon

Конкурентная среда — это спектр возможных конкурентов компании, ориентированных на одну и ту же целевую аудиторию.

Наиболее значимой конкурентной силой является обычно конкуренция среди существующих в отрасли фирм. Она проявляется в стремлении соперничающих предприятий улучшить свою рыночную позицию, в наступательных действиях с целью подняться над конкурентами или победить отдельного конкурента, в защитной тактике с целью отстоять занимаемые позиции.

Анализ действующих конкурентов проведен на основе методики Л. В. Юрьевой, изложенной в учебном пособии «Основы стратегического конкурентного анализа» [2].

Анализ действующих конкурентов представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ действующих конкурентов

Борьба среди конкурентов	Да	Нет
Велико ли число предприятий на данном рынке?		+
Есть ли на данном рынке фирмы с развитой системой сбыта?	+	
Является ли рост данного рынка относительно медленным?	+	
Высоки ли постоянные расходы на данном рынке?	+	
Высоки ли складские расходы?	+	
Низки ли расходы потребителя по смене поставщика?		+
Низка ли дифференциация продуктов на данном рынке по сравнению друг с другом?		+
Сильно ли различаются фирмы, действующие на данном рынке по стратегии, по		+

«идеологии» конкуренции?		
Делают ли существующие фирмы высокие ставки на данный рынок?	+	
Высоки ли барьеры ухода с данного рынка?		+
Итого	5	5

На данном рынке средний уровень конкуренции.

Следующей конкурентной силой является анализ межотраслевой конкуренции. Без анализа процесса отраслевой конкуренции — особенностей конкурентной борьбы и «правил ведения игры» — руководство фирмы не в состоянии разработать успешную с точки зрения ведения конкуренции стратегию.

Анализ межотраслевой конкуренции состоит из анализа барьеров входа (таблица 2) и анализа барьеров выхода (таблица 3).

Барьеры для входа на рынок - это такие факторы объективного или субъективного характера, из-за которых новым фирмам трудно, а подчас и невозможно начать свое дело в выбранной отрасли. Благодаря такого рода барьерам фирмы, уже действующие на рынке, могут практически не опасаться конкуренции, в результате чего данный рынок становится рынком несовершенной конкуренции.

Для проведения анализа барьеров входа и выхода была использована методика А.В. Заздравных, Е.Ю. Бойцовой «Теория отраслевых рынков» [3].

Таблица 2 - Анализ барьеров входа

Вопросы для анализа входных барьеров	Степень влияния барьеров		
	Значительно	Средне	Незначи-тельно
Насколько политика правительства ограничивает вход на рынок?			X
Насколько доступны капиталы?		X	
Насколько существенно влияния кривой «затраты/объем»?	X		
Насколько существенно влияние кривой «знание/опыт»?	X		
Насколько велики стоимостные преимущества действующих на рынке фирм?	X		
Насколько дифференцированы товары на данном рынке?	X		
Насколько велика для потребителя стоимость перехода к продуктам новой фирмы?		X	
Насколько доступны необходимые знания и технологии?	X		
Насколько доступна сеть дистрибуции?		X	
Насколько доступны необходимые людские ресурсы?	X		
Насколько влияет место расположение фирм на возможность выхода на рынок?	X		
ИТОГО	7	3	1

Барьеры входа в отрасль средние.

Барьеры выхода – это силы затрудняющие уход с рынка и способствующие тому, чтобы на рынке осталось слишком мало конкурентов.

Таблица 3 - Анализ барьеров выхода

Вопросы для анализа выходных барьеров	Степень влияния барьеров выхода		
	Значитель-но	Средне	Незначитель-но
Насколько политика правительства ограничивает			X

выход из отрасли?			
Стоит ли проблема списания крупных инвестиций?		X	
Велики ли затраты на ликвидацию предприятия, в том числе на рекультивацию земель?	X		
Насколько существенно влияние дилеров, потребителей?	X		
Насколько существенно влияние профсоюзов?			X
Насколько престижен бизнес в данной отрасли?		X	
ИТОГО	2	2	2

Барьеры выхода из отрасли средние.

Таким образом, барьеры входа и выхода средние, это отражает то, что существуют препятствия, затрудняющие вход и выход с данного рынка.

ООО «Зеленогорский Машиностроительный Комплекс» располагается в небольшом городе закрытого типа, где является единственной компанией производящей строительные металлические конструкции, изделия и их части, ближайшие конкуренты находятся в г. Канске и г. Красноярске.

Одним из графических методов оценки конкурентоспособности предприятия является многоугольник конкурентоспособности, представляющий собой графическое соединение оценок положения предприятия и конкурентов по наиболее значимым направлениям деятельности и позволяющий сравнить возможности предприятий.

