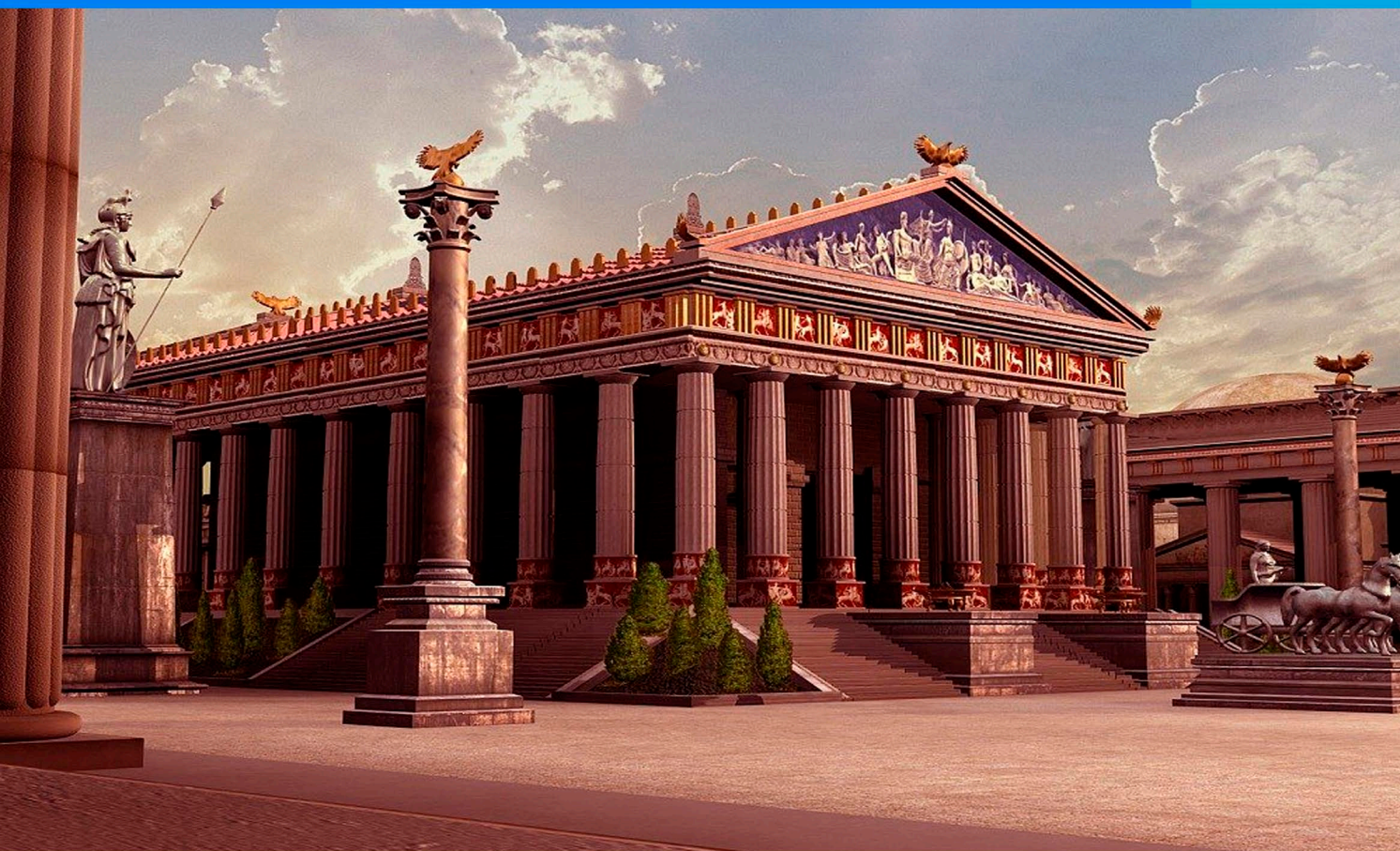


ВЕСТНИК НАУКИ



ВЫПУСК

№ 7 (7)



ТОМ 2

Международный научный журнал

www.вестник-науки.рф

Тольятти 2018

Международный научный журнал

«ВЕСТНИК НАУКИ»

№7 (7) Том 2

ОКТАБРЬ 2018 г.

(ежемесячный научный журнал)

В журнале освещаются актуальные теоретические и практические проблемы развития науки, территорий и общества. Представлены научные достижения ученых, преподавателей, специалистов-практиков, аспирантов, соискателей, магистрантов и студентов научно-теоретического, проблемного или научно-практического характера.

Предназначено для преподавателей, аспирантов и студентов, для всех, кто занимается научными исследованиями в области инновационного развития науки, территорий и общества.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются, публикуются в авторской редакции.

Авторы несут ответственность за содержание статей, за достоверность приведенных в статье фактов, цитат, статистических и иных данных, имен, названий и прочих сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

Главный редактор журнала:

РАССКАЗОВА ЛЮБОВЬ ФЁДОРОВНА

Главный редактор: Рассказова Любовь Федоровна
Адрес учредителя, издателя и редакции: г. Тольятти
сайт: www.открытая-наука.рф; www.вестник-науки.рф
eLibrary: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=67626

Дата выхода в свет: 14.10.2018 г.

Тираж: 100 экз.

*Периодическое печатное научное
издание.*

*Рабочий язык журнала: русский и
английский.*

Распространяется бесплатно.

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЩЕГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

Быкова А.В., Крыжановская Н.В.

Исследование конфликтного поведения у младших школьников в условиях учреждений дополнительного образования 5

Ежова Т.В., Гилазиева Л.Р.

Роль медиасреды в формировании ценностных ориентаций молодежи 12

Озерова М.М.

Коммуникативный аспект управления цепями поставок 22

Табигуева Л.Д.

Использование игр с песком и водой в процессе развития мелкой моторики детей младшего дошкольного возраста 25

Юрина Е.С.

Роль прототипирования в процессе бизнес-анализа 32

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Караказова К.А.

Единый центр учёта как модель учётно-информационной системы организации бухгалтерского учёта и экономического анализа 41

Кирилова О.В.

Особенности управления аграрной сферой в цифровой экономике 46

Курочкина К.А.

К вопросу о некоторых особенностях управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия в современных условиях 49

Самородова Л.Л., Полтавец А.В.

Ценообразование на оптовом рынке электрической энергии Российской Федерации 59

Пономарева Е.В., Иванова Т.Д.

Особенности коммуникационных стратегий компаний на разных этапах жизненного цикла 68

Старцев А.С.

Сущность кредитного риска 73

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

Макипов А.С., Доскарина Ж.М.

Призванные из западного Казахстана (подвиги женщин в Великой Отечественной войне) 78

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Матренин Д.В.

Использование мессенджеров в осуществлении преступной деятельности 89

Матренин Д.В.

Проблемы осуществления оперативно-розыскной деятельности при расследовании преступлений с использованием социальных сетей и мобильных приложений 92

Третьяк И.В.

Новые виды вымогательства в сети Интернет 95

Трошкина Е.Н.

Конституционно-правовой статус законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта российской федерации: понятие, структура и содержание..... 101

ОБЩЕГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

УДК 159.9

Быкова А.В.

магистрант, 2 год обучения, факультет Психологии

Южно-Уральский Государственный гуманитарно – педагогический университет
(Россия, г. Челябинск)

Крыжановская Н.В.

канд. пед. наук, доцент

Южно-Уральский Государственный гуманитарно – педагогический университет
(Россия, г. Челябинск)

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНФЛИКТНОГО ПОВЕДЕНИЯ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ В УСЛОВИЯХ УЧРЕЖДЕНИЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: в данной статье содержится исследование конфликтного поведения младших школьников в условиях учреждений дополнительного образования. В статье описывается анализ проведенного констатирующего эксперимента, направленного на выявление уровня конфликтности младших школьников.

Ключевые слова: конфликт, конфликтность, младшие школьники, конфликтное поведение.

В нашей повседневной жизни конфликта не избежать. Мы можем пытаться уйти от него, либо опровергать его наличие, но мы не сможем полностью исключить конфликт из нашей жизни.

Конфликты в возрасте младших школьников в стенах школы, класса, учреждений дополнительного образования в основном базируются на эмоциях и личной неприязни. В наши дни конфликт углубляется и охватывает все большие

масштабы. Для учреждений дополнительного образования присущи различные виды конфликтов. Деятельность учителей, наставников, педагогов направлена на моделирование личности, ее цель - передача младшим школьникам определенного социального опыта, наиболее полное изучение этого опыта.

Внутриличностные, межличностные, межличностно-групповые и межгрупповые конфликты неблагоприятно воздействуют на все процессы направления деятельности учреждения дополнительного образования. Конфликты между младшими школьниками негативно влияют как на самих конфликтующих, так и на всю группу. В группе, где сложился неблагоприятный социально-психологический климат, младшие школьники слабо воспринимают программный материал, обычная обида может, в итоге, обернуться проявлением жестокости по отношению к своим ненавистникам и т.п.

В младшем школьном возрасте вопрос исследования конфликтов, как нам кажется, является особо болезненным. В этом возрасте от младшего школьника требуется концентрация произвольного внимания, некоторые усилия воли, ответственность и самостоятельность, а они еще не совсем присущи младшим школьникам. В этом возрасте младшие школьники только начинают делать первые шаги к взрослой жизни – они учатся уживаться в коллективе, совместно решать его проблемы. Именно в младшем школьном возрасте закладываются основы поведения ребенка в предконфликтных и конфликтных ситуациях.

Проблема конфликтов и конфликтного поведения уже долгое время является одной из центральных в педагогической психологии.

В связи со сказанным выше, изучение особенностей конфликтного поведения детей младшего школьного возраста представляет собой особую актуальность.

Проблема конфликтов и конфликтного поведения уже долгое время является одной из центральных в педагогической психологии.

Российские исследователи рассматривают конфликт как наиболее острый способ разрешения противоречий, которые возникают во взаимодействии двух

сторон и заключаются в противодействии субъектов конфликта, как противоборство двух конфликтующих сторон (А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов, А.Г. Здравомыслов, Б.И. Хасан, Н.В. Гришина, Ю. Запрудский, А. Дмитриев, А. Зайцев, Ф.Е. Василюк и др.).

В зарубежной литературе конфликт, в какой бы форме он не проявлялся, рассматривают как трудно разрешимое противоречие, связанное с острыми эмоциональными переживаниями (Р. Дарендорф, Л. Козер, Г. Зиммель, Т. Парсонс, К. Боулдинг, М. Гектер, Т. Нейрн, С. Липсет, М. Дойч и др.) [1].

Нами было проведено исследование конфликтного поведения у младших школьников в условиях учреждений дополнительного образования. В исследовании приняли участие 16 учеников студии творческого развития на базе МОУ «Каслинская СОШ №24» г.Касли в возрасте 8-9 лет, из них 8 мальчиков и 8 девочек.

Студия творческого развития основана 1 сентября 2017 года. Посещают студию более 40 учеников, возраст которых 8-11 лет. В студии созданы условия для формирования у учащихся творческого мышления, воображения, а также умений самоконтроля, самооценки, самовоспитания и саморазвития, развития способностей, творческого потенциала.

В результате исследования по методике «Диагностика функционального лидерства в малых группах» нами были получены следующие результаты, которые отражены на рисунке 1.

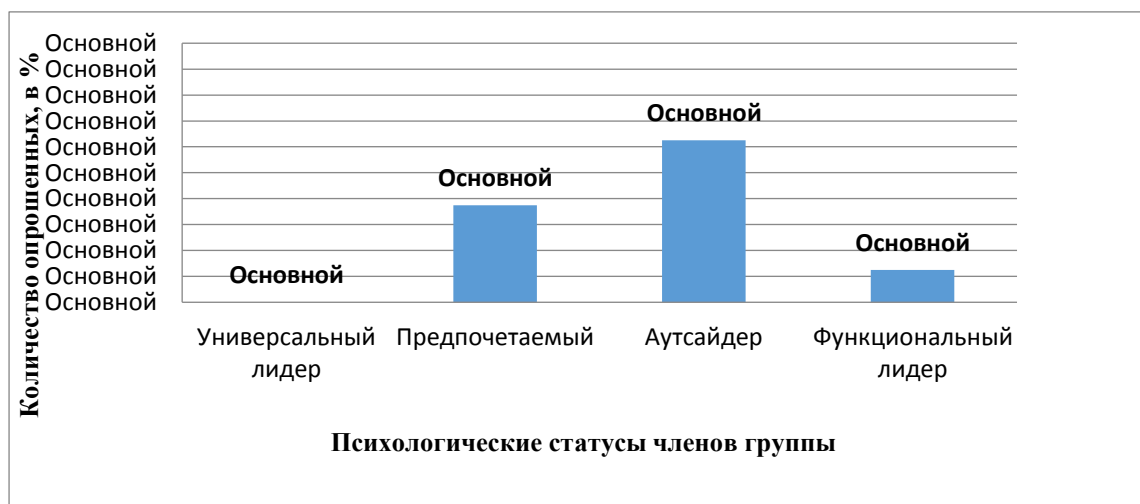
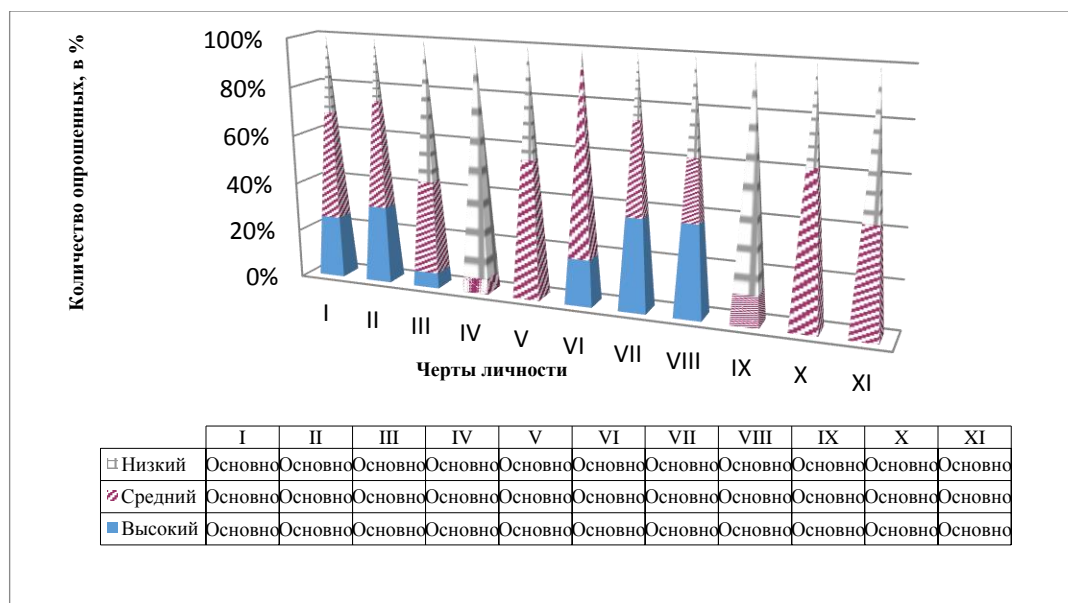


Рисунок 1 – Результаты исследования младших школьников по методике «Лидерство в малых группах».

В группе из 16 человек (100%) не выявлено ни одного универсального лидера, обладающего личностными качествами, которые позволяют ему оставаться лидером в любой ситуации, в которую попадает группа. 37,5% младших школьников являются «предпочитаемыми», также как и лидеры, они имеют высокий психологический статус, но предпочитают не брать на себя ответственность и роль арбитра. Из них выявлены 12,5% функциональных лидеров – это младшие школьники, сосредоточенные на поставленной задаче, неустанно борются за достижение группой поставленных целей. Остальные 62,5% младших школьников являются «аутсайдерами», то есть имеют нулевой психологический статус. На основании выше описанного исследования, мы можем сделать вывод, что только 37,5 % младших школьников, которые претендуют на определенную роль или статус в данной группе, предрасположены к агрессивному и несдержанному поведению, следовательно, конфликту или ссоре.

Методика «Детский вариант личностного теста Р.Кеттела» проводилась по модифицированной версии взрослого варианта 16-факторного личностного теста Р. Кеттела, адаптированного Э.М.Александровской.

Результаты исследования отражены на рисунке 2.



I – Экстраверсия, II – Уверенность в себе, III – Эмоциональная невозбудимость, IV – Независимость, V – Благоразумие, VI – Добросовестность, VII – Смелость, VIII – Практичность, IX – Оптимизм, X – Самоконтроль, XI – Невозмутимость

Рисунок 2 – Основные показатели черт личности у младших школьников по тесту Р. Кеттела

По результатам исследования видно, что большинство младших школьников имеют низкий или средний уровень показателей черт личности (уверенность в себе, эмоциональная невозмутимость, независимость, благоразумие, практичность, самоконтроль, невозмутимость), которые могут повлиять на конфликтность. 56% младших школьников эмоционально уравновешены, сдержаны. 43,7% хорошо социально адаптированы, уверены в себе, имеют низкую тревожность. Несмотря на то, что в силу своего возраста, у младших школьников повышена беспечность (93,7%), большинство из них (87,5%) обычно спокойны и редко расстраиваются. 50% младших школьников ведут себя самостоятельно, умеют полагаться на себя, практичны и реалистичны. 81,2%, как правило, спокойны и невозмутимы. Они вполне могут контролировать свое эмоциональное состояние, показывают готовность в совместной деятельности и способность воспринимать советы от других людей. Следовательно, можно сделать вывод, что большинство младших школьников имеют низкий или средний уровень конфликтности.

Проективная методика «Кактус» позволяет увидеть состояние эмоциональной сферы ребенка, отметить наличие агрессивности и ее направленность.

Результаты исследования отражены на рисунке 3.

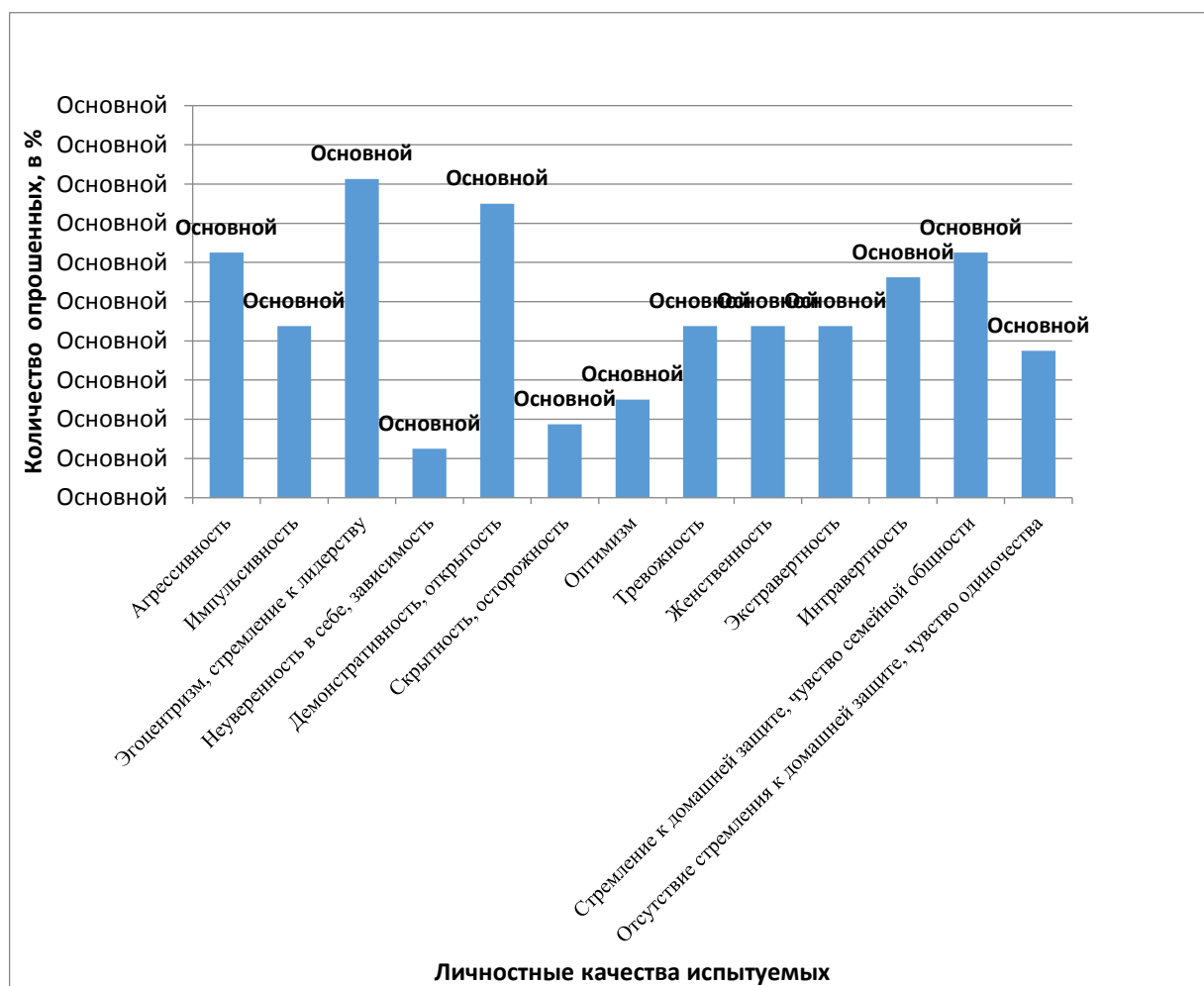


Рисунок 3 – Результаты исследования младших школьников по проективной методике «Кактус».

Проанализировав результаты тестирования, полученные по проективной методике «Кактус», выявлено, что у 62,5% младших школьников присутствует скрытая агрессивность, и лишь у 12,5 % она ярко выражена. В основном агрессия связана с тревожностью, отсутствием домашней защиты, чувством одиночества. 75% младших школьников открыты, стремятся к лидерству. 62,5 % имеют чувство защиты, семейной общности, мягкости, тепла. На основании этих данных

можно сделать вывод, что большинство младших школьников не агрессивны, а, следовательно, не склонны к конфликтам и аффективным вспышкам, имеют средний или низкий уровень конфликтности.

