

Вестник

**Сибирского института
бизнеса и информационных
технологий**



ISSN 2225-8264

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в 2011 г.

Выходит четыре раза в год

2021

Том 10, № 1

Учредитель

Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования
«Сибирский институт бизнеса
и информационных технологий»

Главный редактор

М. Г. Родионов, кандидат экономических наук

Редакционная коллегия:

С. В. Матюшенко, доктор педагогических наук
Н. И. Чуркина, доктор педагогических наук
В. А. Ковалев, доктор экономических наук
А. Е. Миллер, доктор экономических наук
В. В. Карпов, доктор экономических наук
О. К. Биктасов, доктор юридических наук

Ответственный редактор

О. В. Фрик, кандидат философских наук

© АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса
и информационных технологий», 2021

По научным специальностям 13.00.02 «Теория и методика обучения и воспитания
(по областям и уровням образования)» (педагогические науки),
08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям
и сферам деятельности)» (экономические науки) журнал включен
в перечень рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы
основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней
доктора и кандидата наук

Адрес редакции и издателя:
644116, Омская область, г. Омск,
ул. 24-я Северная, д. 196, корпус 1.
Тел./факс: 8 (3812) 62-59-89
Сайт: www.sibit.sano.ru
E-mail: vestnik_sibita@sano.ru

Статьи публикуются в авторской
редакции. За достоверность фактиче-
ского материала и научную ценность
статей ответственность несут авторы
и рецензенты.
Точки зрения авторов
и редакционной коллегии
могут не совпадать.
16+

Регистрационная запись
ПИ № ФС 77-77768 от 29.01.2020 г.
внесена в реестр зарегистрированных
СМИ Федеральной службой
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций
(РОСКОМНАДЗОР).

Подписной индекс в каталоге
агентства «РОСПЕЧАТЬ» 71176.
Цена свободная.

Подписано в печать 01.04.2021 г.

Дата выхода в свет
5 апреля 2021 года.

Формат 84×108¹/₈. Печ. л. 6,00.
Тираж 500 экз. Заказ 158.

Отпечатано в типографии
издательства ОмГТУ

Адрес типографии:
644050, Омская область,
г. Омск, пр. Мира, 11

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ И ВОСПИТАНИЯ (ПО ОБЛАСТЯМ И УРОВНЯМ ОБРАЗОВАНИЯ) (ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ)

- В.А. Далингер** – доктор педагогических наук, профессор (г. Омск, РФ).
С.И. Десненко – доктор педагогических наук, профессор (г. Чита, РФ).
Е.А. Дьякова – доктор педагогических наук, профессор (г. Армавир, РФ).
П.П. Дьячук – доктор педагогических наук, доцент (г. Красноярск, РФ).
М.П. Лапчик – доктор педагогических наук, профессор, академик РАО (г. Омск, РФ).
И.А. Новик – доктор педагогических наук, профессор (г. Минск, Беларусь).
Л.И. Пономарева – доктор педагогических наук, профессор (г. Шадринск, РФ).
М.И. Рагулина – доктор педагогических наук, профессор (г. Омск, РФ).
О.В. Тарасова – доктор педагогических наук, профессор (г. Орел, РФ).
С.Р. Удалов – доктор педагогических наук, профессор (г. Омск, РФ).

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (ПО ОТРАСЛЯМ И СФЕРАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

- А.В. Барчуков** – доктор экономических наук (г. Хабаровск, РФ).
А.Г. Бурда – доктор экономических наук, профессор (г. Краснодар, РФ).
Е.В. Исаева – доктор экономических наук, профессор (г. Омск, РФ).
А. И. Ковалёв – доктор экономических наук, профессор (г. Омск, РФ).
О.В. Максимчук – доктор экономических наук, профессор (г. Волгоград, РФ).
О.В. Михалев – доктор экономических наук, профессор (г. Омск, РФ).
Л.А. Омелянович – доктор экономических наук, профессор (г. Донецк).
Е.В. Пилипенко – доктор экономических наук, профессор (г. Нижний Новгород, РФ).
Г.Е. Покровский – кандидат экономических наук, доцент (г. Омск, РФ).
Р.Г. Смелик – доктор экономических наук, профессор (г. Омск, РФ).

ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ПРАВА И ГОСУДАРСТВА; ИСТОРИЯ УЧЕНИЙ О ПРАВЕ И ГОСУДАРСТВЕ (ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ)

- В.А. Брилёва** – кандидат юридических наук, доцент (г. Гомель, Беларусь).
А.А. Васильев – доктор юридических наук, доцент (г. Барнаул, РФ).
С.Н. Жаров – доктор юридических наук, доцент (г. Челябинск, РФ).
В.В. Кожевников – доктор юридических наук, профессор (г. Омск, РФ).
В.Г. Медведев – доктор юридических наук, кандидат исторических наук, доцент (г. Тольятти, РФ).
Н.В. Сильченко – доктор юридических наук, профессор (г. Минск, Беларусь).
О.Е. Финогентова – доктор юридических наук, профессор (г. Калининград, РФ).

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ I. ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ И ВОСПИТАНИЯ (ПО ОБЛАСТЯМ И УРОВНЯМ ОБРАЗОВАНИЯ) (ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ)..... 4

И. В. Бабичева МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ МАТЕМАТИЧЕСКОГО КВН ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ 4

С. В. Денисенко МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДИКА В ОБУЧЕНИИ ПОЛИЦЕЙСКИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКЕ В РОССИИ И ПОЛИЦЕЙСКОЙ ЭТИКЕ В ЕВРОПЕ 11

С. И. Десненко, М. А. Десненко ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ СФОРМИРОВАННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ БУДУЩЕГО УЧИТЕЛЯ ФИЗИКИ И ИНФОРМАТИКИ В РАМКАХ ДИСЦИПЛИН ПО ВЫБОРУ 16

А. А. Ежгурова, Л. Г. Просвирнина ПРИМЕНЕНИЕ SCORM-ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОБУЧЕНИИ ПРОДУКТИВНЫМ ВИДАМ РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ..... 22

С. В. Матюшенко, О. О. Князева, Л. А. Сосковец ОСОБЕННОСТИ ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОМСКОМ ФИЛИАЛЕ УНИВЕРСИТЕТА «СИНЕРГИЯ» 29

С. В. Матюшенко, С. А. Тимко ВОЗМОЖНОСТИ ПРАКТИКУМА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (РАЗДЕЛУ) «ОСНОВЫ КРИМИНОЛОГИИ» ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ..... 35

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (ПО ОТРАСЛЯМ И СФЕРАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)..... 41

Е. В. Иванова, Н. Ю. Симонова, А. Ю. Братишко МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ В ОБЛАСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ 41

Е. А. Касюк СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА В ХОЛДИНГЕ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД..... 49

Н. В. Катунина, Е. А. Лунева, Т. Д. Синявец ЦЕННОСТНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ В ГЕРОНТОМАРКЕТИНГЕ 55

Т. В. Конорева, О. В. Богомякова ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА..... 60

К. К. Логинов, В. В. Карпов, А. А. Кораблева ОЦЕНКА ФИНАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ УГРОЗ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ 67

М. Г. Родионов РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ И ТРЕНДЫ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ..... 76

И. В. Руденко МЕТОДОЛОГИЯ СИСТЕМНО-ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К ПЛАНИРОВАНИЮ ПРОДАЖ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ 81

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ В НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК СИБИРСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»..... 89

РАЗДЕЛ I.
ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ И ВОСПИТАНИЯ
(ПО ОБЛАСТЯМ И УРОВНЯМ ОБРАЗОВАНИЯ)
(ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ)

УДК 378.01, ББК74.580.215 © И. В. Бабичева
10.24412/2225-8264-2021-1-4-10

И. В. Бабичева

**МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ МАТЕМАТИЧЕСКОГО КВН ДЛЯ СТУДЕНТОВ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ**

Статья посвящена вопросам организации математического КВН. Прописаны цели и задачи данного мероприятия. Обращается внимание, что содержательная часть конкурса для студентов экономических специальностей имеет ряд особенностей. Делается вывод о необходимости учета экономической направленности конкурсных заданий. Методика проведения КВН показывается на материале таких традиционных конкурсов, как «Разминка», «Визитная карточка», «Конкурс капитанов», «Домашнее задание», конкурсы для болельщиков. Подробно прописан ход проведения каждого конкурса, цели его проведения для жюри, для организаторов. В частности, показан вариант организации разминочного конкурса с использованием математических анекдотов, портретов математиков. Прописан ход проведения конкурса «Эрудицион» для болельщиков. Особое внимание в статье уделено домашним конкурсам. На примере математического КВН, проводимого в Сибирском институте бизнеса и информационных технологий, показана технология выбора названия для команды, сценария для приветствия и домашнего конкурса. Основа предлагаемых сценариев – рассуждения, проводимые с нарушением семиотических преобразований. Присутствие юмора обеспечивается нарушением логики математических преобразований, что неизбежно приводит к неверности и абсурдности рассуждений. В конкурсах демонстрируются парадоксы математики, связанные с делением, умножением и сложением чисел. Подробно прописаны этапы создания сюжета для домашнего конкурса «Как я люблю математику». Приводится история возникновения известного математического анекдота под названием « $28/7=13$ », вариант его трансформации для конкурсного показа в экономическом ВУЗе. Среди особенностей организации данного мероприятия выделено: наличие экономической и математической составляющих конкурсных заданий; обращение к таким формам юмора, как математический анекдот, парадокс, софизм.

Отмечается, что предлагаемые конкурсы можно легко адаптировать для проведения КВН по другим дисциплинам, на их базе придумывать новые.

Ключевые слова: конкурсы КВН, математика, экономика, семиотические преобразования, математический анекдот, парадокс, методика организации КВН.

КВН – конкурс веселых и находчивых, достаточно распространенное мероприятие в ВУЗах и интересно студентам всех специальностей и направлений. КВН входит в число наиболее перспективных сфер самореализации молодежи. Образное мышление, развитое творческое воображение и сценическое внимание, наблюдательность, интонационная выразительность голоса, хорошо развитая мимика, пантомимика, коммуникативные способности и многое другое необходимо в сфере КВНовской деятельности. Каждая подготовка к выступлению любой команды КВН – это огромный организационный тренинг на групповую и личную самоорганизацию. Работа в команде дисциплинирует, вырабатывает чувство взаимопомощи. КВН – это одновременно и интеллектуальный спорт, и борьба за первенство. КВН влияет не на мышцы, а на ум. Психологи в последнее время активно говорят о том, что «КВНовское мышление» – это «совершенно особому организованное мозги». Гибкость ума во многом зависит от воображения, от способности

человека придумывать новые образы, условия, предвидеть их последствия. Привлечение студентов к участию в таких конкурсах создает условия для формирования и развития целого комплекса профессионально ценных качеств личности: креативности, предприимчивости, гибкости и многовариантности поведения, навыков эффективного межличностного взаимодействия, навыков командной работы, организаторских качеств и т.п. [7].

Математические КВН выступают как одна из форм математических состязаний. Для участия в них отбираются лучшие студенты, что дает большой импульс для развития их способностей и задатков в различных отраслях знаний. Присущий соревнованиям юмор нравится студентам. Для некоторых из них такие конкурсы становятся началом большого пути в математику.

Проведение математических КВН позволяет реализовывать такие цели и задачи, как [1]:

– развитие мотивационной сферы в изучении математики;

- расширение и углубление знаний по математике;
- развитие всех видов мышления (в том числе и творческой формы мышления), воображения, памяти, внимательности;
- развитие познавательной активности участников, находчивости, смекалки;
- снятие эмоциональной напряженности, создание атмосферы заинтересованного, непринужденного выполнения действий;
- воспитание уважения к сопернику, умения вести спор, воли к победе.

Конкурсы для математических КВН могут опираться на различные аспекты математики, однако содержательная часть КВН для студентов экономических специальностей имеет ряд особенностей.

Имея неоднократный опыт организации и проведения такого рода мероприятий в вузах различной направленности, являясь руководителем команды студентов, в данной статье нами будет предложен ряд рекомендаций по проведению данного конкурса.

11 ноября 2020 года на базе Сибирского института бизнеса и информационных технологий (СИБИТ) состоялся КВН «Отдыхаем с математикой». На его материале [2] раскроем особенности проведения мероприятия в экономическом ВУЗе.

Начнем с того, что любом КВН необходимо [3]:

- постоянно удивлять (чем абсурднее окажется придуманная ситуация, тем больше шансов на успех номера);
- присутствие юмора, актуальных шуток;
- не забывать, что КВН – игра для умных людей.

Помимо учета данных условий в требованиях к участию в мероприятии особо оговаривалось соблюдение экономической и математической направленности конкурсных заданий. Это требование распространялось и на конкурсантов, и на организаторов КВН.

Начнем с первого конкурса «Разминка». Данный конкурс является полностью экспромтным. Командам предлагается построиться в колонну по одному. Ведущий поочередно задает членам команды вопросы. Основное требование к вопросам этого конкурса – существование краткого ответа. В случае правильного ответа игрок переходит в конец колонны, в противном случае – выбывает из игры. Команда, у которой на конец конкурса останется больше всего участников, становится победителем. Начисление баллов проводится по количеству оставшихся игроков [4,5].

Цель конкурса «Разминка» для жюри – проверка у конкурсантов элементарных знаний из математики и экономики. К примеру, были заданы такие вопросы.

1. Как называется сотая часть числа? (*Процент*)

2. Цифра, которая никогда не может быть первой в записи натурального числа (0).

3. Равенство двух отношений (*Пропорция*).

Следующий разминочный конкурс проходил под названием «Математики шутят». Многие студенты равнодушно и даже презрительно относятся к юмору математиков. Научные шутки зачастую кажутся им заумными. Полагают, что эти шутки лишены ясной морали, для их понимания требуются какие-то специальные знания. Цель нашего конкурса – показать, что это далеко не так.

Вопросы к членам команды формулировались следующим образом. Озвучивались математические анекдоты, но не до конца. Членам команды требовалось закончить фразу в виде нескольких слов. Цель конкурса для жюри – проверка остроумия команд.

Данный конкурс считается полу-экспромтным. Командам дается 30 секунд на обдумывание ответа. Чтобы помочь конкурсантам эффективно распределить время на обдумывание ответа и его формулировку, ведущий предлагает командам встать в круг. В течение первых 10 секунд участники молча обдумывают ответ.

Затем по команде ведущего «Время!» делятся внутри команды первыми вариантами ответа, в следующие 10 секунд формируют новые версии. Через 20 секунд по команде ведущего: «Время!» капитан выбирает самый лучший ответ, который в последние секунды дорабатывается. За 5 секунд до окончания времени выбирается отвечающий игрок, который и выходит к микрофону [6].

Максимальную оценку – 3 балла, жюри начисляло за остроумный ответ или если ответ совпадал с оригиналом.

Содержание шуток касалось парадоксов арифметики, математики, экономики, юмористических изречений математиков и экономистов.

К примеру, участникам предлагалось закончить фразу: «К теневой экономике нас приучали еще в школе, когда говорили...»

Оригинальный ответ: «Один пишем, два в уме!»

Один из вопросов, касающихся жизни известных ученых, звучал так: «К Эйнштейну обратилась одна американская школьница с жалобой на проблемы с математикой. На что ученый со свойственной ему иронией ответил...»

Оригинальный ответ: «Не огорчайтесь из-за ваших трудностей. Поверьте, мои трудности еще более велики».

Еще пример из области каламбуров (рис. 1) . Конкурсантам необходимо было дать ответ за мистера ABC.



Рис. 1. Задание к конкурсу «Математики шутят»

Оригинальный ответ: «На каком основании?»

Среди вопросов имели место парадоксы «Закономерность». Один из них звучал так: «Известный советский физик Ландау на вступительных экзаменах задавал вопрос: продолжите ряд букв: О, Д, Т, Ч,...» Внимание вопрос! Как нужно было его продолжить? (один, два, три, четыре, П, Ш, С, ...).

Хорошо себя зарекомендовал на КВН конкурс «Ба! Знакомые все лица!». На слайде высвечиваются портреты 8 математиков (рис.2) По предлагаемым подсказкам команде требовалось ответить, о ком идет речь. Правильно названная фамилия ученого оценивалась жюри в 1 балл, правильный выбор портрета – 1 балл.



Рис. 2. Задание к конкурсу «Ба! Знакомые все лица»

Цель конкурса для жюри – проверка энциклопедических знаний конкурсантов.

К примеру, так звучали подсказки к портрету Пифагора.

1. Музыка и математика – две основных страсти в жизни этого ученого.

2. Он утверждал, что «все есть число».

3. Именно в музыке впервые была обнаружена, таинственная направляющая роль чисел в природе. Он обогатил музыку методами построения ее фундамента – музыкальной гаммы. Согласно преданию, этот ученый обнаружил, что приятные слуху созвучия – консонансы получаются лишь в том случае, когда длины струн, издающих эти звуки, относятся как целые числа первой четверки, т.е. 1:2, 2:3, 3:4.

4. Но в геометрии он знаменит доказательством совсем другой теоремы.

Болельщикам тоже предоставлялась возможность принять участие в игре и принести дополнительные очки своей команде. Пока члены команд заполняли шуточный математический кроссворд, в режиме брейн-ринга проводилась игра с

болельщиками «Эрудицион». Правильный ответ оценивался в 1 балл и суммировался с баллами команды. Вопросы предлагались на сочетание в себе знаний из математики, литературы, музыки, истории. Приведем несколько примеров.

1. Профессор геометрии в Оксфорде и автор известной сказки - одно и то же лицо (*Льюис Кэрролл*).

2. У греков это натянутая тетива, а у нас? (*Гипотенуза*).

3. Петр Первый хорошо знал адацию, субтракцию, мультипликацию и дивизию. В его времена эти действия знали далеко не все, и Петр настойчиво заставлял изучать это своих сподвижников. Сейчас это знает каждый школьник. Как он это называет? (+ - * /)

Для капитанов нами был разработан конкурс «Математика танцует». Выбирая наугад карточку с той или иной функцией, капитан команды с помощью пантомимы должен показать ее своей команде. 5 баллов начислялось за угадывание функции.

К примеру, так можно показать функцию $y=x^2$ (рис. 3).

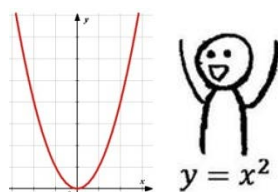


Рис. 3. Задание к конкурсу «Математика танцует»

Командам давалась возможность получить два балла дополнительно, если к графику выбранной функции подобрать поговорки и пословицы, так или иначе отражающие ее свойства (четность, монотонность, периодичность). К примеру, к функции, изображенной на рис. 3, можно привести поговорку «Как аукнется, так и откликнется». Данный конкурс проверял сплоченность команды, когда каждый друг друга должен понимать с полуслова, полу-жеста.

Конкурс «Перевертыши» проверял у конкурсантов быстроту реакции. Предлагались зашифрованные математические выражения. Для их определения требовалось заменить слова по принципу «плюс на минус», «умножение на деление» и т.д. Чья команда быстрее угадает формулу, та команда получает 2 балла.

К примеру, $(a-d-c)*2$ после обратных преобразований дает формулу полупериметра треугольника $(a+b+c):2$.

В конкурсе «Черный ящик» также давалась возможность поучаствовать не только командам, но и их болельщикам. Данный конкурс нами заимствован из игры «Что? Где? Когда?». От конкурсантов требовалось по подсказкам ведущего отгадать, какой предмет находится в ящике. Отгадать вещь с первой попытки – 5 баллов. За каждую следующую подсказку снимался 1 балл. Если команды затруднялись в ответе, то помогали болельщики. Тогда за правильный ответ присуждался всего 1 балл команде.

Так звучали подсказки для кубика Рубика.

1. В 1974 году архитектором была придумана игра, которая является наглядным пособием по алгебре, комбинаторике, программированию.

2. Эту игру называют “игрой столетия”. Если играть без системы, то для достижения потребуется миллионы лет. Используя определённую систему, можно достичь цели за 23 с.

3. Эта игра полезный спутник в дальней дороге.

Перейдем к рассмотрению домашних конкурсов. Начнем с конкурса «Визитная карточка». В этом конкурсе от команды требуется коротко и ясно, посредством шуток, представить свое название.

Объяснить, зачем команда вышла на сцену, раскрыть свой имидж и создать благоприятную атмосферу для зрителей и жюри [8].

Команда, представляющая СИБИТ, выбрала для себя название «Повелители счета». Юмор в математическом КВН может определяться игрой слов, двойным смыслом математического термина. Члены команды «Повелители счета» решили в своих конкурсах опираться на математические рассуждения, проводимые с нарушением логики семиотических преобразований.

Семиотика, или семиология — наука, исследующая свойства знаков и знаковых систем. Специальный научный язык математики, без овладения которым познание математики невозможно, также образует семиотическую систему, которая обладает рядом особенностей.

Во-первых, ее синтаксис — достаточно «жесткая» система правил, однозначно определяющих конструирование выражений математического языка и способы оперирования ими.

Во-вторых, предложения математического языка, в отличие от языка естественного, не допускают разночтений и двусмысленностей. Таким образом, представления математических объектов средствами математического языка определяют их однозначно. Нарушение логики семиотических преобразований в математике неизбежно будет приводить к неверности и абсурдности рассуждений. Данный аспект математики команда «Повелители счета» решила использовать при разработке сценария для домашних конкурсов – приветствия и домашнего задания.

Свое умение повелевать счетом члены команды решили показать через демонстрацию парадоксов математики, связанных умножением и сложением чисел. А именно, студенты обратились к классическому софизму, доказав равенство: $4=5$ ($4:4 = 5:5$, в символической форме $a:a = b:b$. После вынесения множителя за скобку $a(1:1) = b(1:1)$, после сокращения: $a=b$ или $4=5$).

Обыграли равенство « $2+2=5$ », имея в виду в скидки (рис.4).



Рис. 4. Парадоксы математики

Традиционно конкурс «Домашнее задание» завершает соревнование студентов и рассчитан на 7-10 минут. По сути, это пьеса, имеющая сюжет,

состоящая из шуток – реприз. Чаще всего выбираются такие формы как пародия на сериал, популярное телешоу, сказка, мини – спектакль,

обыгрывание известных театральных сюжетов, пьеса по собственному сценарию. В конкурсе проявляются и оцениваются актерские способности членов команды, постановка спектакля. При этом конкурс «Домашнее задание» должен представлять собой логически выстроенный спектакль, имеющий определенную идею и содержание [8,9].

В основу сценария для конкурса «Домашнее задание» студентами был положен математический анекдот, который многим широко известен под названием « $28/7=13$ ». Этот анекдот имел оглушительный успех с начала 20 века. Историю появления этой шутки и ее адаптацию под условия

конкурса и было предложено сделать членам команды «Повелители счета».

Студентами было выяснено, что впервые данная задача с таким же неправильным решением появилась в книге Ирвина Кобба в 1923 году.

На пленку данная шутка впервые попала благодаря короткометражному фильму Джин Таун Спилси в 1928 году, в котором афроамериканские комики Флорно Миллор и Кобби Лайлс «доказали», что $24:3=17$. Студенты обратили внимание на то, что американцы иначе оформляют деление «столбиком». (рис.5).



Рис.5. Фрагмент выступления комиков Флорно Миллора и Кобби Лайса

Появление трех реприз в процессе демонстрации абсурдного деления 28 на 7 студенты увидели в выступлении дуэта Эбота и Кастелло.

Также студентами была просмотрена и проанализирована другая версия этой шутки, представленная Миллором и Дейвисом в 1951 (рис.6).



Рис. 6. Фрагмент выступления комиков Миллора и Дейвиса

Версия анекдота из 12 серии «Ералаша» (рис.7), где школьник своему товарищу показывает деление 28 на 7 без остатка, была взята студентами за основу своего выступления.



Рис.7. Фрагмент 12 серии «Ералаша»

Современная версия шутки – военный анекдот «28 танков». В нем командир полка поручает лейтенанту распределить 28 танков в 7 рот по 13 штук. Лейтенанту на бумаге «объясняют», что такое деление возможно, показывается проверка результата сложением (рис.8).

Handwritten calculations showing an absurd division of 28 by 13 and its verification by multiplication:

$$\begin{array}{r}
 8:7=1,1 \\
 - \frac{28}{7} \\
 \hline
 21 \\
 21:7=3 \\
 \hline
 13
 \end{array}$$

A red curved arrow connects the result '13' to the verification calculation below.

$$\begin{array}{r}
 1 \quad 3 \\
 +1 \quad +3 \\
 +1 \quad +3 \\
 +1 \quad +3 \\
 +1 \quad +3 \\
 +1 \quad +3 \\
 +1 \quad +3 \\
 \hline
 7 + 21 = 28
 \end{array}$$

Рис.8. Абсурдное деление 28 на 13 и проверка деления сложением

Данная версия помогла команде определиться с вариантом адаптации шутки под решение «реальной» экономической задачи. А именно, зрителям было решено показать, какие трудности могут встретить на своем профессиональном пути менеджеры. Ситуация состояла в следующем. Директор и заместитель директора фирмы, занимающейся вопросами программирования, унификации и компьютеризации, поручают молодому менеджеру распределить 28 компьютеров между 7 магазинами по 13 штук. Поставленная задача поначалу ставит подчиненного в тупик. Менеджер дико извиняется за свои «пробелы» в математике и просит директора и его заместителя помочь с делением. Ему демонстрируется более чем странная арифметика. В конце концов, менеджер, поняв абсурдность ситуации, решает упредить вопросы о распределении 28 компьютеров в 7 магазинов. Со всем соглашаясь, просит уточнить вопрос о конечном распределении 13 компьютеров в каждом магазине. Следует еще более абсурдное решение начальства – три компьютера отдать магазину и один оставить

себе. Финал – менеджер безумно счастлив от «такой» арифметики.

Нами представлен один из вариантов проведения математического КВН для экономических специальностей. Среди особенностей организации данного мероприятия следует выделить: обязательное наличие экономической и математической составляющих конкурсных заданий; обращение к таким формам юмора, как математический анекдот, парадоксы, софизмы.

Всем участникам мероприятия конкурсы понравились. Жюри отметили теплую и дружелюбную атмосферу среди участников и болельщиков. Предлагаемые конкурсы можно легко адаптировать для проведения КВН по другим дисциплинам, на их базе придумывать новые. Все зависит от задумки и творчества организаторов этой игры. Надеемся, что описанный в статье опыт и приемы, связанные с проведением КВН, помогут преподавателям в организации подобных мероприятий.

Библиографический список

1. Бабичева, И. В. К методике организации математического КВН в техническом вузе / И. В. Бабичева, Т. Е. Болдовская. – Текст : непосредственный // Актуальные проблемы преподавания математики в техническом вузе: сб. науч. ст. III межвузовская научно-методическая конференция, (г. Омск 27-28 сентября 2013 г.) / под ред. А. Ю. Веснина. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2013 – С. 9–12.
2. Бабичева, И. В. Отдыхаем с математикой. Презентация и сценарий для студенческого математического КВН / И. В. Бабичева. – 2020. – URL : https://doi.org/10.12731/presentation_and_script/ (дата обращения: 24.02.2021). – Текст: электронный.
3. Косяков, В. Г. Методические рекомендации в помощь организации движения КВН в среде учащейся молодежи / В. Г. Косяков, Л. Н. Шарапов. // Российский союз молодежи. – 2013. – URL: <http://metodichka.x-pdf.ru/> (дата обращения: 24.02.2021). – Текст: электронный.
4. Марфин, М., Что такое КВН? / М. Марфин, А. Чувиринов. – Киров : Международный союз КВН, 2002. – 173 с. – ISBN 5-888186-399-2. – Текст : непосредственный.
5. Масляков, А. Мы начинаем КВН / А. Масляков – М.: ИД Восток, 1996. – 220 с.– Текст: непосредственный.
6. Турыгина, С. КВН: методика проведения и сценарии для школ и колледжей / С. Турыгина, А. Кугач – М.: Феникс. – 2003. – 220 с. — ISBN 5-222-02980-8. – Текст : непосредственный.
7. Хашченко, Т. Г. Интерактивные методы обучения в образовательном процессе вуза / Т. Г. Хашченко, Е. В. Макарова // Методические рекомендации для преподавателей Ульяновской ГСХА. – Ульяновск. – 2012. – 77 с. –URL : <http://lib.ugsha.ru:8080/handle/123456789/293/> (дата обращения: 24.02.2021). – Текст: электронный.
8. Хотног, В. Двадцать пять лет в плену у веселых и находчивых / В. Хотног – М. : Центрполиграф. – 2014. – 105 с. – Текст : непосредственный.
9. Шейкина, И. Е. Из чего состоит КВН / И. Е. Шейкина. – URL : <https://nsportal.ru/kultura/sotsialno-kulturnaya-deyatelnost/library/2018/03/22/iz/> (дата обращения: 24.02.2021). – Текст: электронный.