С помощью многоугольника конкурентоспособности можно выявить сильные и слабые стороны одного предприятия по отношению к другому, совмещая многоугольники конкурентоспособности различных предприятий по отношению, друг к другу.

Оценка конкурентоспособности проведена на основе методики изложенной в учебном пособии «Стратегический маркетинг», И. В. Котляревская [1].

Многоугольник конкурентоспособности предприятия ООО «ЗМК» строится на основе следующих характеристик, которые представлены векторами, направленными в разные стороны из одной точки:

1. Чистая прибыль.
2. Доля рынка.
3. Веб-ресурсы.
4. Ассортимент продукции.
5. Сервисное обслуживание.
6. Система продвижения.
7. Опытность предприятия.

Для построения многоугольника будет использована 5-ти балльная оценка (таблица 4). При этом сравнивать будем ООО «ЗМК» и ближайших конкурентов ООО «Канский завод легких металлоконструкций «Маяк»», ООО «ФИРМА КОМСТРОЙЭКСПОЦЕНТР» за 2021 год.

Таблица 4 - Балльная оценка

Показатели	ООО «ЗМК»	ООО «КЗЛМК «Маяк»»	ООО «ФИРМА КОМСТРОЙЭКСПОЦЕНТР»
чистая прибыль	3	5	4

доля рынка	2	5	4
веб-ресурсы	3	3	3
ассортимент продукции	2	4	3
сервисное обслуживание	3	3	3
система продвижения	2	3	4
опытность предприятия	5	4	3

На основании балльной оценки был построен многоугольник конкурентоспособности (рисунок 1).

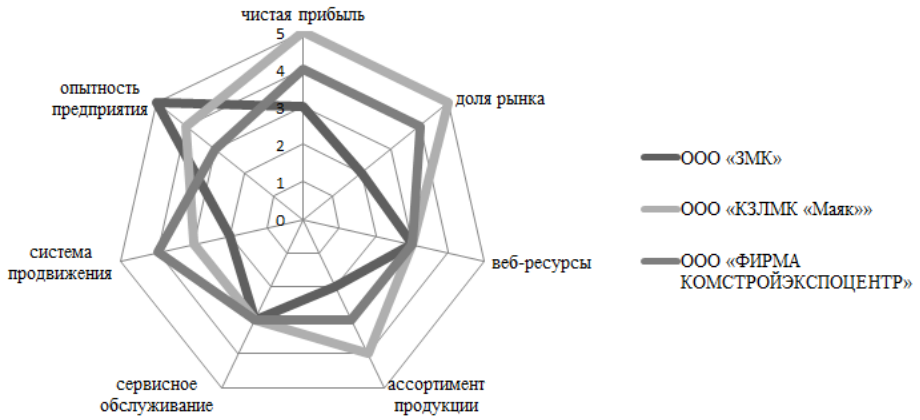


Рисунок 1 - Многоугольник конкурентоспособности

На основании проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что ООО «ЗМК» имеет неустойчивое конкурентное преимущество, оно лидирует только в том, что находится на рынке дольше компаний – конкурентов, по остальным критерием предприятие либо ниже, либо на уровне с конкурентами, что является не самым хорошим показателем.

Для улучшения своего положения на рынке, ООО «ЗМК» необходимо расширить ассортиментный ряд, также можно сотрудничать со строительными компаниями, изготавливая для них металлоконструкции, тем самым увеличивая свою чистую прибыль и повышая свою долю на рынке.

Также необходимо развивать систему продвижения, находить связи с компаниями в других городах, может за рубежом.

Помимо этого нужно развивать веб-ресурсы, так как мы находимся в век информационных технологий, а информации о предприятии не так много, она была бы полезна для заказчиков, поставщиков сырья и потенциальных инвесторов.

Благодаря улучшающемуся финансовому состоянию предприятия в 2022 году, у него есть все шансы повысить свое конкурентное преимущество на рынке и стать более конкурентоспособным, также поучаствовать в большем числе тендеров и увеличить число заказчиков.

Для того, чтобы выявить сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы необходимо провести SWOT-анализ (табл. 5), который проведен в соответствии с методикой В.С. Катькало [4].

Цель, преследуемая SWOT-анализом, состоит в выявлении внутренних сильных сторон, которые позволяют компании, с одной стороны, воспользоваться возможностями, существующими во внешней среде, и, с другой стороны, избежать внешних угроз, в то же время, принимая во внимание имеющиеся слабые стороны.