Таким образом, результаты тестирования говорят о том, что в целом, опрошенные не конфликтны, а младшие школьники, которые наиболее склонны к конфликтности, имеют разные причины, по которым конфликты все же возникают. В основном это: противостояние за место лидера, эмоциональные переживания, отсутствие взаимопонимания, ситуации, связанные с общественными поручениями, зависть, оскорбления, клевета, противостояние социальных статусов их семей. Все конфликты происходят потому, что младшие школьники не имеют житейского опыта конструктивного поведения в случае возникновения конфликтной ситуации, у них преобладает стиль поведения на интуитивном уровне.

Список использованной литературы:

1. Тюленева Е.Н. Особенности конфликтного поведения учащихся младшего школьного возраста // Научное сообщество студентов: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: сб. ст. по мат. XI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 8(11). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/8\(11\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/8(11).pdf) (дата обращения: 06.04.2018)

УДК 37.034:366.636

Ежова Т. В.

доктор педагогических наук, доцент
декан факультета иностранных языков,
ФГБОУ «Оренбургский государственный педагогический университет»,
(Россия)

Гилязиева Л. Р.

студентка 3 курса магистратуры
ФГБОУ «Оренбургский государственный педагогический университет»,
(Россия)

РОЛЬ МЕДИАСРЕДЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ МОЛОДЕЖИ

***Аннотация:** в настоящей статье дан сравнительно-сопоставительный анализ понятий «ценности» и «ценностные ориентации», приводятся концептуально значимые характеристики названных понятий, раскрываются аксиологический потенциал системы образования в формировании ценностных ориентаций учащейся молодежи. В статье представлена иерархия общечеловеческих ценностей, анализируются причины ценностной инверсии и девальвации ценностей, акцентируется роль медиасреды в формировании ценностных ориентаций молодежи.*

***Ключевые слова:** медиасреда, ценности, ценностные ориентации, классификация ценностей, общечеловеческие ценности, ценностно-смысловое определение личности.*

Современное информационное общество имеет огромное влияние на становление личности, моральных и нравственных ценностей обучающейся молодежи. Средства массовой информации, занимающие все более значимое место в жизни социума и конкретного человека, оказывают значительное влияние

на формирование ценностных ориентаций молодежи, и это влияние может носить как положительный, так и отрицательный характер. Это объясняется тем, что обучающаяся молодежь является наиболее «продвинутым» слоем общества в использовании современных мультимедийных средств. К ним относятся, в первую очередь, пресса, радио, телевидение, Интернет. Компьютер, планшет, мобильные телефоны и большое количество различных гаджетов – это коммуникационные технические средства, которые осваиваются представителями современной молодежи в первую очередь. Итак, медиасреда, охватывающая потребителей информационным воздействием в любых сферах деятельности, влияет на личность и является одним из факторов формирования системы ценностей и ценностных ориентаций современной молодежи.

Однако основная роль в формировании системы ценностей и ценностных ориентаций учащейся молодежи принадлежит системе образования. Образование, как социальный институт, выполняет ряд функций, связанных как с формированием социальной структуры общества, так и с развитием личности обучающегося. Наиболее глубинный и сущностный смысл реализуется через культурно-мировоззренческую функцию образования. Ценностные аспекты образования, связанные с культурно-мировоззренческой функцией, представляют собой нравственно-этическую ценность образования, фиксирующую необходимость формирования свободной и ответственной личности. Нравственная компонента содержания образования характеризует и определяет цели, смысл и сущность образования. Сюда следует отнести и политико-идеологическую ценность образования. Она заключается в возможностях формирования четких мировоззренческих установок, взглядов, ценностей общечеловеческого характера.

Уточним, что мы вкладываем в понятия «ценности» и «ценностные ориентации». Содержание понятия «ценности» большинство ученых (В. П. Бездухов, Л. П. Буева, А. Г. Здравомыслов, М. С. Каган, А. В. Кирьякова, В. Н. Сагатовский, В.П. Тугаринов, З.Н. Чавчавадзе, В. А. Ядов) характеризуют через

выделение целого ряда признаков, свойственных, так или иначе, всем формам общественного сознания: значимость, нормативность, полезность, необходимость, целесообразность. Философский энциклопедический словарь трактует ценность как «идеал, выработанный общественным сознанием и содержащий представление об атрибутах должного в различных сферах общественной жизни» [1, с. 763-765].

Большинство ученых сходятся во мнении, что ценность – это значимость для людей тех или иных материальных, духовных или природных объектов, явлений. Субъективное отражение в сознании ценностей окружающей действительности необходимо для формирования ценностных ориентации личности.

Становление понятия «ценности» прошло долгий и тернистый путь развития. Представители различных исторических эпох рассматривали данное понятие по-разному, в зависимости от доминирующих в данном социуме в определенный период времени идей и установок. В античной философии ценности рассматривались как неотделимые от бытия. Платон представлял сущность ценностей как благо и справедливость. Аристотель выделял самодостаточные ценности, к которым он относил человека, счастье, справедливость.

С течением времени на понимание термина «ценности» накладывались отпечатки разных философских взглядов и различных исторических эпох. Так, в Средневековье возвышенное виделось в Боге, а о человеке говорилось как о чем-то ничтожном, незначительном. С развитием наук в эпоху Возрождения на передний план вышли ценности гуманизма. В эти сложные времена, когда средневековая Европа находилась под властью церкви, всякая свободная мысль жестко уничтожалась, возникло убеждение в том, что человек – высшая ценность. В эпоху Нового времени ценности рассматривались в контексте предметов и явлений.

И. Кант употреблял понятие «ценности» в специальном, узком смысле. Стремление человека к счастью возрождает в нем аморальные поступки, а, значит, не делает его нравственным человеком. И, тем не менее, считает философ, человек может стать нравственным, подавляя в себе природное, естественное, подчиняясь долгу. При этом возникают моральные законы, исходящие не из реального, а из должного [2, с. 261].

Американский психолог А. Маслоу считал, что ценности человека определяются его возможностями. А высшая природа человека, его идеалы, стремления и ценности опираются на инстинктивное удовлетворение потребностей. А. Маслоу приравнивал ценности к потребностям. Но он говорил и о том, что система ценностных ориентаций общества определяет отношение человека к окружающему миру и составляет основу мировоззрения [3, с. 108-109].

По мнению А. Маслоу, первичные потребности являются врожденными. Например, потребности в пище, воде, потребности дышать, спать являются первичными. Существуют вторичные потребности, которые считаются психологическими. Это потребности в успехе, уважении, привязанности, власти, потребность в принадлежности кому-либо или чему-либо. Первичные потребности заложены в человеке генетически, а вторичные обычно осознаются с опытом [3, с. 111-113].

Единой точки зрения на классификацию ценностей также нет. Существуют различные классификации ценностей (С. Ф. Анисимова, Т. К. Ахаян, О. Г. Дробницкого, А. В. Кирьяковой, В. Н. Сагатовского, В. П. Тугаринова, Д. Н. Узнадзе, В. А. Ядова).

По структуре ценности подразделяются на внутренние, составляющие ядро культуры, и периферийные; по модальности – на позитивные и негативные; по содержанию – религиозные, моральные, эстетические, экономические, социальные, политические. Степень интенсивности распространения ценностей легла в основу классификации, предложенной Ф. Клакхон. Она полагает, что все культурные образцы могут быть сгруппированы в доминантные, варианты и

девиантные. Доминантных ценностей придерживается большинство или наиболее влиятельная элита, поэтому подчинение им вызывает высокое одобрение и вознаграждение. Приверженность к вариантным ценностям не очень одобряется, но воспринимается терпимо. Девиантные ценности запрещаются и караются. Существуют ценности, характеризующие историческую эпоху, социально-экономический уклад, нацию и т.д., а также специфические ценности профессиональных и демографических групп (например, пенсионеров, молодежи) и других объединений людей, в том числе групп с асоциальной направленностью.

По степени общности можно выделить ценности: личные, групповые, классовые, национальные, общественные, региональные, общечеловеческие. Они отражают некоторые общие черты, присущие жизнедеятельности людей различных исторических эпох, социально-экономических укладов, классовой, национальной, этнической и культурной принадлежности.

В. И. Ефимов и В. М. Таланов определяют общечеловеческие ценности как то действительно важное для людей, что непременно является надобным, желанным, что имеет непреходящую, существенную значимость практически для каждого нормального человека, независимо от его пола, расы, гражданства, социального положения. Общечеловеческие ценности высоко значимы для человечества как единства всех людей, также как и для всякого государства, поскольку оно отвечает или должно отвечать нуждам, интересам, потребностям общества и гражданина [4, с. 122-125].

В определении общечеловеческих ценностей существует несколько подходов или уровней.

Первый из них – уровень религиозного сознания, включающий в себя церковные догмы и учения, религиозные нравы и традиции. Здесь мудрость многих поколений нашла отражение в готовых постулатах веры. Такие заповеди, как «Не убий!», «Не укради!», являются нравственным ориентиром для многих людей.

Второй – это уровень житейского сознания, где бытуют морально-нравственные установки, регулирующие человеческое общежитие и отношения между людьми. В их основе – «золотое правило нравственности»: «Относись к людям так, как ты хочешь, чтобы они относились к тебе». Это правило ориентирует на формирование у себя доброты, порядочности, трудолюбия, скромности, милосердия и других черт характера, составляющих образ положительного человека.

Третий уровень – это ценности более высокого порядка, ориентация на которые также способна рождать в человеке добрые черты, высоконравственные потребности и поступки.

В. А. Караковский выделяет восемь ценностей третьего уровня:

1. *Земля* – общий дом человечества, вступающего в новую цивилизацию XXI века. Земля людей и живой природы.
2. *Отечество* – единственная, уникальная для каждого человека Родина, данная ему судьбой, завещанная его предками.
3. *Семья* – начальная структурная единица общества, естественная среда развития ребенка, закладывающая основы личности.
4. *Труд* – основа человеческого бытия, наиболее полно характеризующая сущность человека.
5. *Знания* – результат разнообразного, и прежде всего творческого, труда. Знания ученика – критерий труда учителя.
6. *Культура* – великое богатство, накопленное человечеством как в материальной, так и в духовной жизни людей.
7. *Мир* – покой и согласие между людьми, народами и государствами, главное условие существования Земли и человечества.
8. *Человек* – абсолютная ценность, «мера всех вещей», цель, средство и результат воспитания [5, с. 56-57].

Н. Е. Щуркова выстраивает всю систему общечеловеческих ценностей в виде своеобразной пирамиды ценностей [6, с. 35]:

Человек

Жизнь Природа

Общество

Добро Истина

Красота

Труд

Познание

Общение

Игра

Свобода Счастье Совесть Равенство Справедливость Братство

Ценности являются динамической системой, они могут меняться с течением времени, часто зависят от возраста, пола, уровня дохода, религиозных убеждений, от потребностей, а также от личностных качеств человека. Система ценностных ориентаций образует содержательную основу мотивации поведения и выражает внутреннюю основу отношений личности к действительности [7, с. 167-169].

В. А. Макарова и В. С. Морозова трактуют ценности как идеи, вещи, явления, понятие «ценностные ориентации» понимают «как устойчивое социально-обусловленное, избирательное отношение человека к совокупности материальных и духовных общественных благ и идеалов» [8, с. 35-39]. Авторы отмечают, что большинство студентов обладают устойчивым ценностным ядром, в которое входят ценности здоровья, любви и семьи. В основе формирования ценностных ориентаций учащейся молодежи лежит механизм культурно-исторической преемственности, межпоколенческого ценностного взаимодействия, состоящий в избирательном отборе, сохранении, интерпретации и трансформации ценностей старшего поколения в соответствии с особенностями современного периода.

Понятия «ценности» и «ценностные ориентации» являются близкими по значению, но не тождественными. Термин «ценностные ориентации» может обозначать:

- процесс восхождения личности к ценностям;
- результат этого процесса – направленность личности на ценности;
- один из компонентов в структуре личности [9].

Если ценности не противоречат обществу и законом его развития, то они закрепляются в обществе, приобретая форму определенных правил и норм, которыми личность должна руководствоваться в своей деятельности, соизмеряя с ними свои поступки. Подобную ориентацию на устойчивые ценности называют ценностной ориентацией.

А. В. Кирьякова отмечает, что процесс ориентации личности в мире ценностей, развертывающийся во времени и пространстве и развивающийся «по спирали», есть восхождение личности к ценностям общества на основе закона возвышения потребностей. Развитие данного процесса обеспечивают механизмы поиска – оценки – выбора – проекции. На первой фазе присвоения ценностей личность обращена в прошлое, результат этого этапа – Образ мира – формируется на основе имеющегося опыта и уже сложившихся у личности отношений и ценностей. Вторая фаза – преобразование – развернута в настоящем, результат данного этапа – образ «Я – существующее» (Я-концепция). Фаза прогноза принадлежит будущему. Ее результат – «образ будущего» и «Я-идеальное в будущем». Итак, ориентация подростка в мире ценностей подразумевает наличие и использование новых возможностей для растущего человека, который приобретает жизненные ориентиры, осваивает окружающую действительность, ищет свое место в мире [10].

Личность не может жить без ценностных ориентаций, поскольку они определяют вектор развития человека, деятельности и самосовершенствования. Ценностные ориентации выражают отношения человека к жизни и ее целям, к средствам удовлетворения этих целей, к ценностям человека, его жизненной культуре и жизненной философии.

Многие исследователи проблемы ценностей (А. В. Кирьякова, Н. Е. Покровский, В. Н. Сагатовский, В. П. Тугаринов, В. А. Ядов) отмечают, что в российском (и не только российском, но и западном) обществе все в большей степени развивается ценностная инверсия (от лат. *inversio* – перестановка). Происходит разрыв традиций, разрушение ценностной иерархии,

сопровождающееся кардинальным изменением комбинаторики ценностных установок. Общество все больше фокусируется на бизнес-ценностях, коммерции, абсолютизации индивидуально-личностных ценностей, происходит процветание потребительского отношения к образованию как средству приобретения «полезного знания» [11, 95-98].

Настоящий период времени характеризуется деидеологизацией общества, переосмыслением и изменением системы ценностей, в том числе и ценностей образования, и определяется рядом ученых как «аксиологическая революция». Современное молодое поколение поставлено в довольно сложное положение, когда жизненные ценности, десятилетиями доминировавшие в обществе, перестали быть незыблемыми, а некоторые вообще потеряли смысл. В сознании молодежи происходит сложный процесс переоценки ценностей, изменение их структуры и иерархии.

Для общества не безразлично, какие ценности будет исповедовать его молодое поколение, насколько они будут нравственны с общечеловеческих позиций и насколько будут способствовать прогрессу общества, его экономики, политики, социальным отношениям. В этой связи особенно важно, чтобы формирование системы ценностей молодежи происходило не на «обочине», а в гуще общественной жизни. Принципиальная роль здесь принадлежит институциональной структуре общества, и особенно институту образования.

Литература:

1. Философский энциклопедический словарь [Текст] / гл. ред. Л. Ф. Ильичев [и др.]. – М. : Сов. энцикл., 1983. – 840 с.
2. Кант, И. Собрание сочинений [Текст] / И. Кант // в 6 т. Т. 4., ч. 1. – М., 1985. – 543 с.
3. Маслоу, А. Самоактуализация [Текст] // Психология личности. Тексты. – М. : МГУ, 2002. – С. 108-117.
4. Ефимов, В. И. Общечеловеческие ценности [Текст] / В. И. Ефимов, В. М. Таланов // Здравый смысл. – 2008. – № 4. – С. 122-125.
5. Караковский, В. А. Стать человеком: Общечеловеческие ценности – основа целостного учебно-воспитательного процесса [Текст] / В. А. Караковский. – М., 1993. – 80 с.
6. Щуркова, Н. Е. Практикум по педагогической технологии : методический материал [Текст] / Н. Е. Щуркова. – М. : ПО РФ, 2001. – 249 с.
7. Розов, Н.С. Ценности в проблемном мире: философские основания и социальные приложения конструктивной аксиологии [Текст] / Н. С. Розов. – Новосибирск, НГУ, 1998. – 292 с.
8. Макарова, В. А. Ценностные ориентации учащейся молодежи [Электронный ресурс] / В. А. Макарова, В. С. Морозова // статья в сб. трудов конф. Личность в изменяющихся социальных условиях : материалы II международн. науч.-практ. конф. Е. В. Гордиенко (отв. ред.), 06-08 ноября 2013 г. – Красноярск : Красноярский гос. пед. ун-т им. В.П. Астафьева. – С. 35-39.
9. Ежова, Т.В. Проектирование педагогического дискурса: методология, теория, практика [Текст] / Т. В. Ежова. – М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2008. – 319 с.
10. Кирьякова, А. В. Ценность как социальная доминанта ориентации [Текст] / Учебные записки Оренбургского государственного университета. Вып. 1. – Оренбург, 2002. – 152 с.
11. Покровский, Н. Е. Что происходит с гуманитарным образованием? [Текст] / Н. Е. Покровский // Социологические исследования. – 2006. – №12. – С. 95-98.

УДК 658.5.011

Озерова М.М.

канд. соц. наук, старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга
ФГАОУ ВО НИУ Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
(Россия, Белгород)

КОММУНИКАТИВНЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы организации логистического процесса, направленного на оптимизацию издержек и рационализацию производственного процесса. Управление цепями поставок как усовершенствованное продолжение интегрированной логистики приобретает особую значимость, так как обеспечивает целенаправленное движение информационно-материальных потоков. А благодаря формированию корпоративных коммуникаций в рамках интегрированных цепей поставок реализуется эффективное управление взаимосвязанными бизнес-процессами, направленными на интеграцию деятельности всех участников процесса.

Ключевые слова: логистика, управление цепями поставок, бизнес-коммуникации, конкурентоспособность, оптимизация, интеграция

Прогрессирующее развитие рыночных отношений находит отражение в изменении целевых ориентаций производственно-коммерческой деятельности экономической структуры, усилении значимости стратегической направленности во внешней среде и степени удовлетворения клиентского спроса. Вследствие этого возникает необходимость в планировании, реализации и контроле производственной деятельности для снижения уровня затрат, оптимизации информационно-материальных потоков, распределения готовой продукции и оказания сервиса.

Современная экономика базируется на комплексном управлении, используя логистическую кооперацию как один из способов увеличения результативности и эффективности цепи поставок на основе интеграции и согласования действий всех участников логистического процесса. Нарастание конкуренции, глобализация, индивидуализация и сегментация рынков сбыта способствует тому, что логистика трансформируется в стратегический ресурс, направленный на оптимизацию издержек и рационализацию процесса снабжения, производства, распределения и сопутствующего сервиса как в рамках одной организации, так и объединенных предприятий. Как отмечает Е.Р. Абрамова, «совершенствование логистических процессов позволяет находить резервы для ускорения оборачиваемости средств и более эффективного использования основных фондов предприятий цепи поставок» [1, с. 9].

Логистический комплекс современной организации подразумевает как товарно-складскую логистику, то есть транспортировку и перемещение материальных потоков в процессе выполнения логистической деятельности, так и управление цепями поставок (УЦП) – совокупность информационно-управленческих процедур, обеспечивающих целенаправленное движение экономических потоков. Для повышения конкурентоспособности рыночных структур особое значение представляет управление логистическими системами, обеспечивающими синхронизацию производства и высокую интенсивность процесса товародвижения по каналам распределения. УЦП – бизнес-стратегии, позволяющие прогнозировать спрос и предложение товара или услуги; оптимизировать производственные и логистические процессы с учетом выбранного направления для каждой товарной категории.

Оптимизация снабженческих, производственных и распределительных процессов, с одной стороны, и обеспечение поддержания стабильного баланса между потребностями и поставками, с другой стороны, актуализирует реализацию управления на основе интеграции и кооперирования взаимосвязанных локальных процессов по всей протяженности цепи поставок.

В процессе глобализации бизнеса и нарастающей конкуренции в цепях поставок компаниям для обеспечения оптимального уровня прибыли всех звеньев цепи необходимо выстроить гармоничные корпоративные коммуникации как определяющие связи между всеми социально-экономическими субъектами для достижения цели компании. Рассматривая важность применения информационных технологий, В.В. Щербаков отмечает: «распространение сетевых информационных технологий и информационно-коммуникационных систем передачи данных, ускоренное развитие электронного рынка и интернет-коммерции приобретают не единичный, а повсеместный характер» [2, с. 26].

Формирование и поддержание корпоративных коммуникаций, включающих производителей, посреднические торговые организации и финансовые структуры, осуществляется в рамках интегрированных цепей поставок и реализуется благодаря управлению взаимосвязанными бизнес-процессами, направленными на интеграцию деятельности всех участников процесса. Создание единого информационного пространства внутри цепи, то есть среды интегрированного планирования и управления, координации и коммуникации всех участников цепи поставок способствует формированию конкурентных преимуществ на рынке логистических услуг.

Список литературы:

1. Абрамова Е.Р. Концепция управления логистическим сервисом в цепях поставок: – М.: «Спутник+», 2016. – 110 с.
2. Щербаков В.В. Логистика и управление цепями поставок: – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 582 с.

УДК 37

Табитуева Л.Д.

воспитатель

МБДОУ Детский сад №153 (Россия, г. Иркутск)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИГР С ПЕСКОМ И ВОДОЙ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ МЕЛКОЙ МОТОРИКИ ДЕТЕЙ МЛАДШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Аннотация: в статье раскрывается проблема развития мелкой моторики в младшем дошкольном возрасте. Представлено понятия «мелкая моторика», обозначены недостатки в развитии мелкой моторики детей младшего дошкольного возраста. Обозначены возможные пути развития мелкой моторики посредством игр с песком и водой, охарактеризованы их потенциальные возможности.

Ключевые слова: моторная сфера, мелкая моторика, дошкольный возраст, игровая деятельность, игры с песком и водой.

Важнейшей задачей системы дошкольного образования является всестороннее и гармоничное развитие ребенка. Одной из актуальных проблем, которая часто рассматривается в рамках психолого-педагогических исследований, является проблема развития мелкой моторики у детей, поскольку дошкольный возраст выступает в качестве подготовительного периода к школе и развитие мелкой моторики имеет важное значение в плане дальнейшего овладения ребенком письмом.

Младший дошкольный возраст является периодом активного формирования моторной сферы и от развития моторных функций зависит развитие высших психических функций, таких, как мышление, память, внимание, речь и т.д.