References

1. Babicheva I. V. *K metodike organizacii matematicheskogo KVN v tehničeskom vuze* [To the methodology of organizing mathematical KVN in a technical university] . Omsk, 2013, pp. 9-12.
2. Babicheva, I. V. *Otdyhaem s matematikoi. Prezentaciya i scenarij dlya studentcheskogo matematicheskogo KVN* [Relaxing with math. Presentation and scenario for student mathematical KVN]. Mode of access: https://doi.org/10.12731/presentation_and_script/russian/babicheva_iv/index.html (data obrashheniya: 24.02.2021).
3. Kosyakov V. G. *Metodicheskie rekomendacii v pomoshch' organizacii dvizheniya KVN v srede uchashchisya molodezhi* [Methodological recommendations to help organize the KVN movement among young students]. Mode of access: http://metodichka.x-pdf.ru/russian/kosyakov_vg_sharapov_in/index.html (data obrashheniya: 24.02.2021).
4. Marfin M. *CHto takoe KVN?* [What is the kvn?]. /marfin_m, chivurin_a/ Moscow, 2002, 120 p.
5. Maslyakov, A. *My nachinaem KVN* [We are starting KVN] / maslyakov_a, marfin_m, A. chivurin_a/ Moscow, Vostok, 1996, 218 p.
6. Turygina, S. *KVN: metodika provedeniya i scenarij dlya shkol i kolledzhei* [KVN: methodology and scenarios for schools and colleges] / turygina_s, kugach_a/ Moscow, Feniks, 2003, 225p.
7. Haschenko T. G. *Interaktivnye metody obucheniya v obrazovatel'nom processe vuza* [Interactive teaching methods in the educational process of the university] . Mode of access: http://lib.ugsha.ru:8080/handle/123456789/293/russian//haschenko_t_makarova_e/Metodicheskie_rekomendacii_dlya_prepodavatelei/index.html (data obrashheniya: 24.02.2021).
8. Hotnog V. *Dvadcat' pyat' let v plenu u veselyh i nahodchivyh* [Twenty-five years in captivity of the fun and resourceful] / hotnog_v/ Moscow, Centrpoligraf, 2014, 105 p.
9. Sheikina I. E. *Iz chego состоit KVN* [What does KVN consist of?]. Mode of access: https://nsportal.ru/kultura/sotsialno-kulturnaya-deyatelnost/library/2018/03/22/iz/russian//sheikina_i/index.html (data obrashheniya: 24.02.2021).

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ORGANIZATION OF MATHEMATICAL KVN FOR STUDENTS OF ECONOMIC SPECIALTIES

Irina V. Babicheva

Associate Professor, Siberian Institute of Business and Information Technology SIBIT (Omsk, Russia)

Abstract. The article is devoted to the organization of mathematical KVN. The goals and objectives of this event are spelled out. Attention is drawn to the fact that the content of the competition for students of economic specialties has a number of features. It is concluded that it is necessary to take into account the economic orientation of the competition tasks. The KVN methodology is shown on the material of such traditional contests as "Warm-up", "Visiting card", "Captains contest", "Homework", contests for fans. The course of each competition, the purpose of its holding for the jury, for the organizers, is described in detail. In particular, a variant of organizing a warm-up competition using mathematical anecdotes and portraits of mathematicians is shown. The course of the "Erudition" competition for fans has been registered. Particular attention in the article is paid to home competitions. Using the example of mathematical KVN, held at the Siberian Institute of Business and Information Technologies, the technology of choosing a name for a team, a script for a greeting and a home competition is shown. The proposed scenarios are based on reasoning that violates semiotic transformations. The presence of humor is provided by a violation of the logic of mathematical transformations, which inevitably leads to incorrectness and absurdity of reasoning. The contests demonstrate the paradoxes of mathematics associated with division, multiplication and addition of numbers. The stages of creating a plot for the home competition "How I Love Mathematics" are detailed. The history of the emergence of a well-known mathematical anecdote called " $28/7 = 13$ ", a variant of its transformation for competitive display in an economic university is given. Among the features of the organization of this event, the following was highlighted: the presence of economic and mathematical components of the competition tasks; appeal to such forms of humor as a mathematical anecdote, paradox, sophism. It is noted that the proposed competitions can be easily adapted for conducting KVN in other disciplines, and new ones can be created on their basis.

Key words: KVN competitions, mathematics, economics, semiotic transformations, mathematical anecdote, paradox, KVN organization method.

Сведения об авторе:

Бабичева Ирина Владимировна – кандидат педагогических наук, доцент факультета очного обучения АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (644116, Российская Федерация, г. Омск, ул. 24 Северная, д.196, корп. 1, e-mail: ivbabicheva@mail.ru).

Статья поступила в редакцию 09.01.2021 г.

С. В. Денисенко

МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДИКА В ОБУЧЕНИИ ПОЛИЦЕЙСКИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКЕ В РОССИИ И ПОЛИЦЕЙСКОЙ ЭТИКЕ В ЕВРОПЕ

В статье осмысливается влияние методологии компетентностей в профессиональном образовании на методы обучения на примере дисциплины «Профессиональная этика и служебный этикет» в профессиональных образовательных организациях полиции. Методология подготовки профессиональных полицейских кадров проявилась в отношении обучения профессиональной этике полицейских. По-разному сложился набор методов обучения профессиональной (полицейской) этике сотрудников органов внутренних дел сложился в России и ряде европейских стран. Внимание к нравственной культуре сотрудника полиции, традиционно значимое в российских образовательных организациях, есть суть новой методологии. Методически верно сразу объединять получение знаний со вторым этапом формирования нравственного сознания личности – превращение этических знаний слушателей в собственные нормы и убеждения. Отобранное этическое содержание предоставляется на самых первых занятиях, чем формирует моральное сознание сотрудника полиции, связанное с профессиональной деятельностью полиции. Методики компетентностного обучения в обучении полицейской этике подчеркивают ее прикладной характер. Значительно большее количество практических занятий позволяет применять активные методы: моделирование профессиональных ситуаций в аудитории, написание эссе на заданную тему. Актуален деонтологический метод, являющийся системой работы с текстами, фиксирующими нравственный долг полиции. Новый российский кодекс этики и служебного поведения влияет на полицейских через закрепление норм поведения на службе и за ее пределами, доведение требований до личного состава, осознание их значимости каждым сотрудником. Изменение методологии профессионального образования перестраивает не только методики организации учебного процесса, но и выбор учебных дисциплин, что обязательно отразится на уровне профессиональной морали в российской полиции.

Ключевые слова: Методология, метод, компетенция, обучение, мораль, знания, профессиональная этика, полиция, деонтология.

Переход от знаниево-просветительской методологии «человека знающего», господствовавшей в образовании на протяжении нескольких веков, к методологии компетентностей, «человека, подготовленного к жизнедеятельности» стал ведущей идеей образования современного. Активная интеграция России в мировые образовательные процессы активизировала поиск новых эффективных методических решений на всех ступенях образования. Приоритет компетентностной методологии сегодня не вызывает сомнения, но требует осмысления уже произошедших и идущих перемен.

На поверхности лежит результат в виде более концентрированного содержания обучения, четкой организации занятия, разработанных фондов оценочных средств. Прделана большая работа, потребовавшая методических усилий от педагогов, она дала более практикоориентированное образование с помощью цифрового контента. Каждое предметное знание соотносено с профессиональной компетентностью, а совокупность (матрица) компетенций зафиксировала прогностическую модель профессионала, активной успешной личности.

Позитивные перемены не вызывают сомнений в правильности пути. Но требуют осмысления некоторые результаты, проявившиеся, например, в профессиональной подготовке кадров полиции. Компетентностная методология проявилась в отношении учебной дисциплины «Профессиональная этика и служебный этикет» в

формулировке двух компетенции: ОК-4 «Способность выполнять профессиональные задачи в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета» и ОК-5 «Способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, культурные, конфессиональные и иные различия, предупреждать и конструктивно разрешать конфликтные ситуации в процессе профессиональной деятельности». Далее каждая компетенция соотнесена с планируемыми результатами обучения, видами занятий, конкретными темами и формами контроля, и оценкой компетенций. Преподавание учебной дисциплины продолжает существовать в обновленном виде. А что же возможно произойдет дальше?

Сравнительно-педагогическое исследование систем обучения профессиональной полицейской этике в процессе профессиональной подготовки полицейских в европейских странах было проведено впервые в работе Г. К. Нурлыбаевой [5, с. 88]. Сравнительный анализ методологии подготовки профессиональных полицейских кадров проведен автором в отношении воспитания нравственной культуры полицейских в полицейских образовательных учебных заведениях разных стран. Автором изучен характер обучения профессиональной (полицейской) этике сотрудников органов внутренних дел в России и ряде европейских стран. Рассмотренный опыт европейских полицейских вузов и колледжей указывает на значительные различия в методах обучения учебной дисциплине в первую очередь, в силу различных

национальных традиций, что не всегда корректно сравнивать. Вместе с тем, общие профессиональные задачи полицейской службы представлены в компетентностной методологии, которая давно присутствует в этих странах, и позволяет сравнивать образовательные организации Европы с учебными заведениями министерства внутренних дел России. Это сравнение актуально на нескольких уровнях: методологии (родового уровня) и методического, методов, средств и оценки эффективности данного опыта (видового уровня).

Нравственное воспитание, этическая подготовка, обучение профессиональной, полицейской этике всегда вызывали дискуссии в профессиональной среде как неоднозначные (философская, педагогическая, психологическая) проблемы обучения взрослых людей. Обучение и воспитание, являясь связанными процессами, в отношении обучения нравственности является еще более сложным психолого-педагогическим процессом и результатом, исследованным многими педагогами и психологами. Исследователи единодушно признают моральную деятельность, поступок и совокупность поступков, характеризующих личность важнейшим критерием подлинной моральности и нравственной культуры личности. Серьезно и глубоко проникнуть в суть нравственной деятельности как феномена образования и самоорганизации личности удалось отечественному педагогу М. Н. Аплетаву. Он считает, что обучить этике – тождественно обучить правильному поступку [1, с.31-33]. В отношении взрослых людей, поступивших на государственную службу, эти процессы связаны с коррекцией уже имеющегося к моменту профессионального самоопределения уровня нравственности. И в отношении нравственного совершенствования взрослого человека результат целенаправленных усилий нацелен, прежде всего, на изменение себя, что обязательно должно быть учтено при организации обучения профессиональной этике в полицейской среде.

Во время профессионального обучения в профессиональном учебном заведении нравственное воспитание сотрудников органов внутренних дел становится делом государственной важности и требует специальных усилий от всех участников: государства в виде фиксации этого в специальных образовательных программах, педагогов, владеющих методиками воспитания нравственности и самих сотрудников полиции, осознающих важность нравственного самовоспитания. Одним из важнейших факторов нравственного развития служат условия воспитания и образования; следовательно, содействие развитию образовательных учреждений, государство обращается к нравственному воспитанию народа. Так нравственное воспитание в отношении полицейских государственных служащих является сферой интересов не только профессионального сообщества, но и государства [2, с. 34–37]. За последнее десятилетие в государственных образовательных организациях МВД России внимание к моральной составляющей возросло, что

отражено в самых различных учебных дисциплинах, наряду с профессиональной этикой. В-основном это государственно-патриотическое воспитание курсантов и слушателей.

Акценты в практике преподавания полицейской этики расставляются в полицейских учебных заведениях Евросоюза в зависимости от традиций общения полиции и населения, сложившихся в конкретной стране. Так, в Австрии – на широком использовании материалов конвенции о правах человека и поведении полицейских, ориентированном именно на соблюдении прав человека. Ожидаемая компетентность старших офицеров полиции во Франции в области профессиональной этики включает навыки применения знаний в анализе практических ситуаций, размышлений над реальной ситуацией, обобщения, моделирование ситуаций принятия решений, выработки рекомендаций, написании отчетов, дипломных работ [5, с.88].

Преподавание учебной дисциплины «Профессиональная этика и служебный этикет» в Российских образовательных организациях министерства внутренних дел Российской Федерации реализуется на данный момент во всех специальностях и формах обучения преимущественно в аудиторной контактной и самостоятельной работе. В российском менталитете есть четкое понимание того, что межличностный контакт имеет самое большое значение в межличностном общении преподавателя и курсанта (слушателя). Внимание к нравственной культуре молодого сотрудника полиции, которое традиционно сильно в российских образовательных организациях, опирается на следующие педагогические основы, которые работают на укрепление компетентностной методологии.

Усвоение обязательных этических знаний, нравственных основ службы, своеобразный системный готовый педагогический продукт - обязательный начальный этап в формировании профессионального нравственного сознания полицейских в России. С этих вопросов начинаются первые занятия первоначальной профессиональной подготовки. Изучаются вопросы, содержащие готовое для применения знание о моральных ценностях службы и принципах поведения, нормах служебных и внеслужебных межличностных отношений полицейских. Внесение в сознание теоретических профессионально значимых норм и ценностей происходит не только в ходе лекционных, семинарских, практических, т.е. аудиторных занятий. Оторванное от практической деятельности, обучающее педагогическое воздействие не создает необходимую систему моральных установок личности. Озвученное на теоретических занятиях, лекциях и обсуждаемое на практических занятиях содержание является необходимым, но недостаточным условием для глубокого изменения в целом сформированного к восемнадцати годам морального сознания личности. Это именно обучение

нормам профессиональной этики, а не воспитание нравственных качеств личности.

Методически верно сразу объединять получение знаний со вторым этапом формирования нравственного сознания личности – интериоризацией знаний – превращение этических знаний слушателей в собственные нормы и убеждения, воплощающиеся в компетенциях «умение» и «владение» – способности действовать, достигшей самостоятельности. Интериоризация происходит в деятельности, через жизненный опыт учебных, служебных, жизненных ситуаций, через официальное и неформальное общение с коллегами, руководителями. На данном этапе, по жизни более длительном, чем предусмотрено это учебным планом на курс профессиональной этики, превращение знаний в нормы и убеждения невозможно без анализа личного примера, который подадут и способны подать старшие по званию и опыту коллеги. Эта связь нравственного воспитания с осознанным и бессознательным анализом нравственного поведения личностно значимых «других» вносит множественные дискуссии и критическую оценку действий значимых профессиональных примеров полицейской службы. Большое значение имеют примеры из личной жизни и материалы средств массовой информации, социальных сетей и Интернет-ресурсов.

Следовательно, эффективное обучение профессиональной этике должно носить преимущественно практический характер, при этом внимание профессиональной молодежи следует направлять на решение этических дилемм, нравственных конфликтов, с которыми постоянно сталкивается полиция в целом и каждый полицейский в индивидуальном карьерном движении. Методики компетентностного обучения в обучении полицейской этики подчеркивают ее прикладной характер. Возросло до 25% от общего числа аудиторных занятий количество практических занятий, что повлекло моделирование профессиональных ситуаций в учебном процессе. Данный метод на первоначальном этапе его применения вызывал затруднения, требовал комментариев педагога, примеров, но постепенно стал наиболее востребованным на практических занятиях, организуемых в учебных аудиториях.

Еще один метод компетентностной парадигмы – подготовка эссе. Свободная форма, с указанной темой и не ограниченная давлением внешних факторов, казалась, обреченной на педагогический успех. Однако, оказалось, что творческий, т.е. нестандартный характер носит не более 30% представленных эссе. Большинство работ оформляются с использованием текста учебника. Этот результат говорит об отсутствии размышления при тестовом контроле в период общего полного образования. Следует констатировать, что размышление в собственном тексте применяются в нескольких важных темах, изучаемых в курсе профессиональной этики: «Мораль в жизни общества», «Моральный выбор в деятельности

полицейского», «культурно-историческое значение этикета».

Обучающее значение в полицейской службе всего мира придается профессиональным деонтологическим установкам. Деонтология – учение о долге должностных лиц, занятых поддержанием правопорядка [4]. Деонтологический метод являет собой систему работы с текстами, фиксирующими нравственный долг государственных служащих (полиции). Потенциал деонтологического метода раскрывается именно в компетентностной методологии. Одного исторического или сравнительного обзора кодексов международной, национальной (французской, английской, американской) и российской полицейской деонтологии в компетентностной методологии обучения профессиональной этике недостаточно. Новой ступенью в компетентности российских полицейских стало приобретение навыка размышления над своими действиями в соотношении с этическим эталоном – Кодексом этики и служебного поведения сотрудников органов Российской Федерации. Оценкой своих действий с точки зрения этических стандартов офицерам полиции должны владеть все сотрудники полиции.

Кодекс этики и служебного поведения сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации вступил в силу в июне 2020 года [3]. Для современного этапа в развитии полицейской деонтологии в России важно, что этические требования нового Кодекса основываются на принятых в российском обществе нравственных принципах и ценностях, лучших профессиональных традициях органов внутренних дел. Служебные требования и нормы поведения во внеслужебное время объединены в единый комплекс требований. Все зафиксированные в тексте Кодекса требования к поведению полицейских уже закреплены в законах, уже применяются, не обновляя понятных ограничений и требований, обязанностей и запретов, связанных со службой в органах внутренних дел Российской Федерации.

Роль Кодекса этики и служебного поведения сотрудников органов внутренних дел современной российской полиции состоит в том, чтобы показать динамичность комплекса норм поведения в профессиональной среде меняется, вместе с обществом приходят новые смыслы и ценности службы. Кодекс способен быть посредником между полицией и обществом на основе многих факторов: национальных особенностей, исторических особенностей формирования полиции, специфики традиций, обычаев населения и полиции. Об этом и говорится в преамбуле приказа: «В целях установления единых этических норм, правил и требований к служебному поведению сотрудников, укреплению авторитета органов внутренних дел в обществе и доверия к ним граждан». Требования основываются на принятых в российском обществе нравственных принципах и ценностях, лучших профессиональных традициях службы в органах внутренних дел Российской Федерации. Он

подлежит изучению теми гражданами, которые собираются поступить на службу в органы внутренних дел. Таково важное методическое значение Кодекса этики для профессионального обучения на всех этапах службы, уже за рамками образовательных организаций.

Прямое влияние Кодекса этики и служебного поведения на современных полицейских выглядит как уточнение и закрепление норм этики и служебного поведения на службе и за ее пределами «поддержании на должном уровне служебной дисциплины и законности среди личного состава». Доведение требований до личного состава, осознание их значимости каждым сотрудником – методы воспитательного характера как для руководящего состава всех уровней, так и для самовоспитания сотрудника.

Сформулирована в новом Кодексе и система моральных запретов: предвзятости, жестокого, унижающего человеческое достоинство отношения к людям, провоцирования к невыполнению закона, использования должностного положения в личных целях, стремления к получению вознаграждения в любой форме, и даже утрате контроля за своим эмоциональным состоянием. В формулировках текста кодекса повторены требования текста Присяги сотрудника органов внутренних дел и Дисциплинарного Устава органов внутренних дел и стандарта антикоррупционного поведения сотрудника. В тексте Кодекса объединяются нравственные требования законодательства и моральная сила закона.

Компетентностная методология в профессиональном образовании уже дает результат: сокращается время на аудиторное обучение, принимаются сокращенные программы обучения,

появляются программы подготовки, в которых нет дисциплины «Профессиональная этика и служебный этикет». Это поднимает проблему тщательного отбора самых эффективных методов в период первоначальной профессиональной подготовки в образовательных организациях России. Для образовательных организаций МВД России, где традиционно на изучение профессиональной этики отводилось от 60 до 180 часов, применение компетентностного подхода может привести к полному сокращению часов на изучение, и в дальнейшем, привести к отказу от данной учебной дисциплины. Для российских полицейских такая перспектива не желательна, в то время как большинство полицейских европейских учебных заведений уже сейчас не отводят отдельного времени на изучение полицейской этики, в их программе отсутствует предмет этического содержания (Бельгия, Австрия, Италия, Эстония, Великобритания). В образовательных учреждениях, этих стран этическая составляющая включена в обучение другим дисциплинам профессиональной подготовки. Полицейские вузы этих стран отличает преподавание этических принципов только через компоненты профессиональной подготовки [5, с.53].

Таким образом, произошедшая смена методологии профессионального образования, заставила изменить методики организации учебного процесса и пересмотреть время, отводимое на изучение учебных дисциплин. Она приблизила российское профессиональное образование к мировым стандартам. Эти перемены отразились учебных дисциплинах базовой части учебного плана, среди которых – «Профессиональная этика и служебный этикет».

Библиографический список

1. Аплетаяев, М. Н. Смыслообразующий феномен воспитания нравственности. Т.1. — Омск, 2005. — 380 с. — Текст : непосредственный.
2. Бучакова, М. А. Духовное и нравственное воспитание сотрудников органов внутренних дел. / М. А. Бучакова, О. А. Дизер. — Текст : непосредственный // Психопедагогика в правоохранительных органах. — 2018. — № 3(74). С. 34–37.
3. Кодекс этики и служебного поведения сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации Приказ МВД от 26.06.2020 года № 460 «Об утверждении Кодекса этики и служебного поведения сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации» — Доступ из СПС Гарант (дата обращения 20.01.2021). — Текст : электронный.
4. Кукушин, В. М. Полицейская деонтология (социологический анализ зарубежных концепций) — Москва., 2003. — 139 с. — Текст : непосредственный.
5. Нурлыбаева, Г. К. Обучение профессиональной этике в полицейских вузах Европы. -Москва, 2011. — 195 с. — Текст : непосредственный.

References

1. Apletaev M. N. *Smy'sloobruzuyuschij fenomen vospitania nruvstvennosti*. P.1. — Omsk, 2005. — 380 p. — Text : unmediated.
2. Buchakova M. A., Dizer O. A. *Duhovnoe i nruvstvennoe vospitanie sotrudnikov organov vnutrennix del*. — Text : unmediated. // *Psyhopedagogika v pravoohranitel'ny'x organax* — 2018. № 3(74). P. 34-37.
3. *Kodeks e'tiki i sluzebnogo povedenya sotrudnikov organov vnutrennix del Rossijskoj Federacii* Order of the Ministry of Internal Affairs of 26.06.2020 year No. 460 "On Approval of the Code of Ethics and Official Conduct of

Employees of Internal Affairs Bodies of the Russian Federation" Access from the RLS Garant (date of application 20.01.2021). — Text : electronic.

4. Kukushin V. M. *Policejskaya deontologiya* (sociologicheskij analiz zarubezhny'x koncepcij) — Moscow, 2003. — 139 p. — Text : unmediated.

5. Nurlybaeva G. K. *Obuchenie professional'noj e'tike v policzjski x vuza x Evropy*. — Moscow, 2011. — 195 p. — Text : unmediated.

METHODOLOGY AND METHODOLOGY FOR TRAINING POLICE OFFICERS IN PROFESSIONAL ETHICS IN RUSSIA AND POLICE ETHICS IN EUROPE

Snezhana V. Denisenko

Ph.D., Associate Professor, Omsk Academy of the Ministry of the Interior of the Russian Federation

Abstract. The article makes sense of the influence of the methodology of competencies in vocational education on the methods of training on the example of the discipline "Professional ethics and service etiquette" in professional educational organizations of the police. The methodology for training professional police personnel has manifested itself with regard to training in police ethics. In different ways, a set of methods for teaching professional (police) ethics to employees of internal affairs bodies has developed in Russia and a number of European countries. Attention to the moral culture of a police officer, traditionally significant in Russian educational organizations, is the essence of the new methodology. It is methodically correct to immediately combine the acquisition of knowledge with the second stage of the formation of the moral consciousness of the person – the transformation of the ethical knowledge of listeners into their own norms and beliefs. The selected ethical content is provided in the very first classes, which forms the moral consciousness of the police officer related to the professional activities of the police. The methods of competent training in police ethics training emphasize its applied nature. A significant increase in the number of practical classes allows you to apply active methods: modeling professional situations in the audience, writing essays on a given topic. The deontological method, which is a system of working with texts that record the moral duty of the police, is relevant. The new Russian Code of Ethics and Official Conduct affects police officers through the consolidation of standards of conduct in the service and abroad, bringing requirements to the personnel, awareness of their importance by each employee. The change in the methodology of professional education rearranges not only the methods of organizing the educational process, but also the choice of educational disciplines, which will certainly affect the level of professional morality in the Russian police.

Keywords: Methodology, method, competence, training, morality, knowledge, professional ethics, police, deontology.

Сведения об авторе:

Денисенко Снежана Валентиновна – кандидат философских наук, доцент кафедры философии и политологии ФГКОУ ВО «Омская академия Министерства Внутренних дел Российской Федерации» (644092 Российская Федерация, г. Омск, ул. Комарова д.7, e-mail: denisenko_s_v@mail.ru).

Статья поступила в редакцию 23.01.2021 г.

С. И. Десненко, М. А. Десненко

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ СФОРМИРОВАННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ БУДУЩЕГО УЧИТЕЛЯ ФИЗИКИ И ИНФОРМАТИКИ В РАМКАХ ДИСЦИПЛИН ПО ВЫБОРУ

В статье рассматривается проблема создания системы оценочных средств сформированности профессиональных компетенций, определение критериев и показателей оценивания их сформированности. На основе анализа исследований ряда авторов обосновываются подход оценивания сформированности компетенции, исходя из ее структурных компонентов (готовность, способности и условия, выступающие соответствующими критериями), и функции системы оценочных средств (диагностическая, накопительная, прогностическая, аналитическая, интегративная, обучающая), которые могут быть реализованы в условиях введения модульных образовательных программ вуза в соответствии с актуализированным стандартом ФГОС ВО 3++. Целью работы является обоснование и описание возможностей применения системы оценочных средств сформированности профессиональных компетенций будущего учителя физики и информатики в рамках дисциплин по выбору. При проведении текущего контроля автор предлагает для формирования и оценивания компонентов профессиональных компетенций использовать комплекс учебных заданий различного уровня сложности (базовый, повышенный, углубленный) и комплексные задания, отличительной особенностью которых является уровень сложности проблемы, составляющей их основу. При проведении промежуточного контроля студентам следует предложить итоговую работу в форме эссе, в которой они должны представить и обосновать авторскую позицию по заявленной проблеме. В статье приводятся примеры учебных заданий различного уровня сложности и комплексного задания, которые могут быть выполнены студентами в рамках дисциплины по выбору «Современные средства оценивания результатов обучения (физика, информатика)» при изучении раздела «Государственная итоговая аттестация обучающихся (ОГЭ, ЕГЭ)». Результаты исследования могут быть использованы для создания системы оценочных средств сформированности профессиональных компетенций и её применения при обучении будущих учителей физики и информатики в рамках дисциплин учебного плана, в том числе в условиях дистанционного обучения.

Ключевые слова: дисциплины по выбору, система оценочных средств, будущий учитель физики и информатики, профессиональные компетенции

Сегодня в образовательный процесс для педагогических направлений подготовки введен актуализированный стандарт (ФГОС ВО 3++), в соответствии с которым основные профессиональные образовательные программы (ОПОП) вуза имеют модульный формат [1]. В часть, формируемую участниками образовательных отношений, включены дисциплины по выбору, дополняющие содержание профиля подготовки выпускников и базовых дисциплин, входящих в обязательную часть, и позволяющие обеспечить повышение качества профессиональной подготовки студентов. «Обучение в рамках дисциплин по выбору призвано адресно воздействовать на способности каждого студента, развивая и совершенствуя те компоненты компетенций, в которых конкретный обучающийся нуждается более всего» [4, с.11].