Таблица 5 - SWOT-анализ

(+) S — список сильных сторон, преимуществ (внутренняя среда)	(-) W – список слабых сторон, недостатков (внутренняя среда)
1. Отсутствие явных признаков фирмы-однодневки, долгое время работы на рынке (7 лет). 2. Не входит в реестр недобросовестных поставщиков. 3. Полученые лицензии. 4. Отсутствие долгов по исполнительным производствам. 5. Обеспеченность необходимым оборудованием.	1. Отсутствие стажа по вредности у рабочих. 2. Низкая средняя заработная плата. 3. Заброшенные здания. 4. Низкая обеспеченность рабочих СИЗами. 5. Устаревшее оборудование. 6. Сильная зависимость от ЭХЗ.
(+) O — перечень возможностей, перспектив (внешняя среда)	(-) T — перечень угроз и рисков (внешняя среда)
1. Победа в тендерах на производство. 2. Увеличение числа заказчиков. 3. Недозагруженность производственных площадей. 4. Выход на новые рынки сбыта.	1. Рост цен на металлы. 2. Конкуренты: ООО "Сибрамка", ООО "Завод Металлических Конструкций Сибири", ООО "КРАСПРОМСТАЛЬ" и др.

Положительные и слабые стороны предприятия, которые были обозначены в ходе проведенного анализа, дают возможность спланировать необходимые изменения, слабые стороны предприятия необходимо по возможности минимизировать, базируясь прежде всего на имеющихся сильных сторонах.

Приведенные сильные стороны создают имидж предприятия, что позволяет привлекать новых заказчиков, полученные лицензии расширяют число направлений деятельности.

Для устранения недостатков нужно провести на предприятии усиление социальной политики, что позволило бы снизить уровень заболеваемости и производственных травм, связанных с отсутствием СИЗов и устаревшим оборудованием.

Победа в новых тендерах и увеличение числа заказчиков поможет

предприятию увеличить количество выпускаемой продукции, что приведет к увеличению выручки.

На основе проведенного SWOT – анализа можно выделить ряд проблем, которые присущи ООО «ЗМК», это такие как, заброшенные здания, использование устаревшего оборудования, низкая обеспеченность работников средствами индивидуальной защиты, но зато у предприятия есть ряд возможностей, это победа в тендерах, увеличение числа заказчиков, выход на новые рынки сбыта, недозагруженность производственных площадей.

Следует отметить тот факт, что на предприятии нет своей формализованной стратегии развития. В качестве одного из вариантов можно предложить стратегию диверсификации, выпуск продукции с использованием уже имеющихся ресурсов для значительного расширения в рамках своей сферы деятельности.

Библиографический список

1. Основы стратегического конкурентного анализа : учебное пособие / Л. В. Юрьева. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 52 с.

2. Заздравных, А. В. Теория отраслевых рынков : учебник и практикум для вузов / А. В. Заздравных, Е. Ю. Бойцова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 288 с.

3. Стратегический маркетинг : учебное пособие. В 2 ч.Ч. 2 / И.В. Котляревская ; М-во науки и высшего образования РФ.– 3‑е изд., перераб. и доп.– Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2020.– 159

4. Питерсен, В. Стратегия как обучение: новый взгляд на процесс создания ценности и борьбы за конкурентное преимущество / Вилли Питерсен. – пер. с англ. – Москва : Интеллектуальная Литература, 2020. – 206 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Белых Игорь Николаевич – кандидат педагогических наук, доцент ВАК, доцент АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Богатикова Динара Алексеевна – магистрант, ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Бортникова Галина Николаевна – доцент кафедры ФВС, ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Бобылева Татьяна Александровна – бакалавр менеджмента ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Данилова Надежда Леонидовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный аграрный университет»

Дубровская Татьяна Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры ЭПО ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Забуга Евгений Владимирович – первый проректор АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Ивакина Ираида Ивановна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры учета, финансов, экономической безопасности, ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Иванов Евгений Алексеевич – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный аграрный университет»

Иванова Людмила Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, проректор по учебной и научной работе, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный аграрный университет»

Иванченко Людмила Анатольевна – ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Карбекова Азиза Баймаматовна – доктор экономических наук, профессор ЖАГУ им. Б. Осмонова

Касюк Елена Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (СИБИТ), г. Омск

Качканбаева Айпери Сапарбековна – преподаватель КНУ им. Ж.Баласагына

Коваль Иван Васильевич – профессор кафедры менеджмента, доктор социологических наук, доцент экономического факультета АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Кочелорова Галина Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Кудрявцев Дмитрий Юрьевич – аспирант, Институт экономики, государственного управления и финансов, Сибирский федеральный университет