Современные условия жизни детей таковы, что они все меньше выполняют мелкие движения кистью: дети мало дома рисуют, мало играют с конструкторами, мозаикой, мало лепят из пластилина и все больше играют в компьютерные игры, смотрят мультипликационные фильмы. Недостаточное развитие мелкой моторики оказывает негативное влияние на процесс общего развития ребенка и затрудняет подготовку к школе.

Анализ проблемы исследования был начат нами с анализа самого понятия «мелкая моторика». Исследователи отмечают, что незрелость в развитии моторных функций оказывает влияние на формирование значимых навыков и успешность учебной деятельности.

По определению Б.А. Ашмарина мелкая моторика представляет собой двигательные качества, тесным образом связанные с психическими процессами [1].

По мнению С.Р. Прищепы, мелкая моторика выступает как совокупность скоординированных действий нервной, мышечной, костной систем в сочетании со зрительной системой в выполнении мелких и точных движений кистями и пальцами рук [4]. Мелкая моторика является частью моторной сферы в целом наряду с крупной моторикой.

М.М. Кольцова отмечает, что развитие мелкой моторики в онтогенезе определяется анатомическим и функциональным созреванием нервных волокон и налаживанием работы координационных уровней [2].

Младший дошкольный возраст характеризуется тем, что ведущей в этом возрасте является предметная деятельность. Дети активно взаимодействуют с разными предметами, исследуют их выполнения разные движения с ними. С одной стороны, предметная деятельность создает благоприятные предпосылки для развития мелкой моторики. С другой стороны качества развития мелкой моторики зависят от того, какие виды движений преобладают у ребенка, с какими предметами он взаимодействует и насколько разнообразными являются эти движения.

Исследователи отмечают, что в младшем дошкольном возрасте дети учатся менять напряжение мускулатуры на расслабление, у них формируется хватка, для которой используется изгиб между большим и указательным пальцами, движения становятся более органичными.

В младшем дошкольном возрасте дети в процессе рисования уже пробуют изображать разные линии, черточки, но они не имеют еще регулировать силу нажима, им трудно правильно держать карандаш. Мелкие мышцы руки у них развиты недостаточно, несовершенна координация движений. В тоже время, развитие мелкой моторики у младших дошкольников также имеет индивидуальные различия, у некоторых детей может наблюдаться опережающее развитие моторных функций, у других детей, наоборот, отставание в развитии мелкой моторики.

Исследователями выделяются группы детей в зависимости от состояния моторики. В частности, Т.А. Ткаченко выделяет три таких группы. К первой группе она относит детей, у которых наблюдается нарушение темпа, ритма, тонуса, при этом активность и внимание не нарушены и недочеты мелкой моторики быстро корректируются. Во вторую группу автор включает детей, у которых проявляется недостаточное развитие ловкости, быстроты, точности, замедленный темп. Третья группа включает детей с сильной мышечной заторможенностью. Четвертая группа включает в себя детей, для которых характерна моторная возбудимость, избытие бесцельных движений, производимых в быстром темпе. Недостатки развития мелкой моторики обуславливают необходимость поиска наиболее эффективных средств для преодоления этих недостатков и развития мелкой моторики [5].

Младший дошкольный возраст является благоприятным периодом для использования таких средств, как игры с песком и водой. Традиционно исследователи отмечают огромное значение игровой деятельности, как средства обучения и развития детей дошкольного возраста.

По мнению Р.Р. Нугаевой, игра является естественной универсальной формой детской активности и поэтому в дошкольном возрасте является ведущим методом обучения. Традиционно игры с песком и водой используются в более старшем возрасте и часто для организации познавательно-исследовательской деятельности, а также для расслабления детей, то есть в психологическом аспекте [3].

В тоже время, игры с песком и водой обладают, на наш взгляд, большим потенциалом для развития мелкой моторики, поскольку, играя с песком и водой, дети попадают в условия, когда естественным образом под влиянием материала излишнее напряжение руки снимается. Свойства песка и воды связаны с тем, что ребенок может придавать разную форму песку, особенно мокрому песку, позволяет разнообразить содержание создаваемых ребенком фигур и соответственно обогащать содержание игр.

С помощью песка и с помощью воды можно упражнять детей в разных видах движения обогащая их двигательный опыт, и, способствуя тем самым развитию мелкой моторики. Немаловажным аспектом является то, что игры с песком и водой являются очень интересными для детей, они с удовольствием в них играют и это повышает устойчивость внимания у детей, делает их более организованными, способствует развитию регулятивных функций.

Использование игр с песком и водой в процессе развития мелкой моторики подразумевает создание определенной системы работы, подчиняющейся закономерностям развития ребенка и основным дидактическим принципам.

Игры с песком и водой должны проводиться систематически, соответственно, для педагога важно иметь план данных игр, в котором игры будут расположены по мере усложнения с постепенным разнообразием видов движений, увеличением количества движений в данных играх.

Игры с песком и водой характеризуются тем, что ребенок выполняет определенные игровые действия, которые заложены в игре. Эти игровые действия предполагают взаимодействие ребенка непосредственно с материалом игры, то

есть с песком и водой, которая может осуществляться без дополнительных предметов, когда, например, мы просим ребенка рисовать на песке или на водной глади определенные линии пальчиками рук, или, когда мы просим ребенка выполнять какие-либо действия с дополнительным предметом.

Например, это такие действия, как зачерпывание воды леечкой или выкапывание в песке лопаткой определенного отверстия и т.д. Игры, которые связаны с непосредственным контактом руки ребенка с материалом, то есть с песком и водой, относятся к первому этапу работы. Это связано с тем, что непосредственный контакт ребенка с песком и водой, прежде всего, обогащает его тактильный опыт, улучшает зрительно-моторную координацию, способствует формированию положительного отношения к данному виду деятельности.

Безусловно, с учетом возраста детей важное значение имеет сюжетное содержание игры. Игра должна быть интересна ребенку, поэтому сюжет, вокруг которого строится игра, будет выступать в качестве дополнительного фактора, повышающего интерес и внимание ребенка к игре.

Игры с песком и водой различаются по своим возможностям для развития мелкой моторики. Вода является более податливым материалом, и игры с водой требуют меньше напряжения мышц руки и прикладывания усилий. Игры с песком, в частности, с мокрым песком, требуют больших усилий, большей силы нажима, например, пальцем на песок, и соответственно, создают другие возможности для развития мелкой моторики. Мы считаем целесообразным осуществлять в рамках игр с песком и водой интеграцию основного содержания игры и подготовительных упражнений. Наличие подготовительных упражнений, таких, как пальчиковая гимнастика, массаж пальцев рук, самомассаж, позволит повысить эффективность игр с песком и водой для развития мелкой моторики.

Второй этап игр - это игры, в которых взаимодействие ребенка с песком и водой осуществляется через использование разнообразных материалов, когда ребенок использует дополнительные предметы.

В играх с песком дети осваивают плавные, рисующие движения, вкручивающие движения, хватательные движения и другие виды движений. Игры с водой выступают как хорошее средство для расслабления, развития контроля над тонусом мышц, когда, например, мы просим ребенка погружать в воду легкий пластмассовый шарик, который не тонет и удерживать его под водой, не давая ему всплыть. Выполняя данные движения, мы учим ребенка чувствовать свою руку, развивать координацию движений.

Третий этап развития мелкой моторики в играх с песком и водой - это игры, которые выполняются при участии обеих рук. Движения двумя руками одновременно играют важную роль в развитии межполушарного взаимодействия, развитии общей координации движений, зрительно-моторной координации.

Выделенные нами этапы являются условными, и их содержание, продолжительность, зависят от уровня развития мелкой моторики конкретного ребенка, от динамики развития мелкой моторики.

Таким образом, анализ проблемы развития мелкой моторики детей младше дошкольного возраста показывает, что игры с песком и водой создают оптимальные условия для мелкой моторики посредством снижения излишнего напряжения рук, разнообразия видов движений, создания интересного игрового содержания, повышающего устойчивость внимания у детей и создающего положительный эмоциональный фон в игре.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ашмарин, Б. А. Теория и методика физического воспитания [Текст] / Б. А. Ашмарин. - М. : ТЕРРА-Книжный клуб, 2010. – 189 с.
2. Кольцова, М. М. Двигательная активность и развитие функций мозга ребенка [Текст] / М. М. Кольцова. – М., 2007. – 144 с.
3. Нугаева, Р. Р. Связь мелкой моторики с игровой деятельностью и ее влияние на развитие личности дошкольника [Текст] / Р. Р. Нугаева // Молодой ученый. - 2013. -№7. - С. 401-404.
4. Прищепа, С. Р. Мелкая моторика в психофизическом развитии дошкольников [Текст] / С. Р. Прищепа // Дошкольное воспитание. - 2005. - №1. - С.60 – 64
5. Ткаченко, Т. А. Развиваем мелкую моторику [Текст] / Т. А. Ткаченко. - М. : Эксмо, 2007. – 67 с.

УДК 004**Юрина Е.С.**

магистр направления бизнес-аналитика,

Ульяновский государственный университет (Россия, г. Ульяновск)

РОЛЬ ПРОТОТИПИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ БИЗНЕС-АНАЛИЗА

Аннотация: в статье рассматривается роль прототипирования в процессе бизнес – анализа, основные виды прототипов, особенности и преимущества прототипирования, а также модели и инструменты, которые используются в процессе разработки прототипа.

Ключевые слова: бизнес-анализ, этапы бизнес-анализа, диаграмма UML, BPMN, прототипирование, прототип, принципы и инструменты прототипирования.

В настоящее время в процессе реализации вэб-приложений, а также адаптивных версий и мобильных приложений, разработчик сталкивается с рядом трудностей, обусловленных непонятностью требований, предоставленных клиентом, а также нечетко обозначенной целью разработки продукта. В результате и заказчик, и исполнитель не получают удовлетворения от проекта, к тому же продукт на выходе зачастую не выполняет тех функций, которые изначально закладывались в техническом задании.

Одним из средств избежания несоответствия продукта требованиям и целям является прототипирование. Прототипирование можно определить, как реализацию базовой функциональности для анализа работы системы в целом. [1] Система, для которой применяется прототипирование, не обязательно должна быть информационной, прототипы широко используются в архитектуре, маркетинге, промышленном проектировании и так далее.

Прототипы информационных систем могут создаваться на следующих этапах разработки:

- определение целей и задач проекта

- разработка структуры
- разработка дизайн-макетов
- программирование и контроль качества, если рассматриваем разработку по методу scrum.

Остановимся на этапе определения целей и задач более подробно. На данном этапе формулируются бизнес-цели создаваемого проекта, определяются требования, которым он должен удовлетворять, разрабатывается общая концепция. Как правило именно на этапе определения целей и задач осуществляется бизнес-анализ и системный анализ, как частный случай бизнес-анализа.

В BABOK v 3.0 бизнес-анализ определяется, как практика внесения изменений в систему (предприятие или информационная система) путем выявления потребностей заинтересованных сторон и определения рекомендаций для внедрения решений, которые принесут пользу заинтересованным сторонам. [4] Под заинтересованными сторонами в данном случае понимается группа людей, способная оценить выгоды проведенных в системе изменений. Как правило эта группа и является инициатором проведения бизнес-анализа и согласованном решении, предложенных бизнес-аналитиком.

Основная задача бизнес-анализа - это сделать возможным реализацию системы или внесения изменений в уже существующую систему, путем реализации выбранного решения. Выполнение данной задачи возможно различными методами, выделим основные методы бизнес-анализа:

- Определение критериев принятия и оценки;
- Мозговой штурм;
- Анализ бизнес-правил;
- Словарь данных и глоссарий;
- Диаграммы потоков данных;
- Моделирование данных;

- Анализ принятия решений;
- Анализ документов;
- Интервью;
- Метрики и ключевые показатели производительности;
- Анализ не функциональных требований;
- Моделирование организации;
- Отслеживание проблем;
- Моделирование процессов;
- Практические занятия по выявлению требований;
- Сценарии и варианты использования. [2]

Рассмотрим метод моделирования процессов более подробно. Довольно часто бизнес-аналитик, чтобы наиболее полно и подробно описать функционал системы, декомпозирует его не несколько основных процессов, а процессы делит на более мелкие подпроцессы. Этот способ позволяет выявить дополнительные требования заинтересованных лиц к функционалу системы, так как зачастую на входе бизнес-аналитику передается общее понимание о том, как должна работать система.

Метод моделирования процессов помогает бизнес-аналитику согласовать разработанные решения со всеми стейкхолдерами, так как моделирование – это представление процесса в наиболее упрощенном и понятном виде. Основные типы методологий моделирования и анализа бизнес-процессов:

- Моделирование бизнес-процессов (Business Process Modeling). Наиболее широко используемая методология описания бизнес-процессов – стандарт IDEF0 и B. Модели в нотации IDEF0 предназначены для высокоуровневого описания бизнеса компании в функциональном аспекте.

- Описание потоков работ (Work Flow Modeling). Стандарт IDEF3 предназначен для описания рабочих процессов и близок к алгоритмическим методам построения блок-схем.

- Описание потоков данных (Data Flow Modeling). Нотация DFD (Data Flow Diagramming), позволяет отразить последовательность работ, выполняемых по ходу процесса, и потоки информации, циркулирующие между этими работами.

- UML – унифицированный язык моделирования (Unified Modeling Language) – это система обозначений, которую можно применять для объектно-ориентированного анализа и проектирования.

Построение таких моделей помогает визуализировать процесс, тем самым заинтересованные лица могут увидеть последовательность выполнения действий и логику работы системы. Но иногда процесс бывает довольно большим и состоит из большого количества подпроцессов, стейкхолдеры не всегда понимают, как тот, или иной процесс ляжет на интерфейс разрабатываемой системы, в данном случае бизнес-аналитик и применяет метод прототипирования.

Прототипы в бизнес-анализе помогают связать логическую и визуальную часть процесса, для того, чтобы заинтересованные лица могли подробно ознакомиться с предлагаемым бизнес аналитиком решением и увидеть, как процесс ляжет на фронт часть. На данном этапе можно еще выявить какие-то недочеты и необходимые доработки, которые нужно внести в процесс.

Рассмотрим пример: Компании по доставке пиццы необходимо реализовать мобильное приложение, через которое клиенты смогут делать заказы онлайн через приложение.

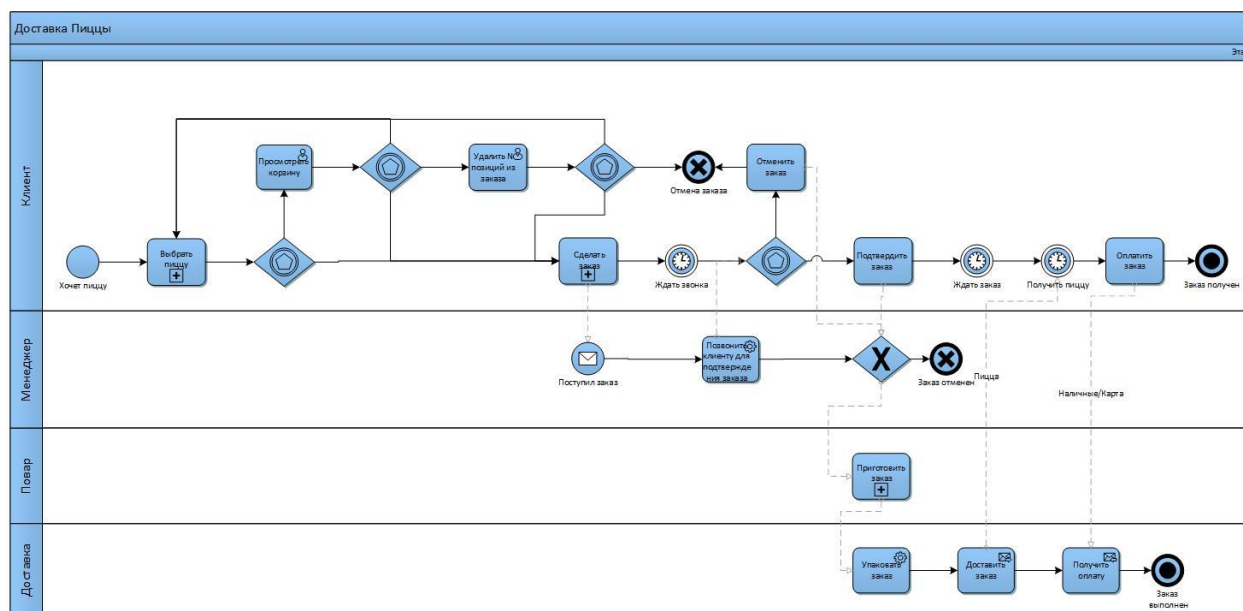
Основные требования заказчика:

1. Клиент должен иметь возможность посмотреть ассортимент предлагаемой продукции.
2. Клиент должен иметь возможность заказать несколько товаров на сайте.
3. Клиент может удалять и добавлять товары в заказ.
4. У товаров на сайте должны быть характеристики: Размер, степень остроты. Клиент должен иметь возможность выбрать товар по нужной характеристике.

5. Клиент не может оплачивать заказ через приложение. Оплата происходит после доставки пиццы.

Изучив все требования заказчика, и уточнив дополнительные требования, разработали модель бизнес процесса «Доставка пиццы».

Рис. 1 Бизнес-процесс «Доставка пиццы» в BPMN

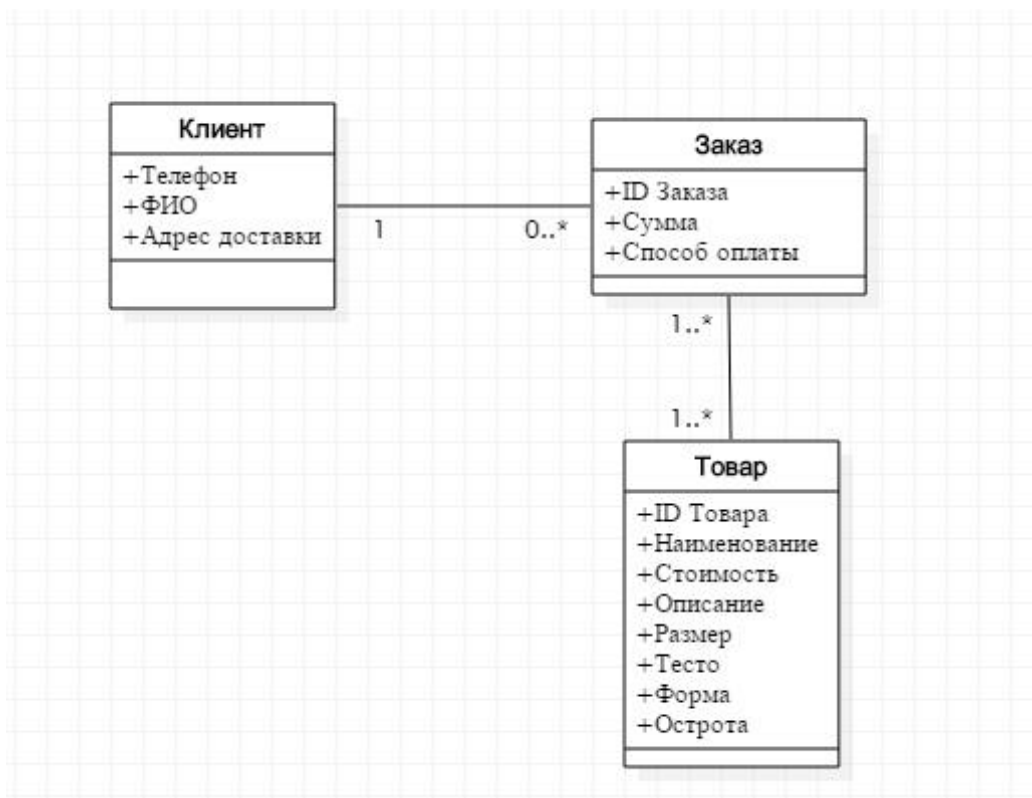


Данная модель дает понимание, какое количество ролей задействовано в процессе, какие задачи необходимо выполнить той или иной роли для достижения

успешного или неуспешного завершения процесса. Иначе говоря, эта модель удобна для выяснения и уточнения бизнес требований и бизнес-правил.

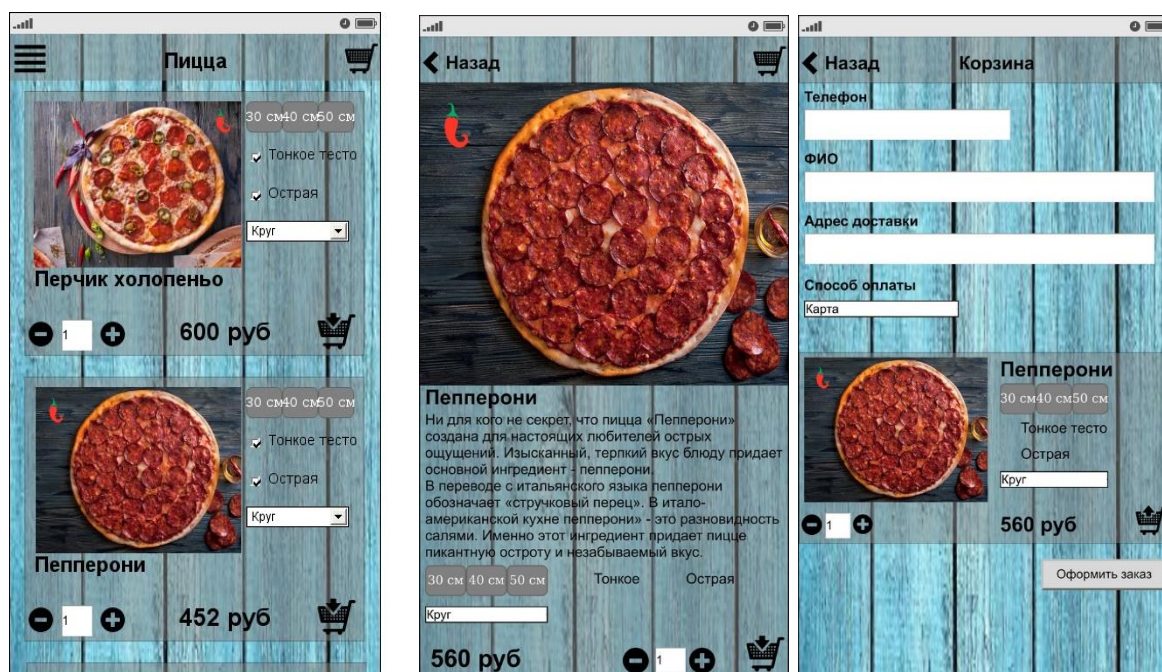
Однако в рамках данной модели трудно описать интерфейсную часть: сколько полей необходимо выводить на той или иной странице, какие маски должны быть у данных полей, какие сущности необходимо создать в системе и какие должны быть связи между данными сущностями. Эти важные вопросы решают другие модели. Поэтому для описания сущностей и связей использовали систему UML. Проанализировав требования заказчика, выявили следующие сущности: клиент, товар и заказ. Также уточнив требования, выявили атрибуты каждой сущности и связи между ними, по этим данным построили диаграмму классов.