Это актуализировало проблему создания системы оценочных средств сформированности профессиональных компетенций, определение критериев, показателей оценивания сформированности компетенций, в том числе в рамках дисциплин по выбору.

В последние годы появилось достаточно большое количество работ, в которых рассматривается проблема разработки оценочных средств сформированности компетенций, создания технологий оценивания уровня сформированности

компетенций студентов [2, 5, 7, 8 и др.]. Большая часть авторов придерживается мнения о том, что оценивать сформированность компетенции следует, исходя из ее структурных компонентов. В статье, написанной Г. С. Ибрагимовым, Е. М. Ибрагимовой, на основе анализа публикаций в ряде педагогических изданий раскрываются три подхода к определению структуры компетенции: «сторонники первого подхода (Е. Л. Кон, В. И. Фрейман, А. А. Южаков, Е. М. Кон) рассматривают компетенцию как интегративное единство знаний, умений и владений» [5, с. 44], «представители второго подхода (В. И. Блинов, О. Ф. Батрова, Е. Ю. Есенина, А. А. Факторович и др.) считают, что кроме знаний, умений и навыков компетенции включают еще мотивационную (ценностно-смысловую) составляющую, характеризующую отношение личности к деятельности, соответственно, в критерии оценки добавляются параметры оценки мотивации» [там же], «третий подход (А. И. Чучалин, А. В. Епихин, Е. А. Муратова и др.) состоит в том, что в структуру компетенции включается, помимо указанных выше, еще один компонент – условия, в которых проявляется компетенция» [5, с. 45]. Согласимся с мнением авторов, что «по степени обоснованности, целостности и применимости в практике третий подход представляется более корректным.» [там же]. В соответствии с третьим подходом под компетенцией понимается «готовность

выпускника (мотивация и личностные качества) проявить способности (знания, умения и опыт) для успешного ведения профессиональной или иной деятельности в определенных условиях (проблема, задача, ресурсы для их решения)» [8, с. 15]. Анализ определения показывает, что в структуре компетенции выделяются «три компонента: готовность, способности и условия, выступающие соответствующими критериями. Каждый компонент имеет ряд атрибутов. Для готовности – это мотивация, оперативность и инициативность; для способности – знания, умения и опыт; для условий – новизна, самостоятельность и ресурсы» [5, с. 45]. В статье Е. И. Сахарчук, Е. А. Байкиной представлена «функциональная характеристика системы оценочных средств в условиях реализации модульных образовательных программ вуза» [7, с. 86]. Авторы предлагают выделять следующие функции системы оценочных средств: диагностическая как системообразующая функция, накопительная, прогностическая, аналитическая, интегративная функции. Считаем целесообразным рассматривать еще одну функцию – обучающую, т. к. система оценочных средств должна быть действенным средством как оценки, так и обучения.

Раскроем возможности использования оценочных средств сформированности профессиональных компетенций будущего учителя физики и информатики в рамках дисциплин по выбору на примере дисциплины «Современные средства оценивания результатов обучения (физика, информатика)». В Забайкальском государственном университете данная дисциплина включена в образовательную программу по направлению подготовки 44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки), профиль «Информатика и физика». Включение дисциплины в образовательную программу можно обосновать рядом обстоятельств. 1. В Примерной основной образовательной программе образовательного учреждения отмечается, что «система оценки планируемых результатов освоения основной образовательной программы основного общего образования (далее ООП ООО) представляет собой один из инструментов реализации требований ФГОС к результатам освоения ООП ООО, направленный на обеспечение качества образования, что предполагает вовлечённость в оценочную деятельность как педагогов, так и обучающихся» [6, с.102]. Поэтому важно знакомить студентов как будущих учителей физики и информатики с системой оценки планируемых результатов освоения ООП ООО, в том числе при обучении физике и информатике, с содержанием оценочной деятельности педагогов, требованиями к её организации. 2. Реформирование, модернизация школьного образования в России является его характерной чертой. Поэтому студентов необходимо знакомить со стратегией модернизации российского образования, с основными направлениями модернизации системы оценки качества школьного физического образования и школьного образования в области информатики.

Данные вопросы можно рассматривать в рамках рассматриваемой дисциплины.

В соответствии с учебным планом на изучение дисциплины «Современные средства оценивания результатов обучения (физика, информатика)» в седьмом семестре выделено две зачетные единицы. Следует отметить, что в рамках данной дисциплины запланировано обучение студентов преподавателями двух кафедр (кафедра физики, кафедра математики и информатики).

Структурно дисциплина «Современные средства оценивания результатов обучения (физика, информатика)» представлена следующими разделами:

1. Модернизация системы оценивания результатов обучения
2. Современные средства оценивания результатов обучения
3. Государственная итоговая аттестация обучающихся (ОГЭ, ЕГЭ)
4. Оценивание учебных достижений, обучающихся по физике и информатике в условиях введения ФГОС

При её изучении предусмотрено формирование следующих профессиональных компетенций: ПК-2. Способен осуществлять обучение учебному предмету, включая мотивацию учебно-познавательной деятельности, на основе использования современных предметно-методических подходов и образовательных технологий. ПК-3. Способен участвовать в проектировании содержания образования в предметной области в соответствии с требованиями ФГОС основного и среднего общего образования, с уровнем развития современной науки и с учетом возрастных особенностей [1].

Оценивать уровень сформированности профессиональных компетенций студентов при изучении дисциплины «Современные средства оценивания результатов обучения (физика, информатика)» необходимо при использовании текущего и промежуточного контроля, применяя систему оценочных средств (далее СОС). В СОС следует включать как традиционные (устные и письменные опросы, зачет и т. п.), так и инновационные формы аттестации, к которым можно отнести: ролевые игры, стандартизированные тесты, кейс-стади, метод проектов, портфолио, эссе и т. п.

Использование СОС в рамках текущего контроля при изучении конкретных тем данной дисциплины позволяет реализовать, в первую очередь, обучающую функцию, а также накопительную функцию. Это возможно при использовании на занятиях комплекса учебных заданий (далее УЗ) различного уровня сложности: *базовый* (Б), *повышенный* (П), *углубленный* (У). Уровень сложности и характер заданий обусловлены их содержанием, многоаспектностью и индивидуальным характером выполнения [3]. Например, к заданиям *базового* уровня сложности можно отнести такие УЗ, как: задания для организации терминологической работы, задания на

анализ, сравнение, сопоставление, задания на составление обобщающей таблицы, схемы и т. п. К заданиям *повышенного* уровня сложности следует отнести УЗ: задания для подготовки сообщений с предоставлением тезисов, электронных презентаций, задания для реализации групповых проектов, задания, основу которых составляет анализ проблемы, обсуждение которой может быть реализовано в формате «круглый стол», учебная дискуссия и т. п. Задания *углубленного* уровня сложности – это задания, выполнение которых предполагает выявление собственного отношения студентов к изучаемой проблеме, реализацию творческого подхода, высказывание суждения и его обоснования.

Выполнение комплекса УЗ различного уровня сложности при изучении конкретных тем дисциплины направлено на формирование отдельных компонентов профессиональных компетенций, а именно: готовность (мотивация и личностные качества), способности (знания, умения, опыт).

Для формирования компонента профессиональной компетенции – условия, обладающие такими атрибутами, как новизна, самостоятельность и ресурсы, студентам следует предлагать комплексные задания, отличающиеся уровнем сложности проблемы / проблем, составляющей его основу. Оценивание выполненного студентами комплексного задания будет тем выше, чем выше уровень новизны решаемых проблем, предложенных в комплексном задании, чем выше степень самостоятельности студентов и чем ниже уровень начальной обеспеченности ресурсами.

Приведем примеры УЗ различного уровня сложности и комплексного задания при изучении конкретных тем раздела «Государственная итоговая аттестация обучающихся (ОГЭ, ЕГЭ)».

1) УЗ (Б). Найти в Интернет и провести анализ документов (спецификация, кодификатор), определяющих структуру, содержание и процедуру оценивания КИМ для ОГЭ /ЕГЭ по физике, информатике в разные годы. Результат выполнения задания представить в форме таблицы / таблиц. Провести сравнительно-сопоставительный анализ подготовленной таблицы / подготовленных таблиц, сделать выводы об изменениях в структуре, содержании и процедуре оценивания КИМ для ОГЭ /ЕГЭ по физике, информатике в разные годы.

2) УЗ (Б). Найти в Интернет варианты ОГЭ /ЕГЭ по физике, информатике за текущий учебный год, решить задания; оценить выполненные задания, используя предлагаемые критерии оценивания заданий; проанализировать полученные результаты, сделать выводы.

3) УЗ (П). Подготовить выступление с презентацией о месте физического эксперимента в ОГЭ по физике; используя конкретные примеры, дать развернутую характеристику экспериментального задания по физике, описать комплекты оборудования для проведения ОГЭ по физике.

4) УЗ (П). Анализируя различные источники информации, выявить и описать различные формы подготовки обучающихся к ОГЭ /ЕГЭ по физике,

информатике: а) на внеурочных занятиях (1-ая группа); б) в дистанционной форме (2-ая группа); в) через индивидуальную и групповую работу с обучающимися (3-ья группа).

5) УЗ (У). Выскажите свое отношение к формам итоговой аттестации школьников в формате ОГЭ /ЕГЭ. В чем вы видите их достоинства и недостатки?

6) УЗ (У). Найдите в Интернет материалы, касающиеся перспективной модели контрольно-измерительных материалов единого государственного экзамена (КИМ ЕГЭ) по физике, проведите анализ. Кратко охарактеризуйте её особенности по блокам (блоки: «Освоение понятийного аппарата», «Анализ физических процессов», «Методологические умения», «Решение задач»). Выскажите свое отношение к предложенной модели КИМ ЕГЭ по физике.

7) УЗ (У). Выскажите свое суждение по следующему вопросу: «Дистанционное обучение способствует выбору индивидуальной траектории подготовки к ЕГЭ и получению знаний, умений и навыков по подготовке и прохождению государственной итоговой аттестации в форме ЕГЭ».

Приведем пример комплексного задания, которое может быть предложено студентам после изучения раздела «Государственная итоговая аттестация обучающихся (ОГЭ, ЕГЭ)».

Комплексное задание: Используя различные источники информации, подготовьте материалы для проведения микроисследования по выявлению понимания педагогами, выпускниками и их родителями сущности ОГЭ /ЕГЭ и технологии подготовки к ОГЭ /ЕГЭ по предмету (физика, информатика).

Результат выполнения комплексного задания может быть представлен в виде разработанных 1) анкет для педагогов, выпускников, родителей; 2) плана беседы со школьниками для классного часа, 3) опросника для учителей физики и информатики, реализующих подготовку школьников к итоговой аттестации в формате ОГЭ /ЕГЭ, 4) рекомендаций для педагогов с целью проведения экспертизы отобранных материалов по физике и информатике для подготовки школьников к ОГЭ /ЕГЭ по физике и информатике и др. Заранее формы представления выполненного комплексного задания озвучивать нецелесообразно. Студентам следует сообщить, что они могут самостоятельно предложить форму / формы представления задания.

Проверку выполненного комплексного задания на занятии можно организовать в формате ролевой игры (ситуационно-имитационное моделирование на основе практико ориентированной ситуации). Отметим, что большое значение в игровых методах придается элементам проблемности. Поэтому предлагаемые задания должны включать в себя определенные противоречия, к разрешению которых студенты подводятся в процессе игры. Основа деловой игры может быть представлена в виде практико ориентированной ситуации: проведение родительского собрания с участием школьников и

учителей физики и информатики, на котором к обсуждению предлагаются вопросы, касающиеся подготовки обучающихся (девятиклассников / одиннадцатиклассников) к итоговой аттестации по физике, информатике (ОГЭ, ЕГЭ). *Противоречие*, которое целесообразно взять за основу при организации деловой игры, может быть следующим: с одной стороны, проведенный анализ подготовленных материалов для проведения микроисследования по выявлению понимания педагогами, выпускниками и их родителями сущности ОГЭ / ЕГЭ и технологии подготовки к ОГЭ /ЕГЭ по предмету (физика, информатика) показал, что респонденты понимают суть ОГЭ / ЕГЭ, осознают значимость специальной подготовки к ОГЭ / ЕГЭ по физике, информатике, с другой стороны, часть родителей не согласна с позицией администрации школы, касающейся подготовки к итоговой аттестации не на уроках, а во внеурочное время.

Организация деятельности студентов на занятии может быть следующей: «классный руководитель», «заместитель руководителя по учебно-воспитательной работе» – анализ подготовленных материалов для проведения микроисследования по выявлению понимания педагогами, выпускниками и их родителями сущности ОГЭ / ЕГЭ и технологии подготовки к ОГЭ /ЕГЭ по предмету (физика, информатика); «учитель физики», «учитель информатики» – выступления, касающиеся выявления и анализа трудностей, возникших при подготовке к ОГЭ / ЕГЭ по физике, информатике, качественный анализ результатов «пробного» экзамена по физике, информатике, проведенного в формате экзамена ОГЭ /ЕГЭ; «школьники» – выступления, касающиеся возникших трудностей при решении различных видов заданий, предложенных на «пробном» экзамене по физике, информатике; «родители» – участие в родительском собрании и в обсуждении рассматриваемых вопросов, аргументация согласия / не согласия с позицией администрации школы, касающейся подготовки к итоговой аттестации не на уроках, а во внеурочное время.

В ходе анализа ролевой игры студенты совместно с преподавателем анализируют свои действия на каждом этапе игры, высказывают свое мнение по поводу эффективности выделения каждого этапа, пожелания к усовершенствованию игры. Оценивание участия студентов в ролевой игре осуществляется в соответствии с критериями оценивания, которые озвучиваются студентам заранее.

В рамках дисциплины «Современные средства оценивания результатов обучения (физика, информатика)» можно реализовать диагностическую, прогностическую, аналитическую и интегративную функции СОС. Для этого студентам можно

предложить написать итоговую работу в форме эссе на следующие темы: 1). Традиции и инновации в оценивании образовательных достижений обучающихся (на примере физики, информатики), 2). Портфолио как перспективная форма представления индивидуальных достижений школьника, 3) Подготовка обучающихся к ОГЭ, ЕГЭ по физике /информатике в условиях дистанционного обучения. Отметим, что эссе – это итоговая индивидуальная самостоятельная письменная работа на предложенную тему, в которой студент должен представить и обосновать авторскую позицию по заявленной проблеме, что позволит оценить на основе контент-анализа уровень сформированности компонентов профессиональных компетенций каждого студента как будущего учителя физики и информатики. В Забайкальском государственном университете разработаны требования к структуре, объему итоговой работы в форме эссе, критерии и показатели оценивания.

Таким образом, при изучении дисциплин по выбору, для выявления уровня сформированности профессиональных компетенций будущего учителя физики и информатики, следует применять систему оценочных средств (СОС), в которую необходимо включать различные формы аттестации (традиционные, инновационные). Для реализации обучающей функции целесообразно использовать СОС в рамках текущего контроля 1) при изучении конкретных тем и использовании на занятиях комплекса учебных заданий (УЗ) различного уровня сложности (базовый, повышенный, углубленный), 2) после изучения какого-либо раздела дисциплины и применения комплексного задания, отличительной особенностью которого является уровень сложности проблемы, составляющей его основу. Выполнение студентами комплекса УЗ будет способствовать формированию таких компонентов профессиональной компетенции, как готовность (мотивация и личностные качества), способности (знания, умения, опыт), выполнение комплексного задания – формированию такого компонента профессиональной компетенции, как условия, обладающие атрибутами (новизна, самостоятельность, ресурсы). Для реализации диагностической, прогностической, аналитической и интегративной функций СОС в рамках промежуточного контроля целесообразно предложить студентам итоговую работу в форме эссе, в которой они должны представить и обосновать авторскую позицию по заявленной проблеме.

Дальнейшее исследование рассматриваемой в статье проблемы возможно, например, в аспекте совершенствования системы оценочных средств сформированности профессиональных компетенций в рамках дисциплин по выбору в условиях дистанционного обучения.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Министерство образования и науки России. Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки) : приказ Минобрнауки России от 22 февраля 2018 г. № 125. – Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 15.12.2020). – Текст : электронный.
2. Гитман, Е. К. Разработка и использование ФОС в компетентностном формате для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине / Е. К. Гитман, М. Б. Гитман, В. Ю. Столбов, И. Д. Столбова. – Текст : электронный // Высшее образование в России. – 2016. – № 8 – 9 (204). – С. 74 – 83. <https://elibrary.ru/item.asp?id=37217044> (дата обращения: 10.12.2020). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.
3. Десненко, С. И. Система оценочных средств сформированности профессиональных компетенций будущего учителя физики при изучении дисциплины «Методика обучения физике» / С. И. Десненко. – Текст : электронный // Школа будущего. – 2017. – №6. – С. 4 – 12. <https://elibrary.ru/item.asp?id=37217044> (дата обращения: 16.11.2020). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.
4. Десненко, С. И. Элективные курсы в системе методической подготовки будущего учителя физики в условиях реализации новых образовательных стандартов / С. И. Десненко, М. А. Десненко. – Текст : непосредственный // Ученые записки Забайкальского государственного университета. Серия : Педагогические науки. – 2018. – Т. 13. – №6. – С. 6 –17.
5. Ибрагимов, Г. И. Оценка компетенций: проблемы и решения / Г. И. Ибрагимов, Е. М. Ибрагимова. – Текст : электронный // Высшее образование в России. – 2016. – №1. – С. 43 – 52. <https://elibrary.ru/item.asp?id=37217044> (дата обращения: 10.12.2020). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.
6. Примерная основная образовательная программа образовательного учреждения. Основная школа / сост. Е. С. Савинов. – Москва : Просвещение, 2011. – 342 с. – (Стандарты второго поколения). ISBN 978-5-09-019043-5. – Текст : непосредственный
7. Сахарчук, Е. И. Функциональная характеристика системы оценочных средств в условиях реализации модульных образовательных программ вуза / Е. И. Сахарчук, Е. А. Байкина. – Текст : электронный // Высшее образование в России. 2020. – Т. 29. – № 6. – С. 83 – 91. <https://elibrary.ru/item.asp?id=37217044> (дата обращения: 15.12.2020). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.
8. Чучалин, А. И. Планирование оценки результатов обучения при проектировании образовательных программ / А. И. Чучалин, А. В. Епихин, Е. А. Муратова. – Текст : электронный // Высшее образование в России. – 2013. – №1. – С. 13 – 19. <https://elibrary.ru/item.asp?id=37217044> (дата обращения: 10.12.2020). – Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

References

1. Rossijskaya Federaciya. Ministerstvo obrazovaniya i nauki Rossii. *Ob utverzhdenii federal'nogo gosudarstvennogo obrazovatel'nogo standarta vysshego obrazovaniya - bakalavriat po napravleniyu podgotovki 44.03.05 Pedagogicheskoye obrazovaniye (s dvumya profilyami podgotovki)* [Russian Federation. Ministry of Education and Science of Russia. On the approval of the federal state educational standard of higher education - bachelor's degree in the field of training 03.04.05 Pedagogical education (with two training profiles)]: Order of the Ministry of Education and Science of Russia No. 125 dated February 22, 2018. – Legal reference and information system "Garant" (data obrashheniya: 15.12.2020). — Text: electronics.
2. Gitman, Ye.K.; *Razrabotka i ispol'zovaniye FOS v kompetentnostnom formate dlya provedeniya promezhutochnoy attestatsii po uchebnoy distsipline*. [Development and use of FOS in a competency-based format for intermediate certification in an academic discipline]. Higher education in Russia. – 2016. – № 8 – 9 (204). – С. 74 – 83. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37217044> (data obrashheniya: 10.12.2020). — Text: electronics.
3. Desnenko, S.I. *Sistema otsenochnykh sredstv sformirovannosti professional'nykh kompetentsiy budushchego uchitelya fiziki pri izuchenii distsipliny «Metodika obucheniya fizike»* [The system of assessment tools for the formation of professional competencies of the future physics teacher in the study of the discipline "Methods of teaching physics"]. School of the future. – 2017. – №6. – С. 4 – 12. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37217044> (data obrashheniya: 16.11.2020). — Text: electronics
4. Desnenko, S.I. Desnenko, M.A. *Elektivnyye kursy v sisteme metodicheskoy podgotovki budushchego uchitelya fiziki v usloviyakh realizatsii novykh obrazovatel'nykh standartov*. [Elective courses in the system of methodological training of the future physics teacher in the context of the implementation of new educational standards;]. Scientific notes of the Trans-Baikal State University. - 2018. - T. 13. - No. 6. - S. 6-17. – Text : unmediated.
5. Ibragimov, G.I. *Otsenivaniye kompetentsiy: problemy i resheniya*. [Assessment of competencies: problems and solutions]. Higher education in Russia. – 2016. – №1. – С. 43 – 52. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37217044> (data obrashheniya: 10.12.2020). — Text: electronics.

6. *Primernaya osnovnaya obrazovatel'naya programma obrazovatel'nogo uchrezhdeniya. Osnovnaya shkola* [Approximate basic educational program of an educational institution. Primary school;]. M. : Education, 2011. -- 342 p. - (Second generation standards). ISBN 978-5-09-019043-5. — Text : unmediated.

7. Sakharuk, Ye.I. *Funktsional'naya kharakteristika sistemy otsenochnykh sredstv v usloviyakh realizatsii modul'nykh obrazovatel'nykh programm vuza* [Functional characteristics of the system of assessment tools in the context of the implementation of modular educational programs of the university;]. Higher education in Russia. 2020. — T. 29. — No 6. — С. 83 – 91. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37217044> (data obrashheniya: 15.12.2020). — Text: electronics.

8. Chuchalin A.I. *Planirovaniye otsenki rezul'tatov obucheniya pri proyektirovanii obrazovatel'nykh program.* [Planning the assessment of learning outcomes in the design of educational programs]. Higher education in Russia. — 2013. — №1. — С. 13 – 19. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37217044> (data obrashheniya: 10.12.2020). — Text: electronics.

THE USE OF ASSESSMENT TOOLS FOR THE FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCIES OF A FUTURE TEACHER OF PHYSICS AND COMPUTER SCIENCE IN THE FRAMEWORK OF ELECTIVE DISCIPLINES

Svetlana I. Desnenko, Mikhail A. Desnenko

Trans-Baikal State University

Abstract. The article discusses the problem of creating a system of assessment tools for the formation of professional competencies, the definition of criteria and indicators for assessing their formation. An approach to assessing the formation of a competence, based on its structural components (readiness, abilities and conditions that act as appropriate criteria), and the function of the system of assessment tools (diagnostic, cumulative, prognostic, analytical, integrative, training), which can be implemented in the context of the introduction of modular educational programs of the university in accordance with the updated standard of the Federal State Educational Standard of Higher Education 3 ++ are substantiated on the basis of an analysis of research by several authors. The aim of the work is to substantiate and describe the possibilities of using the system of assessment tools for the formation of professional competencies of a future teacher of physics and computer science within the framework of elective disciplines. When conducting current control, the author proposes to use a set of educational tasks of various levels of complexity (basic, advanced, in-depth) and complex tasks, a distinctive feature of which is the level of complexity of the problem that forms their basis, to form and evaluate the components of professional competencies. When conducting intermediate control, students should be offered a final work in the form of an essay, in which they must present and justify the author's position on the stated problem. The article provides examples of educational tasks of various levels of complexity and complex assignments that can be completed by students within the elective discipline "Modern means of assessing learning outcomes (physics, computer science)" when studying the section "State final certification of students (OGE, USE)". The research results can be used to create a system of assessment tools for the formation of professional competencies and its application in teaching future physics and computer science teachers within the curriculum disciplines, including in distance learning.

Keywords: elective disciplines, system of assessment tools, future physics and computer science teacher, professional competencies

Сведения об авторе:

Десненко Светлана Иннокентьевна – доктор педагогических наук, профессор, зав. кафедрой физики ФГБОУ ВО «Забайкальский государственный университет» (672039, Российская Федерация, г.Чита, ул. Александрo-Заводская, д.30, e-mail: desnenkochita@rambler.ru).

Десненко Михаил Анисимович – кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры математики и информатики ФГБОУ ВО «Забайкальский государственный университет» (672039, Российская Федерация, г.Чита, ул. Александрo-Заводская, д.30, e-mail: desnenkochita@rambler.ru).

Статья поступила в редакцию 02.12.2020г.

УДК 378.02 ББК © А. А. Ежгурова, Л. Г. Просвирнина
DOI: 10.24412/2225-8264-2021-1-22-28

А. А. Ежгурова, Л. Г. Просвирнина

ПРИМЕНЕНИЕ SCORM-ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОБУЧЕНИИ ПРОДУКТИВНЫМ ВИДАМ РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В НЕЯЗЫКОВОМ ВУЗЕ

В статье рассматриваются методические аспекты обучения продуктивным видам речевой деятельности в процессе изучения иностранного языка в неязыковом вузе на современном этапе развития науки и общества. Обращается внимание на трудности при обучении иностранному языку, связанные с реализацией универсальной компетенции, которой должен обладать выпускник, освоивший программу бакалавриата, — это способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) (УК-4). В свою очередь, деловая коммуникация осуществляется для решения ряда задач межличностного и межкультурного взаимодействия. При этом трудности заключаются в том, что межличностное и межкультурное взаимодействие подразумевает освоение навыков общения с носителями языка, а учащиеся вузов чаще всего не имеют постоянных контактов с таковыми, а также такое взаимодействие предполагает необходимость освоения правил речевого поведения в определенных коммуникативных ситуациях, а учащиеся сталкиваются с отсутствием наглядных поведенческих сценариев. Предлагается решить данные задачи, организовав процесс обучения иностранному языку с применением мультимедийных технологий, которые предоставляют учащимся возможность ознакомиться с наглядными сценариями коммуникативного поведения носителей изучаемого языка и формируют мотивацию к общению с ними. Описывается понятие «компьютерная лингводидактика», как научное направление, возникшее из-за стремительного развития ИКТ и мультимедиа и изучающее теоретические и практические аспекты использования мультимедийных технологий в процессе обучения языкам в новых условиях цифровизации образования. Обращается внимание на то, что современный преподаватель иностранного языка должен быть готов к применению ИКТ в формировании языковой, речевой и коммуникативной компетенций у учащихся. Описывается личный опыт применения SCORM-технологий, как эффективного метода при обучении продуктивным видам речевой деятельности и как подхода для решения ряда задач, связанных с реализацией образовательных стандартов. Описаны и проанализированы варианты применения SCORM-технологий при обучении иностранному языку. Исходя из практического опыта делается вывод о том, что применение SCORM-технологий на практике не только помогает студентам закрепить знания изученного лексического и грамматического материала в интерактивной форме, что способствует более глубокому усвоению знаний и мотивирует их интерес к изучению языка, но и позволяет преподавателю реализовать эффективное обучение продуктивным видам речевой деятельности, то есть говорению в определенных коммуникативных ситуациях, включая освоение правил речевого поведения. Результаты исследования могут быть применены для разработки курсов обучения иностранному языку в очном и дистанционном формате.

Ключевые слова: обучение иностранному языку, продуктивные виды речевой деятельности, компьютерная лингводидактика, SCORM-технологии, SCORM-пакет.

В соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, одной из универсальных компетенций, которой должен обладать выпускник, освоивший программу бакалавриата, является способность осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) (УК-4) [6].

Реализуя данное требование, мы сталкиваемся с несколькими задачами. Во-первых, деловая коммуникация осуществляется для решения целого ряда задач межличностного и межкультурного взаимодействия и достижения определённых результатов, при этом трудности заключаются в том, что такое взаимодействие подразумевает освоение навыков общения с носителями языка, а учащиеся вузов чаще всего не имеют постоянных контактов с таковыми. Во-вторых, любой процесс коммуникации предполагает необходимость освоения правил речевого поведения в определенных

коммуникативных ситуациях, а учащиеся сталкиваются с отсутствием наглядных поведенческих сценариев.