Кукарцева Дарья Александровна – магистр ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Ларин Степан Сергеевич – аспирант кафедры менеджмента им. И.П. Поварича, Кемеровский государственный университет

Лобанова Елена Эдуардовна – кандидат экономических наук, доцент**,** доцент кафедры экономики АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Лозовая Марина Александровна – доцент кафедры физической культуры и здоровья, ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Лозовой Александр Александрович – старший преподаватель кафедры физического воспитания и спорта, ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Малимонов Игорь Васильевич – доцент кафедры «Психология» АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Нор Кристина Евгеньевна – старший преподаватель кафедры теории и истории государства и права, Красноярский государственный аграрный университет

Погорелов Илья Зиновьевич – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой Менеджмента АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Полубелова Мария Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», доцент кафедры учета, финансов и экономической безопасности ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Правкина Анастасия Владимировна – старший преподаватель, АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Прокопьева Евгения Леонидовна – доктор экономических наук, профессор, Институт экономики, государственного управления и финансов, Сибирский федеральный университет

Прохоров Виктор Владимирович – кандидат экономических наук, доцент по специальности «Экономика и управление народным хозяйством», доцент кафедры Менеджмент АНО ВО «Сибирского института бизнеса, управления и психологии»

Пушкаренко Николай Николаевич – кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой транспортно-технологических машин и комплексов, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный аграрный университет»

Ридель Любовь Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятий и отраслей, ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Рыжкова Юлия Александровна – старший преподаватель кафедры Менеджмента, АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Семенов Артур Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Чувашский государственный аграрный университет»

Сербинович Вера Владимировна – доцент кафедры Менеджмент АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Сорокина Арина Константиновна – лаборант кафедры менеджмента экономического факультета АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Старикова Анастасия Александровна – магистрант, ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Стародубцева Алена Александровна – магистрант инженерно-экономического института ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Третьяков Александр Сергеевич – кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры физического воспитания и спорта ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Филипенко Татьяна Вячеславовна – доктор наук по государственному управлению, профессор; ведущий научный сотрудник отдела исследования проблем экономической безопасности; Государственное бюджетное учреждение «Институт экономических исследований», г. Донецк, ДНР, РФ.

Шестакова Нина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент доцент кафедры экономики АНО ВО «Сибирского института бизнеса, управления и психологии»

Яковлева Екатерина Андреевна – старший преподаватель кафедры менеджмента экономического факультета АНО ВО «Сибирского института бизнеса, управления и психологии»

СОДЕРЖАНИЕ

1. **ПРАВОВОЙ СТАТУС ДИАСПОРНЫХ ЯЗЫКОВ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**
Белых И.Н. 3
2. **СУЩНОСТЬ ЛИЗИНГА, КЛАССИФИКАЦИЯ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК**
Богатикова Д.А.
Научный руководитель – Иванченко Л.А. 6
3. **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АДАПТИВНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**
Бортникова Г.Н. 11
4. **ВЛИЯНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА ЖЕНСКИЙ ОРГАНИЗМ**
Бортникова Г.Н. 16
5. **ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЙ ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ СО СТУДЕНТАМИ, ИМЕЮЩИХ ЗАБОЛЕВАНИЕ БРОНХИАЛЬНАЯ АСТМА**
Бортникова Г.Н. 19
6. **ВНЕДРЕНИЕ НЕТРАДИЦИОННЫХ ВИДОВ СПОРТА В ПРАКТИКУ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ И ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ**
Будник Д.А., Третьяков А.С. 23
7. **УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**
Дубровская Т.В., Бобылева Т.А. 29
8. **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**
Дубровская Т.В., Стародубцева А.А. 33
9. **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ**
Дубровская Т.В. 38
10. **ГРАНУЛИРОВАНИЕ ХМЕЛЯ-СЫРЦА: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**
Иванов Е.А., Семенов А.А., Иванова Л.М., Данилова Н.Л., Пушкаренко Н.Н. 43
11. **ИССЛЕДОВАНИЕ ЗЕЛЕНОЙ ЭКОНОМИКИ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КЫРГЫЗСТАНА: ВОЗРАЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ**
Карбекова А. Б., Качканбаева А. С. 47
12. **ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ В ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**
Касюк Е.А. 54