Рис. 2 Диаграмма классов процесса «Доставка пиццы» выполненная в программе Star UML



Диаграммой классов удобно пользоваться в процессе разработки, но ее сложно согласовывать с заказчиком, так как не многие клиенты понимают атрибуты объектно-ориентированного языка. К тому же перед дизайном и разработкой важно оценить, каким образом описанные поля расположатся в интерфейсе, посмотреть будет ли соответствовать разработанный продукт требованиям заказчика до того как начнется его реализация. Поэтому воспользовались ресурсом pidoco.com и реализовали прототипы мобильного приложения.

Рис. 3 Прототипы страниц мобильного приложения



Созданные прототипы оказались эффективны на этапе бизнес-анализа:

1. Увидев визуал, заказчик понял, как будет реализовано приложение, ему стало легче отследить учтены ли все его требования к функционалу;
2. Выявив недочеты на данном этапе, скорректировали остальные модели по комментариям заказчика и получили на выходе согласованную между собой документацию, которую можно использовать при разработке.

Список литературы:

1. Тодд Заки Варфел Прототипирование. Практическое руководство // Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2013 г., 240 стр., 2000 экз. ISBN 978-5-91657-725-9
2. Бариленко В. И. Бизнес-анализ как важный вид консалтинговых услуг // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — № 4. — 2012. — С.202-207.
3. Дзюба Т. В. Роль прототипирования в процессе разработки веб ресурсов // Cyberleninka [Электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/rol-prototipirovaniya-v-protssesse-razrabotki-veb-resursov> (дата обращения 17.05.2018)
4. BABOK v. 3 Guide

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.24

Караказова К.А.

магистрант

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

(Россия, г. Ярославль)

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР УЧЁТА КАК МОДЕЛЬ УЧЁТНО- ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация: в данной статье рассматривается концепция единого центра учёта как модель учётно-информационной системы организации бухгалтерского учёта и экономического анализа, исследуется концепция деятельности единого центра учёта на примере экономического субъекта.

Ключевые слова: аутсорсинг, единый центр учёта, организация бухгалтерского учёта.

В новых экономических условиях обеспечение эффективной операционной деятельности компании является необходимостью стабильного экономического роста и укрепления рыночных позиций. Все традиционные пути достижения высоких результатов рассчитаны на совершенствование бизнес-процессов, выделение непрофильных видов бизнеса и внедрение инновационных систем управления.

В последнее время одной из наиболее современных и успешных бизнес-моделей, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, становится аутсорсинг. Центральной идеей аутсорсинга является разделение труда с целью повышения эффективности деятельности предприятия. В рыночной экономике учётная функция системы управления бизнесом

практически не является первостепенной по сравнению с функциями обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности бизнеса, требующими максимизации внутренних усилий компании. Учётная и контрольная функции системы управления бизнес-процессами на полном основании могут передаваться на аутсорсинг в единые центры учета, что является актуально в современных условиях.

С точки зрения эффективного использования ресурсов организации, а также разделения ответственности рассмотрим бизнес-модель, являющаяся внутренней формой аутсорсинга – единый центр учёта. Концепция деятельности единого центра учета (ЕЦУ) предполагает такую модель функционирования компании, при которой общие, повторяющиеся вспомогательные, а в данном случае бухгалтерские, бизнес-процессы выводятся из предприятия или его структурных подразделений и концентрируются для выполнения в едином центре, что дает предприятиям возможность сосредоточить свои усилия на основной деятельности [2, с. 101].

Единые центры учёта появились благодаря стремительно развивающимся ИТ-технологиям, которые были рассмотрены ранее. Именно информационные технологии позволяют обслуживать компании, передавшие свои функции в ЕЦУ, через единую базу данных вне зависимости от их географического местоположения и территориальных различий.

Модель ЕЦУ, прежде всего, используется компаниями, в структуру которых входят несколько производственных бизнес-единиц. Чем их больше, тем значительнее эффект от внедрения ЕЦУ. При этом нужно иметь в виду, что реальная модель единого центра — это всегда индивидуальное решение для конкретной компании. К сожалению, не существует однозначного ответа на вопрос об их эффективности в российских условиях хозяйствования, несмотря на положительную мировую практику по автоматизации бизнес-процессов ЕЦУ. Нет и единого сценария их создания. Каждое предприятие, и тем более несколько

юридических лиц, объединенных в единую компанию (холдинг) имеет свою структуру, правила, бизнес-процессы, ресурсы, динамику развития.

Единый центр учета является особой моделью учётно-информационной системы организации бухгалтерского учёта и экономического анализа. Это сконцентрированная в единое целое система, в которой информационный процесс бухгалтерского учета автоматизирован за счёт применения специальных методов обработки данных, использующих комплекс вычислительных, коммуникационных и других технических средств, в целях получения и доставки информации, необходимой специалистам-бухгалтерам для выполнения функций управленческого и финансового учета [1, с. 45].

Рассмотренная выше модель учётно-информационной системы организации бухгалтерского учёта и экономического анализа действует в обществе с ограниченной ответственностью «УТС ТехноНИКОЛЬ». Компания работает на российском рынке строительных материалов более 24 лет и за это время зарекомендовала себя как надёжного партнера, который обладает широким ассортиментом товаров и предлагает клиентам удобные сервисы и услуги. ООО «УТС ТехноНИКОЛЬ» занимается продажей товаров в первую очередь собственной марки – Компании ТехноНИКОЛЬ, которая является одним из крупнейших производителей и поставщиков строительных и изоляционных материалов в России. На территории России и СНГ действует более 100 торговых отделений, а также развитая логистическая сеть, которая позволяет доставлять грузы в любой регион страны [3].

Единый центр учёта ООО «УТС ТехноНИКОЛЬ» представляет собой систему, состоящую из следующих элементов (Рис. 1).

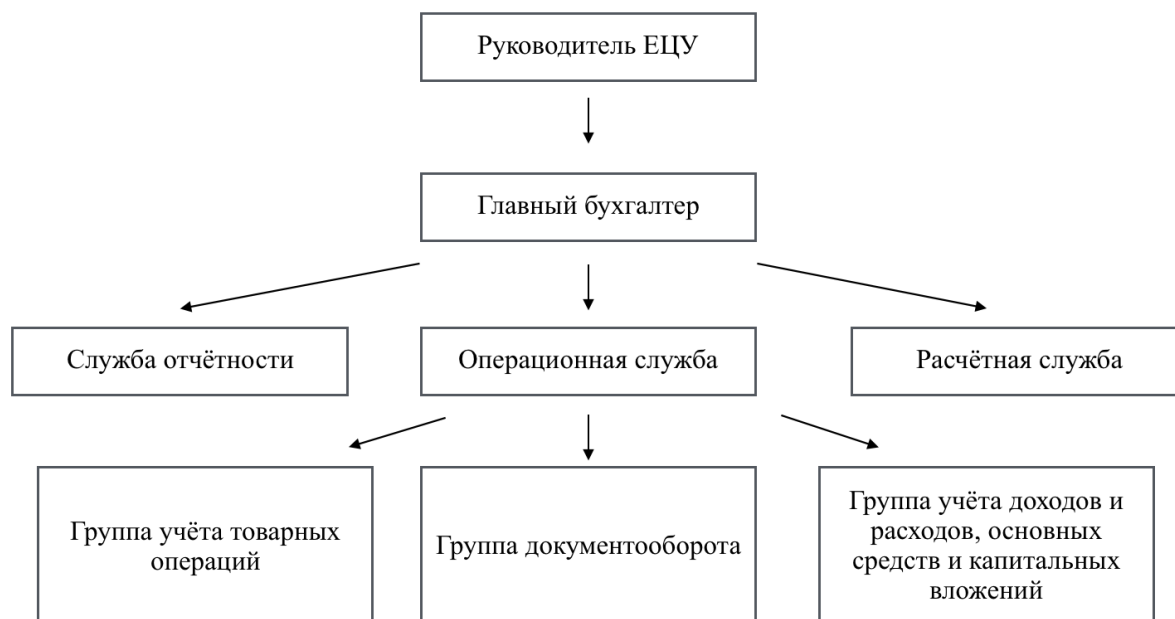


Рисунок 1 – Структура Единого центра учёта ООО «UTC ТехноНИКОЛЬ»

Следует отметить, что структура единого центра учета отвечает требованиям, предъявленной к данной бизнес-единице. Всего взаимодействуют в едином центре учёта пять отделов, общая численность которых составляет 32 человека. Каждый отдел функционирует в рамках своих компетенций. Так, служба отчётности составляет бухгалтерскую (финансовую) отчетность, а также ведёт налоговый учёт. Операционная служба состоит из трёх групп. В ведение группы учета товарных операций входит отражение операций по продаже и поступлению товаров, проведение взаимозачетов, сверка взаиморасчётов с контрагентами. Группа учёта доходов и расходов, основных средств отражает в бухгалтерском учёте поступление услуги, операции, связанные с поступлением, движением и выбытием основных средств. Группа документооборота проверяет документы продажи товаров, готовит ответы на встречные требования от ИФНС, формирует документы для сдачи в архив. Расчётная служба осуществляет банковские операции организации.

В силу того, что единый центр учёта представляет собой сосредоточенный в конкретном месте центр, информация для обработки, учёта и анализа должна поступать из общего канала. На сегодняшний день благодаря ИТ-технологиям имеется такая возможность в виде единого интернет-сервиса, где заказчики

информации могут создавать заявки на выполнение их запроса. В целях оптимизации процесса обработки заявки заказчик должен выбрать отдел, в который он оформляет заявку.

Поступившую информацию специалисты того или иного отдела единого центра учёта должны отразить в бухгалтерском учёте, который ведётся также централизованно с помощью бухгалтерского программного продукта. В настоящее время у экономических субъектов есть широкий выбор установки подходящей программы для ведения бухгалтерского учёта, которая учитывает все особенности деятельности организации. В связи с тем, что бухгалтерский учёт автоматизирован на предприятии, обработанная информация фиксируется в аналитических и синтетических регистрах учёта, а затем попадает в показатели бухгалтерской (финансовой) отчётности.

Таким образом, единый центр учета является особой моделью учётно-информационной системы организации бухгалтерского учёта и экономического анализа, которая представляет собой сосредоточенный в конкретном месте центр, информация для обработки, учёта и анализа должна поступать из общего канала.

Список литературы:

1. Рудая, И.Л. Развитие понятийного аппарата методологии аутсорсинга // Вестник Самарского государственного университета. №5/2 (64). 2008.
2. Султангужиева, А.Ж. Организация бухгалтерского учета на условиях дистанционного аутсорсинга : дисс. ... канд.эконом.наук : 08.00.12 : / Султангужиева Айгуль Жаксыбаевна. – М., 2015. 224 с.
3. Характеристика ООО «УТС ТехноНИКОЛЬ» (<http://www.tstn.ru>)

УДК 338.242

Кирилова О.В.

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики, организации и управления АПК
Государственный аграрный университет Северного Зауралья
(Россия)

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АГРАРНОЙ СФЕРОЙ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: в данной статье рассматриваются современные проблемы управления в условиях цифровой экономики. Основные проблемы государственных программ с позиции эффективности реализации и контроля.

Ключевые слова: управление, компетенции, цифровая экономика, государственное, аграрная сфера

Проведенные исследования уровня развития управленческих навыков руководителей и главных специалистов показали, что в аграрной сфере он ниже чем в других отраслях. Встает актуальная задача развитие качества управления на всех уровнях. Наиболее развитым видом управления является на сегодняшний день государственное управление. Сформирован инструментарий и механизмы, которые постоянно обновляются и совершенствуются. Стратегическая цель государственного управления-достижение через государственные программы определенных социально- экономических показателей в масштабах государства и конкретной сферы народного хозяйства.

Государственная программа, выступая как инструмент стратегического планирования сдерживает применение стратегического управления поскольку является планом на долгосрочный период без выработанных тактик.

Сформировалось стойкое мнение среди исследователей управления на государственном уровне, что главная проблема в том, что не прорабатываются

цели реализации государственных программ [1]. Целеполагание предопределяет эффект, ожидаемый от программы, который впоследствии разбивается на ключевые показатели. Для того чтобы функция контроля в процессе управления была реализована, при выборе показателей эффективности выступают только те, что могут формализовать этот этап, упростив процесс оценки. Все результаты оцениваются постфактум, что делает необратимыми последствия от неправильно выбранных управленческих решений. Все государственные программы в своих целевых установках имеют социально-экономическую направленность, а показатели оценки только количественное измерение, без критериев качества социально-экономических эффектов.

Отсутствие методологической и методической базы оценки объекта государственной поддержки с позиции перспектив влияния на экономический рост, сдерживает более качественную реализацию государственных методов управления и не стимулируют к совершенствованию управление производственными системами в условиях цифровой экономики.

Главным условием, влияющим на состояние и перспективы развития аграрного сектора страны, и каждого хозяйствующего субъекта, является их экономическая политика, выработанная под влиянием государственной аграрной политики. Главной проблемой аграрной политики в изменившихся условиях является то, что не согласованы цели стоящие перед аграриями: выжить, обеспечить продовольственную безопасность страны или выйти на внешние рынки и конкурировать с другими странами участниками продовольственного рынка. В России у сельских товаропроизводителей пока не сформировались системы рыночных стимулов увеличения производства продукции. Их мотивация в основном строится на принципах самовыживания.

По существу, традиционные меры поддержки отечественного АПК обеспечивают только краткосрочное существование отрасли и развивают иждивенческое настроение во всех сферах АПК. Необходимо предприятиям пересмотреть технологические аспекты своих издержек -используя инновации и

новшества, адаптированные к региональным условиям. Одним из условий государственной поддержки должно выступать соответствие определенным критериям после оценки уровня готовности к информатизации, уровня цифровой компетентности, уровня адаптивности к цифровым технологиям, использование инновационных, научных разработок повышающих конкурентоспособность производства.

Главная проблема сдерживания широкомасштабного перехода на информационные технологии заложена на самом начальном этапе формирования потенциала кадровых ресурсов. Современные образовательные стандарты по основным направлениям агрономия, зоотехния и агроинженерия, наиболее подверженных цифровой трансформации, включают в основном группы компетенций производственно-технологической, организационно-управленческой и научно-исследовательской деятельности. Каждый вид ориентирован на технологический процесс и функциональные обязанности будущего специалиста, исключая трансдисциплинарность и цифровую компетентность.

В сельскохозяйственных предприятиях функция интегрирования знаний была до недавнего времени возложена на экономиста. Вузы готовили экономиста-организатора, экономиста –менеджера. Цифровая экономика трансформировала требования к этому специалисту. Этот специалист интегрирует функционально- технологическое управление отраслями аграрной сферы, опираясь на мультидисциплинарные, многомасштабные (многоуровневые) и многостадийные знания в наукоёмких, прецизионных, интеллектуальных производственных технологиях сельского хозяйства в условиях цифровой экономики.

Список литературы:

1. Зубарева Ю.В. Особенности формирования целей управления в сельском хозяйстве// Евразийский юридический журнал. 2018. № 2 (117). с. 329-331.

УДК 33

Курочкина К.А.

Экономист, ООО «Монолит». Тында. Россия

**К ВОПРОСУ О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ УПРАВЛЕНИЯ
ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ
ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Аннотация: управление дебиторской и кредиторской задолженностью составляет основу управления денежными потоками предприятия и считается весьма важным показателем при финансовом мониторинге всей экономической деятельности. Следовательно, умение эффективно управлять дебиторской и кредиторской задолженностью считается неотъемлемой составляющей эффективной деятельности каждого предприятия. Отсюда следует, что умение грамотно управлять дебиторской и кредиторской задолженностью находятся в зависимости все без исключения стороны его деятельности. В статье рассматривается сама сущность дебиторской и кредиторской задолженности экономических субъектов в рыночной экономике на основании обязательственного подхода. Также предложены рекомендации согласно дальнейшему совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Ключевые слова: Предприятия, кредиторская и дебиторская задолженности, обязательства, управление, финансовые ресурсы.

Вся значимость проблемы научной статьи определена тем, что кредиторская и дебиторская задолженность, образуются в результате несовпадений дат, появления обязательств предприятия с датами платежей по ним. Практическая деятельность показывает, что, как правило, ни одно

формирование не в состоянии реализовать свою деятельность без использования хотя бы в небольшом объеме как кредиторской, так и дебиторской задолженности. В соответствии с этими видами задолженностей следует управлять в целях оптимизация их величины. Здесь самая существенная роль должна быть направлена на непрерывный мониторинг за образованием, движением дебиторской и кредиторской задолженности, которая повышается в условиях нынешнего кризиса в целях своевременного и аргументированного списания просроченной дебиторской задолженности на повышение прочих расходов, а, следовательно, просроченной кредиторской задолженности - на увеличение доходов.

Согласно списанию просроченной кредиторской задолженности в прочие доходы предприятию дает ту возможность, которая позволяет по настоящему оценивать, не только собственные, но и привлеченные источники предприятий. Также нужно обратить внимание, что соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей считается существенная характеристика финансовой устойчивости формирования и эффективности его финансового менеджмента. Вместе с тем, дебиторская и кредиторская задолженность играют важнейшими составляющими бухгалтерского баланса предприятия.

Обращаясь к характеристикам кредиторской и дебиторской задолженностей, именно, как объектов финансового анализа и управленческого учета, то отметим, что это, в первую очередь, определение функциональных признаков содержания и выявление их сущности. К примеру, Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [1] в качестве объекта бухучета устанавливает обязательства, которые включают в себя дебиторскую и кредиторскую задолженности. В соответствии с п. 1 ст. 307 Гражданского кодекса РФ обязательства трактуются следующим образом: «В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги, или воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право

требовать от должника исполнения его обязанности» [2]. К главным источникам появления обязательств отнесены закон, договор и деликт.

Из этого следует, что из заключенного договора поставки вытекают как обязательства поставщика, так и обязательства самого покупателя. При этом обязательства поставщика перед покупателем затрагивают отношения передачи товара в установленном объеме и в те сроки, которые были оговорены. Сам товар, безусловно, должен быть надлежащего качества. Стоит оговориться, что обязательства покупателя, в первую очередь, заключаются в том, чтобы оплатить предоставленный товар по цене, которая уже определена в договоре и, сделать это в назначенный срок. Обязательства, которые вытекают из действующих норм налогового законодательства, связаны с необходимостью уплаты налогов с данной сделки. Отсюда следует, что источником аналогичных обязательств, всегда оказывается закон. При этом обязательства, исходящие из деликта, затрагивают имущественный ущерб нанесенный предприятию его же сотрудниками.

Анализируя по аналогичным моментам, то можно увидеть, что именно деликт, являющийся имущественным вредом, считается источником образованием обязательств перед предприятием. Вообще, рассматривая обязательства именно с точки зрения экономики, то видим будущие потоки средств, которые определены кредитами, приобретенными и предоставленными хозяйственными субъектами.

Таким образом, чем будет больше срок со времени появления обязательства до даты его погашения, тем вероятнее всего обязательство будет, обесцениваться, и, стало быть, тем меньше его экономическая оценка. И тут начинает работать то правило, согласно которому «рубль сегодня — это всегда больше, чем рубль завтра» [3]. Как было отмечено ранее, дебиторы и кредиторы считаются по общему определению, сторонами обязательственных отношений. Проводя анализ согласно современному экономическому словарю Райзберга, то заметим, что «дебитор» — это «физическое или юридическое лицо, экономический субъект,

который имеет денежную либо имущественную задолженность» [4]. В свою очередь, «кредитором», считается займодаделец, веритель. С другой стороны кредитором считается лицо, которое предоставило другой стороне сделки, займа что-либо, например, товар, изготавливаемый, привезенный, либо это может быть имущество, а также сюда отнесены деньги. То есть, исходя из вышесказанного, дадим следующее понятие «кредитор». Безусловно, «кредитор» может быть, как физическое, так и юридическое лицо (понятие физического и юридического лица также определено ГК РФ). Любое предприятие сегодня может иметь долги перед физическими и юридическими лицами (сторонними организациями, бюджетом). Так вот, «кредитор» будет то предприятие, перед которым имеется задолженность у данного предприятия, значит «дебитор» — это физическое либо юридическое лицо, которое обязано выплатить предприятию установленную сумму за услуги, деньги, взятые в долг или товары.

Таким образом, получается, что дебиторская задолженность — это, то количество долгов, которые юридические либо физические лица считаются их должниками, и, которые должны вернуть предприятию. Вообще возникнувшая дебиторская задолженность по своей сути, считается процессом иммобилизации собственных оборотных средств из хозяйственного оборота, который сопровождается сопутствующими потерями в доходах предприятия. Стало быть, само появление задолженности исходит из имеющейся практики договорных взаимоотношений между контрагентами, которые предполагают не долгий разрыв между моментом перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплатой. Давайте обратимся к одному из объектов гражданских прав с точки зрения юридического плана. Так вот, дебиторская задолженность в данном контексте будет являться правом имущественных отношений, которые как раз и представляют собой один из объектов гражданских прав.

Анализируя с практической точки зрения, то здесь очевидно, что «Управление дебиторской задолженностью на предприятии берет свое начало с анализа дебиторской задолженности, определения ее состава и структуры.

Предприятию в первую очередь, следует решить вопрос о целесообразности предоставления товарного кредита в максимально возможном его размере для каждого покупателя и на будущее составить прогноз. К прогнозу, можно отнести: в каком объеме данные долги будут погашены, ведь платежи согласно дебиторской задолженности могут представлять собой весьма значительную часть денежных притоков в прогнозируемом периоде» [5].