Для того чтобы решить данные задачи, процесс обучения иностранному языку должен быть организован таким образом, чтобы предоставить студентам возможность познакомиться с наглядными сценариями коммуникативного поведения носителей изучаемого языка, что позволяет сформировать мотивацию к общению на иностранном языке [3, с. 4]. Для формирования таких условий мы считаем применение современных мультимедийных технологий наиболее эффективным способом.

Мультимедиа — это форма коммуникации, которая объединяет различные формы контента, такие как текст, аудио, изображения, анимацию или видео, в единую презентацию, в отличие от традиционных средств массовой информации, таких как печатные материалы или аудиозаписи [7, с. 251]. Популярными примерами мультимедиа являются видеоподкасты, аудио-слайд-шоу, анимационные шоу и фильмы. Мультимедиа можно записывать для

воспроизведения на компьютерах, ноутбуках, смартфонах и других электронных устройствах либо по запросу, либо в режиме реального времени (потокковая передача).

С течением времени появляются всё более и более усовершенствованные технические средства, которые имеют большой потенциал в лингводидактике. На сегодняшний день в рамках концепции «мультимедийных технологий» в практике преподавания иностранных языков используется целый ряд технических средств обучения, которые в общем можно сгруппировать следующим образом: 1) средства цифровой презентации учебного материала (интерактивные доски и компьютерные программы позволяющие создавать презентации), 2) учебные материалы (ЭУМК, материалы для усвоения различных уровней языковой системы, ресурсы по страноведению, электронные справочники и словари), 3) средства контроля знаний обучающихся (тесты, проверочные задания) [2, с. 195]. Появление новых обучающих технических средств, привело к изменению способа подачи информации, которая теперь чаще всего представляется в мультимедийном формате, позволяющим объединить в компьютерной системе текст, звук, видеоизображение, графическое изображение и анимацию. Таким образом, технологии, использующие различные форматы как способ подачи информации, можно объединить термином «мультимедийные технологии».

Вместе с тем данные технологий при обучении иностранным языкам используются уже много лет и практика показывает, что сам факт применения современных технологий не делают процесс обучения иностранному языку более эффективным [3, с. 6]. Для применения современных мультимедийных технологий в рамках обучения продуктивным видам речевой деятельности необходима разработка специальной методики.

Таким образом, интенсивное развитие информационных сетей и программного обеспечения, а, следовательно, и широкое использование мультимедийных технологий при обучении иностранным языкам привело к формированию особого направления в их преподавании. Это направление является междисциплинарным и объединяет: лингвистические; дидактические; методические; информационные компоненты в единую систему, а также исследует теоретические и практические аспекты использования мультимедийных технологий в процессе обучения языкам в новых условиях цифровизации образования [8].

В России это направление получило название «компьютерная лингводидактика», а за рубежом самый известный термин CALL (Computer-assisted language learning) или «обучение иностранным языкам с компьютерной поддержкой». [4, с. 355; 5] Итак, под термином «компьютерная лингводидактика» мы понимаем теорию обучения языкам с применением новейших информационных технологий.

В число самых известных исследований в данном направлении входят работы: А. Е. Азимова; А. А. Атабекова; М. А. Бовтенко; А. Н. Богомолова; М. Ю. Бухаркина и многие другие. Анализ исследований, посвященных изучению теоретических и практических аспектов компьютерной лингводидактики позволяет выделить следующие направления в данной области:

- методологические проблемы компьютерной лингводидактики;
- психолого-педагогические проблемы создания и применения компьютерных учебных средств обучения языкам;
- проблемы классификации учебных программ по языкам;
- приемы структурирования содержания учебного языкового материала;
- возможности и пути формирования языковой, речевой и коммуникативной компетенций на разных уровнях языкового образования;
- экспериментальные исследования по созданию и использованию компьютерных обучающих программ в зависимости от цели, форм и содержания обучения, возрастных особенностей учащихся;
- методы и приемы использования компьютерных учебных программ в зависимости от целей, задач, технологических преимуществ [8].

Широкое использование современных мультимедийных технологий в процессе обучения, приводит к появлению ещё целого ряда проблем. К таковым можно отнести проблему повышения уровня информационно-коммуникационной культуры, проблему формирования готовности личности к жизнедеятельности в условиях цифровизации общества, проблему ужесточения требований к профессиональной компетентности преподавателя.

На сегодняшний день возникает потребность в педагогах способных решать целый ряд профессиональных и других задач с использованием информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения. Процесс компьютеризации образования подразумевает, что преподаватель иностранного языка должен уметь применять современные технологии при формировании языковой, речевой и коммуникативной компетенций у учащихся. Становится очевидным, что современный преподаватель иностранного языка должен владеть профессиональными знаниями предмета, в полной мере осознавать роль информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения языкам и быть компетентным в различных технологиях, подходах и методах в языковом образовании [8].

Всё выше изложенное привело нас к теме нашего исследования: «Применение SCORM-технологий при обучении продуктивным видам речевой деятельности в процессе изучения иностранного языка в неязыковом вузе».

Переосмысление научно-технических и общественных процессов, а также осознание роли информационно-коммуникационных технологий

(ИКТ) в образовательной среде приводят к тому, что эти технологии играют решающую роль в развитии системы образования и являются основными компонентами формирования учебной среды нового типа [8]. Процесс цифровизации образования подразумевает широкое использование ИКТ в изучении всех предметов и иностранного языка в частности, с целью развития коммуникативных и когнитивных способностей, формирования творческих способностей и создания определенных условий для самообразования и саморазвития личности.

Развивая все эти способности у обучающихся, перед нами встает другая задача, связанная с реализацией межкультурного и межличностного взаимодействия, которое предполагает умение общаться с носителями языка и знать правила поведения в определенных коммуникативных

ситуациях. Принимая все эти аспекты во внимание, мы считаем возможным, решить данную задачу с помощью SCORM-технологий.

SCORM-технология (Sharable Content Object Reference Model - образцовая модель объекта содержимого для совместного использования) — это сборник технических стандартов и спецификаций для систем дистанционного обучения [5], предоставляющий нам широкие возможности для реализации универсальной компетенции (УК-4) при обучении продуктивным видам речевой деятельности.

Мы включаем SCORM-пакет в раздел «Практические задания» разработанного нами ЭУМК для студентов бакалавриата всех направлений подготовки, обучающихся в АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» [1, с. 18] (таблица 1):

Таблица 1

Пример использования SCORM-пакета в ЭУМК для студентов бакалавриата всех направлений подготовки

Технологическая карта дисциплины

Наименование дисциплины		Иностранный язык (английский)		
Количество зачетных единиц		3 з.е.		
Форма промежуточной аттестации		Зачет		
№	Виды учебной деятельности студентов	Форма отчетности	Баллы (максимум)	Сроки сдачи
Текущий контроль				
Письменные задания				
1	Выполнение письменного задания (Письменное задание № 1)	Письменная работа	15	
2	Выполнение письменного задания (Письменное задание № 2)	Работа на занятии, выполнение контрольных работ	10	
	Итого		25	
Практические задания				
3	Выполнение практического задания (Практическое задание № 1)	Письменная работа	20	
4	Выполнение практического задания (Практическое задание № 2)	Работа на занятии, выполнение, выступление с сообщениями	20	
5	SCORM	Практическое задание	10	
	Итого		50	
Промежуточная аттестация				
5	Выполнение тестовых заданий	Тест	10	
6	Выполнение итогового задания	Составление и защита электронной презентации	15	
	Итого		25	
Итого по дисциплине:			100	

Создание обучающих курсов и приложений в формате SCORM позволяет разработать

качественный интерактивный обучающий контент, так как этот формат имеет возможность использовать

разные виды файлов: аудио- и видео-файлы, анимацию, тестовые задания и простые текстовые файлы.

Итак, мы отбираем видео или аудио ресурс по изученной нами теме, который студенты могут просмотреть или прослушать, тем самым

погрузившись в определенную коммуникативную ситуацию. Затем обучающиеся выполняют интерактивные или тестовые задания на понимание ситуации и закрепление знаний лексических и грамматических конструкций (рис. 1).

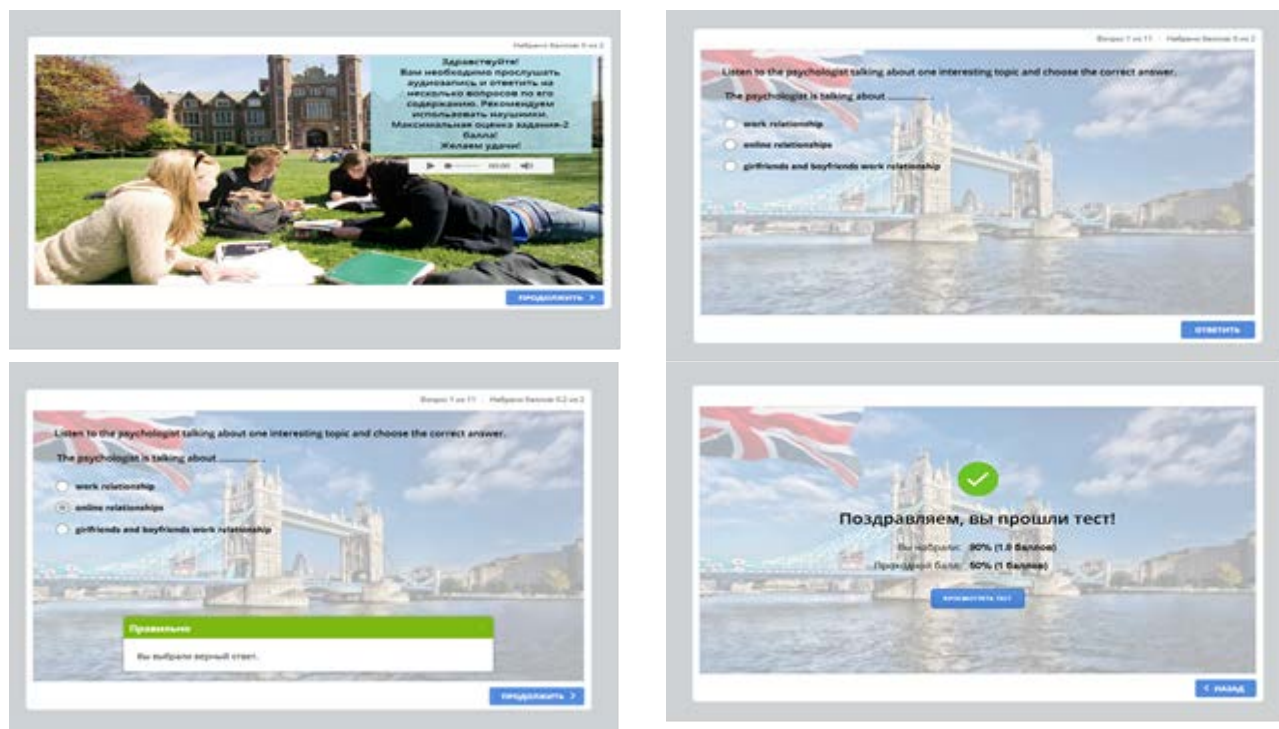


Рис. 1 Фрагменты SCORM-пакета по теме «Close relationships and friendship».

С помощью инструментов SCORM программисты могут реализовывать множество функций для вовлеченности пользователей. Например, направлять их кликнуть на различные элементы (кнопки, изображения и т.д.), а также воспроизводить динамический текст, включать в курс тесты, опросы, экзамены и многое другое. Используя эти возможности, мы можем составлять диалоговые тренажеры по определенным коммуникативным ситуациям, что также позволяет нам подготовить студентов к устному общению в конкретных ситуациях и для решения определенных задач.

Рассмотрим более подробно содержание диалоговых тренажеров и какие возможности они нам предлагают. Перед тем как строить непосредственно диалог обучающимся предлагается определенная тема разговора. Например: «Представьте, что вы устраиваетесь на работу и вам нужно пройти собеседование с работодателем.» или «Представьте, что у вас первый рабочий день и вам нужно познакомиться с коллегой.» Таким образом, можно понять, о чем пойдет речь и какую лексику и стиль общения стоит применить в диалоге. Затем приложение начинает вести беседу с обучающимся задавая определенный вопрос или высказывая точку зрения.

- *So, good morning. You can start telling about yourself.*

Задачей студента является выбрать подходящую реплику из предложенных вариантов, которая подходит по смыслу и по ситуации для продолжения беседы. Предложенные варианты:

Hi, I am happy to be here. What do you want me to tell you?

I'm glad to see you. And let me start with my working experience in sales. After working the past four years as a sales manager, I've developed a number of important skills, including decision-making and multitasking. That background will help me achieve all goals you have set for this position.

Nice to meet you. I'm Tom and I'm single. I was born on the 24th of January in Boston.

Из представленных вариантов лучше всего подходит второй вариант, потому что изучая тему «Job Interview», студенты знакомятся с приёмами успешного прохождения собеседования в которых говорится, что нельзя пересказывать автобиографию, так как работодателю не нужны подробности личной жизни кандидата на должность, где он родился, когда вступили в брак и т. д. Таким образом, третий вариант ответа является неверным. Ответ должен быть четким, занимать несколько минут, содержать информацию об образовании или опыте работы, умениях и личных качествах, которые помогут вам достичь успехов в конкретной профессии. Например, для менеджеров являются важными отличные

коммуникативные навыки, ответственность и организованность.

В первом варианте допускается грубейшая ошибка, при собеседовании спрашивать «Что вы хотели бы узнать?» — недопустимо, поскольку просьба рассказать о себе — не конкретный вопрос, а способ проверить, как хорошо кандидат подготовился к собеседованию и умеет отвечать на такого рода вопросы.

Приложение отмечает верный ответ и предлагает перейти к следующей реплике. Следует обратить внимание, что можно озвучить реплики собеседника и это позволит также тренировать навык аудирования. Ответы студентов не озвучиваются, но **мы рекомендуем обучающимся проговаривать реплики, так как** это помогает тренировать навык говорения.

За основу построения диалогового тренажера мы берём лексические темы и грамматические конструкции изученные в определенном разделе курса по иностранному языку, что позволяет студентам закрепить знания изученного материала и отработать их применение на практике и в своей речи. Исходя из вышесказанного мы можем говорить о SCORM-технологиях как об эффективном методе обучения продуктивным видам речевой деятельности с помощью которых обеспечивается выражение мыслей в устной форме и также обучающиеся видят правильно ли построены конструкции в письменной форме.

Проанализировав использование SCORM-приложений при обучении иностранному языку в своих курсах, мы приходим к выводу, что данные технологии обладают следующими преимуществами:

дают возможность разработать качественный интерактивный обучающий контент, используя разные виды файлов;

возможность направлять пользователя на определенные действия и воспроизводить динамический текст позволяет вовлечь пользователя в определенную коммуникативную ситуацию и отработать наглядный поведенческий сценарий;

работа с динамическими текстами и наглядными сценариями способствует более глубокому усвоению знаний и повышает интерес и мотивацию к изучению языка;

позволяют в интерактивной форме закрепить и отработать применение на практике изученных лексических и грамматических конструкции;

проводят автоматическое диагностирование ошибок и подсчёт баллов;

можно использовать для очной и дистанционной формы обучения.

Итак, применяя SCORM-приложения на практике, мы делаем заключение, что современные педагогические технологии, такие как использование новых мультимедийных ресурсов не только помогает студентам закрепить знания изученного лексического и грамматического материала в интерактивной форме - что способствует более глубокому усвоению знаний и мотивирует их интерес к изучению языка, но и позволяет преподавателю реализовать эффективное обучение продуктивным видам речевой деятельности, то есть говорению в определенных коммуникативных ситуациях, включая освоение правил речевого поведения. Всё это позволяет реализовать требования Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования о том, что каждый выпускник бакалавриата должен быть способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке для решения поставленных задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

Библиографический список

1. Ежгурова, А. А. Методические особенности обучения иностранному языку на базе электронной платформы MOODLE в рамках педагогической технологии смешанного обучения [Текст] / А. А. Ежгурова, Л. Г. Просвирнина // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. — 2019. — № 2 (30). — С. 18
2. Железовская, Г. И. Средства обеспечения инновационной лингводидактики при обучении иностранным языкам в эпоху цифровизации [Текст] / Г. И. Железовская, С. П. Хижняк // Известия саратовского университета. Новая серия. Серия Философия. Психология. Педагогика. — 2020. — 4 Том 20 — С. 195
3. Кравченко, Ю. С. Обучение продуктивным видам речевой деятельности с использованием мультимедийных технологий на уроке иностранного языка в основной школе: магистерская диссертация, направление подготовки 44.04.01 Педагогическое образование: защищена 20.11.2018 / Кравченко Юлия Сергеевна — Красноярск, 2018. — 100 С. — Текст : непосредственный.
4. Розина, И. Н. Эволюция Call-методов обучения английскому языку [Текст] / И. Н. Розина // Образовательные технологии и общество. — 2017. — 1 Том 23. — С. 353
5. Словари и энциклопедии на Академике. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://translate.academic.ru/scorm/en/ru/#sel=7:31,7:31>, свободный (дата обращения 10.02.2021)
6. Справочник кодов общероссийских классификаторов. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования — бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» от 12 августа 2020 г. № 954 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://classinform.ru/fgos/38.03.01-ekonomika.html>, свободный (дата обращения 10.02.2021)
7. Шидакова, М. Б. Развитие мультимедиа в преподавании английского языка [Текст] / М. Б. Шидакова // Проблемы современного педагогического образования. — 2019. — № 64-4 — С. 251

8. Электронный справочник. Языкознание и филология. Компьютерная лингводидактика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://spravochnik.ru/yazykoznanie_i_filologiya/kompyuternaya_lingvodidaktika/, свободный (дата обращения 10.02.2021)

References

1. Ezhgurova A. A., Prosvirina L. G. *Metodicheskie osobennosti obucheniya inostrannomu yazyku na baze elektronnoy platformy MOODLE v ramkax pedagogicheskoy tekhnologii smeshannogo obucheniya* [Methodological features of teaching a foreign language on the basis of the electronic platform MOODLE in the framework of the pedagogical technology of blended learning]. *Vestnik Sibirskogo instituta biznesa i informacionnykh tekhnologij* [Bulletin of Siberian Institute of Business and Information Technologies]. 2019. no. 2 (30). p. 18.
2. Zhelezovskaya G. I. *Sredstva obespecheniya innovacionnoj lingvodidaktiki pri obuchenii inostrannym yazykam v epoxu cifrovizatsii* [Means of providing innovative linguodidactics in teaching foreign languages in the era of digitalization]. *Izvestiya saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya Filosofiya. Psixologiya. Pedagogika* [Proceedings of Saratov University. New series. Philosophy. Psychology. Pedagogy.]. 2020. vol. 4 no. 20. p. 195.
3. Kravchenko Yu.S. *Obuchenie produktivnym vidam rechevoj deyatel'nosti s ispolzovaniem multimediynykh tekhnologij na uroke inostrannogo yazyka v osnovnoy shkole* [Teaching productive types of speech activity using multimedia technologies in a foreign language lesson at a primary school]. *Magisterskaya dissertatsiya* [Master's Thesis]. Krasnoyarsk. 2018. 100 p.
4. Rozina I. N. *Evolutsiya Call-metodov obucheniya anglijskomu yazyku* [Evolution of Call-methods of teaching English]. 2017. vol. 1 no. 23. p. 353.
5. *Slovari i e'nciklopedii na Akademike* [Dictionaries and encyclopedias on Akademik]. Access mode: <https://translate.academic.ru/scorm/en/ru/#sel=7:31,7:31>, free.
6. *Spravochnik kodov obshherossiyskix klassifikatorov. Federalnyj gosudarstvennyj obrazovatelnyj standart vysshego obrazovaniya — bakalavriat po napravleniyu podgotovki 38.03.01 «Ekonomika» ot 12 avgusta 2020 № 954* [Directory of codes of all-Russian classifiers. Federal State Educational Standard of higher Education-Bachelor's degree in the field of training 38.03.01 "Economics" dated August 12, 2020 No. 954]. Access mode: <https://classinform.ru/fgos/38.03.01-ekonomika.html>, free.
7. Shidakova M. B. *Razvitie multimedia v prepodavanii anglijskogo yazyka* [The development of multimedia in English language teaching]. *Problemy sovremennogo pedagogicheskogo obrazovaniya* [Problems of modern teacher education]. 2019. no. 64-4. p. 251.
8. *Elektronnyj spravochnik. Yazykoznanie i filologiya. Kompyuternaya lingvodidaktika* [Electronic reference book. Linguistics and philology. Computer linguodidactics]. Access mode: https://spravochnik.ru/yazykoznanie_i_filologiya/kompyuternaya_lingvodidaktika/, free.

THE USE OF SCORM TECHNOLOGIES IN TEACHING PRODUCTIVE TYPES OF SPEECH ACTIVITY IN THE PROCESS OF LEARNING A FOREIGN LANGUAGE IN A NON-LINGUISTIC UNIVERSITY

Anastasya A. Ezhgurova

Senior Lecturer, Siberian Institute of Business and Information Technologies

Ludmila G. Prosvirina

Candidate of Philological Sciences, Siberian Institute of Business and Information Technologies

Abstract. The article deals with the methodological aspects of teaching productive types of speech activity in the process of learning a foreign language in a non-linguistic university at the present stage of science and society development. Attention is drawn to the difficulties in teaching a foreign language associated with the implementation of the universal competence that a graduate who has mastered a bachelor's degree program must have — the ability to carry out business communication in oral and written forms in the state language of the Russian Federation and a foreign language. In its turn, business communication is carried out to solve a number of problems of interpersonal and intercultural interaction. At the same time, the difficulties lie in the fact that interpersonal and intercultural interaction implies the development of communication skills with native speakers, and university students most often do not have constant contacts with them, and such interaction implies the need to master the rules of speech behavior in certain communicative situations, but students are faced with the lack of visual behavioral scenarios. It is proposed to solve these problems by organizing the process of teaching a foreign language using multimedia technologies, which provide students with the opportunity to get acquainted with visual scenarios of communicative behavior of native speakers of the studied language and form motivation to communicate with them. The concept of Computer-assisted language learning is described as a scientific direction that arose due to the rapid development of ICT and multimedia. It studies the theoretical and practical aspects of the use of multimedia technologies in the process of language teaching in the new conditions of digitalization of education. Attention is drawn to the fact that a modern teacher of a foreign language

should be ready to use ICT in the formation of language, speech and communication competencies in students. The article describes the personal experience of using SCORM technologies as an effective method for teaching productive types of speech activity and as an approach to solving a number of tasks related to the implementation of educational standards. The variants of using SCORM technologies in teaching a foreign language are described and analyzed. Based on practical experience, it is concluded that the use of SCORM technologies in practice not only helps students to consolidate the knowledge of the studied lexical and grammatical material in an interactive form, which contributes to a deeper assimilation of knowledge and motivates their interest in learning the language, but also allows the teacher to implement effective training in productive types of speech activity, that implies speaking in certain communicative situations, including the development of the rules of speech behavior. The results of the study can be applied to the development of foreign language courses in full-time and distance format.

Keywords: foreign language teaching, productive types of speech activity, Computer-assisted language learning, SCORM technologies, SCORM package.

Сведения об авторах:

Ежгурова Анастасия Анатольевна — старший преподаватель факультета очного обучения, АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (644116, Российская Федерация, г. Омск, ул. 24 Северная, д. 196, корп. 1, e-mail: ega80@rambler.ru).

Просвирнина Людмила Геннадьевна — кандидат филологических наук, доцент факультета очного обучения, АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (644116, Российская Федерация, г. Омск, ул. 24 Северная, д. 196, корп. 1, e-mail: ludmila_p73@mail.ru).

Статья поступила в редакцию 27.01.2021г.

С. В. Матюшенко, О. О. Князева, Л. А. Сосковец
ОСОБЕННОСТИ ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОМСКОМ ФИЛИАЛЕ УНИВЕРСИТЕТА
«СИНЕРГИЯ»

В статье проанализирован опыт организации и осуществления воспитательной деятельности в Омском филиале Университета «Синергия». Целью исследования было выявление особенностей воспитательной деятельности Омского филиала Университета «Синергия». Базой исследования стали: документы по воспитательной работе (программы и планы воспитательной деятельности филиала, отчеты по самообследованию филиала), интервью с сотрудниками филиала. Хронологические рамки исследования были ограничены с 2005 по 2021 года. Выборка материалов для исследования была проведена методом случайной выборки. Анализ полученных данных позволил выявить цели и задачи воспитательной деятельности в разные учебные года, определить преобладающие направления воспитательной деятельности со студентами в филиале, увидеть новые тенденции в развитии программ и планов воспитательной деятельности. В результате исследования стало понятно, что при осуществлении воспитательной деятельности со студентами педагогический коллектив филиала на первое место ставит такую цель, как создание условий для становления профессионально и социально компетентной личности студента. Также мы обнаружили, что на протяжении 10 лет неизменными для воспитательной деятельности, проводимой со студентами в стенах филиала остаются следующие направления: профессионально-трудовое (трудовое), организационное, патриотическое (военно-патриотическое, гражданско-патриотическое), духовно-нравственное, эстетическое (нравственно-эстетическое, культурно-эстетическое), спортивно-оздоровительное. Но в контексте развития воспитательной деятельности со студентами филиала на современном этапе педагогическим коллективом филиала были предложены новые направления воспитательной деятельности со студентами, а именно: благотворительная деятельность и профилактика саморазрушающих видов поведения и асоциальных проявлений в студенческой среде. Анализ показал и то, что одной из ярких особенностей воспитательной деятельности в филиале является сохранение и постоянное развитие собственных оригинальных воспитательных мероприятий.

Ключевые слова: особенности, воспитательная деятельность, студенты, филиал, направления воспитательной деятельности, воспитательные мероприятия.

Омский филиал Университета «Синергия», тогда еще Московского международного института эконометрики, информатики, финансов и права, был образован в октябре 1999 году. Основной целью деятельности филиала является подготовка кадров по программам среднего профессионального образования, высшего и дополнительного образования, а также представление интересов Университета «Синергия» перед государственными, муниципальными, общественными и коммерческими организациями и гражданами Российской Федерации в месте нахождения филиала.

Стратегическая цель развития Омского филиала Университета «Синергия» заключается в достижении, в соответствии с отечественными и международными стандартами, принципиально нового качества подготовки высококвалифицированных специалистов, конкурентоспособных на рынке труда и способных к эффективной работе по специальности [1].

Стратегическая цель определяет среди приоритетов развития Омского филиала Университета «Синергия», следующее:

- формирование единого образовательного пространства Университета;
- информатизация образовательного пространства филиала;
- выработка у студентов навыков самостоятельного приобретения знаний в течение всей жизни;

– активизация и повышение эффективности научно-исследовательской деятельности;

– создание эффективной воспитательной среды филиала.

Как и любая образовательная организация высшего образования Омский филиал Университета «Синергия», помимо организации учебного процесса по направлениям деятельности, осуществляет и воспитательную деятельность со студентами. Под воспитательной деятельностью в нашем случае мы будем понимать профессиональную деятельность педагога, направленную на развитие личности [3]. Нами был проведен анализ осуществления воспитательной деятельности Омском филиале Университета «Синергия» по материалам, имеющимся в филиале, методом случайной выборки, за четыре учебных года (2005-2006, 2012-2013, 2016-2017, 2020-2021).

Как показывает анализ, в течение многих лет в филиале воспитательная деятельность со студентами организуется не только по плану воспитательной деятельности на очередной учебный год, но и по программе воспитательной деятельности, которая специально разрабатывается на каждый учебный год. При этом цели воспитательной деятельности на разные учебные года ставились разные. Например, на 2005-2006 учебный год было озвучено три цели воспитательной деятельности филиала: повышение уровня общей и профессиональной культуры студентов; создание условий для развития личности и

реализации ее социальной активности; психологическое сопровождение становления личности будущего специалиста; на 2012-13 учебный год цель была поставлена одна, а именно реализация концепции воспитательной и социальной деятельности студентов через осуществление «Управления карьерой студента»; также и на 2016-17 учебный год цель воспитательной была запланирована одна, как сохранение и развитие сложившихся культурных, воспитательных, демократических традиций, позволяющих студенту чувствовать себя частью коллектива, решающего сложные задачи в получении профессиональных навыков. На 2020-21 учебный год количество целей воспитательной деятельности для филиала опять составило три: усиление взаимодействия и сотрудничества преподавателей и студентов в сфере их совместной социальной и воспитательной деятельности; создание условий для становления профессионально и социально компетентной личности студента, способного к творчеству, обладающему научным мировоззрением, высокой культурой и гражданской ответственностью; сохранение и развитие сложившихся университетских культурных, воспитательных, демократических традиций, позволяющих студенту чувствовать себя частью коллектива.