13. **СОЦИОЛОГО-ПОРТФОЛИО-ЛОГИЧЕСКАЯ - ИДЕНТИФИКАЦИЯ КОМПОНЕНТОВ ГОТОВНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОЗДАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ**
Коваль И.В., Забуга Е.В. 60
14. **СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОСТИГНУТЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ФОРМИРОВАНИИ КОМПОНЕНТОВ КОМПЕТЕНТНОСТНОЙ ГОТОВНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ СОЗДАВАТЬ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ»**
Коваль И.В., Забуга Е.В., Сорокина А.К. 66
15. **АУДИТ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА**
Кочелорова Г.В. 73
16. **ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**
Кочелорова Г.В. 77
17. **ПРОБЛЕМЫ И ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**
Кудрявцев Д.Ю., Прокопьева Е.Л. 82
18. **МАШИНОСТРОЕНИЕ В РОССИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ**
Кукарцева Д.А., Ивакина И.И. 85
19. **ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**
Ларин С.С. 90
20. **ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА МОЛОДЕЖНОМ РЫНКЕ ТРУДА**
Лобанова Е.Э. 96
21. **СТАЖИРОВКА КАК ИНСТРУМЕНТ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**
Лобанова Е.Э. 101
22. **ВЗАИМОСВЯЗЬ ПАССИВНОГО И АКТИВНОГО ОТДЫХА КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА УЧЕБНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТУДЕНТОВ**
Лозовая М.А. 106
23. **РЕАБИЛИТАЦИЯ СПОРТСМЕНОВ С ПОЛНЫМ ИЛИ ЧАСТИЧНЫМ РАЗРЫВОМ КОЛЕННОГО МЕНИСКА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ**
Лозовая М.А. 112
24. **АДАПТИВНАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ДЛЯ ДЕТЕЙ С РАССТРОЙСТВОМ АУТИСТИЧЕСКОГО СПЕКТРА**
Лозовой А.А. 116
25. **РЕАБИЛИТАЦИЯ СПОРТСМЕНОВ С АНКИЛОЗИРУЮЩИМ СПОНДИЛОАРТРИТОМ (БОЛЕЗНЬЮ**

БЕХТЕРЕВА) ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ
Лозовой А.А. 120
26. **К ПРОБЛЕМЕ ПРОЦЕССА ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ ГЕНДЕРНЫХ ОТНОШЕНИЙ**
Малимонов И.В. 123
27. **ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА, КАК ФАКТОР СОХРАНЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ**
Мещеряков Б.А., Третьяков А.С. 126
28. **ОБ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ СОВРЕМЕННОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ**
Нор К.Е. 129
29. **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛЕГКОЙ АТЛЕТИКИ**
Папсуев С.Г., Третьяков А.С. 133
30. **ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В РОССИЙСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА**
Погорелов И.З. 136
31. **ПЕРЕОЦЕНКА АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ВЫРАЖЕННЫХ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ**
Полубелова М.В. 140
32. **СПЕЦИФИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
Полубелова М.В. 144
33. **ФОРМЫ РАСЧЕТОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
Полубелова М.В. 147
34. **ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ВЛАДЕНИЯ АНГЛИЙСКИМ ЯЗЫКОМ В СФЕРЕ ТУРИЗМА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ**
Правкина А.В. 151
35. **ПРОМЫШЛЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ В НИЖНЕМ ПРИАНГАРЬЕ**
Прохоров В.В. 156
36. **ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**
Ридель Л.Н. 158
37. **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**
Ридель Л.Н. 161
38. **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**
Рыжкова Ю.А. 165
39. **АНАЛИЗ КРЕАТИВНОГО ТУРИЗМА В ГОРОДЕ КРАСНОЯРСКЕ**
Сербинович В.В. 170

40. **НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**
Старикова А.А., Ридель Л.Н. 174
41. **ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДИКИ В ПРЕПОДАВАНИИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ВУЗЕ**
Третьяков А.С., Андреев В.С. 177
42. **СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ К ЗАНЯТИЯМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ**
Третьяков А.С., Панин Д.Ю. 182
43. **ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ВУЗА К ЗАНЯТИЯМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ**
Третьяков А.С., Рукосуев В.В. 186
44. **РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ В ДНР**
Филипенко Т.В. 190
45. **НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Шестакова Н.Н. 195
46. **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**
Шестакова Н.Н. 199
47. **ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ МАШИННОГО ОБОРУДОВАНИЯ**
Яковлева Е.А. 203
48. **СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ** 209
49. **СОДЕРЖАНИЕ** 212

Экономика и управление в современных условиях: материалы международной научно - практической конференции

Ответственный редактор: А.С.Третьяков
Технический редактор: Л.М. Ашихмина

Подписано в печать 18.10.2023г. Сдано в производство 18.10.2023г.

Формат 14,85 х 21,0 Бумага офисная
А. Печать лазерная Усл. печ. л. 13,5
Изд. № Заказ № 25
Тираж 100 экз.

Редакционно-издательский центр АНО ВО СИБУП
660037, г. Красноярск, ул. Московская, 7 «А»