Конечно, задачей оценки дебиторской задолженности считается также и само прогнозирование величины безнадежной дебиторской задолженности, например, подробный анализ данного вида задолженности, согласно её составу (в частности, по крупным должникам), расчет возможного предоставления отсрочки платежа в среднем и анализ действительной задержки платежа по каждому дебитору.

Из вышесказанного представляется возможным выделить несколько этапов проведения анализа дебиторской задолженности:

1) оценка величины дебиторской задолженности и её динамики за ряд предшествующих отчетных периодов. В данном случае, мы можем сказать о том, что главным методом анализа дебиторской задолженности именно на этом этапе будет сам расчет коэффициента отвлечения оборотных средств предприятия в дебиторскую задолженность согласно предоставленным данным каждого отчетного периода, следовательно, и анализ динамики указанного показателя;

2) определение среднего периода инкассации дебиторской задолженности и количества её оборотов в отчетном периоде. Здесь показатель среднего периода инкассации дебиторской задолженности характеризует фактическую продолжительность финансового и операционного циклов предприятия, что свидетельствует об эффективности управления финансами хозяйствующего субъекта в целом на основе соотношения длительности указанных циклов;

3) оценка состава дебиторской задолженности предприятия согласно срокам её инкассации, то есть само построения реестра старения дебиторской задолженности;

4) определение состава просроченной дебиторской задолженности, а также величины сомнительной и безнадежной задолженности. Используя экспертные коэффициенты вероятности безнадежных долгов, предоставляет возможность установить их долю в общей дебиторской задолженности, конечно в процентах. Определенным образом мы можем рассчитать предполагаемую величину денежных средств, которые предприятие, может быть, не обретет, и на эту сумму представляется разумным сформировать резерв по сомнительным долгам;

5) оценка эффективности отвлечения средств в дебиторскую задолженность. Предприятию в процессе проведения анализа следует сопоставить сумму дополнительной прибыли, которую получило, в связи с предоставлением товарного кредита покупателям, а значит, и сумму дополнительных затрат на работу с дебиторами. Сумма дополнительных затрат на работу с дебиторами учитывает затраты на инкассацию долга, сюда включается процент, который был уплачен факторинговым компаниям (в случае обращения к услугам данных компаний). Также следует отнести и неполученную прибыль в связи с отвлечением части денежных средств на формирование резерва согласно сомнительным долгам, всевозможные и действительные финансовые потери от невозврата долга покупателями (включая списанную безнадежную дебиторскую задолженность).

Таким образом, любому хозяйствующему субъекту в первую очередь, необходимо дебиторской задолженностью управлять на всех этапах ведения хозяйственной деятельности. Причём начинать надо от проведения преддоговорных процедур до исполнения договорных операций.

Безусловно, в качестве мероприятий по управлению дебиторской задолженностью можно выделить следующее: анализ информации о потенциальном партнере — это деловая репутация, анализ конъюнктуры рынка, на котором функционирует потенциальный партнер, анализ финансового состояния потенциального партнера, группировка потенциальных партнеров по уровню платежеспособности, определение возможных сумм кредитования для

любого потенциального клиента. Кроме того, можно предусмотреть и зафиксировать все процедуры договорных отношений, четкий контроль над своевременным выставлением счетов, ежедневный оперативный анализ согласно тем счетам, которые были выставлены, а также контроль безнадежных долгов.

Кроме перечисленных мероприятий на всех этапах ведения хозяйственной деятельности следует:

- всё время держать под наблюдением соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, потому что значительный рост долга создает угрозу платежеспособности предприятия;

- прогнозировать поступления денежных средств от дебиторов на основе коэффициентов инкассации;

- оценивать реальную стоимость имеющейся дебиторской задолженности на предприятии.

Сегодня практика многих предприятий показывает, что предприятие может оказаться в такой ситуации, что самостоятельно не в силах обеспечить возврат дебиторской задолженности либо свести к минимуму возможные потери. В таких случаях принимаются меры по досудебному взысканию задолженности, к ним можно отнести:

- страхование как способ свести к минимуму возможные потери. Такое мероприятие направлено против непредвиденных потерь безнадежного долга. В процессе принятия решения согласно страхованию кредитов следует оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, всю финансовую способность предприятия противостоять таким потерям, а также саму стоимость страхования;

- факторинговые операции, которые представляют собой продажу прав на взыскание дебиторской задолженности. При этом факторинговая компания обязуется незамедлительно произвести оплату, примерно 80% от стоимости поставок и оплаты оставшейся части (естественно, за вычетом процента за кредит) в строго определенные сроки независимо от поступления выручки от

дебиторов. Однако следует оценить, приведет ли факторинговая операция к чистой экономии.

В свою очередь, политика управления кредиторской задолженностью предприятия заключается в обеспечении своевременного начисления и выплаты средств, которые входят в её состав. В данном случае нужно выделить следующие этапы анализа кредиторской задолженности:

1. Определение структуры общей кредиторской задолженности предприятия на конец каждого отчетного периода, анализ динамики рассчитанных показателей за несколько лет;

2. Определение величины просроченной кредиторской задолженности в общей её структуре;

3. Обеспечение контроля за своевременностью начисления и выплаты средств в разрезе отдельных видов кредиторской задолженности;

4. Сравнение величин дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, а значит и анализ динамики их изменений за ряд отчетных периодов.

При этом нужно знать, что балансовые остатки дебиторской и кредиторской задолженности могут служить лишь только отправной точкой с целью исследования вопроса о влиянии расчетов с дебиторами и кредиторами на финансовое состояние предприятия, то есть если дебиторская задолженность больше кредиторской, то это считается возможным фактором обеспечения высокого уровня коэффициента промежуточного покрытия. В то же время это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению, например, с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В таком случае в течение определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства через более длительные временные интервалы, чем, например интервалы, когда предприятию нужны денежные средства через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию необходимы денежные средства с целью

своевременной уплаты долгов кредиторам. Безусловно, возникает недостаток денежных средств в обороте, который сопровождается необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования, которые могут принимать форму или просроченной кредиторской задолженности, или банковских кредитов. Отсюда следует, что оценка влияния балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия должна осуществляться с учетом уровня платежеспособности (коэффициента промежуточного покрытия) и составления периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской задолженности [6].

Анализируя выручку от продаж, то отметим, что она по своей сути считается единственным средством с целью погашения всех видов кредиторской задолженности. Следовательно, любое поступление денежных средств на счет предприятия, будет в дальнейшем определять возможность того или иного предприятия по погашению долгов кредиторам.

Необходимым следует установить с покупателями тех договорных отношений, которые обеспечат своевременное и необходимое поступление денежных средств с целью осуществления всех платежей кредиторам, то есть это и есть главная задача, которая направлена на управление движением дебиторской задолженности. Более того, установление таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые в свою очередь устанавливают сроки и, соответственно размеры платежей предприятия последним в зависимость от поступления денежных средств от покупателей и, есть управление движением кредиторской задолженности. Причем это определяет надобность одновременного управления дебиторской задолженностью.

Давайте подведем итог, который я вижу не иначе как, что проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностями сегодня как никогда считаются крайне актуальными для многих российских предприятий. Именно на сегодняшний день ввиду того, что присутствует недостаток финансовых

ресурсов, а также подготовленных кадров на большинстве предприятиях, их решению не уделяется того внимания, которому надлежит быть.

Наряду с этим, в нормальных экономических условиях кредиторская и дебиторская задолженности — это есть не что иное, как необходимое явление, которое оказывает содействие развитию предприятия и улучшению финансового состояния предприятия. Однако устойчивое наращивание объема кредиторской и дебиторской задолженностей и их не всегда корректное отражение в учете всегда будут обладать негативным влиянием. Стало быть, дебиторская и кредиторская задолженности разделяются на задолженность, которая вызвана нормальным процессом хозяйственной деятельности, и задолженность, которая связана с нарушением платежной дисциплины и экономических законов. Можно также сказать, что части активов, принадлежащих предприятию, это и есть дебиторская и кредиторская задолженности. Безусловно, дебиторская задолженность воплощает будущую экономическую выгоду, которая обеспечивает способность напрямую или косвенно основывать приток денежных средств. При этом, кредиторская задолженность считается одним из заемных источников покрытия оборотных активов. Следовательно, использование привлеченных средств в своем обороте предоставляет предприятию экономические преимущества.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06 декабря 2011 N 402-ФЗ (ред. от 04 ноября 2014) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/.

Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: по состоянию на 07 февраля 2017 г. // Собрании законодательства Российской Федерации от 13 февраля 2017. N 7 ст. 1031

Гужавина Н.А. К вопросу о дебиторской и кредиторской задолженности // Молодой ученый. — 2017. — №12. — С. 270-273. — URL <https://moluch.ru/archive/146/41023/> (дата обращения: 14.02.2018).

Климова Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. № 5. С. 3–9.

Чкалова О.В. Финансовая аналитика: проблемы и решения // Экономический анализ: теория практика - 2015. № 23. - С. 11

Максютов А.А. Управление кредиторскими и дебиторскими долгами компании. /А.А. Максютов//Финансы. - М., 2016. - № 12. - С. 20.

УДК 338.516

Самородова Л.Л.

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
Кузбасский государственный технический университет
(Россия)

Полтавец А.В.

магистрант 1 курса кафедры экономики
Кузбасский государственный технический университет
(Россия)

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ОПТОВОМ РЫНКЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: необходимость реформирования электроэнергетики в России стала очевидной к 2001 году. В итоге уже в 2006 году начала функционировать конкурентная модель рынка электрической энергии на основе регулируемых договоров. Однако до настоящего времени рынок электрической энергии полностью не перешел к нерегулируемым ценам как это изначально задумывалось. В статье представлена структура исследуемого рынка, которая сложилась в России к 2018 году, а также обозначена проблема внедрения и сохранения государством нерыночных механизмов в структуре рынка электрической энергии РФ.

Ключевые слова: Электрическая энергия, цены, рынок электрической энергии, регулируемые договоры.

В соответствии с обращением двух товаров – электрической энергии и мощности, на оптовом рынке Российской Федерации выделяется два основных рынка – рынок электроэнергии и рынок мощности.

До 2003 года электроэнергетика была полностью регулируемой отраслью, но с переходом российской экономики на рыночный путь развития произошла либерализация, в том числе, цен на электрическую энергию.

В 2003 году в России началась масштабное реформирование электроэнергетики, основными направлениями которой стали структурная и рыночная реформа. Началом реформы можно считать выход в 2003 году законодательных актов [1,2,3], которые установили переходный период реформирования электроэнергетики и задали его особенности. В 2006 году вышло Постановление Правительства РФ [4], которое определило переход к абсолютно новой конкурентной модели рынка – модели регулируемых договоров (далее – РД). Суть данных изменений подразумевало торговлю 2 отдельными товарами – электроэнергией и мощностью.

Модель РД предусматривала постепенную либерализацию торговли - постепенный переход от торговли по регулируемым государством ценам (тарифам) к торговле по конкурентным (нерегулируемым) ценам.

В настоящее время торговля электрической энергией на оптовом рынке осуществляется по РД, по результатам конкурентного отбора ценовых заявок на рынке сутки вперед (РСВ) и балансирующем рынке (БР), а также по свободным двусторонним договорам (СДД)

Регулируемые договора

В соответствии с текущим законодательством на оптовом рынке государственному регулированию подлежат цены на электрическую энергию и мощность, приобретаемую гарантирующими поставщиками (энергосбытовыми, энергоснабжающими организациями, к числу покупателей электрической энергии и мощности которых, относится население и (или) приравненные к нему категории потребителей) для обеспечения электрической энергией и мощностью населения и указанных потребителей [1].

К основным принципам государственного регулирования цен (тарифов) относят:

- определение экономической обоснованности планируемых (расчетных) себестоимости и прибыли при расчете и утверждении цен (тарифов);
- обеспечение экономической обоснованности затрат коммерческих организаций на производство, передачу и сбыт электрической энергии;
- учет результатов деятельности организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности, по итогам работы за период действия ранее утвержденных цен (тарифов) (выпадающие доходы);
- учет соблюдения требований законодательства об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности, в том числе требований о разработке и реализации программ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, требований к организации учета и контроля используемых энергетических ресурсов, сокращению потерь энергетических ресурсов (вводится коэффициент эффективности – до 10% за 3 года);
- обеспечение открытости и доступности для потребителей, в том числе населения, процесса тарифного регулирования;
- обязательный отдельный учет организациями, осуществляющими регулируемые виды деятельности, объема продукции (услуг), доходов и расходов на производство, передачу и сбыт электрической энергии.

Методом государственного регулирования тарифов является метод экономически обоснованных расходов (затрат). Регулируемые тарифы (цены) рассчитываются на основе размера необходимой валовой выручки (далее – НВВ) организации от реализации каждого вида продукции (услуг) и расчетного объема производства соответствующего вида продукции (услуг) за период регулирования. В НВВ включаются планируемые на расчетный период регулирования расходы, уменьшающие налоговую базу налога на прибыль (расходы, связанные с производством и реализацией продукции (услуг), и внереализационные расходы, в том числе расходы по сомнительным долгам), налог на прибыль и расходы, не учитываемые при определении налоговой базы

налога на прибыль (расходы, относимые на прибыль после налогообложения). При этом в составе резерва по сомнительным долгам может учитываться дебиторская задолженность, возникшая при осуществлении соответствующего регулируемого вида деятельности. Все расходы рассчитываются по нормам и нормативам расхода и запасов материально-технических ресурсов с учетом биржевых, государственно-регулируемых или договорных цен [5].

Конкуренстный отбор ценовых заявок на РСВ и БР

Рынок «на сутки вперед» основан на конкурентном отборе ценовых заявок производителей и потребителей электрической энергии на сутки вперед, проводимом ежедневно за сутки до реального времени одновременно в отношении всех часов указанных суток. По результатам указанного отбора формируются объемы планового почасового производства и объемы планового почасового потребления, а также соответствующие им равновесные цены в узлах расчетной модели. Равновесные цены отвечают балансу между плановыми объемами производства и потребления с учетом системных ограничений и плановых объемов потерь электрической энергии. Равновесная цена в узле расчетной модели соответствует множителю Лагранжа к балансовому ограничению в данном узле, что означает, что равновесные цены определяются исходя из принципов маржинального ценообразования и равны (со знаком «минус») изменению совокупной функции благосостояния рынка при увеличении потребления в данном узле на единичный объем электрической энергии (который является пренебрежимо малым в масштабах рассматриваемой части энергосистемы).

На значения равновесных цен влияют, в том числе:

- ценовые заявки участников оптового рынка;
- состав и параметры выбранного системным оператором состава включенного генерирующего оборудования (в том числе заданные участниками и/или системным оператором ограничения на минимальную/максимальную активную мощность, скорость сброса/набора нагрузки);

- топология и параметры представленных в расчетной модели элементов
- электрических сетей;
- ограничения на перетоки электрической энергии по контролируемым сечениям;
- перетоки электрической энергии из ценовой зоны и в ценовую зону.

Балансирующий рынок – сегмент оптового рынка, в котором осуществляется торговля электрической энергией путем конкурентного отбора для балансирования системы, а также по свободным договорам купли-продажи отклонений.

По итогам расчета РСВ определяется плановый режим работы энергосистемы, в том числе, объемы планового почасового производства (потребления), плановые перетоки электрической энергии по электрическим линиям. Данный режим определяется на основе сформированной и переданной системным оператором в коммерческий оператор актуализированной расчетной модели, включающей, помимо прочего, плановые параметры и состояние генерирующего оборудования.

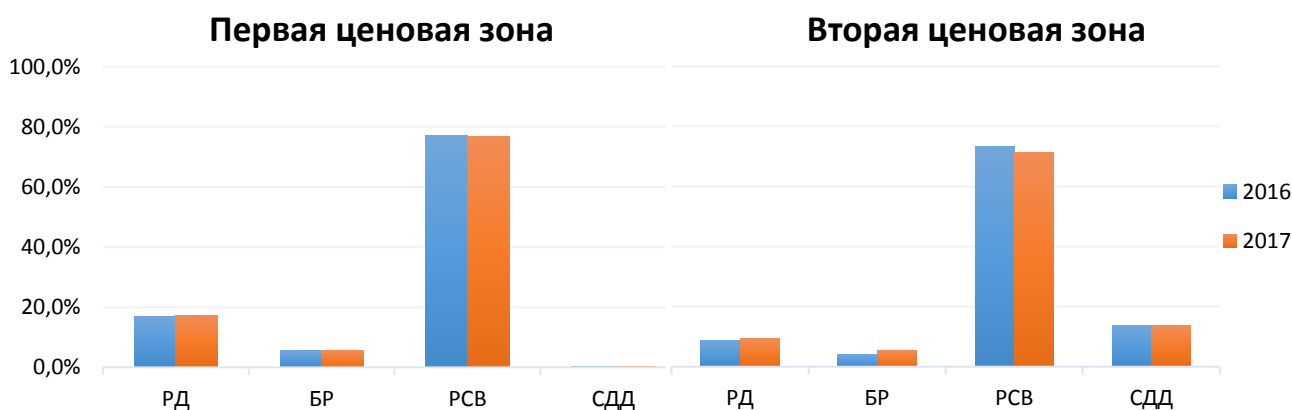
По целому ряду объективных причин в режиме реального времени возникают отклонения от планового режима работы энергосистемы, и системный оператор управляет объектами генерации в целях балансирования производства и потребления электрической энергии с учетом актуальных параметров и состояния генерирующего оборудования, потерь при передаче электрической энергии, системных ограничений, перетоков с зарубежными энергосистемами. Управление осуществляется исходя из принципа минимизации стоимости производимой электрической энергии.

По итогам плана БР определяются значения индикаторов балансирующего рынка (БР) в узлах расчетной модели, цены для балансирования системы при увеличении (уменьшении) объемов, диспетчерские объемы производства электрической энергии. Индикаторы БР являются аналогами рассчитываемых на РСВ равновесных цен и соответствуют балансу прогнозируемого системным

оператором спроса и сформированного заявками покупателей с регулируемой нагрузкой (в отношении объектов управления) и поставщиков предложения с учетом нагрузочных потерь и системных ограничений. При несоблюдении производителями или потребителями электрической энергии от диспетчерского графика, заданного Системным оператором (плана балансирующего рынка), в отношении участников рассчитываются отклонения, к которым применяются соответствующие ставки. Данный механизм оказывает экономическое стимулирование по выполнению заданного диспетчерского графика, поскольку участники рынка «штрафуются», если отклонения обусловлены собственной инициативой, или «премируются», если отклонения являются следствием исполнения команды Системного оператора.

Свободные двусторонние договора

Одним из механизмов торговли электроэнергией на оптовом рынке является заключение участниками свободных двусторонних договоров купли-продажи электроэнергии в рынке «на сутки вперед» (СДД). При этом договорные цены и объемы поставки устанавливаются сторонами свободного договора. Для сохранения финансового баланса рынка «на сутки вперед» контрагенты по СДД оплачивают стоимость нагрузочных потерь электроэнергии и системных ограничений, соответствующую данному договору. Последняя рассчитывается как произведение договорного объема на разницу между ценой РСВ в ГТП покупателя по договору и ценой РСВ в ГТП продавца по договору. Свободные двусторонние договоры – инструмент долгосрочного планирования. Наличие



СДД не влияет на формирование цены, которая складывается на РСВ, а влияет только на формирование обязательств/требований.

Рис. 1. Объемная структура оптового рынка электрической энергии

По информации Ассоциации «НП Совет рынка» наибольшей долей в объемной структуре торговли электрической энергией в первой и второй ценовой зоне составляет рынок на сутки вперед (более 70%) [6]. Доли других сегментов рынка электрической энергии представлены на рис. 1.

В настоящее время энергетический рынок переполнен искусственно созданными механизмами перекрёстного субсидирования: сдерживание тарифов на электроэнергию для населения, «последняя миля» и перераспределение необходимой валовой выручки (НВВ) между уровнями напряжения (группами потребителей). Правительством всё чаще принимаются решения о включении субъектов РФ в перечень территорий, на которых реализация всей электроэнергии и мощности осуществляется по тарифам в рамках РД. В 2017 году к таким территориям отнесена Республика Бурятия и Калмыкия. В перечень зон с особым функционированием оптового рынка уже включены Дагестан, Ингушетия, Северная Осетия – Алания, Тыва, Чечня, Кабардино-Балкария и Карачаево-Черкессия.

Уход потребителей в регулируемый сектор приводит к тому, что на оставшихся в «рыночном» ценообразовании потребителей существенно возрастает финансовая нагрузка по фактическому субсидированию отрасли. База для распределения субсидирования уменьшается на объёмы энергопотребления «регулируемых» потребителей, а размеры субсидий остаются неизменными. Это ведёт к неконтролируемому росту платежей на оптовом рынке. Среди причин возникновения такой ситуации можно выделить отсутствие адекватной средне- и долгосрочной стратегии развития энергетической отрасли и действенных рыночных механизмов: у генераторов отсутствуют стимулы к заключению свободных договоров с потребителями.

Динамика цен отражает тенденцию к росту различия цен на электрическую энергию в регулируемом и нерегулируемых секторах рынка [7]. В 2018 году регулируемая цена на электрическую энергию в среднем составит 660,07 руб./МВт*ч в первой ценовой зоне и 336,46 руб./МВт*ч во второй ценовой зоне. Индекс РСВ при этом в первой ценовой зоне составляет 1140,57 руб./МВт*ч и 832,86 руб./МВт*ч во второй ценовой зоне. Объем электрической энергии, реализуемой по РД в ценовой зоне, составляет от 10 до 20% в общем объеме реализуемой на оптовом рынке электрической энергии [6]. Тем самым генерирующие компании теряют существенную долю выручки от продажи электрической энергии в регулируемом секторе, что в будущем может негативно сказаться на надежности энергетической системы РФ.

В последние годы рыночное сообщество все чаще обсуждает вопрос об ускоренной либерализации цен на электрическую энергию. Полный отказ энергетического рынка РФ от регулируемых договоров позволит генерирующим компаниям ежегодно получать до 50 млрд. рублей.