При анализе целей воспитательной деятельности со студентами в Омском филиале Университета «Синергия» видно, что на первое место при осуществлении воспитательной деятельности педагогический коллектив филиала ставит позицию – создание условий для становления профессионально и социально компетентной личности студента. Таким образом, коллектив филиала поддерживает и развивает общепедагогическую тенденцию современного высшего образования при подготовке кадров для страны.

Вместе с тем, говоря о других целях программ воспитательной деятельности в филиале, можно отметить, что планируемые цели как сохранение и развитие сложившихся университетских культурных, воспитательных, демократических традиций, позволяющих студенту чувствовать себя частью коллектива, и усиление взаимодействия и сотрудничества преподавателей и студентов в сфере их совместной социальной и воспитательной деятельности

Переходя к анализу задач воспитательной деятельности в Омском филиале Университета «Синергия» за анализируемые года следует сделать ремарку о том, что под задачей воспитательной деятельности понимается направленность на достижение целей воспитательной деятельности [2].

В общем, наибольшее количество задач воспитательной деятельности в филиале запланировано на 2020-21 учебный год, а именно их шесть. Отрадно, что среди заявленных задач воспитательной деятельности в филиале неизменными остаются базовые позиции формирования личности, а именно: становление и развитие системы ценностных ориентаций студента;

развитие творческого потенциала студентов, лидерских качеств, привития здорового образа жизни; формирование у студентов гражданской позиции; развитие студенческого самоуправления. Среди новых задач воспитательной деятельности отмечаются: развитие современного научного мировоззрения студентов и взаимодействие с органами власти, молодежными движениями, общественными организациями, образовательными учреждениями. Постановка таких новых задач для воспитательной деятельности со студентами свидетельствует о том, что педагогический коллектив филиала учитывает не только новые реалии современной жизни, в частности, объявленный необходимый уход зависимости экономики от энергоресурсов, что возможно при развитии научного склада ума у личности будущего профессионала, но реагирует на них как положено педагогам. Таким образом, совершенствование организации воспитательной деятельности в Омском филиале Университета «Синергия» идет в ногу «со временем».

Организацией воспитательной деятельности со студентами в Омском филиале Университета «Синергия» в разное время занимались разные подразделения и разные специалисты. Их число сокращается год от года. И если в 2005-2006 учебном году мы фиксируем 7 органов, на которые возлагалась обязанность включаться в воспитательную деятельность со студентами филиала, то с 2016-2017 учебного года их остается всего 3: это специалист по воспитательной работе, кураторы профилей по направлениям подготовки и студенческий актив. Из предыдущих органов, занимающихся воспитательной деятельностью исчезли: отдел воспитательного процесса, студенческие организации (отряд охраны правопорядка и трудовой отряд), культурно-досуговый центр, физкультурно-оздоровительный центр и музей учебного заведения. Кураторы профилей по направлениям подготовки заменили кураторов учебных групп. Отдел воспитательного процесса сузился до специалиста по воспитательной работе. Студсовет и старостат переросли в студенческий актив.

Данная ситуация сложилась объективно. Ввиду непрекращающейся в стране «демографической ямы» резко сократилось количество студентов (2005 г. – 1483 чел., 2012 г. – 1389 чел., 2020 г. – 440 чел.). Профессорско-преподавательский состав знает «в лицо» каждого студента, учащегося по очной форме обучения, поэтому проведение с ними воспитательной деятельности чаще всего основано на личных контактах. Данный подход имеет массу плюсов. Например, активное задействование в различных воспитательных мероприятиях практических всех студентов филиала. Как следствие этого, такое влияние воспитательной среды на студентов не только расширяет их кругозор, но и способствует личностному развитию, самореализации уже в вузе, нахождения своего места в жизни.

Изучение направлений воспитательной деятельности в Омском филиале Университета

«Синергия» показало, что их количество варьируется от 5 (2005-2006 учебный год) до 12 (2012-2013 учебный год). Это хорошо видно из таблицы 1.

Таблица 1.

Виды направлений воспитательной деятельности в Омском филиале Университета «Синергия»

года	2005-2006	2012-2013	2016-2017	2020-2021
	Организационно-воспитательная	Общие мероприятия	Профессионально-трудовое	Организационное
	Патриотическое	Информационное Обеспечение ВР	Гражданско-патриотическое	Профессионально-трудовое
	Нравственно-эстетическое	Организация студенческого самоуправления	Духовно-нравственное	Духовно-нравственное
	Спортивно-массовая деятельность	Военно-патриотическое	Культурно-эстетическое	Культурно-эстетическое
	Трудовое воспитание	Гражданское	Спортивно-оздоровительное	Развитие творческого потенциала
		Духовно-нравственное	Информационная культура	Спортивно-оздоровительное
		Профессионально-трудовое	Благотворительная деятельность	Благотворительная деятельность
		ВР с первокурсниками		Гражданско-патриотическое
		Спортивно-массовая деятельность, ЗОЖ		Профилактика саморазгружающих видов поведения и асоциальных проявлений в студенческой среде
		Нравственно-эстетическое		
		Культурно-массовая деятельность		
		Творческая деятельность		

Как видно, из приведенной таблицы, часть направлений воспитательной деятельности со студентами остаются на протяжении 10 лет неизменными для филиала. Это следующие направления: профессионально-трудовое (трудовое), организационное, патриотическое (военно-патриотическое, гражданско-патриотическое), духовно-нравственное, эстетическое (нравственно-эстетическое, культурно-эстетическое), спортивно-оздоровительное. Это свидетельствует о том, что педагогический коллектив осуществляет полную преемственность в деле воспитательной деятельности со студентами филиала.

Среди направлений воспитательной деятельности со студентами филиала имеются направления, которые присутствуют не во всех в программах и планах воспитательной деятельности филиала. Это такие направления, как информационное обеспечение воспитательной деятельности, творческая деятельность (развитие творческого потенциала), культурно-массовая деятельность, деятельность с первокурсниками. Периодическое появление данных направлений воспитательной деятельности в филиале связано с особенностями студенческого контингента¹. Каждый

поток не похож друг на друга и поэтому ставит перед педагогическим коллективом филиала отличные друг от друга воспитательные задачи в отношении студентов. Например, в 2012-2013 учебном году, педагоги филиала столкнулись с двумя проблемами у первокурсников: сложностью адаптации к учебному процессу и низкой информационной культурой у студентов. Именно поэтому на заседании учебно-методического совета филиала (Протокол №1 от 26 сентября 2012 г.) было принято решение о разработке особой стратегии воспитательной деятельности с первокурсниками. Согласно разработанной стратегии, была осуществлена подготовка «Памятка первокурснику», было проведено обучение первокурсников работе с библиотекой и имеющимися в филиале информационными ресурсами, было знакомство с особенностями организации учебного процесса в филиале, было проведено мероприятие «Давайте познакомимся!», первокурсники были уже привлечены к участию в научных мероприятиях филиала. Все это принесло свои «плоды», и в конечном итоге, данный учебный поток стал одним из не только успевающим, но и воспитанным в духе единого культурного поля Университета «Синергия».

¹ Из интервью с Л.А. Сосковец – старшего преподавателя кафедры гуманитарных и естествен-

нонаучных дисциплин Омского филиала Университета «Синергия».

Данная политика продолжается и сегодня. Для первой встречи с первокурсниками 2020 года набора Л.А. Сосковец разработана памятка, которая также учитывает и реалии современной жизни: (ношение масок, соблюдение дистанции, нахождение во время обучения в одной аудитории).

Исследование особенностей воспитательной деятельности в Омском филиале Университета «Синергия» показало, что по планам воспитательной деятельности на два учебных года (2012-2013 и 2020-2021) было запланировано новое направление воспитательной деятельности – благотворительная деятельность. Данное направление не новое для филиала вообще, потому что с самого образования филиала в нем проводились особые акции. Например, «Подари книгу библиотеке филиала». Данная акция предполагает формирование открытой художественной библиотеки – создание особой среды, которая так или иначе влияет на воспитание студентов. Все принесенные в дар книги выставляются на стеллажи, расположенные на 2 этаже филиала в открытом доступе.

В новых условиях жизни данное направление, по мнению О.О. Княzewой², приобрело новое звучание: студенты открывают книги, если они окружены книгами, а художественная литература и ее воспитательная сила разворачивают студента к образованию и самообразованию. Именно поэтому педагогический коллектив филиала решил обратить пристальное внимание на создание образовательного пространства обновленного формата как средства совершенствования воспитательной системы филиала.

Как видно и приведенных данных в таблице 1, в программе воспитательной деятельности Омского филиала Университета «Синергия» на 2020-2021 учебный год появилось новое направление – профилактика саморазрушающих видов поведения и асоциальных проявлений в студенческой среде. Введение в программу воспитательной деятельности данного направления стало необходимо, во-первых, ввиду расширения влияния на студенческую молодежь разных политических и экстремистских организаций, во-вторых, необходимости коррекции асоциального поведения, проявляющегося у студентов филиала, по наблюдениям за поведением студентов со стороны педагогического коллектива филиала. В частности, по данному направлению уже в плане воспитательной деятельности филиала предусмотрено 6 мероприятий.

Изучив имеющиеся документы по организации воспитательной деятельности в Омском филиале Университета «Синергия» за три учебных года на предмет проведенных воспитательных мероприятий, мы пришли к следующим выводам:

1. Наибольшее количество воспитательных мероприятий со студентами филиала было осуществлено в 2005-2006 учебном году – 54.

2. Затем количество воспитательных мероприятий со студентами филиала снижается до 28 в 2016-2017 учебном году.

3. Было проведено собственных воспитательных мероприятий от 47% до 81%.

4. Студенты филиала приняли участие во многих мероприятиях, проводимых другими различными организациями. В % соотношении это выглядит следующим образом: 2005-2006 учебный год – 9%, 2012-2013 учебный год – 50%, 2016-2017 учебный год – 53%.

5. Больше всего было проведено воспитательных мероприятий со студентами филиала по следующим направлениям: профессионально-трудовое, гражданско-патриотическое, духовно-нравственное (нравственно-эстетическое).

6. Среди собственных воспитательных мероприятий на базе филиала выделяются следующие: День диплома, Декада адаптации групп первого набора; деятельность диспут-клуба по экономике; проведение деловых игр с целью повышения правовой и политической культуры «Политбой», «Я – лидер», «Твоя позиция»; конкурс для групп нового набора «Восходящая звезда»; акция «Первокурсник»; «Тренинги неотъемлемая часть общей культуры человека»; турнир по нардам среди сотрудников и студентов филиала.

7. С 2016-2017 учебного года в филиале активно формируется культура уважения к преподавательскому труду через проведение различных праздничных воспитательных мероприятий: День учителя, Празднование 8 марта, летний праздничный концерт-благодарность к выпуску специалистов.

В плане воспитательной деятельности Омского филиала Университета «Синергия» на 2020-2021 учебный год мы видим, что традиции проведения воспитательных мероприятий сохраняются. Вместе с тем появляются и новые виды воспитательных мероприятий. Отметим их: на формирование образа будущей профессии у студентов направлено групповое занятие «Дело в шляпе», запланированное на ноябрь 2020 г., и круглый стол «Лидерство будущего», который предполагается провести в мае 2021 г.; в рамках благотворительной деятельности для воспитания гуманного отношения к нуждающимся запланированы в декабре-месяце 2020 г. новогодняя социальная акция «Праздник в каждый дом» и социальная акция «Новогодняя сказка»; в духовно-нравственном и культурно-эстетическом направлении воспитания студентов предусмотрен конкурс на лучший розыгрыш друзей и преподавателей (1 апреля 2021 г.); неожиданным выглядит поиск новых тем для оформления тематических стендов, например, такой как «Информационные знания – главный инструмент управления», который планируется обновлять ежемесячно.

Таким образом, проведя исследование воспитательной деятельности в Омском филиале Университета «Синергия» мы выявили следующие особенности: воспитательная деятельность в филиале не противоречит задаче подготовки

² Из интервью с О.О. Княzewой – доцента кафедр общего менеджмента Омского филиала Университета «Синергия», к.п.н.

высококвалифицированных специалистов, конкурентоспособных на рынке труда и способных к эффективной работе по специальности; особое внимание педагогический коллектив филиала уделяет такой цели как создание условий для становления профессионально и социально компетентной личности студента; соответственно, главным в воспитательной работе со студентами филиала

является направление профессионально-трудоового воспитания; при этом воспитание студентов не является односторонним, так большое количество воспитательных мероприятий направлено на развитие и других сфер личности; в последнее время в филиале наблюдается расширение направлений и форм воспитательной деятельности для создания оптимально благоприятной воспитывающей среды.

Библиографический список

1. Отчет по результатам самообследования Омского филиала Негосударственного образовательного частного учреждения высшего образования «Московский финансово-промышленный университет «Синергия» от 17 апреля 2020 г. – Текст : непосредственный.
2. Понятие «задача воспитания». — Текст : электронный — URL: https://spravochnick.ru/pedagogika/celi_i_zadachi_vospitaniya/ (дата обращения: 08.02.2021).
3. Степанов П. В. Воспитательная деятельность педагога как система // Вопросы воспитания. – 2014. № 4. – С. 66-70. – Текст : непосредственный.

References

1. Otchet po rezul'tatam samoobsledovaniya Omskogo filiala Negosudarstvennogo obrazovatel'nogo chasnogo uchrezhdeniya vysshego obrazovaniya «Moskovskiy finansovo-promyshlennyy universitet «Sinergiya» ot 17 aprelya 2020 g. – Tekst : neposredstvennyy.
2. Ponyatiye «zadacha vospitaniya». — Tekst : elektronnyy — URL: https://spravochnick.ru/pedagogika/celi_i_zadachi_vospitaniya/ (data obrashcheniya: 08.02.2021).
3. Stepanov P. V. Vospitatel'naya deyatel'nost' pedagoga kak sistema // Voprosy vospitaniya. – 2014. № 4. – S. 66-70. – Tekst : neposredstvennyy.

FEATURES OF EDUCATIONAL ACTIVITIES AT THE OMSK BRANCH OF THE UNIVERSITY "SYNERGY"

Svetlana V. Matyushenko

Senior Lecturer, Department of Criminology and Crime Prevention,
Omsk Academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia

Oksana O. Knyazeva

Associate Professor of the Department of General Management,
Moscow Financial and Industrial University "Synergy", Omsk Branch

Larisa A. Soskovets

Senior Lecturer at the Department of Humanities and Natural Sciences,
Moscow Financial and Industrial University "Synergy", Omsk Branch

Abstract. The article analyzes the experience of organizing and implementing educational activities in the Omsk branch of the Synergy University. The aim of the study was to identify the features of the educational activities of the Omsk branch of the University "Synergy". The research was based on: documents on educational work (programs and plans for educational activities of the branch, reports on self-examination of the branch), interviews with employees of the branch. The chronological scope of the study was limited from 2005 to 2021. The selection of materials for the study was carried out by random sampling. The analysis of the data obtained made it possible to identify the goals and objectives of educational activities in different academic years, to determine the successive directions of educational activities with students in the branch, to see new trends in the development of programs and plans for educational activities. As a result of the study, it became clear that when carrying out educational activities with students, the pedagogical staff of the branch prioritizes such a goal as creating conditions for the formation of a professionally and socially competent student's personality.

We also found that for 10 years the following areas remain unchanged for educational activities carried out with students within the walls of the branch: professional-labor (labor), organizational, patriotic (military-patriotic, civil-patriotic), spiritual and moral, aesthetic (moral and aesthetic, cultural and aesthetic), sports and health. But in the context of the development of educational activities with the students of the branch at the present stage, the teaching staff of the branch proposed new directions of educational activities with students, namely: charitable activities and prevention of self-relieving behaviors and antisocial manifestations in the student environment. The analysis also

showed that one of the striking features of educational activities in the branch is the preservation and continuous development of their own original educational activities.

Keywords: features, educational activities, students, branch, directions of educational activities, educational activities.

Сведения об авторах:

Матюшенко Светлана Владимировна - доктор педагогических наук, доцент, старший преподаватель кафедры криминологии и профилактики преступлений ФГКОУ ВО «Омская академия Министерства Внутренних Дел Российской Федерации» (644090, Российская Федерация, г. Омск, пр. Комарова, д. 7, e-mail: md.sinichka@mail.ru).

Князева Оксана Олеговна - кандидат педагогических наук, доцент кафедры общего менеджмента Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Омский филиал (644042, Российская Федерация, г. Омск, пр. К. Маркса, д. 18, корп. 10, помещение 8П, e-mail: OKniazeva@synergy.ru).

Сосковец Лариса Александровна - старший преподаватель кафедры гуманитарных и естественнонаучных дисциплин Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Омский филиал (644042, Российская Федерация, г. Омск, пр. К. Маркса, д. 18, корп. 10, помещение 8П, e-mail: LSoskovets@synergy.ru).

Статья поступила в редакцию 15.01.2021г.

С. В. Матюшенко, С. А. Тимко
ВОЗМОЖНОСТИ ПРАКТИКУМА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ ПО УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЕ (РАЗДЕЛУ) «ОСНОВЫ КРИМИНОЛОГИИ» ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

В статье описаны возможности практикума для проведения учебных занятий по учебной дисциплине (разделу) «Основы криминологии» для организации самостоятельной работы обучающихся. Целью исследования было рассмотреть варианты самостоятельной учебной деятельности обучающихся при преподавании учебной дисциплины (раздела) «Основы криминологии» для лиц, впервые принятых на службу в органы внутренних дел Российской Федерации по должности служащего "Полицейский". Учитывая особенности обучения данной категории лиц, такие как детальная регламентация учебного и внеучебного времени обучающихся и дополнительная нагрузка в виде выполнения множества служебных обязанностей, в том числе и в ночное время (несение суточных нарядов, охрана общественного порядка и т. д.), и как следствие, недостаточность свободного личного времени, авторам необходимо было найти возможности качественной организации самостоятельной работы обучающихся, на которую в соответствии с примерным учебным планом и примерным календарным учебным графиком, отводится 14 часов. В результате исследования авторами выявлено, что разработанный ими практикум для проведения занятий по учебной дисциплине (разделу) «Основы криминологии» можно использовать в трех вариантах организации самостоятельной учебной деятельности обучающихся при преподавании учебной дисциплины (раздела) «Основы криминологии» для лиц, впервые принятых на службу в органы внутренних дел Российской Федерации по должности служащего "Полицейский". Это вариант, когда преподаватель выдает специальное задание для самостоятельной работы на домашнее выполнение. Это вариант, когда по каким-то причинам обучающийся отсутствовал на учебном занятии, и ему необходимо восполнить пропущенный учебный материал. Это вариант, когда обучающийся проявляет особый интерес к изучению данной учебной дисциплины (раздела).

Ключевые слова: самостоятельная работа, обучающиеся, учебная дисциплина, практикум, возможности, трудоемкость, преподавание, особенности обучения.

Преподавание учебной дисциплины (раздела) «Основы криминологии» для лиц, впервые принятых на службу в органы внутренних дел Российской Федерации по должности служащего «Полицейский», вызывает достаточное затруднение. На наш взгляд, одной из причин затруднений преподавания учебной дисциплины (раздела) «Основы криминологии» является то, что преподаватели не всегда в должной мере владеют необходимой методикой преподавания данной дисциплины для особой категории обучающихся, к которой относятся лица, впервые принятые на службу в органы внутренних дел Российской Федерации, по должности служащего «Полицейский», а сами обучающиеся не считают данную дисциплину (раздел) такой уж нужной и полезной для своей будущей профессиональной деятельности.

При этом эффективность освоения указанной дисциплины зачастую зависит от правильно выстроенной стратегии ее изучения. Как показывает педагогическая практика, для качественного преподавания учебной дисциплины (раздела) «Основы криминологии», необходимо задействовать как можно больше методических приемов.

Следует помнить и о том, что обучение лиц, впервые принятых на службу в органы внутренних дел Российской Федерации по должности служащего «Полицейский», имеет свои особенности, которые тоже нужно учитывать при преподавании:

– отнесение к силовым структурам предполагает определенную «закрытость» образовательных организаций МВД России;

– наличие обязательного проведения специальных мероприятий с обучающимися по адаптации не только к новому варианту учебной деятельности, но и служебной;

– детальная регламентация учебного и внеучебного времени обучающихся;

– дополнительная нагрузка в виде выполнения множества служебных обязанностей, в том числе и в ночное время (несение суточных нарядов, охрана общественного порядка и т. д.), и как следствие, недостаточность свободного личного времени;

– утомляющие, изматывающие занятия по физической и строевой подготовке.

Таким образом, методика преподавания учебной дисциплины (раздела) «Основы криминологии» для лиц, впервые принятых на службу в органы внутренних дел Российской Федерации по должности служащего «Полицейский» должна учитывать многие нюансы.

Трудоемкость учебной дисциплины (раздела) «Основы криминологии» в соответствии с примерным учебным планом и примерным календарным учебным графиком составляет 22 академических часа, из них на самостоятельную работу обучающегося – 14 часов. Вот здесь и начинается главная трудность преподавания: каким образом можно организовать самостоятельную работу обучающихся по учебной дисциплине

(разделу) «Основы криминологии», чтобы обучающиеся приобрели знания по криминологической теории, а также умения и навыки диагностики преступного поведения, личности преступника, ситуаций совершения преступлений и криминологической обстановки, а также возможностей предупреждения преступных деяний.

В методике преподавания под самостоятельной работой обучающихся часто понимается следующее: самостоятельная работа, включаемая в процесс обучения, это такая работа, которая выполняется без непосредственного участия преподавателя, но по его заданию в специально предоставленное время, при этом студенты сознательно стремятся достигнуть поставленной в задании цели, употребляя свои усилия и выражая результат в форме физических или умственных действий [1, С. 15].

Следовательно, самостоятельная работа – это такое средство обучения, которое:

- в каждой конкретной ситуации усвоения, соответствует конкретной дидактической цели и задаче;
- формирует у обучающегося, на каждом этапе его деятельности, необходимый объем и уровень знаний, навыков и умений для решения определенного класса познавательных задач и соответственного продвижения от низших к высшим уровням мыслительной деятельности;
- вырабатывает у обучающихся психологическую установку на самостоятельное систематическое пополнение своих знаний и выработку умений ориентироваться в потоке научной и общественной информации при решении новых познавательных задач;
- является важнейшим орудием педагогического руководства и управления самостоятельной познавательной деятельностью обучающегося в процессе обучения [2].

К самостоятельной работе, по мнению Т.Б. Исаковой предъявляются определенные требования [3]. Первое требование сводится к тому, что такая работа может только углублять, расширять и совершенствовать знания, умения и навыки, полученные обучающимися на занятии, но не имеет основной целью сообщение новых знаний, умений и навыков. Вторым требованием является увлекательность самих форм, процесса и материала работы. Третье – фиксирует необходимость межпредметных, междисциплинарных связей. Важным требованием является также добровольность и активность обучающихся в этой работе.

При самостоятельной работе преобладает индивидуальный стиль деятельности. Формирование умений и навыков по самоорганизации, как правило, на первых порах происходит на основе заданного алгоритма. В результате у обучающихся накапливается опыт алгоритмической деятельности, позволяющий успешно адаптироваться в новых условиях профессиональной подготовки.

Чтобы освоение учебной дисциплины (раздела) «Основы криминологии» обучающимися имело эффект, авторами статьи был подготовлен практикум. Данный практикум предназначен для проведения

занятий по учебной дисциплине (разделу) «Основы криминологии» для обучающихся по основной программе профессионального обучения «профессиональная подготовка лиц, впервые принятых на службу в органы внутренних дел Российской Федерации по должности служащего "Полицейский"». Цель данного практикума – помочь обучающимся усвоить, освоить и закрепить криминологические знания, умения, навыки и сформировать компетенции, необходимые для осуществления профессиональной служебной деятельности сотрудника органов внутренних дел. Практикум состоит из 6 разделов.

В раздел 1 «Задания для самостоятельной работы при подготовке к учебным занятиям» включены вопросы по всем темам раздела программы, на которые необходимо ответить после изучения рекомендованного списка источников.

Раздел 2 «Теоретические задания» содержит 60 теоретических заданий по всем темам раздела программы. Предложенные задания можно использовать на учебных занятиях для введения в тему, актуализации знаний обучающихся, закрепления учебного материала.

В 3 разделе собрано 25 задач и ситуаций практической направленности. Данные задачи и ситуации взяты из практики служебной профессиональной деятельности сотрудников органов внутренних дел, из открытых источников информационно-телекоммуникационной сети Интернет. На основе решения конкретных задач обучающиеся вырабатывают умения оценить ситуацию, анализировать ее с точки зрения сотрудника органов внутренних дел и определять пути ее решения.

В 4 разделе «Практические задания» предложены алгоритмы проведения практических занятий по всем темам раздела программы.

В 5 разделе «Творческие задания» описаны возможные варианты самостоятельной работы для обучающихся, проявивших особый интерес к изучению тем раздела программы.

Для 6 раздела «Задания для проведения контрольно-проверочного занятия» разработано 5 видов проверочных работ: тесты, заполнение схем, ответы на теоретические вопросы, решение практических задач и задания для самостоятельной работы.

В практикум также заложены интересные возможности для организации самостоятельной работы обучающихся по учебной дисциплине (разделу) «Основы криминологии». Рассмотрим их.

Самостоятельная работа обучающихся по учебной дисциплине (разделу) «Основы криминологии» для лиц, впервые принятых на службу в органы внутренних дел Российской Федерации по должности служащего "Полицейский"», по сути, делится на несколько вариантов самостоятельной учебной деятельности обучающихся. Это вариант, когда преподаватель выдает специальное задание для самостоятельной работы на домашнее выполнение. Это вариант, когда

по каким-либо причинам обучающийся отсутствовал на учебном занятии, и ему необходимо восполнить пропущенный учебный материал. Это вариант, когда обучающийся проявляет особый интерес к изучению данной учебной дисциплины (раздела).

При варианте, когда преподаватель выдает специальное задание для самостоятельной работы на домашнее выполнение, могут быть использованы следующие разделы практикума по проведению учебных занятий: раздел 1 «Задания для самостоятельной работы при подготовке к учебным занятиям», раздел 2 «Теоретические задания», раздел 3 «Задачи и ситуации».

Например, при изучении темы 5.4 «Причины и условия преступности» с помощью раздела 1 «Задания для самостоятельной работы при подготовке к учебным занятиям» преподаватель может предложить обучающимся найти ответы на следующие вопросы:

Как реализуется системный подход при изучении причин преступности?

Что такое конкретная жизненная ситуация и на какие виды она классифицируется?

Какую роль играет философский закон о единстве и борьбе противоположностей в изучении причин преступности?

Какие выделяют виды криминологической детерминации?

Чем причины преступности отличаются от условий преступности?

В чем особенности современных представлений о детерминации преступности?

Какие причины и условия наиболее выражены в криминологической детерминации современной российской преступности?

Для этого он рекомендует прочитать источники по теме учебной дисциплины (раздела).

С помощью раздела 2 «Теоретические задания» рекомендует обучающимся проверить свои криминологические знания. Например, при выполнении задания 39:

Задание 39

Назовите основные виды детерминации.

– _____ – детерминация, которая состоит в генетической, продуцирующей связи одного явления (причины) с другим (следствием).

– _____ – это условия, воздействующие не непосредственно, а посредством проявления других условий.

– _____ – детерминация, которая состоит в создании возможности (вероятности) наступления следствия двумя путями: способствованием формированию причины и способствованием ее реализации.

– _____ – фактор, который выступает в качестве причины другого явления, если:

а) первое во времени предшествует второму;

б) первое является необходимым условием (предпосылкой, основой) возникновения второго;

в) первое не случайно, а закономерно продуцирует второе.

– _____ (преступности) есть результат взаимодействия причины и условий, т.е. причины и условия преступлений, складываясь в систему, образуют причины и условия преступности в целом или причины преступности представляют собой явление, порождающее преступность как свое следствие.

– _____ – представляют собой многофакторную детерминацию в массовидных системах (преступности и ее детерминантах), при которой изменения в одном ряду факторов в сторону возрастания или уменьшения вызывают соответствующие изменения в другом ряду факторов.

Опираясь на раздел 3 «Задачи и ситуации» по теме 5.4 «Причины и условия преступности», преподаватель может предложить самостоятельно подумать над решением какой-либо задачи. Например, решить задачу 18.

Задача 18

«Родители мои интеллигенты – мама заведующая детским садом, ранее заслуженный учитель школы, а папа начальник цеха на крупном заводе. Воспитывали меня в строгости, но при этом я не была обделена любовью, лаской и общением ... и мама и папа всегда обсуждали со мной «темы жизни». Загруженность у меня полная: пианино, танцы, клуб интернациональной дружбы; плюс ко всему этому поступаю я в институт. И вот я такая вся занятая девочка из интеллигентной семьи попадаю в такую ситуацию: раннее утро, я на 3 курсе института... живу далеко, автобуса нет, опоздать на пару – считай не явка! У нас с этим было строго! В общем, ловим мы с подружкой машину, чтобы за деньги доехать до института. Доехали удачно, на пару успели. Это был наш первый удачный опыт поездки, когда опаздывали. И в один из дней, после пар, нам с 2 девочками срочно нужно было уехать по домам, т.к. буквально через час у нас состоялся концерт «Студенческая весна» и нужно было взять костюмы из дома и ехать обратно. Ловим мы машину, чтобы ЗА ДЕНЬГИ доехать до дома. Жили так все, что по пути высаживались девочки и я выходила последняя. В общем, всех мы довезли и подъезжаем к моему дому. Я подаю ему сумму, которую мы обговорили, когда садились в машину, а в ответ он говорит - МНЕ ДЕНЬГИ НЕ НУЖНЫ...НАТУРОЙ ПЛАТИ!!! И заблокировал двери в машине. Машина тонированная и встал он к гаражам капотом, а на двор выходили как раз тонированные окна. Если у вас хорошо развито воображение – то вы поймете, что я тогда испытала.... Я не говорю про поток слез с глаз и тряски тела....СТРАХ и ЖУТЬ...от безысходности.... Одной рукой держал мои две руки, чтобы я не сопротивлялась, а другой снимал мои джинсы...в общем он сделал что хотел... Я не была девственницей и лет мне было уже 19, но сама ситуация...просто абсурдная...по глупости...ведь я не повелась на бесплатную поездку и не села в машину к мужику, который меня попросил сесть.... я по сути поймала такси за деньги....и вот так вышло. Как

оказалось позже, насильник этот был из Анчиковских и никто не стал вмешиваться в разборки, тогда как раз Анчиковские были в самом почете».

Ознакомьтесь с рассказом жертвы изнасилования, проанализируйте ситуацию.

1) *охарактеризуйте виды вреда, причиненного жертве преступления.*

2) *охарактеризуйте последствия причиненного жертве вреда (физиологические, поведенческие, эмоциональные, мировоззренческие).*

3) *назовите факторы виктимного поведения девушки.*

4) *охарактеризуйте объективное содержание и субъективное значение описанной конкретной жизненной ситуации.*

Данная задача многоаспектная, поэтому требует достаточного количества времени для ее решения. Предложение преподавателя обучающимся заранее самостоятельно найти ответы на вопросы задачи весьма обоснованно. В ходе занятия будет возможность полно, детально разобрать и обсудить найденные обучающимися ответы, а не тратить время на их поиск.

Использование практикума по проведению учебных занятий для варианта, когда по каким-то причинам обучающийся отсутствовал на учебном занятии, и ему необходимо восполнить пропущенный учебный материал, не менее актуально. При этом, преподаватель может рекомендовать обучающемуся воспользоваться как разделом 1 «Задания для самостоятельной работы при подготовке к учебным занятиям», так и разделом 2 «Теоретические задания».

Например, если обучающийся пропустил лекцию по теме 5.5 «Понятие и задачи профилактики преступности», преподаватель ему дает задание законспектировать рекомендованные источники, а именно:

Федеральный закон от 23 июня 2016 г. № 182-ФЗ «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации»;

Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 345 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности"»;

Приказ МВД России от 17 января 2006 г. № 19 «О деятельности органов внутренних дел по предупреждению преступлений»;

Абызов Р.М., Алиев В.М., Аминов Д.И., Гладких В.И., Гончарова М.В., Жигарев Е.С., Иванцов С.В., Ларичев В.Д., Молчанова Т.В., Ходусов А.А. Криминология и предупреждение преступлений: учебник / под общ. ред. д.ю.н., проф. В.И. Гладких. М.: «ЮСТИЦИЯ», 2019 и ответить на выставленные вопросы по теме.

Таким образом, обучающийся не только составляет конспект по пропущенной теме, но и с помощью ответов на вопросы прорабатывает те наиболее важные аспекты, которые ему необходимо знать по данной теме учебной дисциплины (раздела).

Если преподаватель считает, что обучающегося нужно проверить на знание темы, то может предложить обучающемуся выполнить несколько теоретических заданий из раздела 2 «Теоретические задания». Например, это могут быть задания 48, 50 и 51.

Задание 48

Дайте определение.

_____ – криминологическая категория, обозначающая исторически сложившуюся систему преодоления объективных и субъективных предпосылок негативных явлений, реализуемого путем целенаправленной деятельности всех институтов общества по устранению, уменьшению и нейтрализации факторов, детерминирующих существование преступности и совершение преступлений.

Задание 50

Профилактика преступлений решает следующие задачи:

– _____;
– _____;
– _____;
– предотвращение замысленных и готовящихся преступлений;
– снижение у населения и отдельных граждан риска стать жертвами преступных посягательств.

Задание 51

Назовите принципы профилактики преступлений.

– _____ – строгое соблюдение в процессе реализации предупредительных мер требований Конституции Российской Федерации, ратифицированных Россией международных договоров, законов, а также подзаконных нормативных правовых актов;
– _____ – осуществляя общую и индивидуальную профилактику правонарушений, субъекты профилактики не должны совершать действия, которые бы нарушали или ограничивали права, свободы и законные интересы человека и гражданина; не должны издаваться законы, отменяющие или умаляющие права и свободы человека и гражданина;
– _____ – единый подход к нормативно-правовому регулированию видов, оснований, форм и мер профилактики правонарушений, правового статуса субъектов, осуществляющих профилактику правонарушений, а также координация и мониторинг данной деятельности;
– _____, _____, _____, _____ – субъектами профилактики меры профилактики должны применяться гласно (а при необходимости и с освещением в СМИ), на научной, постоянной основе, в каждодневной деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, с целью достижения наибольшего превентивного результата;

— за неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на субъектов профилактики преступлений полномочий для них возможно наступление уголовной, административной, служебно-дисциплинарной ответственности;

— применение видов, форм и мер профилактики преступлений должно осуществляться субъектами профилактики, осуществляющими свою деятельность в пределах компетенции, и имеющими специальную подготовку.

Также в практикуме по проведению учебных занятий по учебной дисциплине (разделу) «Основы криминологии» для лиц, впервые принятых на службу в органы внутренних дел Российской Федерации по должности служащего "Полицейский"», имеется вариант, когда обучающийся проявляет особый интерес к изучению данной учебной дисциплины (раздела). Это раздел 5 «Творческие задания». В нем по каждой теме учебной дисциплины (раздела) содержатся различные нестандартные задания, которые можно предложить выполнить обучающимся. Данные задания призваны превратить их решение в глубокий мыслительный и творческий процессы, а также развить в обучающемся нестандартное мышление и сообразительность, что является необходимым условием для эффективного осуществления

сотрудником органов внутренних дел своей профессиональной деятельности.

Чтобы научить лицо, впервые принятое на службу в органы внутренних дел Российской Федерации по должности служащего "Полицейский", криминологическому творчеству, ему можно предложить выполнить такие задания. Возьмем для примера задания по теме 5.2 «Преступность и ее основные характеристики».

Задание 1. Используя статистические данные о преступности в России, размещенные на сайте Генеральной прокуратуры РФ, по адресу: http://crimestat.ru/offenses_chart, проанализируйте состояние преступности в стране за прошлый год, выявите наиболее криминогенные регионы.

Задание 2. Раскройте структурные особенности современной преступности в России. Сравните структурные особенности современной преступности в России со структурой региональной преступности.

Резюмируя сказанное, отметим, что практикум по проведению занятий по учебной дисциплине (разделу) «Основы криминологии» является важным инструментом обеспечения эффективной самостоятельной подготовки обучающихся по названной дисциплине для лиц, впервые принятых на службу в органы внутренних дел Российской Федерации по должности служащего "Полицейский". Он позволяет не только разнообразить методическое обеспечение, но и оптимизировать процесс формирования компетенций обучающихся.

Библиографический список

1. Есипов, Б. П. Самостоятельная работа учащихся на уроках. – М., Педагогика, 2006. – 139 с. – Текст : непосредственный.
2. Исакова, Т. Б. Сущность понятия «самостоятельная работа» / Т. Б. Исакова. – Текст : непосредственный // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2009. – № 2. – С. 93-105.
3. Педагогика : учебник и практикум для академического бакалавриата / под редакцией П. И. Пидкасистого. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 408 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01168-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/431098> (дата обращения: 04.01.2021).

References

1. Yesipov, B. P. Samostoyatel'naya rabota uchashchikhsya na urokakh. – M., Pedagogika, 2006. – 139 s. – Tekst : neposredstvennyy.
2. Isakova, T. B. Sushchnost' ponyatiya «samostoyatel'naya rabota» / T. B. Isakova. – Tekst : neposredstvennyy // Vestnik Volzhskogo universiteta im. V. N. Tatishcheva. – 2009. – № 2. – S. 93-105.
3. Pedagogika : uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata / pod redaktsiyey P. I. Pidkasiystogo. — 4-ye izd., pererab. i dop. — Moskva : Izdatel'stvo Yurayt, 2019. — 408 s. — (Bakalavr. Akademicheskiiy kurs). — ISBN 978-5-534-01168-5. — Tekst : elektronnyy // EBS Yurayt [sayt]. — URL: <https://urait.ru/bcode/431098> (data obrashcheniya: 04.01.2021).

OPPORTUNITIES OF THE WORKSHOP FOR CONDUCTING TRAINING SESSIONS ON THE ACADEMIC DISCIPLINE (SECTION) "FUNDAMENTALS OF CRIMINOLOGY" FOR THE ORGANIZATION OF INDEPENDENT WORK OF STUDENTS

Svetlana V. Matyushenko

Senior Lecturer, Department of Criminology and Crime Prevention,
Omsk Academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia

Svetlana A. Timko

Associate Professor of the Department of Criminology and Crime Prevention of the
Omsk Academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia

Abstract. The article describes the possibilities of the workshop for conducting training sessions on the academic discipline (section) "Fundamentals of Criminology" for the organization of independent work of students. The purpose of the study was to consider options for independent educational activities of students when teaching the academic discipline (section) "Fundamentals of Criminology" for persons first recruited into the service of the internal affairs bodies of the Russian Federation as an employee "Policeman". Taking into account the peculiarities of the training of this category of persons, such as the detailed regulation of the study and extracurricular time of students and the additional load in the form of performing a variety of official duties, including at night (carrying orders, protecting public order, etc.), and as a result, there is little free personal time, the authors needed to find opportunities for a high-quality organization of independent work of students, for which, in accordance with the approximate curriculum and the approximate calendar training schedule, 14 hours are allocated. This is an option when, for some reason, the student was absent from the training lesson, and he needs to fill in the missing training material. This is an option when the student shows a special interest in studying this academic discipline (section).

Keywords: independent work, students, academic discipline, workshop, opportunities, labor intensity, teaching, learning characteristics.

Сведения об авторах:

Матюшенко Светлана Владимировна - доктор педагогических наук, доцент, старший преподаватель кафедры криминологии и профилактики преступлений ФГКОУ ВО «Омская академия Министерства Внутренних Дел Российской Федерации» (644090, Российская Федерация, г. Омск, пр. Комарова, д. 7, e-mail: md.sinichka@mail.ru).

Тимко Светлана Александровна - кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры криминологии и профилактики преступлений ФГКОУ ВО «Омская академия Министерства Внутренних Дел Российской Федерации» (644090, Российская Федерация, г. Омск, пр. Комарова, д. 7, e-mail: satimko@list.ru).

Статья поступила в редакцию 12.01.2021г.

РАЗДЕЛ II.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ
(ПО ОТРАСЛЯМ И СФЕРАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)
(ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

УДК 338.5, ББК 65.25 © Е. В. Иванова, Н. Ю. Симонова, А. Ю. Братишко
DOI: 10.24412/2225-8264-2021-1-41-48

Е. В. Иванова, Н. Ю. Симонова, А. Ю. Братишко
МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ В ОБЛАСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ
ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Статья посвящена необходимости модернизации подходов к ценообразованию в области предоставления платных медицинских услуг бюджетными учреждениями в Российской Федерации. Актуальность исследования обусловлена тем, что в настоящее время в ситуации недостатка финансового обеспечения, учреждения здравоохранения испытывают дефицит денежных средств, необходимых для покрытия их потребностей. Именно этим обуславливается необходимость разработки мер по совершенствованию системы ценообразования на платные медицинские услуги как одного из перспективных направлений развития здравоохранения в условиях недофинансирования в данной стратегически важной сфере развития государства в целом.

Целью работы является разработка модернизационного подхода к совершенствованию ценовой политики в области предоставления платных медицинских услуг.

В статье обоснована необходимость разработки ценовой политики лечебных учреждений с целью улучшения их финансового обеспечения. На основании зарубежного опыта была разработана финансовая модель программы лояльности для Бюджетного учреждения здравоохранения Омской области «Клинический кардиологический диспансер». Также был проведен расчет экономического эффекта от внедрения программы лояльности, распространенную на пациентов, обращающихся за медицинской помощью на платной основе.

Для исследования механизма совершенствования ценовой политики применялись такие общенаучные методы исследования, как индукция, дедукция, синтез, анализ, сравнение, формализация, конкретизация, системный анализ, классификация, сценарный метод прогнозирования экономических явлений.

В ходе проведенного исследования были сформулированы следующие выводы: рассматриваемую программу лояльности можно считать эффективной для внедрения. Рентабельность продаж имеет значение, равное 45%, что является положительным эффектом. Модернизационная деятельность по развитию партнерских взаимоотношений с пациентами на основании предложенной программы лояльности в медицинской сфере – это возможность для формирования положительной среды, стимулирующей развитие долгосрочных взаимоотношений между пациентами и лечебным учреждением, что является мерой развития не только отдельно взятого медицинского учреждения бюджетной сферы, но и всей системы здравоохранения страны.

Была проведена апробация разработанной методики на примере Бюджетного учреждения здравоохранения Омской области «Клинический кардиологический диспансер». Внедрение ее позволит увеличить доходы бюджетного учреждения здравоохранения, что, несомненно, окажет влияние на его финансовые возможности.

Ключевые слова: ценообразование, эффективность, платные медицинские услуги, финансирование, ценовая политика, программа лояльности, медицинские услуги.

В эпоху развивающейся рыночной конъюнктуры и перезагрузки широкого спектра систем здравоохранения перво-степенной задачей, стоящей перед отраслью здравоохранения, остается обеспечение необходимыми услугами и условиями оказания медицинской помощи каждого гражданина страны, так как основой национальной безопасности и развития государства является здоровое население. В России система здравоохранения претерпела ряд изменений, касающихся финансового обеспечения, требующего дальнейшего рассмотрения совершенствования в контексте дополнительного вовлечения ресурсов.

По статистическим данным ВОЗ, Россия занимает 130-е место в мире по поддержке государством

системы здравоохранения. Поэтому в условиях недофинансирования лечебно-профилактических учреждений на территории страны и нехватки денежных средств для обеспечения потребностей больницы необходима ориентация бюджетного учреждения здравоохранения на повышения качества предоставляемых услуг, привлечения новых потребителей услуг для развития не только каждого отдельного лечебно-профилактического учреждения (далее ЛПУ), но и в целях обеспечения национальной безопасности страны в части оздоровления большего количества населения государства.

Ценообразование в системе здравоохранения имеет свои специфические особенности в виде многообразия принципов и подходов к формированию цены и ее расчета. Нормативно-правовое законода-

тельство диктует государственные тарифы и технологию расчета цены, что не дает возможности внесению уникальности в развитие платных медицинских услуг. Таким образом, возникает потребность в введении модернизационных рычагов воздействия на ценообразование в ЛПУ, учитывая специфику направленности лечебных учреждений, подведомственных региональным Министерством здравоохранения.

Современный подход к ценообразованию в медицинской отрасли на платные услуги должен принимать во внимание маркетинговые исследования, кроме общепринятых расчетов себестоимости. Данные исследования должны способствовать изучению фактических потребностей граждан в различных медицинских услугах, а также денежные ресурсы пациентов. Помимо этого, следует проводить анализ ценовой политики конкурентов и реализовывать алгоритм системы скидок на тарифы по платным медицинским услугам для повышения конкурентоспособности. Моделирование данной системы целесообразно проводить с учетом источников финансирования ЛПУ и перечня предоставляемых услуг.

В современные тактические меры в ценовой политике здравоохранения следует включать следующие направления: маркетинговый подход к формированию цен, государственное регулирование, ориентированное на оптимизацию цен, определение роли, места и цели платных медицинских услуг в системе медицинской помощи населению страны.

Основываясь на зарубежном опыте применения стратегий и программ лояльности, следует констатировать то, что программы лояльности способны стимулировать персонализацию услуг, индивидуальный подход, а также поддерживать конкурентное преимущество [4]. Однако важно разработать успешную программу поощрения пациентов, которые приносят ценность участникам и которые не могут быть легко эмулированы конкурентами во избежание ценовых войн.

Исследователи штата Техас, США говорят о том, как важно учреждениям вкладывать денежные средства в разработки программ лояльности, инвестировать в построение взаимоотношений с пациен-

тами, тем самым повышая финансовые показатели организации [5].

При разработке программы лояльности в ЛПУ следует фокусироваться на трех различных аспектах [3, с. 49]: персонализация; типы вознаграждений; дополнительные услуги.

Благодаря персонализации компании могут использовать знания, которые они уже имеют о своих пациентах, чтобы адаптировать предложения, которые они считают актуальными и привлекательными [4].

Что касается структуры вознаграждений, то программы лояльности могут предусматривать подарки клиентам, которые являются уникальными и трудно имитируемыми, и использовать всю имеющуюся у них информацию для предоставления вознаграждений, которые соответствуют индивидуальной ситуации или предпочтениям каждого клиента [4].

Наконец, конкурентоспособные программы лояльности должны смотреть дальше предложений и вознаграждений. В дополнение к приобретению услуг, программа может предусматривать вознаграждение участников за другие предполагаемые достижения; они также могут предоставлять дополнительные услуги, которые налагают минимальные затраты на организацию, но приносят пользу клиентам [4].

Исходя из целей ценовой политики ЛПУ могут придерживаться стратегии по управлению данными тарифами и стремлению получить больше прибыли ЛПУ. Для этого следует внедрять систему скидок (программу лояльности) в целях повышения доступности предоставляемых услуг и привлечения пациентов.

Произведем расчет финансовой модели программы лояльности для Бюджетного учреждения здравоохранения Омской области «Клинический кардиологический диспансер».

Для развития предпринимательской деятельности БУЗОО «ККД» предложим программу лояльности для пациентов. Так как выбранный тип программы лояльности соответствует модели, когда скидка возрастает в зависимости от суммы, на которую были приобретены услуги, то модель выглядит следующим образом (рис. 1).

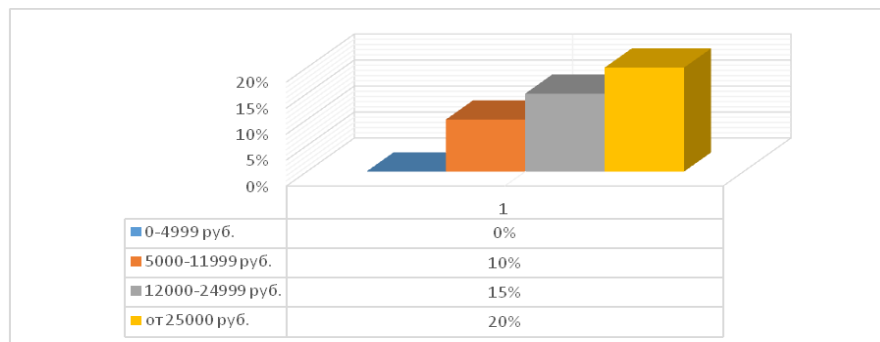


Рис. 1. Модель программы лояльности

Данная диаграмма иллюстрирует, что распределение системы скидок разделено на 4 категории: 0%, 10%, 15% и 20%. Для получения каждой вышеперечисленной категории скидок следует достичь

определенного уровня накопленной суммы от приобретенных услуг: 0 руб., 5 000 руб., 12000 руб., 25000 руб. соответственно.

При последующем произведении расчетов программы лояльности следует рассчитать, какое количество пациентов уже находятся на предполагаемых статусах программы лояльности.

Проведем вычисление количества пациентов, которые проходили лечение и процедуры в течение 12 месяцев, по отделениям в БУЗОО «ККД», процентное соотношение клиентов на разных статусах предполагаемой программы лояльности от общего количества граждан, входящих в потенциальную программу. Мы произведем расчет по следующим категориям: до 3 000 руб.; от 3 000 до 4 999 руб.; от 5 000 до 11 999 руб., от 12 000 до 24 999 руб.: свыше 25 000 руб. Категории пациентов, приобретающие услуги до 3 000 руб. также будут учитываться, так как, достигая предела 3 000 руб. по программе лояльности пациент сможет получить дополнительную услугу, представленную в ЛПУ, в подарок.

Исходя из совокупности собранных и проанализированных данных, можно сделать следующие выводы. Наибольшее количество пациентов в процентном соотношении приходится на категорию граждан, приобретающих услуги до 3 000 руб. (80,59% или 7 284 пациента). Данная закономерность объясняется тем, что пациент обращается за услугами

в бюджетное учреждение, как правило, по страховому полису, то есть оказание услуг идет за счет фонда ОМС. ЛПУ, подведомственному Министерству здравоохранения, выделены денежные средства на оказание бесплатной медицинской помощи, необходимые к реализации. Поэтому медицинский персонал зачастую предоставляет гражданам талоны на бесплатное прохождение той или иной услуги. Следовательно, процент граждан, приобретающих дорогостоящие услуги за личные денежные средства, не велик. Исходя из этого, накопленные суммы за приобретенные услуги у пациентов в большинстве своем находятся в диапазоне до 3 000 руб. Поэтому предусмотренные подарки при достижении суммы в 3 000 руб. – это необходимая мера стимулирования спроса на услуги в ЛПУ.

Вследствие данного факта проанализируем количество пациентов, сумма приобретенных услуг которых приближается к пограничному значению: до получения подарка в виде дополнительной услуги или перехода на новый статус программы лояльности. Для разных статусов произведем расчет различных пограничных значений. Полученные результаты по ранжированию пациентов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Ранжирование пациентов по пограничным значениям предлагаемой программы лояльности

Покупки	2 500 - 3 000 руб.	3000 - 3499 руб.	3500 - 3999 руб.	4 000 - 4 499 руб.	4 500 - 5 000 руб.	10 000 - 11999 руб.	21 000 - 24999 руб.	Итого
Количество пациентов								
Всего, чел.	2334	261	272	275	277	21	8	3448
% пациентов, %	32,04	24,06	25,07	25,35	25,53	31,34	11,94	38,49

Основываясь на данных таблицы 1, можно констатировать, что процент пациентов по семи пограничным пределам высчитан, исходя из показателей статуса, в который входят данные значения. Наибольшая доля пациентов (32,04%, 2334 чел.) относится к пределу от 2 500 до 3 000 руб. Наименьший процент составляет группа пациентов, имеющих накопленную сумму от приобретенных услуг в пределах от 21 000 до 24 999 руб. (11,94%, 8 чел.).

Полученные данные в расчетных таблицах по первичным и постоянным клиентам БУЗОО «ККД» констатируют факт того, что доля первичных пациентов остается на уровне 18-20% от общего числа граждан, находящихся в рассматриваемых пограничных областях программы лояльности. Наибольшая доля первичных пациентов от общего числа граждан, которые воспользовались услугами анализируемого ЛПУ, приходится на предел денежных сумм от 2 500 до 3 000 руб. (6,41%). Наименьшая доля в рассматриваемой группе пациентов приходится на денежный отрезок от 10 000 до 11 999 руб. (2%). Данная тенденция обусловлена немногочисленностью представленных услуг в данном ценовом сегменте.

Что касается «лояльной» подгруппы пациентов, то ситуация обусловлена аналогичным образом с табличными значениями первичных пациентов ЛПУ.

25,63% приходится на граждан, приобретающие услуги от 2 500 до 3 000 руб. накопительным итогом. 8% — это пациенты, которые приобрели услуги в ценовом сегменте от 10 000 руб. до 11 999 руб.

Из анализа полученных данных спрогнозируем прибыльность внедрения программы лояльности в рассматриваемое ЛПУ.

Следует уточнить, что программа лояльности предполагает подарок (услуга БУЗОО «ККД» отделения лечебной физкультуры или массажа в зависимости от характера заболевания пациента) в размере 10% от чека допродажи всем первичным пациентам.

Расчеты суммы дополнительных денежных средств от допродажи работ (услуг), предложенных в прайс-листе, основывались на следующих предположениях, обоснованных методом экстраполяции.

Произведем расчет среднего чека допродажи для достижения нового статуса в программе лояльности, затрат на выплаты по полагающимся пациентам скидкам или подаркам в процентах от среднего чека допродажи; чека с учетом всех затрат, конверсии и сумм дополнительных денежных средств, которые будут получены БУЗОО «ККД» от допродажи услуг как первичным, так и группе «лояльных» пациентов.

Средний чек допродажи всегда меньше, чем средний чек в рассматриваемом пределе пограничных

значений. Для расчета дополнительного дохода ЛПУ от применения системы скидок важно, сколько пациент вложил дополнительных денежных средств для перехода в новый статус. В среднем, чек допродажи – это величина, равная 80% от общего среднего чека по пограничным значениям в определенном ценовом сегменте.

Как утверждалось выше, при расчете затрат, которые несет ЛПУ при предоставлении скидок или подарков первичным пациентам, следует учесть, что каждому первичному пациенту БУЗОО «ККД», приобретающему платную услугу, полагается подарок в размере 10% от среднего чека допродажи.

Если рассматривать скидки и подарки для «лояльных» пациентов, то данное процентное соотношение затрат зависит от статуса в программе лояльности.

Следует разработать систему подарков в БУЗОО «ККД». Услуги, которые будут вноситься в перечень подарочных, будут носить также оздорови-

тельный характер, то есть для реализации данной системы будут задействованы отделения лечебной физкультуры, массажные кабинеты и физиотерапевтическое отделение. Средняя стоимость услуг в данных отделениях ранжируется и составляет в пределах 300 руб. Следовательно, данную систему подарков можно считать оптимальной.

В зависимости от приближения к новому статусу скидок рассчитывается приблизительная конверсия, рассчитанная опытным путем, то есть предполагаемый процент граждан, которые осуществляют переход в новый статус.

При исчислении суммы дополнительных денежных средств, которую получит ЛПУ от допродажи услуг клиентам как первичным, так и «лояльным», следует количество пациентов на разных промежутках приближения к определенному статусу умножить на чек с учетом затрат, а также на предполагаемую конверсию. Таким образом, расчет будет выполнен по формуле (1), представленной ниже:

$$\text{ДДСП/лп} = \text{Кк} \times \text{К} \times \text{ЧуЗ} \quad (1)$$

где:

ДДСП/лп – это дополнительные денежные средства ЛПУ от допродажи услуг первичным пациентам/«лояльным» пациентам, руб.;

Кк – это количество пациентов на разных промежутках приближения к определенному статусу лояльности, чел.;

К – конверсия, %.