Список литературы:

1. Федеральный закон №35-ФЗ от 26.03.2003 г. «Об электроэнергетике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_41502/. – (Дата обращения: 11.10.2018);

2. Федеральный закон №36-ФЗ от 26.03.2003 г. «Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "Об электроэнергетике"» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_41476/. – (Дата обращения: 11.10.2018);

3. Постановление Правительства РФ №643 от 24.10.2003 г. «О Правилах оптового рынка электрической энергии (мощности) переходного периода» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44838/. – (Дата обращения: 11.10.2018);

4. Постановление Правительства РФ № 529 от 31.08.2006 г. «О совершенствовании порядка функционирования оптового рынка электрической энергии (мощности)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_62529/. – (Дата обращения: 11.10.2018);

5. Постановление Правительства РФ №1178 от 29.12.2011 г. «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике» (вместе с «Основами ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике», «Правилами государственного регулирования (пересмотра, применения) цен (тарифов) в электроэнергетике») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_125116/. – (Дата обращения: 11.10.2018);

6. Ежемесячный информационный бюллетень о функционировании оптового и розничных рынков электроэнергии в июле 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.np-sr.ru/ru/activity/infomat/bulletinandreviews/index.htm>. – (Дата обращения: 11.10.2018);

7. Годовой отчет Ассоциации «НП Совет рынка» за 2017 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.np-sr.ru/ru>. – (Дата обращения: 11.10.2018);

8. Переток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://peretok.ru/articles/strategy/16639/>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 11.10.2018).

УДК 339.138

Пономарева Е.В.

к.э.н., доцент кафедры менеджмент

Балтийский государственный технический университет «Военмех»

им Д.Ф. Устинова

(Россия, г. Санкт-Петербург)

Иванова Т.Д.

доцент кафедры менеджмент

Балтийский государственный технический университет «Военмех»

им Д.Ф. Устинова

(Россия, г. Санкт-Петербург)

ОСОБЕННОСТИ КОММУНИКАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ КОМПАНИЙ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Аннотация: в условиях растущей динамики внешней среды, развития онлайн-каналов продаж, интеграции рынков сбыта, развития цифровых технологий и омниканальности в коммуникациях ключевым фактором успешного развития компании становится ее своевременная, гибкая и адекватная реакция на угрозы и возможности, исходящие от окружения. Одной из основных методик, используемых для описания эволюции экономических систем, является модель жизненного цикла, отражающая изменения в компании с течением времени. В статье рассмотрены подходы к формированию коммуникационной стратегии с учетом закономерностей развития компании и рынка, на котором она работает.

Ключевые слова: жизненный цикл, коммуникационная стратегия

Исследованиями теории жизненного цикла (ЖЦ) занимались многие ученые, начиная с 1960-х годов, однако, наиболее заметной и оказавшей влияние на теорию управления является модель жизненного цикла Ицхака Адизеса. Согласно

его модели, все этапы развития компании делятся на две большие группы – рост и старение (рис. 1) [1]. По мнению Адизеса, развитие компании происходит по аналогии с эволюцией живых организмов, этим обусловлены названия части этапов. Отличие заключается в том, что в отличие от животного мира, компания имеет возможность не умирать, продлевая свою жизнь за счет эффективных управленческих решений.



Рис. 1. Модель жизненного цикла компании И. Адизеса

При этом каждому этапу ЖЦ присущи свои проблемы, которые позволяют различать этапы между собой. Это болезни роста (по аналогии с болезнями детей), с которыми компания может справиться самостоятельно, и патологии, от которых компании могут умереть и для борьбы с которыми требуется вмешательство.

В более простой трактовке теории жизненного цикла этапы группируются и выделяются всего четыре, каждый из которых отличается от остальных набором характеристик и индикаторов, отражающих особенности развития компании и ее маркетинговой и коммуникационной деятельности (таблица 1) [2; 3].

Таблица 1 – Характеристики этапов жизненного цикла компании

Показатель	Рождение	Рост	Зрелость	Спад
Этапы по И. Адизесу	Выхаживание, Младенчество	«Давай-давай», Юность	Расцвет, Стабильность, Аристократизм	Ранняя бюрократизация, Бюрократизация, Смерть

Корпоративная стратегия	Отсутствует или нацелена на выживание и закрепление на рынке	Рост и повышение конкурентоспособности компании за счет постоянного развития и повышения эффективности процессов	Сохранение и укрепление позиции и конкурентоспособности компании за счет повышения эффективности, открытия новых бизнесов или покупки конкурентов. Если до этого этапа компания не имела четкой стратегии и динамично развивалась вместе с рынком, на этом этапе вопрос разработки стратегии становится ключевым условием дальнейшего существования и развития компании	Отсутствует или нацелена на выживание, закрытие или продажу бизнеса
Миссия и ценности	Отсутствуют или являются отражением предназначения и системы ценностей собственника	Начинается формализация, используются как ориентир для долгосрочного развития компании и клиентских стратегий и процессов	Формализация продолжается или уже завершена. Миссия и ценности постепенно становятся словами для сайта или «для галочки». Предпринимаются попытки «оживить» миссию и ценности, а затем разработать новую стратегию. В случае успеха компания выходит на новый уровень развития	Миссия и ценности теряют свою актуальность, в крайне редких случаях помогая компании оживиться
Основные задачи компании	Поиск целевого рынка (сегмента, ниши) и ресурсов	Рост объемов продаж и выручки, увеличение производственных мощностей и их загрузки, рост производительности труда и эффективности бизнеса	Повышение прибыльности, ликвидности и отдачи от всех ресурсов, упорядочивание процессов, выгодные инвестиции в развитие	Пересмотр, обновление или корректировка миссии, стратегии и системы целей, поиск способов выживания компании
Имидж и репутация компании	Информации о компании почти нет	Рост осведомленности и о компании, формирование репутации и авторитета	Репутация высокая, но может начать снижаться	Потребители почти забыли о компании, потеря авторитета и репутации надежной компании

Узнаваемость компании, товаров, услуг и брендов	Отсутствует или очень низкая	Высокая и продолжает расти	Высокая	Снижается
Задачи маркетинга и продаж	Формирование осведомленности и потребителей и каналов продаж и закрепление на рынке	Расширение географии продаж, активное продвижение, поиск перспективных сегментов и ниш	Повышение конкурентоспособности продукции и ее эффективное продвижение, сохранение и рост доли рынка	Сохранение максимально возможного спроса
Задачи коммуникаций (помимо маркетинга)	Информирование контактных аудиторий о появлении, формирование образа надежного новичка рынка, storytelling	Создание широкого информационного поля, привлечение внимания, формирование и усиление репутации, набор «веса»	Усиление репутации, формирование экспертной позиции, информирование о достижениях и развитии, освещение направления социальной ответственности	Сохранение максимально достижимого уровня интереса к компании, сокрытие «умирания» компании, переключение на новые бизнесы или поддержка сделок M&A

Также необходимо рассматривать жизненный цикл компании не изолированно, а совместно с жизненным циклом отрасли/рынка, на котором она работает, т.к. в этом случае цели маркетинга и коммуникаций также будут существенно отличаться.

Понимание PR-менеджером условий работы компании с точки зрения жизненного цикла компании и отрасли предоставляет ему возможность формирования коммуникационной стратегии и программы даже при отсутствии формализованной корпоративной стратегии.

Список литературы:

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпораций. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с.
2. Интегрированные маркетинговые коммуникации: учебник / под ред. И.М. Синяевой. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 504 с.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер, 2015. – 800 с.

УДК 33

Старцев А.С.

студент магистратуры, кафедры финансов и банковского дела

Югорский государственный университет

(Россия, г. Ханты-Мансийск)

СУЩНОСТЬ КРЕДИТНОГО РИСКА

Аннотация: статья посвящена рассмотрению теоретических аспектов организации кредитной деятельности организаций, исследованию экономической сущности кредитных операций и кредитного риска, управление которым является основой эффективного функционирования кредитных учреждений.

Ключевые слова: кредитный риск, кредитная организация, обязательство, категория качества, ссуда, неисполнение заемщиком, потеря.

Сегодня проблема управления кредитным риском становится все более актуальной для России, ведь с переходом к рыночным условиям и разнообразием форм собственности, в среде экономической свободы - свободы выбора контрагентов, продуктов, продавцов и покупателей, конкуренции, повышается неопределенность операционной среды деятельности экономических агентов. Для возможности конкурировать в новых условиях, кредитные организации начали улучшать свои продукты, осваивать новые сферы деятельности, совершенствовать процессы ведения бизнеса, пытаясь таким образом увеличить свою прибыльность.

Однако, при таких условиях, достаточно проблематично выбрать оптимальное управленческое решение и предвидеть последствия его реализации, что повышает риск потери доходов, а следовательно отражается на результатах деятельности как кредитных организаций, так и их клиентов. Следовательно, риск в рыночной

экономике объективно существующая категория, которая требует детального анализа для возможности совершенствования практики управления.

Непосредственное значение понятия кредитного риска трактуется по-разному. Например, экономист Ю.А.Бабичева [5] понимает значение кредитного риска как существующий для кредитора риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по нему. А вот Митрофанова К. Б [3] утверждает, что кредитный риск нужно понимать как ситуацию связанную непосредственно кредитом, а не с другими экономическими формами. Стоит отметить, что и зарубежные экономисты в своих трудах также уделяют значительное внимание кредитному риску банка.

По мнению Дж. Куота и Э. Альтмана, кредитный риск — это возможность потерь вследствие неспособности контрагента выполнить свои контрактные обязательства, а последствия невыполнения этих обязательств измеряются потерей основной суммы задолженности и невыплаченных процентов за вычетом суммы восстановленных денежных средств

Согласно письму Банка России от 23 июня 2004 года № 70-Т «О типичных банковских рисках» кредитный риск — это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора. [2]

Положение Банка России от 26 марта 2004 года № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» по-иному определяет кредитный риск коммерческого банка. Так, согласно данному документу кредитный риск по ссуде — это обесценение ссуды, то есть потеря ссудной стоимости вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора либо существования реальной угрозы такого неисполнения.[1]

Современной экономической мысли присуща противоречивость трактовки кредитного риска, которая обусловлена отсутствием единого подхода к пониманию его экономических основ - понятие «кредит» и «риск», что повлекло неоднозначность взглядов ученых и исследователей по определению его сущности как в нормативно-правовых актах, так и в экономической литературе.

Довольно часто суть кредитного риска подменяется причиной его возникновения, то есть трактовка осуществляется в соответствии с обстоятельствами и факторами, которые приводят к потерям кредитной организации. Данное понятие отождествляют с неопределенностью, возможностью испытать убытки, не получить запланированный доход.

Некоторые специалисты считают кредитным риском риск неуплаты основного долга и процентов по нему. При этом, привлекает к себе внимание тавтология такой трактовки, несмотря на распространенный подход к трактовке риска как возможности потерь, акцентируется внимание на негативном, нежелательном результате его проявления. Однако с практической точки зрения, акцент должен ставиться именно на прибыльности, поскольку осуществляя ту или иную операцию, особенно кредитную, субъект, принимающий решение по ее осуществлению, ставит целью получить прибыль, а не избежать потерь.

Подход к сути кредитного риска как к вероятности невыполнения обязательств или условий договора также сужает данное понятие, ведь акцентирует внимание на возможном отрицательном результате, что является лишь одной из возможных форм его проявления. Однако риск - это всегда неуверенность в результате действия или принятого решения, поэтому определить заранее последствия его реализации невозможно.

В связи с этим, некоторые ученые связывают кредитный риск с неопределенностью или недостаточностью информации. Мы согласны с таким утверждением в рамках того, что если результат заранее неизвестен, то в условиях неопределенности трудно спрогнозировать, какое влияние окажет реализация кредитного риска - отрицательный, положительный или нулевой. Однако

возможность возникновения кредитного риска влияет не только неполнота информации, но и особенности кредитной политики банка, качество кредитного риск-менеджмента и тому подобное.

Итак, критический анализ подходов к трактовке кредитного риска позволил сформулировать его собственное толкование. По нашему мнению, под кредитным риском следует понимать денежное выражение последствий нарушения заемщиком взятых на себя обязательств перед кредитором, проявляющихся в невозможности в результате действия внешних и внутренних факторов соблюдения графика возврата предоставленной на временной и платной основе стоимости в надлежащих объемах, что влечет недополучение кредитором запланированного уровня доходов от совершенной операции.

Приведенное определение кредитного риска не только обобщает современные подходы к его трактовке, но и:

- акцентирует внимание на субъектах (кредитор, заемщик) и объекте (стоимость) кредитной операции;
- учитывает денежное выражение реализации кредитного риска;
- указывает, что существует именно вероятность нарушения обязательств заемщиком (как один из вариантов возникновения события);
- отмечает, что нарушение условия возврата кредитных ресурсов может быть вызвано действием как внешних, так и внутренних факторов, свидетельствует о возможности возникновения кредитного риска как по вине заемщика, кредитора, так и вследствие неблагоприятного влияния макроэкономической ситуации на их деятельность;
- указывает, что неопределенность ситуации относительно функционирования контрагентов может только ухудшить ожидаемый целевой результат;
- обращает внимание на цель осуществления кредитной операции, а именно на получение запланированного уровня дохода.

Понимание последнего положения особенно важно с практической позиции, ведь для эффективного функционирования банка кредитный риск должен

восприниматься не как вероятность негативного события и как опасность, а деятельность, направленная на получение доходов.

Такое видение кредитного риска обеспечит качественное управление им на начальном этапе взаимоотношений кредитной организации с клиентом, поскольку вся деятельность направлена на получение дохода, а следовательно перед осуществлением кредитной операции банковский работник, с целью обеспечения возвратности кредитных средств и получения дохода, направлять свои действия на определение того, или кредит соответствует требованиям кредитной политики организации.

Список литературы:

1. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: офиц. текст. – М.: // Вестник Банка России, 2003. – 58 с. – № 45 (697).
2. Письмо ЦБ РФ 70-Т от 23.06.2004 «О типичных банковских рисках»: офиц. текст. – М.: //Вестник Банка России, 2004. – 43 с. – № 38 (762)
3. Митрофанова К. Б. Понятие кредитного риска и факторы, на него влияющие // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 284-288. — URL <https://moluch.ru/archive/82/14980/> (дата обращения: 10.10.2018).
4. Швецов, А. М. Банковские риски и внешние аспекты управления ими в условиях экономического кризиса [Текст] / А. М. Швецов // Финансы и кредит. — 2010. — № 40. — С. 40–43.
5. Банковское дело : справочное пособие / М. Ю. Бабичев, Ю. А. Бабичева, М. Е. Бурова ; под ред. Ю. А. Бабичева. – Москва : Экономика, 2014. – 398 с

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 355:94 «1939/1945»

Макипов А.С.

канд. ист. наук, начальник кафедры
Национальный университет обороны
имени Первого Президента Республики Казахстан – Елбасы
(Республика Казахстан, г. Астана)

Доскарина Ж.М.

докторант
Национальный университет обороны
имени Первого Президента Республики Казахстан – Елбасы
(Республика Казахстан, г. Астана)

ПРИЗВАННЫЕ ИЗ ЗАПАДНОГО КАЗАХСТАНА (ПОДВИГИ ЖЕНЩИН В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ)

Аннотация: в статье исследуются подвиги женщин, призванных в РККА военными комиссариатами западного региона Казахской ССР в годы Великой Отечественной войны (1941-1945 гг.)

Ключевые слова: подвиг, женщины, участник, война.

Уроки и память о Великой Отечественной войне очень важны в наши дни. Прошло уже более семи послевоенных десятилетий. И мы должны сделать все, чтобы память о тех днях и далее сохранялась у благодарных потомков, независимо от их национальной принадлежности, от того, в каком государстве они живут, независимо ни от каких других причин.

Политика советского государства по перемещениям гражданского населения на всем протяжении Великой Отечественной войны была подчинена в первую очередь военным нуждам.

Западный Казахстан, являясь глубоким, но в то же время ближайшим тылом, занимал выгодное географическое и стратегическое положение, в годы войны разместил на своей территории десятки эвакуированных промышленных предприятий, объекты науки, культуры, здравоохранения. Несмотря на вынужденный характер эвакуации, ей придавался вполне закономерный характер. Размещение в Западном Казахстане значительной части эвакообъектов было обусловлено относительно развитой инфраструктурой региона, близостью к промышленным центрам РСФСР, наличием трудового потенциала в лице местных жителей и депортированного населения.

«Сегодня можно с уверенностью говорить о том, что высокий духовный потенциал и невиданный героизм советских людей как на фронте, так и в тылу фактически определил Победу в этой войне, которая была достигнута, безусловно, дорогой ценой» [1].

Исследователями на постсоветском пространстве проделана значительная работа по исследованию проблем истории Великой Отечественной войны. Вместе с тем, к «белым пятнам», требующих всестороннего освещения, можно отнести опыт массового привлечения женщин на войне.

По статистике не менее 800 тысяч женщин стали летчицами, танкистами, зенитчицами, пулеметчицами, разведчицами, снайперами, связистками, медсестрами и санинструкторами и др. Женщины-воины с честью выполнили свой долг во всех родах войск. За время Войны орденами и медалями были награждены около 150 тысяч женщин-воинов Красной Армии, более 90 женщинам присвоено звание Героя Советского Союза [2].

В данной научной статье факты героических подвигов женщин представлены на основе информационного ресурса открытого доступа «Подвиг народа» Министерства обороны Российской Федерации. При этом исследованы

только те женщины-герои, которые призывались из западного региона Казахской ССР.

Анализ большого количества изученной литературы свидетельствует о том, что «до Великой Отечественной женщины в частях в Красной Армии не служили» [3].

Однако, как утверждают исследователи «... к августу 1941-го года стало очевидно, что без женщин никак не обойтись. Первыми на службу в Красную Армию заступили женщины – медработники: развертывались медсанбаты (медикосанитарные батальоны), ППГ (полевые подвижные госпитали), ЭГ (эвакогоспитали) и санитарные эшелоны, в которых служили молоденькие медсестры, врачи и санитарки [4].

Совсем еще юной была призвана в Красную армию Актюбинским городским военным комиссариатом (ГВК) Панчук Валентина Васильевна. Старшина медицинской службы Панчук В.В. участвовала в боях на Юго-Западном фронте с августа 1942 г. в должности санитарного инструктора 212 танкового полка 8 гвардейской армии 3 Украинского фронта. В 1942 г. дважды была ранена и за пролитую кровь была награждена медалью «За отвагу».

Краткое изложение боевого подвига: «В период боев старшина медицинской службы Панчук В.В. показала себя смелой и отважной, в боях за дер. Долгенькая участвовала в танковых атаках, оказывала первую медпомощь и выносила с поля боя раненных бойцов и офицеров с их оружием и имуществом. Всего тов. Панчук вынесла с поля боя 54 чел., в том числе 8 командиров из другой части» [5].

Приказом бронетанковым и механизированным войскам 8 гвардейской армии от 30 августа 1943 г. старшина медицинской службы Панчук В.В. награждена орденом «Красная звезда». В октябре 1943 г. на поле боя в районе Запорожья при оказании медицинской помощи раненым сама была ранена.

За годы войны в целях наиболее целесообразного использования обученного контингента, для усиления им боевых частей действующей армии

(военно-морских флотов, флотилий) был подписан ряд Постановлений Государственного Комитета обороны СССР.

Первым принято Постановление за № ГОКО-1488** от 25 марта 1942 г. «О мобилизации девушек-комсомолок в части ПВО» [6].

Следующее Постановление ГКО за № ГОКО-1595** «О замене в фронтовых, армейских и запасных частях связи и тыловых узлах связи красноармейцев женщинами» принято 13 апреля 1942 г.

В первом пункте Постановления указывалось: «Заменить в фронтовых, армейских и запасных частях связи и тыловых узлах связи 30.000 человек красноармейцев женщинами для замещения должностей: чертежников, делопроизводителей, писарей, санитаров, санитарных инструкторов, фельдшеров, административно-хозяйственный состав и разных специалистов подразделений обслуживания» [7].

Опыт начального периода войны выявил значительные проблемы в управлении войсками, которые явились, в том числе и результатом слабой организации связи и игнорирования радиосвязи как ее надежной формы.

На должность радиста роты связи 3 гвардейской истребительной авиационной Брянской Краснознаменной ордена Суворова дивизии была призвана (март 1942 г.) в Красную армию Уральским ГВК, Западно-Казахстанской области Рахметова Гарифа Мажитовна. Гвардии рядовой Рахметова Г.М. 1922 года рождения, казашка, в Отечественной войне с октября 1942 г.

Краткое изложение боевого подвига: «За отличное выполнение заданий командования на фронте борьбы с фашистскими захватчиками, за мужество и отвагу, проявленные при столкновении с отрядами фашистских солдат гвардии рядовой Рахметова достойна правительственной награды – (тире) медали «За отвагу» [5].

Заключение командира дивизии 3 гвардейской истребительной авиационной Брянской Краснознаменной ордена Суворова дивизии гвардии

полковник В. Сталина. Достояна правительственной награды – (тире) медали «За отвагу» [5].

Приказом по 1-му гвардейскому истребительному авиационному Минскому корпусу от 10 октября 1944 за № 018/н гвардии рядовой Рахметова Г.М. награждена медалью «За боевые заслуги».

Анализ изученных документов выявил множество героических подвигов девушек связистов, радистов.

«Усидчивые, внимательные, обладающие хорошим слухом... Их обучали в специальных школах» [8].

Призванные из западного региона Казахстана девушки были самых разных национальностей. Среди них – Теслер Рита Евсеевна, еврейка, 1924 года рождения. Воинское звание – старший сержант, должность – начальник радиостанции 3 батальона 15 ордена Красной звезды автомобильного полка 22 ордена Красной звезды автомобильной Одесской бригады. Участник Отечественной войны с августа 1941 г. на 1 и 3 Украинских фронтах.

Краткое изложение боевого подвига: «Старший сержант Теслер Р.Е. будучи с радиостанцией оторвана на большое расстояние от штаба бригады, благодаря проявленной инициативе, установила радиосвязь на радиоаппаратуре (В-100А) на расстоянии 600 км при (по ГТХ – 70 км). В период боев за г. Секешфехервар в период Будапештской операции тов. Теслер полностью и в срок обеспечила передачу всех радиogramм, тем самым, способствуя выполнению полком всех заданий командования» [5].

За активное участие в Великой Отечественной войне старший сержант Теслер Р.Е. была награждена знаком «Отличный связист» (1945), медалью «За боевые заслуги» (1945).

Особенной воинской специальностью следует считать профессию военного повара. В различных источниках о войне отмечается о существовании более ста приказов, которые касались питания, а также о бережном отношении солдат и офицеров на фронте к поварам.

Сержант Бединер Полина Вениаминовна, 1916 года рождения, еврейка, в Красную армию призвана Уральским ГВК, Западно-Казахстанской области 5 августа 1943 г. На фронте с 28 августа 1943 г., повар отдельной зенитно-пулеметной роты.

Краткое изложение боевого подвига: «Показала себя дисциплинированным поваром. Пища приготовленная ею всегда вкусна и питательна. Проявляет исключительную заботу по обеспечению горячей пищей бойцов» [5].

Приказом от 23 февраля 1945 г. за № 2/н командующего артиллерией 113 стрелковой Нижнеднестровской Краснознаменной дивизии 57 армии 3-го Украинского фронта гвардии полковника Гуртовенко была награждена медалью «За боевые заслуги».

Писарь-чертежник, в соответствии с перечнем военно-учетных специальностей, входил в обслуживающий персонал РККА. Писарь-чертежник 193 отдельного саперного ордена Богдана Хмельницкого батальона 29 танкового Знаменского ордена Ленина Краснознаменного ордена Суворова корпуса сержант Оноприенко Мария Алексеевна, 1924 года рождения, украинка. Призвана в РККА Актюбинским ГВК в июне 1943 г.

Изложение боевого подвига: «Сержант Оноприенко М.А. за проявленное мужество в разгроме фашистских захватчиков награждается медалью «За боевые заслуги» (1945)» [5].

Писарь по учету самолетов 952 штурмового авиационного Оршанского Краснознаменного ордена Кутузова III степени штурмового авиационного полка сержант Колочаева Валентина Васильевна, 1923 года рождения, русская. Призвана в РККА Актюбинским ГВК в мае 1942 г.

Сержант Колочаева В.В. за добросовестное отношение к учету самолетомоторного парка и за образцовое и культурное оформление документации по учету секретного делопроизводства была награждена медалью «За боевые заслуги» (1945) [5].

Военно-учетная специальность лиц рядового состава – снайпер. Появление снайперского искусства относится к периоду Первой мировой войны. Дальнейшее развитие и совершенствование своей тактики это грозное оружие получило в борьбе против живой силы противника в межвоенный период, локальных войнах и вооруженных конфликтах конца 30-х годов XX века, а также с началом Второй мировой войны.

«Снайперы внесли весомый вклад в победу над фашистской Германией. Женщины во время Великой Отечественной войны переносили стойко все тяготы. Сутками, находясь в укрытии, выслеживали врага. Без воды, еды, в зной и стужу. Многие были удостоены весомых наград, но не все при жизни» [8].

Следует отметить, что в соответствии с Постановлением № ГОКО-1744** от 13 мая 1942 г. «О повышении окладов содержания и присвоении званий снайперам на фронте» в целях развития снайперского дела и поощрения боевой работы стрелков-снайперов. При предоставлении к правительственным наградам особо обращалось внимание на отличившихся в боях снайперов [9].

В июне 1943 г. Уральским ГВК Западно-Казахстанской области в действующую армию были призваны три девушки – Лемешева Нина, Лещева Лидия, Аблаева Евдокия. Успешно освоив воинскую специальность снайперов они вместе воевали в составе 204 стрелковой дивизии 43 армии 1 Прибалтийского фронта.

Ефрейтор Лемешева Нина Васильевна, 1925 года рождения, русская, снайпер 2 батальона 730 стрелкового полка.

Краткое изложение боевого подвига: «С 15 апреля по 1 мая 1944 г. лично из своей винтовки уничтожила 9 человек живой силы противника. Искусно выслеживая противника тов. Лемешева поражает его с первого выстрела» [5].

Приказом по 730 стрелковому полку от 8 мая 1944 г. за № 012/н награждена медалью «За отвагу».

Габдушева Алима, 1924 года рождения, казашка, снайпер, призвана в Красную армию Уральским ГВК, Западно-Казахстанской области в июне 1943 г.

Участвуя в боях за Родину в составе 403 стрелкового полка, 145 стрелковой дивизии, 92 стрелкового корпуса, 43 армии, 1 Прибалтийского фронта, показала себя храбрым и мужественным воином. За совершенные подвиги была награждена медалью «За отвагу» (апрель 1944), орденом Красная звезда (август 1944) [5].

Изданы еще ряд постановлений о мобилизации женщин за № ГОКО-1618** от 18 апреля 1942 г. «О замене в тыловых частях и учреждениях ВВС КА военнослужащих мужчин женщинами» [6].

Анализ изученного контингента, призванного военкоматами Западно-Казахстанской области, свидетельствует, что женщины в ВВС в основном призывались для несения вспомогательной службы. Женщины – мастера авиавооружения, мотористы, вынесли на своих плечах нелегкий труд обеспечения каждодневной боеспособности самолетов и его вооружения.

Сержант Бузадже Вера Михайловна, 1923 года рождения, украинка, призвана в 1942 г. Актюбинским ГВК, Актюбинской области.

Краткое изложение боевого подвига: «Мастер авиавооружения авиаэскадрильи 948 штурмового авиационного полка сержант Бузадже В.М. за умелое обслуживание трех самолетов Ил-2, которые сделали 78 боевых самолетовылетов без отказа в работе материальной части вооружения. Устранила повреждение трех пушек на самолетах, прибывших с боевого задания введя их обратно в строй» [5].

Приказом по 948 штурмовому авиационному полку, 308 штурмовой авиационной дивизии от 26 сентября 1943 г. за № 03/н сержант Бузадже В.М. награждена медалью «За боевые заслуги».

Мастер по вооружению 782 ближне-бомбардировочному авиационному полку (бап) 83 АД 10 ВА 2 ДФ младший сержант Мамбеткулова Алия Наувашевна, 1923 года рождения, казашка, призвана в Красную армию в 1942 г. Актюбинский ОВК.

Краткое изложение боевого подвига: «Младший сержант Мамбеткулова А.Н. за отличную подготовку стрелково-бомбардировочного вооружения к боевым вылетам награждается медалью «За боевые заслуги» (приказ по 782 ббап от 24 августа 1945 г. за № 01/н) [5].

Приведем еще ряд постановлений ГКО по мобилизации женщин:

– № ГОКО-1618** от 5 мая 1942 г. «О мобилизации девушек комсомолок и некомсомолок-добровольцев в Военно-Морской Флот»;

– № ГОКО-2470** от 3 ноября 1942 г. «О формировании женской добровольческой стрелковой бригады»;

№ ГОКО-2522** от 18 ноября 1942 г. «О формировании 42 отдельных армейских рот ВНОС». В составе каждой армии по отдельной армейской роте численностью 162 человека каждая (женщины – 3822 (56 %));

– № 4239 от 5 октября 1943 г. Распоряжение. О мобилизации 4,2 тыс женщин и 2 тыс. военнообязанных мужчин, не пригодных к службе в КА, для работы на артиллерийских базах и складах;

– № ГОКО-5907* от 16 мая 1944 г. «О призыве в армию 25.000 женщин добровольцев» [6].

По последнему постановлению призванные женщины направлялись в части Красной Армии на укомплектование должностей поваров, прачек, связистов и санитарок.

Таким образом, анализ изученного большого количества различных источников показал следующее:

во-первых, с началом Великой Отечественной войны в действующую армию призывались только военнообязанные женщины, а также, в исключительных случаях в добровольном порядке – народное ополчение;

во-вторых, март 1942 г. следует считать началом массового призыва женщин в армию, вследствие колоссальных безвозвратных потерь и пленения личного состава Красной армии в начальный период войны, оккупации

значительных территорий государства и вследствие этого большой потребности действующей армии в живой силе;

в-третьих, основной целью призыва женщин следует считать необходимость равноценной замены мужчин во фронтовых, армейских, запасных частях, а также привлечение женщин к службе в качестве вспомогательного (технического, административного) персонала;

в-четвертых, были установлены для призываемых женщин основные критерии отбора, которые включали возрастной ценз, определенный уровень образования и политической грамотности.

Приведем некоторые статистические данные по участию женщин в войне советского государства в борьбе с фашизмом: «В войсках ПВО – около 177 тысяч женщин; в войсках МПВО (ведомство НКВД) – 70 тысяч; связисток 42 тысячи (12% всех войск связи КА); медиков – свыше 41 тысячи; в ВВС – свыше 40 тысяч; 28,5 тысяч женщин – это повара; 19 тысяч – водители; в ВМФ – 21 тысяча; в ЖДВ – 7,5 тысяч и около 30 тысяч женщин (снайперы, разведчики, летчики)» [10].

Следует отметить, что призванные из Западного региона Казахстана женщины достойно воевали на всех фронтах Великой Отечественной войны и совершали героические подвиги, приближая День Победы. Низкий поклон им за это и вечная память.

Список литературы:

- 1 Петракова Виктория Игоревна Женские стрелковые формирования в СССР в годы Великой Отечественной войны (1941-1945): автореф. дис. ... канд. ист. наук. – М., 2013. – 27 с.
- 2 Чтобы помнили. Женщины на войне. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pikabu.ru/story/chtobyi_pomnili_zhenshchinyi_na_voynе_45229. Дата обращения 15.06.2018.
- 3 Русские женщины в Великой Отечественной войне. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kramola.info/vesti/rusy/russkie-zhenwiny-v-velikoj-otechestvennoj-vojne>. Дата обращения 18.06.2018.
- 4 Женщины на войне. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://magspace.ru/blog/Velikaja_Voina/263867.html. Дата обращения 20.06.2018.
- 5 Электронный банк документов «Подвиг народа в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг.». // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://podvignaroda.ru/?#tab=navHome>. Дата обращения 19.06.2018.
- 6 Материалы Государственного Комитета обороны СССР. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://teatrskazka.com/Raznoe/PostanovGKO/194204/gko_1618.html. Дата обращения 19.06.2018.
- 7 Вишнякова З. В горящую избу вошли... О мобилизации женщин на разных этапах Великой Отечественной войны. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2015/12/22/rodina-mobilizaciya.html>. Дата обращения 20.06.2018.
- 8 Женщины в Великой Отечественной войне: влияние и роль, интересные факты. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/384184/jenschinyi-v-velikoju-otechestvennoj-vojne-vliyanie-i-rol-interesnyie-faktyi>. Дата обращения 20.06.2018.
- 9 Постановлением № ГОКО-1744** от 13 мая 1942 г. «О повышении окладов содержания и присвоении званий снайперам на фронте». // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.teatrskazka.com/Raznoe/PostanovGKO/194205/gko_1744.html. Дата обращения 20.06.2018.
- 10 Цена победы. Женщины в Красной армии. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://diletant.media/articles/33015435>. Дата обращения 20.06.2018.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 34

Матренин Д.В.

магистр

ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»

(Россия)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕССЕНДЖЕРОВ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРЕСТУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассматривается вопрос об использовании преступниками современных мобильных приложений – мессенджеров при осуществлении преступной деятельности. Автором дано понятие мессенджера, их виды и основные характеристики. Проанализированы различные виды преступлений, которые в настоящее время совершаются с использованием мобильных приложений.

Ключевые слова: мессенджеры, мобильные приложения, преступления, преступная деятельность, расследование, информационные технологии.

В настоящее время, в связи с развитием научно-технического прогресса, всемирная сеть Интернет является одним из самых мощных средств развития глобальных процессов в социальном обществе и государстве в целом, а также является одним из самых ярких проявлением социальной интеграции.

Развитие информационных технологий оказывает значительное влияние на характер и уровень современной преступности. На сегодняшний день преступники все чаще используют компьютерные сети и мессенджеры для организации и совершения преступлений бесконтактным способом. Кроме этого растет их криминальный профессионализм. Значительный объем криминальной

и преступной информации циркулирует во всемирной сети Интернет и концентрируется в самых различных компьютерных формах [1, с. 24].

В нашей статье мы попробуем разобраться, что из себя представляют мессенджеры и как они используются в преступной деятельности.

Мессенджеры - это специальные программы, которые устанавливаются как на мобильный телефон, так и на компьютеры для обмена текстовыми сообщениями в он-лайне, а также для осуществления аудио и видео звонков.

В настоящее время существуют достаточной видов программ-мессенджеров, таких как – Фейсбук, WhatsApp (Вотсап), Telegram, Viber (Вайбер), Skype (Скайп). Параллельно разрабатываются и другие приложения для мгновенного обмена сообщениями и их количество в настоящее время, продолжает расти, а число сообщений, отправляемых пользователями во всем мире, исчисляется миллиардами [2, с. 147].

Преступники все чаще используют мобильные приложения, как основной способ связи при осуществлении преступной деятельности.

В выборку уголовных дел с использованием мессенджеров мы решили включить все приговоры (в том числе и оправдательные), которые вынесли судьи по всей России, начиная с 1 марта 2017 года: Telegram - по 360 уголовным делам; WhatsApp - по 62 уголовным делам; Viber - по 46 уголовным делам [3].

Так, в настоящее время участились случаи незаконного оборота наркотиков с использованием различных мобильных приложений, которые позволяют преступникам в несколько раз увеличить объемы оборота наркотических средств, при этом оставаться вне поля зрения правоохранительных органов. Современное развитие технологии позволяют организовывать незаконный оборот наркотиков не только на региональном и федеральном уровне, но и на международном.

Мобильные приложения используются преступниками и в самых изощренных схемах финансового мошенничества. Преступники пользуются тем, что всё больше кредитных организаций используют для общения с пользователями услуг мессенджеры WhatsApp и Viber .

Мобильные приложения используются преступниками и в террористической деятельности. Так, по данным Федеральной службы безопасности, теракт 3 апреля 2017 года в Санкт-Петербургском метро, в результате которого погибли 15 человек, готовился с помощью сервиса обмена сообщениями «Телеграм» [4].

Исходя из анализа современной практики противодействия преступности, представляется вполне обоснованным правоохранительным и законодательным органам активизироваться в деле взятия под должный контроль обозначенных факторов, заметно затрудняющих решение оперативно-розыскных и уголовно-процессуальных задач.

Таким образом, необходимость исследования использования преступниками мессенджеров при осуществлении преступной деятельности, очевидна. Не уделяя должного внимания при расследовании преступлений к данному виду инструменту для осуществления преступной деятельности в настоящее время может привести к низкому уровню раскрытия преступлений и ухудшению качества расследования преступлений.

Список литературы

1. Дубонос Е.А. Оперативно-розыскное мероприятие «получение компьютерной информации»: содержание и проблемы проведения // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2017. – № 3. – С. 24.

2. Гамбарова Е.А. Проблемы и перспективы применения социальных медиа и мессенджеров в расследовании преступлений // Юридический вестник Самарского университета. Государство и право. Юридические науки. – 2016. – № 6. – С. 147.

3. <https://dailystorm.ru/obschestvo/kriminalnoe-taynoe-chtivo>.

4. <https://www.1tv.ru/news>.

УДК 34

Матренин Д.В.

магистр

ФГБОУ «Оренбургский государственный университет»

(Россия)

**ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОПЕРАТИВНО-РОЗЫСКНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ
ПРЕСТУПЛЕНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ
СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ И МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ**

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы вопросы осуществления оперативно-розыскной деятельности при расследовании преступлений с использованием социальных сетей и мобильных приложений. Автором рассмотрен вопрос о понятии, целях и процессуальном порядке осуществлении оперативно-розыскного мероприятия – получение компьютерной информации, а также об основных проблемах, возникающих на практике при его осуществлении.

Ключевые слова: оперативно-розыскная деятельность, оперативно-розыскные мероприятия, получение компьютерной информации, мобильные приложения, социальная сеть, преступная деятельность.

В настоящее время преступления, совершаемые с использованием сети Интернет, имеют незначительный удельный вес в общей структуре преступности (в сравнении с другими преступлениями), однако проявляют стойкую тенденцию к ежегодному росту.

При этом следует констатировать низкую эффективность расследования преступлений в сфере компьютерной информации и судебного рассмотрения таких дел. В специальной литературе уделяется немало внимания проблемам, связанным с использованием компьютерной информации при совершении

преступлений, а соответственно и определенным аспектам ее исследования при их раскрытии и расследовании[1, с. 3].

В условиях развития массовой компьютеризации населения в России преступники при осуществлении преступной деятельности все чаще используют всемирную сеть Интернет, в частности для совершения таких преступлений как: незаконная торговля людьми и органами, предназначенными для трансплантации; торговля наркотиками и оружием и другие. В июле 2016 г. перечень оперативно-розыскных мероприятий, предусмотренный в Федеральном законе от 12.08.1995 № 144-ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности» был дополнен еще одним оперативно-розыскным мероприятием - получение компьютерной информации.

Получение компьютерной информации - это оперативно-техническое мероприятие, направленное на сбор сведений циркулирующих в компьютере или сети компьютеров, а также содержащиеся на различных носителях машинной информации с последующей их фиксацией (или без неё) для решения оперативно-розыскных задач. Проведение оперативно-розыскного мероприятия «получение компьютерной информации» на практике связано с рядом проблем, а именно:

1 отсутствием в оперативно-розыскных подразделениях специалистов в совершенстве владеющими информационными и компьютерными технологиями [4, с.67].

2 закрепление в ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности» нового оперативно-розыскного мероприятия – получение компьютерной информации, должно оптимизировать деятельность оперативно-розыскных подразделений в информационной среде.

3 сложности систематизации компьютерной информации о лицах и криминальных проявлениях настоятельно требует создания определенной системы учета [5, с. 92].

4 осуществление оперативно-розыскного мероприятия - получение компьютерной информации неразрывно связано с проблемой перейти пределы охраняемых конституционных прав и свобод граждан [6, с. 34].

Таким образом, глобальная сеть Интернет создает все новые способы совершения различных видов преступлений. Это обязывает сотрудников оперативно-розыскных подразделений учитывать специфику следов преступлений, выбор тактических и технических средств раскрытия преступлений, методов оперативно-розыскной деятельности и методов получения информации и т. д.

Список литературы:

1. Шаевич А. А. Особенности использования специальных знаний в сфере компьютерных технологий при расследовании преступлений: автореф. дис. канд. юрид. наук / А. А. Шаевич. – Иркутск, 2007. – 26с.
2. Федеральный закон «Об оперативно-розыскной деятельности»: фед. закон: [принят Гос. Думой 12 августа 1995 г.: по состоянию на 7 июля 2016 г.] // Собр. законодательства РФ. – 2008. – № 52. – Ст. 6248.
3. Осипенко А.Л. Новое оперативно-розыскное мероприятие «получение компьютерной информации»: содержание и основы осуществления // Вестник Воронежского института МВЖ России. – 2016. – №3. – С.86-87.
4. Алябьев А.А., Лагуточкин А.В. Проблемы осуществления оперативно-розыскной информации в сети Интернет // Проблемы правоохранительной деятельности. Белгород, БЮИ МВД России. – 2013. – №1. – С.67.
5. Давыдов В.О. Методика расследования экстремистских преступлений, совершаемых в компьютерных сетях: монография / под. ред. А.Ю.Головина. – М., 2014. – С.92.
6. Гузин А.Р., Валиева Ю.М. Проблемы регламентации собирания электронной информации в действующем законодательстве // Юридические науки и политология. – 2017. – №1. – С.34.

УДК 34

Третьяк И.В.

Магистрант 3 курс
ФГБОУ ВО КУБГУ

НОВЫЕ ВИДЫ ВЫМОГАТЕЛЬСТВА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Аннотация: рассматриваются новые формы и виды вымогательства в сети Интернет.

Ключевые слова: сеть Интернет, уголовный закон, вымогательство.

Становление в России рыночных отношений в экономике сопровождается, в том числе, рядом и негативных явлений. Одним из них следует назвать преступления против собственности.

Изучение состояния преступности в России за последние пять лет (2012-2017 гг.) показало, что ежегодно в отношении граждан России и иностранцев, проживающих на территории Российской Федерации, совершаются десятки тысяч преступлений, связанных с вымогательством. И, несмотря на некоторую стабилизацию количества зарегистрированных преступлений данной категории в России и определенную тенденцию к их снижению, особую тревогу, на наш взгляд, вызывает то обстоятельство, что этому, на наш взгляд, сопутствуют, во-первых: их латентность, возникающая в результате подавления воли потерпевшего путем психического воздействия, запугивания физической расправой, угрозы распространения различных сведений о потерпевшем, что нежелательно и может причинить существенный вред его правам и законным интересам, а также его родственникам и близким; а во-вторых, определенные сложности в выявлении органами внутренних дел преступлений данной

категории. Об этом свидетельствуют данные зарегистрированных преступлений на территории России.

Так, за январь - декабрь 2017 г. на территории Российской Федерации совершено 5159 преступлений, квалифицированных по статье 163 УК РФ "Вымогательство", что на 13,1 % больше, чем в 2016 году, при этом количество раскрытых преступлений данной категории снизилось на 11,9%. Данная статистика позволяет нам говорить о том, что количество вымогательств, совершенных в 2017 г., показало положительную динамику, подчеркнув, тем самым, высокую актуальность изучения проблемных вопросов, связанных с данным видом преступлений.

В связи с развитием высоких технологий и сети Интернет, виртуальное пространство становится все более криминогенным и зачастую определенной площадкой (местом) для совершения преступлений, в том числе, и вымогательств.

С точки зрения закона нет разницы, совершено вымогательство в реальной жизни или в виртуальном пространстве. Объектом посягательства может выступать доступ к информации, хранящейся в компьютере, сервере компании, либо, например, аккаунте (личной странице) социальной сети. Для этих целей используются различные компьютерные программы, алгоритм работы которых прост и заключается в блокировании работы компьютера либо доступа к аккаунтам в социальных сетях в целях получения выкупа.