Таким образом, расчет дополнительных сумм денежных средств, которые будут получена ЛПУ от допродажи предлагаемых услуг первичным и постоянным пациентам, будет произведен по формуле (2):

$$\text{ДДС} = \text{ДДпп} + \text{ДДлп} \quad (2)$$

где:

ДДС – это дополнительные денежные средства ЛПУ от допродажи услуг, руб.

Исходя из представленной выше формулы (4), годовой объем дополнительных денежных средств, полученных БУЗОО «ККД», равен 1 319 678 руб.

Следует также определить выручку, полученную от допродажи услуг в ЛПУ. Расчет произведем по формуле (3).

$$\text{ВДпп/лп} = \text{Кк} \times \text{К} \times \text{СЧД} \quad (3)$$

Таким образом, суммарная выручка по всем ценовым сегментам от допродажи услуг первичным пациентам и «лояльным» пациентам равна 323 705 руб. и 1 186 507 руб. соответственно.

Для расчета дохода и, соответственно, прибыли ЛПУ от внедрения данной программы лояльности следует обратить внимание на себестоимость услуги в каждом отделении и, следовательно, принять во внимание при расчете полученного дохода.

Как описывалось выше, себестоимость услуг – это сумма затрат, учитываемых при оказании той или иной услуги.

Размер платы за услугу складывается из следующей формулы (4):

$$\text{РП} = \frac{\text{Себестоимость} \times (\text{Р} + 100\%)}{100\%} \quad (4)$$

где:

РП – это размер платы за оказываемую услугу, руб.;

Р – это рентабельность услуги, %.

Таким образом, для определения себестоимости услуги следует учесть размер платы, а также рентабельность оказываемой услуги.

В ЛПУ рентабельность регламентирована и не должна превышать 30%. Наибольшая средняя рентабельность наблюдается в отделении консультационных услуг в БУЗОО «ККД» и составляет 29,26%. Наименьшая рентабельность из рассматриваемых отделений приходится на стационар (25,43%).

Наибольший показатель себестоимости вследствие произведенных расчетов пришелся на отделение вспомогательных услуг (таблица 2). Данная закономерность обусловлена наличием в отделение специфической группы дорогостоящих медицинских услуг, например, таких, как РХМДиЛ.

Таблица 2

Показатели средней себестоимости платной медицинской услуги, оказываемой в конкретном отделении БУЗОО «ККД»

Отделение	Средняя себестоимость услуги, руб.
Стационар	2 147,11
Вспомогательные услуги	3 762,64
Консультационные услуги	502,86

После расчета показателей средней себестоимости следует произвести расчет суммарной себестоимости по отделениям, которую будет нести ЛПУ. Расчет произведем по формуле (5):

$$ССС = КЧ \times С\text{Себестоимость} \quad (5)$$

где:

ССС – это суммарная средняя себестоимость в зависимости от отделения, руб.;

КЧ – это количество человек, которым были оказаны услуги в зависимости от отделения, чел.

Полученные данные представлены в таблице 3.

Таблица 3

Расчет суммарной себестоимости по отделениям в БУЗОО «ККД»

Отделение	Суммарная себестоимость по отделениям, руб.
Стационар	169 622,00
Вспомогательные услуги	1 542 682,58
Консультационные услуги	82 972,30
Итого	1 795 276,89

Однако важным критерием вычисления данного объема денежных средств является процент риска, который учитывает случаи непредвиденных обстоятельств таких, как неявка пациентов в рассчитываемых пределах. Опытным путем выявлен размера рисков данного ЛПУ в размере 2%. Таким образом, суммарная себестоимость по отделениям равна 1 759 371,35 руб.

Как указывалось выше, количество пациентов, обратившихся в БУЗОО «ККД» за год равно 8 958 чел. Аналитические данные и произведенные расчеты по отделениям рассматриваемого учреждения дают право рассчитать общую сумму денежных средств, которая будет получена БУЗОО «ККД» от оказания платных услуг за год как по первичным пациентам, так и «лояльным».

В расчетах были учтены значения по полученным денежным средствам от платных медицинских

услуг по отделениям, которые были оказаны БУЗОО «ККД» за период 2019 г. Однако они были скорректированы в зависимости от частоты обращения пациентов в ЛПУ, вследствие чего было осуществлено разделение на две расчетные таблицы: по первичным пациентам и по «лояльным» пациентам.

В зависимости от ценового сегмента, а также от отделения, в котором были получены денежные средства от оказанных услуг, было осуществлено ранжирование данных сумм. После чего, учитывая обстоятельства затрат по положенным по программе лояльности скидкам и подаркам, различных и зависящих от групп, к которым относится пациент, был произведен расчет затрат на реализацию программы лояльности с точки зрения «поощрений» для пациентов для каждого ценового сегмента. Расчет данного показателя представлен ниже в формуле (6):

$$З = (С + ВУ + КУ) \times \% \text{подарка/скидки} \quad (6)$$

где

З – это затраты на реализацию программы лояльности с точки зрения «поощрений» для пациентов, руб.;

С – денежные средства, полученные от оказанных услуг в отделении стационара, руб.;

ВУ – денежные средства, полученные от оказанных услуг в отделении вспомогательных услуг, руб.;

КУ – денежные средства, полученные от оказанных услуг в отделении консультационных услуг, руб.

После расчета затрат на процесс реализации программы лояльности можно произвести расчет суммы денежных средств, которая будет получена после введения описываемой программы лояльности, для каждого ценового сегмента. Расчет представлен в формуле (7).

$$ДС = (С + ВУ + КУ) - З \quad (7)$$

где:

ДС – это денежные средства от оказания платных услуг в определенном ценовом сегменте, руб.

Общая сумма денежных средств, полученная после адаптации программы лояльности от оказанных платных услуг, суммарно по первичным и «лояльным» пациентам составила 6 435 127,25 руб.

Учитывая дополнительные денежные средства от допродажи, можно произвести расчет общего объема денежных средств, полученных БУЗОО «ККД» после внедрения программы лояльности. Однако важным критерием вычисления данного объема денежных средств является процент риска, который учитывает случаи непредвиденных обстоятельства таких, как неявка пациентов в рассчитываемых пределах. Опытным путем выявлен коэффициент риска данного ЛПУ в размере 2%. Расчет объема денежных средств представлен в формуле (8):

$$\text{ООДС} = (\sum \text{ДС} + \text{ДДС}) \times (1 - 0,02) \quad (8)$$

где:

ООДС – это общий объем денежных средств, который будет получен БУЗОО «ККД» после внедрения программы лояльности, руб.;

$\sum \text{ДС}$ – это общая сумма денежных средств, полученная после адаптации программы лояльности от оказанных платных услуг, руб.

Таким образом, годовой объем денежных средств БУЗОО «ККД» от оказания платных услуг населению с учетом внедрения программы лояльности составит 7 621 284,83 руб.

Для более детальной проработки внедрения программы лояльности следует учесть дополнительные затраты, непосредственно связанные с утверждением системы скидок: выпуск дисконтно-накопительных карт, затраты на информационные материалы, поддержка информационной материальной базой.

Если планировать внедрение программы, то первоначально запланирован выпуск 2 000 карт, исходя из проведенных выше расчетов. Средняя цена выпуска данного количества карт составляет 40 руб./шт. Соответственно, затраты на первоначальный выпуск карт составляют 80 000 руб.

Затраты на информационные материалы следует также учитывать. Суммарные расходы за годовое пользование информационным сопровождением составят 818 080 руб.

При внедрении программы лояльности следует учесть сопровождения программы – службу поддержки. Для поддержания общения, обратной связи пациентов о работе ЛПУ, для помощи при возникновении вопросов по пользованию данной системой скидок. В исследуемом ЛПУ специальной службы не будет предусмотрено, на все звонки будет отвечать регистратура учреждения. При необходимости звонки будут переадресованы для обработки системному администратору БУЗОО «ККД».

Таким образом, из приведенных расчетов можно констатировать факт наличия дополнительных расходов, затрат на запуск программы лояльности, а также следует учесть показатель средней себестоимости от оказанных услуг. Приведем расчеты прибыльности системы скидок с учетом всех затрат, представленные в таблице 4.

Итоговая сумма прибыли, полученная БУЗОО «ККД» при внедрении программы лояльности составила 4 963 833,48 руб.

Таблица 4

Прибыль от внедрения программы лояльности в деятельность ЛПУ

Показатели	Значение (руб.)
Дополнительные денежные средства ЛПУ	7 621 284,83
Суммарная себестоимость по отделениям	1 759 371,35
Затраты на выпуск карт	80000
Затраты на информационные материалы	818080
Итого прибыль	4 963 833,48

Сумма налога на прибыль составила 992 766,70 руб.

Следует уточнить, что данная программа лояльности с учетом МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» [1], [2] предполагает, что у пациентов не возникает существенного права, так как скидку могут получить различные пациенты, учитывая те группы пациентов, которые являются первичными. Соответственно, дополнительных обязанностей к исполнению у ЛПУ не возникает, выручка же отражается за вычетом предоставленной скидки.

Для определения уровня рентабельности продаж от внедрения программы лояльности следует рассчитать выручку ЛПУ. При расчете учитываем процент риска в размере 2%. Итоговая годовая выручка составила 8 824 155,63 руб. с учетом вычета предоставленных скидок и подарков пациентам.

Рентабельность продаж составит 45%. Полученный показатель рентабельности продаж говорит о том, что с каждого рубля выручки 45,00 коп. – это денежные средства ЛПУ, которые можно вкладывать в развитие организации.

Исходя из совокупности приведенных расчетов и факторов, можно сделать следующие выводы. В современное видение ценовой политики в государственных медицинских учреждениях следует вносить коррективы. Для благоприятного развития не только отдельных ЛПУ, но и здравоохранения страны в целом возникает необходимость к внедрению новых моделей в ценообразование. На примере Бюджетного учреждения здравоохранения Омской области «Клинический кардиологический диспансер» проведен расчет экономического эффекта от внедрения программы лояльности, распространенную на пациентов, обращающихся за медицинской помощью в данное

ЛПУ на платной основе. Учитывая факт того, что приоритетной основой деятельности бюджетных учреждений является выполнение плана по расходованию средств фонда ОМС, дополнительное внедрение системы скидок на основе маркетинговых иссле-

дований будет вспомогательной стимулирующей мерой для повышения спроса пациентов на обращение за медицинской помощью в ЛПУ, а также будет способствовать увеличению финансовых ресурсов бюджетного учреждения здравоохранения.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Приказы. «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15. Выручка по договорам с покупателями» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н) (ред. от 14.09.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) // Правовая справочно-информационная система «Консультант плюс» URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.02.2021). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.
2. Боева, Е. С. Учет скидок и программ лояльности в соответствии с МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»/ Е. С. Боева. — Текст непосредственный //Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. — 2019. — № 1.
3. Герия, И. А. Программы лояльности и оценка их эффективности / И. А. Герия. — Текст непосредственный // Научно-практический журнал «Управление и экономика в XXI веке». — 2015. — № 1. — С. 47 – 52.
4. Taylor, W., Hollenbeck B. *Leveraging loyalty programs using competitorbasedtargeting*. — Text : unmediated. / W. Taylor, B. Hollenbeck // Munich Personal RePEc Archive, 2019.
5. Gorlier, T., Michel G. *How special rewards in loyalty programs enrich consumer– brand relationships* [The role of self-expansion]. — Text : unmediated. / T. Gorlier, G. Michel //Psychology and Marketing, Wiley, 2020.

References

1. Russian Federation. Orders. "International Financial Reporting Standard (IFRS) 15. Revenue from contracts with customers" (entered into force on the territory of the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation No. 98n of 27.06.2016) (ed. of 14.09.2016) (with amendments and additions, intro. effective from 01.01.2019) // Legal reference and information system "Consultant Plus" URL: <http://www.consultant.ru/> (accessed: 01.02.2021). - Access mode: for registered users. users. - Text : electronic.
2. Boeva, E. S. Accounting for discounts and loyalty programs in accordance with IFRS 15 "Revenue from contracts with customers"/ E. S. Boeva. — Direct text //Corporate financial statements. International standards. — 2019. — № 1.
3. Geria, I. A. *Loyalty programs and evaluation of their effectiveness* / I. A. Geria. - Text direct // Scientific and practical Journal "Management and Economics in the XXI century". - 2015. - No. 1. - p. 47-52.
4. Taylor, W., Hollenbeck B. *Leveraging loyalty programs using competitorbasedtargeting*. - Text : unmediated. / W. Taylor, B. Hollenbeck // Munich Personal RePEc Archive, 2019.
5. Gorlier, T., Michel G. *How special rewards in loyalty programs enrich consumer– brand relationships* [The role of self-expansion]. - Text : unmediated. / T. Gorlier, G. Michel // Psychology and Marketing, Wiley, 2020.

MODERNIZATION OF APPROACHES TO PRICING IN THE PROVISION OF PAID MEDICAL SERVICES

Elena V. Ivanova

Associate Professor of the Finance and Credit Department of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk Branch, Associate Professor, Faculty of Full-time Education, ANOO VO "Siberian Institute of Business and Information Technologies"

Natalia Y. Simonova

Associate Professor of the Finance and Credit Department of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk Branch, Associate Professor, Faculty of Full-time Education, ANOO VO "Siberian Institute of Business and Information Technologies"

Anastasia Y. Bratishko

Master's Student of the Finance University under the Government of the Russian Federation, Faculty of Economics and Business (8 Igor Mishin Street, 196 sq., Omsk, 644109) e-mail: bratishko.nastya@yandex.ru tel. 89136014862)

Abstract. The article is devoted to the need to modernize approaches to pricing in the provision of paid medical services by public institutions in the Russian Federation. The relevance of the study is due to the fact that currently, in a

situation of lack of financial support, health care institutions are experiencing a shortage of funds necessary to cover their needs. This explains the need to develop measures to improve the pricing system for paid medical services as one of the promising areas of health care development in the face of underfunding in this strategically important area of the development of the state as a whole.

The aim of the work is to develop a modernizing approach to improving the pricing policy in the field of paid medical services.

The article substantiates the need to develop a pricing policy of medical institutions in order to improve their financial support. Based on foreign experience, a financial model of the loyalty program for the Omsk Region Budget Healthcare Institution "Clinical Cardiology Dispensary" was developed. The economic effect of the introduction of the loyalty program, extended to patients who seek medical care on a paid basis, was also calculated.

To study the mechanism of improving the price policy, such general scientific research methods as induction, deduction, synthesis, analysis, comparison, formalization, concretization, system analysis, classification, and scenario method of forecasting economic phenomena were used.

In the course of the study, the following conclusions were formulated: the loyalty program under consideration can be considered effective for implementation. The return on sales has a value of 45%, which is a positive effect. Modernization activities aimed at developing partnerships with patients based on the proposed loyalty program in the medical field are an opportunity to create a positive environment that encourages the development of long – term relationships between patients and the medical institution, which is a measure of development not only of a single medical institution in the public sector, but also of the entire healthcare system of the country.

The developed methodology was tested on the example of the Omsk Region Budget Healthcare Institution "Clinical Cardiology Dispensary". Its implementation will increase the income of the budget healthcare institution, which will undoubtedly have an impact on its financial capabilities.

Keywords: pricing, efficiency, paid medical services, financing, pricing policy, loyalty program, medical services.

Сведения об авторах:

Иванова Елена Владимировна – доцент кафедры «Финансы и учет» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Омский филиал (644043, Российская Федерация, г.Омск, ул. Партизанская, д.6), доцент факультета очного обучения АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (644116, Российская Федерация, г.Омск, ул. 24 Северная, д. 196, корп. 1, e-mail: iva-ev@yandex.ru).

Симонова Наталья Юрьевна – доцент кафедры «Финансы и учет» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Омский филиал (644043, Российская Федерация, г.Омск, ул. Партизанская, д.6), доцент факультета очного обучения АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (644116, Российская Федерация, г.Омск, ул. 24 Северная, д. 196, корп. 1, e-mail: sim_nu_a@mail.ru).

Братишко Анастасия Юрьевна – магистрант факультета экономики и управления ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Омский филиал (644109, Российская Федерация, г.Омск, ул. И. Мишина, д. 8, кв. 196, e-mail: bratishko.nastya@yandex.ru).

Статья поступила в редакцию 10.01.2021г.

УДК. 338.2, ББК 65.052 © Е. А. Касюк
DOI: 10.24412/2225-8264-2021-1-49-54

Е. А. Касюк

СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА В ХОЛДИНГЕ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

В статье рассматривается проблема формирования финансового контроллинга в промышленном холдинге. Цель статьи – сформировать концепцию системного подхода к финансовому контроллингу в сложноинтегрированных структурах.

Исследование проводится на основе теоретических методах изучения, обобщения и анализа. Основой работы являются фундаментальные труды отечественных и зарубежных авторов по проблемам финансового контроллинга.

На основе анализа научных трудов различных авторов представлена концепция финансового контроллинга, как информационной поддержки и экономического обоснования вероятностных сценариев и возможных мероприятий с целью их предотвращения используя инструменты анализа и выявления причинно-следственных связей, а также обеспечения эффективности деятельности компании в краткосрочной и долгосрочной перспективах путем проведения постоянного мониторинга движения компании к поставленным целям. Делаются выводы, что предлагаемая концепция финансового контроллинга, основанная на осуществлении постоянного мониторинга и контроля бизнес-процессов, обеспечивает многовариантность дорожных карт развития сложных холдинговых структур, ситуативное реагирование на негативные для холдинга изменения внешней среды, а также концентрация внимания на существующие бизнес-процессы в деятельности холдинга.

Обобщая выше сказанное можно отметить, что финансовый контроллинг с точки зрения системного подхода следует рассматривать как процесс, осуществляемый непрерывно, направленный на поддержку системы управления в информационно-аналитических, методических и инструментальных аспектах для того, чтобы обеспечить выполнения поставленных целей, обеспечивающий эффективность деятельности в краткосрочной и долгосрочной перспективах, используя для этого анализ альтернативных вариантов использования имеющихся в распоряжении экономического субъекта ресурсов для реализации цели функционирования экономического субъекта – повышение эффективности функционирования в условиях постоянно изменяющейся внешней среды, а также максимизация собственности его акционеров.

Ключевые слова: контроллинг, финансовый контроллинг, система финансового контроллинга, холдинг, принципы эффективности финансового контроллинга

Промышленные холдинги, являющиеся сложноинтегрированными структурами, ставят перед собой одну из основных целей - максимизировать акционерную собственность в долгосрочной перспективе. Оценка достижения поставленной цели может быть произведена путем применения различных финансовых показателей (индикаторов), что в свою очередь дает возможным декомпозировать цель на ее составляющие (задачи), а также выполнить оценку эффективности функционирования каждого отдельного структурного подразделения и бизнес-процесса компании. Применения современными экономическими субъектами сложноинтегрированных структур приводит к необходимости разделения менеджмента между его различными уровнями, а также использования большого объема информации и к необходимости разработки соответствующей адекватной временным запросам концепции контроллинга, координирующей функционирование всех структурных элементов промышленного холдинга и оказывающей им информационную и аналитическую поддержку.

Анализ точек зрения специалистов по вопросам контроллинга позволяет сделать вывод о том, что контроллинг будет являться объективной основой для количественной оценки показателей

деятельности экономических субъектов, т.к. экономические отношения в своей совокупности, которые имеют место быть при формировании, распределении и использовании различных денежных ресурсов позволяют количественно оценить бизнес-процессы, т.е. финансы имеют свойство количественно оценить бизнес-процессы. Поэтому логично ввести термин «финансовый контроллинг», позволяющий анализировать, количественно оценивать, разрабатывать и корректировать процедуры контроллинга для повышения эффективности его функционирования. Данное понятие позволяет обеспечить единство функций контроллинга, таких как мониторинг, информационное обеспечение, контроль, анализ, их координацию и интеграцию, а также оцифровку достигнутых результатов, понесенных потерь, упущенных возможностей с использованием денежных единиц измерения, позволяя перевести процесс управления на более высокий качественный уровень.

Анализ различных точек зрения специалистов по вопросу сущности понятия «финансовый контроллинг» позволяет сделать вывод о том, нет единства во мнениях, что же такое финансовый контроллинг. Одни утверждают о тождественности понятий «финансовый контроллинг» и «финансовый контроль» [5], другие утверждают о том, что

финансовый контроллинг является одним из элементов системы управления финансами экономического субъекта. Существует точка зрения о том, что финансовый контроллинг – «внутрифирменный бизнес-процесс, направленный на достижение конечных целей предприятия, включающий анализ, информационное обеспечение, планирование и контроль, а также изменение методологии управления и поведения компании (при необходимости) и учет психологических аспектов менеджмента» [2].

Среди наиболее актуальных точек зрения по вопросу финансового контроллинга можно назвать точку зрения Ф. Фрайберга, утверждающего, что финансовый контроллинг – подсистема контроллинга, позволяющая обеспечивать ликвидность экономического субъекта [3]. Соглашаясь с данной точкой зрения можно предложить рассматривать финансовый контроллинг как процесс, осуществляемый для того, чтобы обеспечить постоянное финансовое равновесие в деятельности любого экономического субъекта, в т.ч. и холдинга, что с точки зрения автора является базовым условием успешного развития компании.

Обобщая выше сказанное отметим, что финансовый контроллинг следует рассматривать как количественно выраженный через финансовые ресурсы процесс, осуществляемый непрерывно, направленный на поддержку системы управления в информационно-аналитических, методических и инструментальных аспектах для того, чтобы обеспечить выполнения поставленных целей, обеспечивающий эффективность деятельности в краткосрочной и долгосрочной перспективах, используя для этого анализ альтернативных вариантов использования имеющихся в распоряжении экономического субъекта ресурсов, в том числе финансовых.

Стратегический финансовый контроллинг преследует решение следующей основной цели – обеспечение менеджмента экономического субъекта качественной информацией для принятия эффективных управленческих решений, в т.ч. по возможным приоритетным направлениям развития стратегии промышленного холдинга, а также разработка многовариантных сценариев и рекомендаций, направленных на устранение возможных отклонений, а также оптимизации затрат.

Оперативный финансовый контроллинг в качестве своей цели называет обеспечение выживаемости компании в процессе мониторинга ее деятельности к тем стратегическим целям, которые были поставлены менеджментом компании, а, следовательно – обеспечение принятия своевременных управленческих решений, направленных на оптимизацию соотношения «затраты-прибыль» [1].

Возникновение нежелательной ситуации в деятельности холдинга можно установить, осуществляя процедуры сравнения (сопоставления), а также анализа тенденций развития. Применение процедур прогнозирования ситуаций на будущее, а

также мониторинга в текущем периоде даст возможность предотвращать наступление кризисных ситуаций, оперативно их выявлять и применять корректирующие воздействия, направленные на устранение данных нежелательных ситуаций, а также на уменьшение их негативного воздействия на деятельность экономического субъекта.

В качестве инструментария финансовый контроллинг использует разработку вероятностных сценариев и соответствующих мероприятий для предотвращения и улучшения деятельности компании, тем самым своевременно обнаруживает критические ситуации и предоставляет компании дополнительные возможности для действий. Следовательно, было бы актуальным рассматривать финансовый контроллинг как некоторый инструмент риск-менеджмента по предотвращению факторов риска для деятельности холдинга, игнорирование которого может приводить к потере эффективности деятельности экономического субъекта. Поэтому в качестве результата функционирования финансового контроллинга следует назвать его рекомендации для достижения экономическим субъектом поставленных целей, в том числе и минимизации вероятности наступления негативных событий в деятельности компании.

Являясь последним элементом процесса контроллинга, финансовый контроллинг позволяет экономически обосновать предлагаемые мероприятия и стратегические альтернативы с целью обеспечить эффективность функционирования экономического субъекта и достичь поставленных целей.

Таким образом, финансовый контроллинг можно рассматривать как особую концепцию информационной поддержки и экономического обоснования вероятностных сценариев и возможных мероприятий с целью их предотвращения, используя при этом методы и приемы анализа, а также обеспечения эффективности деятельности компании проводя постоянный мониторинг продвижения компании к поставленным целям.

Несмотря на то, что концепция финансового контроллинга является еще достаточно молодой и не полностью сформированной, к сущности понятия «финансовый контроллинг» применяется системный подход. Так, например, Г.Б. Кляйнер представляет финансовый контроллинг в виде системы процессного типа, которая не ограничена в пространстве и имеет свойства повторяемости и цикличности [6].

Функционирование финансового контроллинга как процесса реализации системы контроля можно рассматривать в виде совокупности определенного алгоритма деятельности его бизнес-процессов, а также тех финансовых ресурсов, которыми располагает экономический субъект, и которые являются возобновляемыми во времени и являющиеся его основными компонентами.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что именно потенциал финансового контроллинга позволяет промышленному холдингу обеспечивать эффективность его жизнедеятельности, т.е.

определять оптимальную траекторию развития деятельности экономического субъекта и осуществлять оперативное реагирование и корректировку в ответ на постоянное изменение внешней среды. С помощью системы финансового контроллинга:

- аккумулируются потоки информации, содержащие в том числе информацию о наличии нежелательных отклонений;

- осуществляются мониторинг достоверности получаемой информации, а также соответствия деятельности промышленного холдинга целевой установке;

- осуществляется мониторинг изменений внешней среды;

- разрабатываются рекомендации, направленные на корректировку и выбор возможных альтернатив в сложившихся условиях, принимая во внимание состояние внешнюю и внутреннюю среды холдинга;

- реализуется запуск процесса саморегуляции, который должен быть непрерывным во времени и способствовать тому, чтобы деятельность компании быстро адаптировалась к условиям изменяющейся внешней среды.

Цель системы финансового контроллинга направлена на то, чтобы объединить аналитическую обработку информации, полученной из различных источников, возможную корректировку и расчет альтернативных вариантов, осуществление постоянного мониторинга, а также использование, полученных в ходе осуществления финансового контроллинга, результатов для целей разработки управленческих решений.

В основе системы финансового контроллинга лежит аналитическая обработка информации, полученной из различных источников (данных управленческого и статистического учета, техническая и др. информация), регулирование которой осуществляется с помощью нормативно-правового, методического и организационного обеспечения при поддержке имеющихся ресурсов компании (финансовых, трудовых, материальных).

Для обеспечения эффективности функционирования системы финансового контроллинга необходимо ее структурировать на составляющие элементы. Они могут быть различными в зависимости от профессионального суждения руководства и представителей собственников холдинга, а также от особенностей его деятельности. В теоретических аспектах для выделения элементов системы финансового контроллинга используют различные критерии классификации, например, это могут быть различные структурные подразделения экономического субъекта и т.д. [7]. Например, обосновывая организационно-экономический механизм системы финансового контроллинга, Н.С. Нечеухина [4] выделяет следующие его элементы:

- целевые ориентиры (миссия, стратегические, тактические и оперативные цели промышленного предприятия);

- научные подходы (основные - системный, комплексный и др.; дополнительные - динамичный, воспроизводственный и компьютерный);

- методологические принципы (соответствие целей и функций контроллинга, в т.ч. финансового, экономичность, оптимальность, непрерывность и др.);

- функции («сквозные» - соответствующие функциям менеджмента предприятия; специфические функции - сервисная, методическая, аналитическая, учетная и др.);

- задачи - обеспечение выполнения функций и достижение целей системы финансового контроллинга;

- методы - направлены на достижение целей и задач;

- совокупность методик, обеспечивающих организацию и функционирование системы финансового контроллинга;

- информационное обеспечение.

Исследование экономической литературы позволило сделать вывод об отсутствии обоснования понятия «система финансового контроллинга», поэтому проведение уточнения и систематизации данного понятия является актуальным.