Распространяются ransomware-трояны (вид вируса) через приложения к e-mail (в виде спама - массовой рассылки корреспонденции рекламного или иного характера лицам, не выразившим желания (согласия) её получить) или web-браузеры (просмотр сайтов, рекламы, бесплатные экранные заставки, всплывающие окна и др.). Так, программа Trojan Archiveus закрывает доступ к отдельным папкам компьютера, который может быть возобновлен только за выкуп пароля доступа к ним. Программа Ransom A. сообщает жертве, что каждые 30 мин. на жестком диске компьютера будет уничтожаться один файл до тех пор, пока не будет заплачен выкуп. При этом, разновидностей выкупа множество: 1)

денежные переводы; 2) покупка продукции в интернет-магазине; 3) предоставление определенной информации вымогателям, представляющей для них интерес; 4) предоставление логинов и паролей для доступа к серверам компаний, где хранится коммерческая информация и т. п.

На сегодня довольно распространенным явлением стало вымогательство с применением DDoS-атак (от англ. Distributed Denial of Service – распределенная атака типа «отказ в обслуживании»). Данный вид воздействия на веб-сайт интернет - компании способен вывести его из строя и, следовательно, оставить ее без посетителей, а, она, как следствие, понесет убытки. В данной ситуации – компания соглашается на выплату отступных «сетевым вымогателям».

Интернет-вымогатели для достижения криминальных целей используют не только программы-взломщики, но и «требование передачи чужого имущества или права на имущество или совершения других действий имущественного характера под угрозой применения насилия либо уничтожения чужого имущества, а равно под угрозой распространения сведений, позорящих потерпевшего или его близких, либо иных сведений, которые могут причинить существенный вред правам или законным интересам потерпевшего или его близких» (ч.1. ст. 163 УК РФ).

Использование для этих целей интернет-технологий делает преступление более общественно опасным, поскольку: во-первых, жертва напрямую не сталкивается с вымогателем «лицом к лицу», что впоследствии усложняет задачу его идентификации, а во-вторых, с развитием сети Интернет вымогатель может действовать из любой точки мира и часового пояса, что усложняет задачу для следователей по восстановлению картины происшедшего и выяснения всех обстоятельств дела.

Использование широкой информационной базы сети Интернет обеспечивает неограниченные возможности по поиску требуемой социальной информации, которая может быть использована для вымогательства. Глобализация компьютерных сетей обуславливает несоизмеримо широкий круг

участников взаимодействия в данных сетях и разнообразие каналов передачи данных. Все это опосредованно повышает характер и степень общественной опасности вымогательства.

В ходе вымогательства в сети Интернет часто применяется угроза в форме шантажа, к которой относится опубликование в печати, трансляция по телевидению, демонстрация в кинохроникальных программах и других средствах массовой информации, передача на радио, распространение в сети Интернет сведений, позорящих потерпевшего или его близких, — это запугивание потерпевшего передачей хотя бы одному непосвященному сведений, оглашение которых может нанести ущерб чести и достоинству потерпевшего или его близких.

При этом, согласно п. 12 Постановления Пленума ВС РФ от 17 декабря 2015 г. № 56 «О судебной практике по делам о вымогательстве» не имеет значения, соответствуют действительности сведения, под угрозой разглашения которых совершается вымогательство или нет.

Зачастую возникает две ситуации: 1) информация, которую угрожает распространить вымогатель - лицо желает сохранить ее в тайне и данное желание не противоречит закону (тайна усыновления (удочерения), личная или семейная тайна, коммерческая тайна и т. п.); 2) информация не соответствует действительности и может нанести лицу репутационный, материальный или иной ущерб.

Вымогательство в сети Интернет наряду с фишингом (вид интернет-мошенничества, целью которого является получение доступа к конфиденциальным данным), являются «классикой» экономических интернет-угроз и могут осуществляться при помощи совместного использования множества специальных программ-вирусов, например Trojan.Win32.DNSChanger, Trojan.Encoder.20, Noax.Win32.Delf.m и др.

Также в наше время учащаются случаи вымогательства в сети Интернет с использованием социальных сетей, таких, как: Vkontakte, Facebook, Одноклассники и др.

Распространенным явлением становится взлом аккаунта (личной страницы) пользователя. В этом случае злоумышленник получает доступ ко всей информации, содержащейся в аккаунте – переписке, списку контактов, видеозаписям и фотографиям, которые применяет для достижения своих целей. Вымогатель направляет сообщение от неизвестного лица (зачастую создается страница вымышленного лица либо персонажа из журналов, книг, СМИ), которое сообщает жертве о том, что на странице обнаружены фото «интимного характера» и, чтобы они не попали в социальные сети, либо, например, не были опубликованы в других социальных сетях или на различных сайтах в сети Интернет, жертва должна перечислить на электронный кошелек определенную сумму денег. Если же лицо попытается заблокировать вымогателя, направить жалобу администраторам данной социальной сети или удалить свой профиль, рассылка произойдет автоматически.

Жертвой таких вымогателей часто становится бывшая девушка (парень), которая, в свое время, могла участвовать в различных видеосъемках эротического содержания или сфотографироваться обнаженной. Условием шантажиста могут стать не только получение денежных средств, но и другие различные варианты: расстаться с новым мужчиной, вновь стать парой и т. д. Зачастую, в роли афериста выступает мужчина.

Существует и такой вид вымогательства, как, условно говоря, «онлайн-знакомство». Познакомившись в сети с представительным мужчиной или симпатичной дамой, «потенциальная жертва» начинает вести «интимные разговоры» с обменом снимками в полуобнаженном виде. Расплатой за это может стать требование вымогателя о вознаграждении, в противном случае, вымогатель угрожает разослать переписку или откровенные фото друзьям, знакомым или коллегам жертвы, либо опубликовать их в социальных сетях и др.

В связи с все чаще возникающими случаями вымогательства в сети Интернет, повышается актуальность мер безопасности, необходимых к применению ее пользователями, а именно: 1) постоянное обновление паролей доступа к личным кабинетам, аккаунтам в социальных сетях, электронной почте; 2) хранение важной информации на отдельных материальных носителях; 3) осторожное отношение к письмам, приходящим в виде спама (нежелательной рассылки); 4) общение в сети Интернет и социальных сетях только со знакомыми и близкими и т.п.

Таким образом, в связи с развитием сети Интернет, появляются новые виды вымогательства с повышенной степенью общественной опасности, сложность расследования которых возрастает в связи с необходимостью использования большого объема технических знаний и привлечения профильных специалистов к расследованию данного вида преступлений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Сапрунов А.Г., Скачко А.В. О проблемах расследования групповых вымогательств // Общество и право №4 (36). 2011. С. 249.

Интернет – ресурс <https://genproc.gov.ru/upload/iblock/aab/Ежемесячный%20сборник%20декабрь%202017.pdf> (дата обращения 12.09.2018).

Портал правовой статистики // <https://genproc.gov.ru/upload/iblock/aab/Ежемесячный%20сборник%20декабрь%202017.pdf/> (дата обращения 10.09.2018)

Лопатина Т.М. Условно-цифровое вымогательство, или кибершантаж // Журнал Российского права №1. 2015. С. 119.

Интернет-ресурс <http://support.kaspersky.ru/viruses/deblocker>

Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. от 29.07.2018) // Собрание законодательства РФ, 17.06.1996, № 25, ст. 2954.

Лопатина Т.М. Условно-цифровое вымогательство, или кибершантаж // Журнал Российского права №1. 2015. С. 121.

Интернет-ресурс <https://compress.ru/article.aspx?id=18184#Фишинг>

Интернет – ресурс <http://ugolovnyi-expert.com/shantazh-vkontakte/>

Интернет – ресурс <http://ugolovnyi-expert.com/shantazh-vkontakte/>

УДК 342.52

Трошкина Е.Н.

студентка кафедры конституционного и финансового права Пермского
государственного национального исследовательского университета
(Россия)

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ СТАТУС ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО (ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОГО) ОРГАНА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ

***Аннотация:** законодательные (представительные) органы занимают важнейшее место в системе органов государственной власти субъектов Федерации, поскольку они являются единственными органами власти в субъектах РФ, имеющими право принимать законы. Значимость региональных законодательных (представительных) органов диктует необходимость корректировать существующее законодательное закрепление их правового статуса, совершенствования организации и повышения эффективности деятельности.*

***Ключевые слова:** законодательная власть; законодательный (представительный) орган субъекта Российской Федерации; конституционно-правовой статус законодательного (представительного) органа субъекта Российской Федерации; статус; права и обязанности; полномочия; гарантии деятельности; конституционно-правовая ответственность; порядок формирования; принцип народовластия.*

В соответствии с Конституцией Российской Федерации государственная власть осуществляется на основании разделения на *три ветви власти*: законодательную, исполнительную и судебную [1].

Законодательная власть в Российской Федерации осуществляется на двух уровнях: федеральном и уровне субъектов федерации. Ключевым законом, регулирующим законодательную власть на уровне субъектов

Российской Федерации, является Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (Федеральный закон № 184-ФЗ).

Каждый орган государственной власти имеет конституционно-правовой статус. В частности, под конституционно-правовым статусом законодательного (представительного) органа субъекта Российской Федерации понимают установленные Конституцией Российской Федерации и принятыми в исполнение ее положений Федеральными и региональными законами совокупность таких элементов как порядок формирования, полномочия, гарантии деятельности и ответственность законодательного (представительного) органа субъекта РФ.

Однако у многих авторов различные точки зрения по определению понятия «статус». К примеру, Авакьян С.А. под «статусом» понимает оформленное правовым актом положение органа, организации, объединения, должностного лица, личности. Статусом характеризуется их сущность, место в системе общественных отношений и субъектов права, важнейшие права и обязанности, формы (порядок) их осуществления и принимаемые при этом акты либо совершаемые действия [7, с.559]. А.Б. Барихин под «статусом» понимает правовое положение субъекта права, которое характеризуется и определяется его организационно-правовой формой, уставом, свидетельством о регистрации, правами и обязанностями, ответственностью, полномочиями, которые следуют из законодательных и правовых актов [3, с. 657].

Некоторые авторы считают, что понятия «правовой статус» и «правовое положение» - синонимы, идентичные понятия [11 с. 45]. Более того, как считает А.Н. Лебедев, данные понятия не просто синонимы, но и обладают одинаковым смысловым значением, обозначая место, положение, состояние, а не определенное правоотношение [9, с. 26].

Таким образом, понятие «статус субъекта Российской Федерации» может быть раскрыто с точки зрения правового положения субъекта органа власти, что определяется комплексом норм права, регламентирующих общественные отношения, что связаны с политико-правовой природой субъекта, его возникновением, прекращением и сроком действия, полномочиями, гарантиями его деятельности, ответственностью субъекта [5, с. 342].

Конституционные основы правового статуса законодательного органа субъекта РФ в первую очередь закреплены в Конституции РФ. В соответствии со статьей 77 Конституции Российской Федерации субъекты РФ могут самостоятельно устанавливать систему органов государственной власти, учитывая основы конституционного строя Российской Федерации и общие принципы организации представительных и исполнительных органов государственной власти, установленные Федеральным законом №184. В Федеральном законе №184 закреплено правовое регулирование статуса законодательного органа субъекта РФ, но при этом федеральный законодатель предоставляет субъектам РФ возможность для самостоятельного регулирования отдельных положений.

Конституционно-правовой статус субъекта Российской Федерации – это положение субъекта РФ, которое урегулировано не только нормами Конституции Российской Федерации, но и иными законами, подзаконными актами.

Рассматривая элементы конституционно-правового статуса законодательного (представительного) органа субъекта Российской Федерации, можно увидеть также различные мнения авторов, как и с определением понятия «статус». Многие авторы определяют статус через права и обязанности субъекта Российской Федерации (например, Н.В. Витрук, В.О. Лучин). Это сторонники узкого подхода. В свою очередь, сторонники широкого подхода (Н.А. Богданова, Б.Н. Габричидзе, Ю.А. Дмитриев, Д.М.

Мириджанян) помимо прав и обязанностей к элементам относят функции, полномочия и гарантии деятельности. Также к элементам конституционно-правового статуса Н.А. Богданова относит ответственность (в качестве составной части компетенции) [4, с. 4].

Еще одним из элементов конституционно-правового статуса некоторые авторы (Лебедев В.А., Мириджанян Д.М., Автономов А.С. и другие) выделяют порядок формирования законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта РФ.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что в науке нет определенного единства взглядов. С учетом всех изложенных позиций авторов можно сказать, что конституционно-правовой статус законодательного (представительного) органа субъекта Российской Федерации состоит из следующих основных элементов:

- 1) Права и обязанности (полномочия);
- 2) Гарантии деятельности;
- 3) Конституционно-правовая ответственность;
- 4) Порядок формирования.

Предназначение законодательного (представительного) органа выражается в его полномочиях, то есть его через права и обязанности. Полномочия (права и обязанности) позволяют определить, как и в какой мере законодательный орган выполняет свою роль в государстве, каковы его отношения с иными центральными и местными государственными институтами. Гарантии деятельности законодательного органа субъекта РФ являются, в первую очередь, гарантиями реализации этих прав, а ответственность органа наступает уже за ненадлежащее выполнение обязанностей. Порядок формирования законодательного органа государственной власти субъекта РФ оказывает решающее значение на статус данного органа, поскольку именно от порядка формирования зависит степень легитимности законодательного органа государственной власти субъекта РФ.

Законодательный орган субъекта РФ представляет интересы народа, который делегирует свою власть непосредственно данному органу, избрав данный орган законодательной власти.

Исходя из вышенаписанного, можно сделать следующий вывод: под конституционно-правовым статусом законодательного (представительного) органа субъекта Российской Федерации понимают установленные Конституцией РФ и принятыми в исполнение ее положений Федеральными и региональными законами совокупность таких элементов как порядок формирования, полномочия, гарантии деятельности и ответственность законодательного (представительного) органа субъекта РФ.

На основании части 1 статьи 4 Федерального закона №184 законодательный орган субъекта РФ является постоянно действующим и единственным органом законодательной власти субъекта РФ. Это говорит о том, что осуществление законодательной власти происходит непрерывно в течение всего срока полномочий.

Помимо Конституции Российской Федерации и Федерального закона №184 к правовым основам законодательных органов государственной власти субъектов РФ относятся также конституции (уставы) субъектов РФ и иные нормативно-правовые акты субъектов РФ.

Представительная сущность законодательных органов субъекта РФ в первую очередь находит отражение в порядке их формирования. Порядок формирования заключается в проведении выборов, референдума. У субъектов РФ имеется широкий перечень полномочий, связанных с правовой регламентацией формирования региональных органов публичной власти, при этом подобная регламентация должна осуществляться в соответствии с общими принципами, которые определяются на федеральном уровне.

Структура и порядок формирования законодательных органов субъектов РФ устанавливается конституцией (уставом) соответствующего субъекта РФ. В структуру законодательного (представительного) органа

государственной власти субъекта РФ могут входить постоянно действующие депутаты (их число устанавливается законами соответствующего субъекта РФ), которые формируют из своего состава рабочие группы по разрешению вопросов организационного, правового, информационного, материально-технического и финансового обеспечения характера [6].

Законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта РФ избирается населением, на основании таких принципов как всеобщность, равенство. Полномочия такого органа предусматриваются на срок, который прописывается в федеральном законодательстве, в конституции (уставе) субъекта, и не может превышать пяти лет. Поскольку законодательный орган субъекта РФ избирается населением, то это указывает на принцип народовластия, который закреплен в Конституции РФ.

Провозглашая данный принцип, Конституция РФ не устанавливает ни конкретной избирательной системы, ни четких избирательных процедур для выборов в субъектах РФ. Как справедливо отмечает Г.Д. Садовникова, это является предметом их уставов либо избирательных законов, где решаются вопросы о сроках полномочий выборных органов, порядке назначения и переноса выборов. Такое регулирование в субъектах РФ должно соответствовать вытекающим из Конституции РФ принципам организации представительных органов государственной власти, а также учитывать предусмотренные на федеральном уровне гарантии избирательных прав граждан [12]

Из самого названия «законодательный орган» можно выделить основное и самое главное полномочие законодательного органа - это принятие законов (в том числе и Основного Закона – Устава либо Конституции субъекта).

Д.М. Мириджанян по этому поводу замечает: «Главной функцией региональных парламентов является законодательная функция. По своему значению она является наиболее важной и объемной, что предопределило

название региональных законодательных органов. Законодательная функция означает, что только законодательный орган субъекта обладает исключительным правом принимать законы, т.е. правовые акты, обладающие высшей юридической силой на территории субъекта» [10, с. 209].

Законодательная функция является доминирующей среди остальных функций. Эта функция означает то, что законодательный орган субъекта РФ обладает исключительным правом принимать законы.

К гарантиям деятельности законодательных органов субъектов РФ относятся:

- *права юридического лица* (существует два подхода: согласно первому подходу законодательный орган субъекта РФ не может являться юридическим лицом, а согласно второму – может);

- *финансирование*;

- *самостоятельное установление порядка деятельности*;

- *гарантии депутатской деятельности* (в юридической литературе нет единства взглядов как по вопросу понятия гарантий депутатской деятельности, так и по вопросу их классификации, имеются разночтения при определении объекта депутатских гарантий).

В качестве основных черт законодательных органов субъектов РФ некоторые авторы выделяют общепредставительность, независимость, легальность, выборность, постоянство, высший орган государственной власти, единственный орган законодательной власти, конституционно-правовую определенность функций, собственное наименование, численный состав [8, с. 19].

Под общепредставительностью понимают осуществление деятельности от имени всего населения, в интересах населения, под независимостью – самостоятельность в принятии законодательных актов, под легальностью – учреждение законодательных актов в соответствии с положениями Конституции РФ и иных соответствующих нормативных актов.

Таким образом, гарантии деятельности законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта РФ нужны для того, чтобы законодательный орган субъекта РФ мог полноценно, независимо, официально и свободно осуществлять свою деятельность.

Кроме этого деятельность законодательных (представительных) органов субъектов РФ должна вестись в полном соответствии с конституционно-правовыми нормами. За ненадлежащее осуществление публичной власти, негативные последствия осуществления полномочий они несут конституционно-правовую ответственность.

Конституционно-правовая ответственность законодательных (представительных) органов субъекта РФ предполагает некую негативную оценку государством их деятельности. В результате осуществления деятельности ненадлежащим образом, к органу законодательной власти субъекта РФ применяется конституционно-правовая санкция. Конституционно-правовая санкция - это возможность наступления отрицательных последствий через законодательное принуждение относительно субъекта права при неисполнении им конституционных обязанностей либо при злоупотреблении его своими правами. В первую очередь она выполняет восстановительную функцию, а не карательную.

Некоторые санкции за совершение конституционно - правовых нарушений законодательных органов государственной власти субъектов РФ устанавливаются Конституцией РФ, федеральными конституционными и федеральными законами, конституциями (уставами) и законами субъектов РФ. К такому виду санкций, в частности, относятся:

1. признание Конституционным Судом РФ конституции (устава), закона субъекта РФ и прочего нормативного правового акта законодательного (представительного) органа субъекта РФ, договоров между органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов

РФ, договоров между органами государственной власти субъектов РФ, противоречащими Конституции РФ;

2. признание конституционным (уставным) судом субъекта РФ закона субъекта и другого нормативного правового акта законодательного органа государственной власти субъекта РФ, противоречащим конституции (уставу) субъекта РФ;

3. разрешение спора конституционным (уставным) судом субъекта РФ о компетенции органов государственной власти и органов местного самоуправления субъекта РФ;

4. опротестование прокурором правовых актов законодательного органа субъекта РФ, которые противоречат закону.

5. признание судом недействующими нормативных правовых актов законодательного органа государственной власти субъекта РФ;

6. роспуск законодательного органа субъекта РФ высшим должностным лицом субъекта РФ (руководителем высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ), на основании инициативы Президента РФ.

Таким образом, конституционно-правовая ответственность законодательного органа субъекта РФ – это особый вид юридической ответственности, имеющий политический характер и предусматривающий определенные санкции за ненадлежащее исполнение возложенных на него полномочий.

Органами, которые имеют полномочия по привлечению законодательного органа субъекта РФ к конституционно-правовой ответственности, являются Президент Российской Федерации, Конституционный суд Российской Федерации, Высшее должностное лицо субъекта РФ, конституционный (уставный) суд субъекта РФ.

Законодательный орган субъекта Российской Федерации, выполняя свою самую ключевую функцию – принятие законодательных актов, должен

обязательно руководствоваться соответствующими нормативно-правовыми актами, регламентирующими его деятельность, а также надлежащим образом выполнять свои полномочия, и правильно использовать гарантии деятельности, закрепленные в ключевых нормативных актах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Конституция Российской Федерации, 12.12.1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Российская газета, №237, 1993.
2. Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.1999 N 184-ФЗ (ред. от 05.02.2018) // Российская газета, № 206, 1999.
3. Барихин А.Б. большой юридический энциклопедический словарь. М., 2016. С.657.
4. Богданова Н.А. Категория статуса в конституционном праве // Вестник Московского университета. Серия 11. Право. 1998. № 3. С. 4.
5. Борисов В.И., Ильюхов А.А., Кажанов О.А. Словарь по конституционному праву Российской Федерации. М.: ЗАО Издательство Экономика, 2003. С. 342.
6. Зюзин С.Ю., Юдина А.Б., Карташова Ю.А., Гребенникова А.А. Комментарий к Федеральному закону от 6 октября 1999 г. N 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (постатейный) / под ред. Н.И. Воробьева. Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Конституционное право. Энциклопедический словарь // Отв. редактор и руководитель авторского коллектива С.А. Авакьян. – М., 2015.
8. Кочев В.А., Эктумаев А.Б. Органы государственной власти субъектов Российской Федерации: организационно-правовые проблемы: учеб. пособие / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. Пермь, 2017. 128 с.
9. Лебедев А.Н. Статус субъекта Российской Федерации (Основы концепции, конституционная модель, практика). М., 1999. С. 26.
10. Мириджанян Д. М. Конституционно-правовой статус законодательных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, находящихся в пределах Южного федерального округа. Дис. ... канд. юрид. наук. Ставрополь. 2004. С. 34.
11. Нудненко Л.А. Конституционно-правовой статус депутата законодательного органа государственной власти в Российской Федерации. СПб.: Юридический центр Пресс, 2004. С. 45.
12. Садовникова Г.Д. Законодательные органы субъектов российской федерации: проблемы формирования и реализации представительной функции // Журнал *lex russica* (русский закон), 2017. № 1.