С точки зрения автора, система финансового контроллинга является механизмом применения процедур, которые необходимы для формирования оптимальных рекомендаций для улучшения функционирования экономического субъекта на разных этапах его жизненного цикла с учетом имеющейся информации о состоянии внешней и внутренней среды организации. В ходе функционирования элементы системы внутреннего контроля взаимодействуют, оказывая при этом взаимное влияние друг на друга, поэтому можно сказать, что система финансового контроллинга – саморазвивающаяся и саморегулируемая.

Считаем, что к вышеперечисленным элементам системы финансового контроллинга можно отнести (рис. 1):

- систему показателей, которая позволяла бы с одной стороны ставить цели и задачи конкретному структурному подразделению, с другой – производить оценку эффективности их функционирования, а также оценку функционирования отдельных бизнес-процессов холдинга;

- дорожную карту осуществления бизнес-процессов, которая позволяла бы в режиме реального времени не только осуществлять наблюдение и контроль функционирования каждого бизнес-процесса промышленного холдинга, но и обеспечивала бы взаимосвязь стратегических и оперативных стратегий развития холдинга, оперативного функционирования и контроля операционных бизнес-процессов при осуществлении гибкого планирования и быстрого реагирования на возникающие возможные отклонения в факторах внешней среды;

- инфраструктуру, способную быстро адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды экономического субъекта.

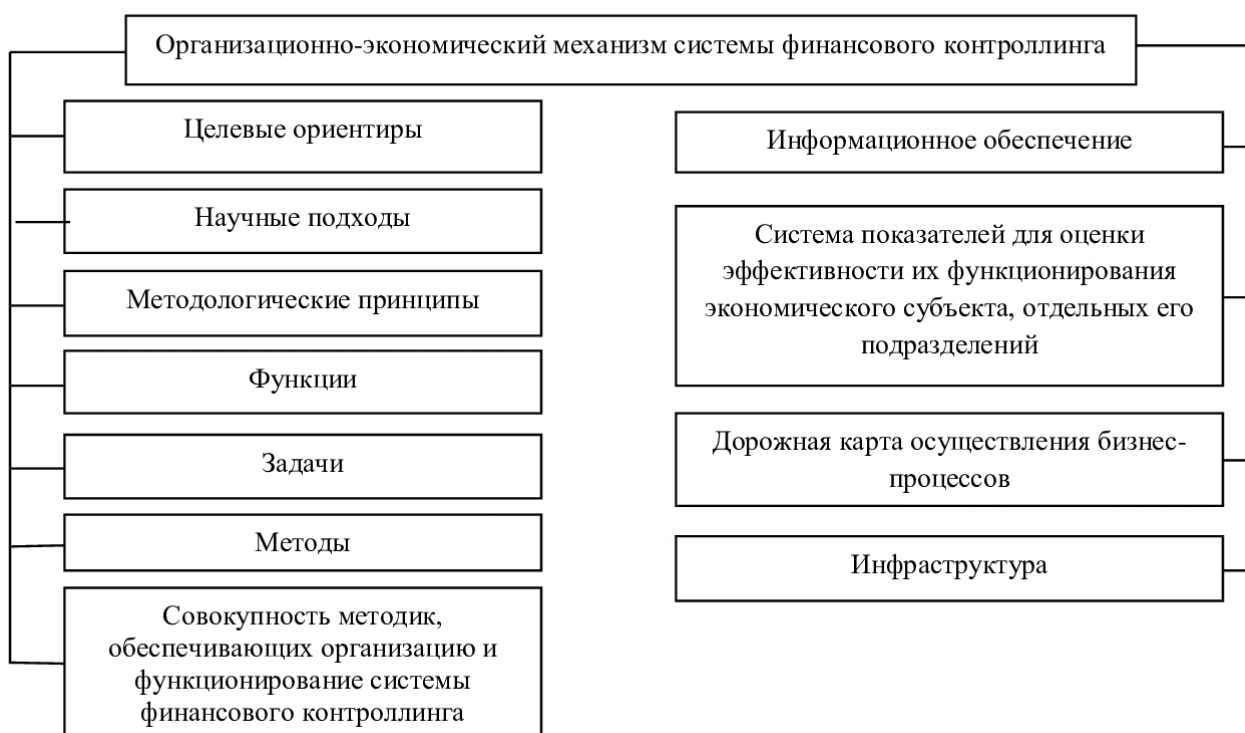


Рис. 1 - Организационно-экономический механизм системы финансового контроллинга

Таким образом, экономический субъект можно рассматривать как живую систему, постоянно изменяющуюся под влиянием различных факторов внешней и внутренней среды, интегрирующая науку в производство, усиливающая взаимозависимость организации и личности.

Концепция финансового контроллинга, предлагаемая автором, определяет финансовый контроллинг как систему процессного типа, представляющую собой механизм взаимосвязанных, взаимодополняющих элементов для реализации цели функционирования экономического субъекта – повышение эффективности функционирования экономического субъекта в условиях постоянно изменяющейся внешней среды, а также максимизация собственности его акционеров.

К общепризнанным принципам эффективности финансового контроллинга, и прежде всего, организационно-методическим принципам (целевая направленность, наличие количественных стандартов, экономичность и др.) предлагаем включить принципы:

- многовариантность дорожных карт развития сложных холдинговых структур, что позволит обеспечить финансовое равновесие в условиях постоянно изменяющейся внешней среды, в которой функционирует экономический субъект;

- ситуативное реагирование при осуществлении постоянного мониторинга, что обеспечивает защиту функционирования компании в случае возникновения сигналов о высокой вероятности рискованных ситуаций, а также предлагает в случае необходимости варианты действий по уменьшению степени риска;

- концентрация внимания на бизнес-процессы, что позволит системе финансового контроллинга генерировать рациональные и эффективные предложения, направленные на улучшение функционирования экономического субъекта, но при этом осуществлять контроль экономической эффективности бизнес-процессов.

Подводя итоги вышесказанному можно отметить, что данная концепция финансового контроллинга, основанная на осуществлении постоянного мониторинга и контроля бизнес-процессов, обеспечивает многовариантность дорожных карт развития сложных холдинговых структур, ситуативное реагирование на негативные для холдинга изменения внешней среды, а также концентрацию внимания на бизнес-процессы, что будет способствовать эффективности деятельности холдинга.

Библиографический список

1. Аксенов, Е. П. К вопросу о сущности функционального финансового менеджмента / Е. П. Аксенов. – Текст : непосредственный // Вестник Томского государственного университета. – Экономика. – 2010. – №3(11). – С.64 – 76.

2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Ника-центр, 2017. – 656с. – Текст : непосредственный.
3. Клейнер, Г. Б. Стратегия предприятия / Г. Б. Клейнер. – Москва: Дело, 2008. – 568с. – Текст : непосредственный.
4. Нечеухина, Н. С. Моделирование учетных событий в системе контроллинга на предприятиях промышленности : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук : 08.00.05; 08.00.12 : защищена 27.04.10 : утверждена 15.11.10 / Нечеухина Надежда Семеновна. – Пермь, 2010. – 353 с. – Текст : непосредственный.
5. Оганян, М. Ш. Сущность финансового контроллинга на предприятии / М.Ш. Оганян. – Текст : непосредственный // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2013. – № 1. – С.148–151.
6. Фрайберг, Ф. Финансовый контроллинг. Концепция финансовой стабильности фирмы / Ф. Фрайберг. – Текст : непосредственный // Финансовая газета. – 2000. – №44. – 13с.
7. Хлевная, Е. А. Система контроллинга бизнес-процессов в промышленных холдингах / Е. А. Хлевная, Л. К. Цветкова – Текст : непосредственный.// American Journal of Science and Technologies – 2015. – № 2 (20). – С. 93-99.

References

1. Aksenov E. P. *K voprosu o sushchnosti funktsionalnogo finansovogo menedzhmenta* [On the issue of the essence of functional financial management] / E.P. Aksenov. – Text : unmediated // Bulletin of Tomsk state University. Economy. 2010. No. 3(11), pp. 64 – 76.
2. Blank I. A. *Finansovyy menedzhment* [Financial management] / I. A. Blank. – Moscow: Nika-center, 2017. 656 p. – Text : unmediated.
3. Kleiner G. B. *Enterprise strategy* [Enterprise strategy]. / G. B. Kleiner. – Moscow: Delo, 2008. 568 p. – Text : unmediated.
4. Necheukhin N. S. *Modelirovaniye uchetykh sobytiy v sisteme kontrollinga na predpriyatiyakh promyshlennosti* [Modeling of accounting events in the controlling system at industrial enterprises]: dissertation for the degree of Doctor of Economics: 08.00.05; 08.00.12: defended 27.04.10 : approved 15.11.10 / Necheukhina Nadezhda Semyonovna. Perm, 2010. – 353 p. – Text : unmediated
5. Ohanian M. *Sushchnost finansovogo kontrollinga na predpriyatii* [The essence of financial controlling in an enterprise]. / M. Ohanian. – Text : unmediated // Bulletin of Omsk University. Series Economy. 2013. No. 1, pp. 148–151.
6. Fryberg F. *Finansovyy kontrolling. Kontseptsiya finansovoy stabilnosti firmy* [Financial controlling. The concept of financial stability of the company]. / F. Fryberg. – Text : unmediated // Financial newspaper. 2000. No. 44. 13p.
7. Khlevnaya E. A., Tsvetkova L. K. *Sistema kontrollinga biznes-protsessov v promyshlennykh kholdingakh* [Business process control system in industrial holdings]. / E. A. Khlevnaya, L. K. Tsvetkova. – Text : unmediated // American Journal of Science and Technologies. 2015. No. 2 (20). pp. 93-99.

FINANCIAL CONTROLLING SYSTEM IN THE HOLDING: CONCEPTUAL APPROACH

Elena A. Kasyuk

candidate of economic Sciences, associate Professor, Siberian Institute of business and information technology

Abstract. The article deals with the problem of forming financial controlling in an industrial holding. The purpose of the article is to form the concept of a systematic approach to financial controlling in complex integrated structures.

The research is based on theoretical methods of study, generalization and analysis. The basis of the work is the fundamental works of domestic and foreign authors on the problems of financial controlling.

Based on the analysis of scientific works of various authors, the concept of financial controlling is presented as information support and economic justification of probabilistic scenarios and possible measures to prevent them using tools for analyzing and identifying cause-and-effect relationships, as well as ensuring the effectiveness of the company's activities in the short and long term by constantly monitoring the company's progress towards its goals. It is concluded that the proposed concept of financial controlling, based on the implementation of continuous monitoring and control of business processes, provides a multi-variant roadmap for the development of complex holding structures and situational response to negative changes in the external environment for the holding.

Summarizing the above it can be noted that the financial controlling in terms of a systemic approach should be considered as taking place continuously, aimed at supporting the management system in the information-analytical, methodological and instrumental aspects in order to ensure the implementation of goals, ensure efficiency in the short and long term, using the analysis of alternative options for using the resources available to the economic entity to

achieve the goal of functioning of the economic entity – improving the efficiency of functioning in a constantly changing external environment, as well as maximizing the ownership of its shareholders.

Keywords: controlling, financial controlling, financial controlling system, holding, principles of financial controlling efficiency

Сведения об авторе:

Касюк Елена Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент факультета очного обучения АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (644016, Российская Федерация, г. Омск, ул. 24 Северная, д.196, корп. 1, e-mail: kasyuk_ok@bk.ru).

Статья поступила в редакцию 10.01.2021г.

УДК 339.138 © Н. В. Катунина, Е. А. Лунева, Т. Д. Синявец
DOI: 10.24412/2225-8264-2021-1-55-59

Н. В. Катунина, Е. А. Лунева, Т. Д. Синявец
ЦЕННОСТНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ В ГЕРОНТОМАРКЕТИНГЕ

Геронтомаркетинг или сеньоренмаркетинг более 20-ти лет является одним из самых актуальных направлений маркетинговой деятельности многих компаний. По сути, он представляет собой комплексный анализ и учет особенностей старших возрастных групп населения, философии жизневосприятия общества в условиях старения, ценностей при формировании потребительского выбора. Однако в последнее время произошедшие изменения требуют дополнения некоторых его концепций для повышения эффективности применяемых инструментов. Связано это, в первую очередь, с изменениями демографической динамики, то есть увеличением доли населения старше трудоспособного возраста. В статье рассмотрена статистика изменения численности возрастных групп в различных странах, как доказательство того, что данное явление является мировым трендом. По прогнозным оценкам к 2050 году численность старшего поколения составит почти 2 млрд. человек. Еще одной доказанной тенденцией является изменение системы ценностей у поколений, приближающихся к «серебряному возрасту». Авторами статьи проанализированы особенности происходящих изменений. Проведено сравнение базовых духовных, нравственных, социально-культурных и экономических ценностей представителей трех поколений – «Молчаливого поколения», «Беби-бумеров» и «Поколения X». Исследование, представленное в работе, показывает, каким образом изменившиеся ценности влияют на особенности поведения пожилых людей в рыночной среде. Анализ результатов исследования позволил сформировать ряд ключевых рекомендаций по применению различных технологий воздействия на представителей поколения «серебряного возраста». Используя эту информацию, компании могут эффективнее маркетинговое взаимодействие с различными сегментами потребителей, учитывая особенности каждого из них.

Ключевые слова: геронтомаркетинг, пожилые люди, ценностная ориентация, сегментация потребителей.

В настоящее время мировым сообществом все чаще обсуждается проблема старения населения, ни в одной стране мира нет убедительного опыта работы со стареющим обществом. Последствиями этого явления выступает существенная трансформация структуры общества, и, следовательно, изменение востребованности и привлекательности определенных возрастных сегментов.

Долгое время пожилые люди воспринимались как небольшой сегмент людей с низким уровнем дохода, зависящих от благосостояния своих детей, однако, во многих странах пожилые люди имеют покупательную способность выше, чем более молодые возрастные группы. Они желают и могут работать, остаются активными, повышают свою профессиональную квалификацию и навыки, необходимые для труда. Это делает пожилых людей одной из наиболее важных целевых групп потребителей на ближайшие десятилетия.

В 2019 году в РФ из 146,7 млн. человек каждый четвертый находился в возрасте старше трудоспособного (36,6 млн. человек), что составляет 25 % населения страны. Прогнозируемая численность населения старше трудоспособного возраста к 2024 году увеличится до 40,8 млн. человек (27,6 %), а к 2030 году – до 43,7 млн. человек. Лица старшего поколения будут составлять более 29 % населения страны [6]. Анализируя демографическую динамику, можно сказать, что уже сейчас темпы старения населения в России можно сопоставить с показателями стран Европы, таких как Германия, Италия, Франция [7]. Германия, уже в 2000 году

являлась страной с одним из наиболее высоких показателей доли пожилого населения, уступая в Европе лишь Италии. В Японии население 18-летних сократилось на 43 % за 22 года (то есть с 2,05 миллиона в 1992 году до 1,18 миллиона в 2014 году, а к 2024 году по прогнозам примерно шестая часть всего населения будет старше 75 лет, а одна треть – старше 65 лет. В 2017 году, согласно отчету ООН [18], почти 13 % населения Земли (962 млн.) старше 60-ти. По прогнозным оценкам к 2050 году численность старшего поколения составит почти 2 млрд. человек. Таким образом, демографическое старение является общемировым трендом. В этой связи актуально внедрение технологий возрастного маркетинга в практику компаний, выпускающих товары или предлагающих услуги.

Основоположником геронтомаркетинга считается Й. Хилберт (J. Hilbert) [12]. Он обозначил геронтомаркетинг, как исследование положение рынка, сбытовых стратегий товаров и оказания услуг для пожилых потребителей. Й. Хилберт, наряду с другими исследователями, рассматривает данную концепцию как инструмент так называемой «экономики товаров и услуг для пожилых людей» (нем. *Seniorenwirtschaft*).

Среди европейских ученых, наиболее распространенным стал термин «*Seniorenmarketing*» («сеньоренмаркетинг», от сеньор (лат.) – старший, старейшина) – «вид маркетинга, соответствующий потребностям пожилых людей, предполагающий формирование маркетинговых стратегий и инструментов, ориентированных на старшие поколения» [2]. При описании концепции маркетинга с фокусировкой на старшее поколение встречаются

такие дефиниции, как «55 plus Marketing», «BestAgeMarketing». В США чаще всего применяют «теорию поколений» У. Штрауса и Н. Хоува [16] в соответствии с которой выделяют универсальные циклы смены поколений, различающиеся ценностями, взглядами на мир, стилями потребления,

но живущими в одно время и в одном пространстве. В этой связи в процессе управления геронтомаркетингом рассматривают три поколения – «молчаливое» поколение, поколение «беби-бумеров» и поколение «X» [9].

Таблица 1

Поколения потребителей 55+

Характеристики поколения	Кластеры потребителей поколений		
	«Молчаливое поколение»	«Бэби-бумеры»	Поколение «X»
1	2	3	4
Период рождения	1923–1943	1943–1963	1963–1983
Период формирования ценностей	до 1953 года	до 1973 года	до 1993 года
Основные события жизни	Сталинские репрессии, Вторая мировая война, восстановление разрушенной страны, открытие антибиотиков	Покорение космоса, СССР – мировая супердержава, «холодная война», бесплатное образование и медицина	Продолжение «холодной войны», Перестройка, развал СССР, борьба со СПИДом, наркотики, формирование демократических обществ, глобализация
Ценности	Высокий патриотизм, жертвенность, терпеливость, усидчивость, желание трудиться, следовать законам и правилам, уважение и честь.	Высокий оптимизм, идеализм, ориентация на развитие, развитый командный дух, культ отдыха и удовольствия от жизни, забота о здоровье.	Высокая гибкость, глобальная информированность, грамотность, индивидуализм, стремление развиваться всю жизнь, прагматизм, неформальность, баланс между работой и личной жизнью, надежда на себя, право выбора.

Источник: разработано авторами на основе [4]

Указанные в таблице ценности выступают ключевым фактором формирования духовных, нравственных, социально-культурных и экономических предпочтений, а также влияют на потребительские вкусы.

В России основной вклад в становление и развитие геронтомаркетинга внесли: Ю. Асташова [1,2,3], Г. Багиев [4], С. Калашникова [7], М. Шершова [10].

Наиболее распространенной является трактовка термина «геронтомаркетинг», предложенная Г. Багиевым – «поиск, формирование, развитие рыночного сегмента, который будет обеспечивать спрос на потребительские товары покупателей, возраст которых от 55 лет и выше» [4].

С. Калашникова под геронтомаркетингом понимает «дисциплину маркетинга, позволяющую проанализировать, охарактеризовать, систематизировать с учетом психологических особенностей потребности лиц третьего возраста для их удовлетворения с целью эффективного управления и развития инфраструктуры рынка и в конечном итоге максимизации прибыли» [7].

Геронтомаркетинг – комплексный анализ и учет особенностей старших возрастных групп населения, философия жизневосприятия общества в условиях старения. Среди таких особенностей чаще всего выделяют восприятие средств рекламы, механизмы возникновения и сохранения лояльности, чувствительность к ценам, и т. д. Важно отметить,

что геронтомаркетинг не ограничивает свою целевую группу только людьми старшего поколения. В условиях прогрессирующего старения населения концепция геронтомаркетинга также предполагает взаимодействие с другими возрастными группами потребителей в целях преодоления стереотипов, формирования нового образа старости и распространения стандартов активного старения, а также создание условия для изменения социального статуса пожилых людей в нашем обществе [3].

Важной особенностью целевой аудитории старшей возрастной группы является существенный разрыв между реальным (хронологическим) и когнитивным (воспринимаемым, субъективным) возрастом. Несмотря на то что в исследованиях человека хронологический возраст выступает как основная независимая переменная, субъективный возраст лучше предсказывает психологическое, психическое и физическое здоровье [17]. Многомерная модель субъективного возраста «Age-of-e» [13] включает четыре параметра оценки возраста: эмоциональный («feel-age» – чувствуют как люди такого-то возраста); биологический («look-age» – выглядят как люди такого-то возраста); социальный («do-age» – действуют как люди такого-то возраста); интеллектуальный («interest-age» – интересуются как люди такого-то возраста). Чем старше человек становится, тем больше расхождение между хронологическим и субъективно воспринимаемым возрастом. Как показывают результаты ряда

исследований [10,11,14], в этом контексте субъективный возраст часто моложе фактического возраста. Участники опросов чувствуют себя моложе примерно на 10 лет, при этом респонденты с более высоким уровнем образования воспринимают себя в среднем на 6 лет моложе, чем респонденты с более низким уровнем образования.

Несмотря на то, что люди пенсионного возраста часто ощущают себя моложе нельзя забывать о неизбежных изменениях состояния здоровья. Исследователи, выявили ряд физиологических изменений у людей старшей возрастной группы в зрительной системе (острота зрения, контрастная чувствительность и цветовое различение и т.д.) и когнитивных функциях (краткосрочная память и понимание прочитанного) [15].

Для изучения особенностей потребительского поведения авторами было проведена серия глубинных интервью с целью изучения особенностей восприятия и принятия решений в старшем возрасте. В качестве объекта наблюдения выбраны медицинские услуги. В серии интервью приняли участие 44 респондента пенсионного возраста, из них 28 женщин и 16 мужчин. Основные результаты исследования:

1. *Отсутствие влияния пола на процесс принятия решения.* Существенной разницы в ответах между полами не было выявлено, поэтому особого подхода при проведении маркетинговых мероприятий, с учетом преимущественно посетителей женского пола, не требуется. Исключением являются предпочтительные образы рекламы. Однако, женщин наблюдается большая эмоциональная составляющая при принятии решения о покупке, чем у мужчин. У мужчин – это врач-эксперт, в то время как у женщин – красота, семья.

2. *Устойчивость предпочтений.* Большинство респондентов предпочитают покупать один и тот же товар и пользоваться одними и теми же услугами (30/44 чел.); остальная часть опрошенных потребителей обращает внимание на интересные

предложения и готова пробовать что-то новое (13 чел.). Один респондент затруднился с выбором ответа.

3. *Низкое влияние бренда или товара на выбор.* Большинство респондентов наиболее важными назвали такие характеристики как качество (39/44) и низкая цена (35/44). Уровень обслуживания также оказался для многих респондентов 34/44 важен.

4. *Влияние почтовой рекламы.* Большинство респондентов 30/44 обращают внимание на листовки и визитки, распространяемые почтовыми ящиками в случае, если услуги представляют для них интерес. Это значит то, что такая реклама является довольно востребованной. 14/44 респондентов отметили, что не обращают на такую рекламу никакого внимания, не читают информации, которая написана на рекламных материалах и пользуются другими каналами коммуникаций.

Так или иначе, возрастной характеристики недостаточно, чтобы сделать выводы о популяционном поведении потребителя, об образе его жизни и предпочтениях, так как старение носит индивидуальный характер. Потребности и поведение потребителей 55+ во многом схожи, несмотря на разделенные сегменты. В данном случае, наилучшим вариантом является комбинированное изучение психологических характеристик человека и социально-демографических, позволяющее создать качественное предложение и спланировать четко направленные маркетинговые коммуникации. В связи с этим, перед маркетологами стоит очень сложная задача, чтобы сделать продукты более привлекательными для клиентов старшего возраста необходимо учесть характеристики, стиль жизни и физиологическое состояние людей конкретной возрастной когорты, а также субъективный возраст потребителя. Опираясь на данную информацию, компании могут эффективнее выстраивать коммуникации с различными сегментами потребителей, анализируя особенности каждого из них и подбирая наиболее действенные способы коммуникации.

Библиографический список

1. Асташова, Ю. В. Концептуальные основы возрастного маркетинга / Ю. В. Асташова – Текст : непосредственный // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2014. – № 3. – С. 14–20.
2. Асташова, Ю. В. Маркетинговый подход к возрастной периодизации при взаимодействии с пожилыми потребителями / Ю. В. Асташова, В. М. Каточков – Текст : непосредственный // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2015. – Т. 9. – №. 2. – С. 175–180.
3. Асташова, Ю. В. Социальный геронтомаркетинг в сфере здравоохранения: сущность, ключевые задачи, взаимодействие с целевыми аудиториями / Ю. В. Асташова, А. И. Демченко, Д. Саадеддине – Текст : непосредственный // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2019. – Т. 13. – №. 4. – С. 149–155.
4. Багиев, Г. Л. Социально-экономические факторы формирования и развития геронтомаркетинга / Г. Л. Багиев, Е. Г. Богданов, А. Е. Бойцова – Текст : непосредственный // Проблемы современной экономики. – 2012. – №. 2. – С. 207–211.
5. Галкина, Н. А. Потенциальные сегменты населения для расширения клиентской базы коммерческих банков в условиях старения населения / Н. А. Галкина. – Текст : непосредственный // Вестник московского университета. Серия: экономика. – 2015. – № 1. – С. 60–86.
6. Доклад о результатах комплексного мониторинга социально-экономического положения пожилых людей в 2019 году // Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации. – URL : <https://mintrud.gov.ru/social/270> – Текст : электронный (дата обращения: 05.10.2020).

7. Калашникова, С. И. Формирование сегментноориентированного товарно-коммуникативного комплекса на рынке услуг въездного туризма: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук : 08.00.05 / Калашникова Светлана Игоревна. – СПб., 2011. – 18 с. – Текст : непосредственный
8. Капелюшников, Р. И. Феномен старения населения: экономические эффекты /Р. И. Капелюшников – Текст : непосредственный // Экономическая политика. 2019. – № 2. – С. 8–63.
9. Шамис, Е., Антипов, А. Теория поколений / Е. Шамис, А. Антипов – Текст : непосредственный // Маркетинг. Менеджмент. 2007. – № 6. – С. 42–46.
10. Шерешева, М. Ю. Создание ценностного предложения для потребителей 50+ с учетом их когнитивного возраста / М. Ю. Шерешева, Н. М. Калмыкова, Л. А. Валитова, С. М. Березка – Текст : непосредственный // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2017. – № 1. – С. 147–168.
11. Anderson, B. B., Brodowsky, G. H. Chronological Age versus Life Horizon: Exploring the Concept of Aging in Consumer Behavior / B. B. Anderson, G. H. Brodowsky – Text : unmediated // Journal of Marketing Development and Competitiveness. – 2015. – Vol. 9. – No. 2. – P. 27–35.
12. Hilbert, J. Seniorenwirtschaft: Neue Jobs für junge Leute / J. Hilbert – Text : unmediated. // Wissenschaftszentrum Nordrhein-Westfalen. – 2000. – № 11(3). – S. 38–39.
13. Kastenbaum, R. «The ages of me»: toward personal and interpersonal definitions of functional aging. Aging and human development / R. Kastenbaum, V. Derbin, P. Sabatini, S. Art – Text : unmediated. – 1972. – 3(2). – P. 197–211.
14. Kohlbacher F. The silver market phenomenon: Marketing and innovation in the aging society / F. Kohlbacher, C. Herstatt C. – Springer Science & Business Media, 2010. – 499 p. Text : unmediated.
15. Rousseau, G. K. Designing warnings to compensate for age-related changes in perceptual and cognitive abilities /G. K. Rousseau, N. Lamson, W. A. Rogers – Text : unmediated //Psychology & Marketing. – 1998. – T. 15. – № 7. – P. 643–662.
16. Strauss, W. Generations: The History of America's Future, 1584 to 2069 / W. Strauss, N. Howe. – N. Y.: Quill William Morrow, 1992. – 538 p. – Text : unmediated.
17. Terpstra, T. L. As young as you feel: age identification among the elderly/ T. L. Terpstra, H. M. Plawecki, J. Streeter J. – Text : unmediated // Journal of gerontological nursing. – 1989. – № 15(12). – P. 4–10.
18. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. World Population Prospects: The 2017 Revision, Key Findings and Advance Tables. Working Paper No. ESA/P/WP/248, 2017.– Text : unmediated.

References

1. Astashova YU. V. Conceptual bases of age marketing /Ю. Асташова – Text : unmediated// Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya «Ekonomika i pravo». – 2014. – № 3. – P. 14–20.
2. Astashova YU. V. Marketing approach to age-specific periodization in the interaction with older consumers / YU. V. Astashova, V. M. Katochkov –Text : unmediated // Vestnik YUzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment. – 2015. – T. 9. – № 2. – P. 175–180.
3. Astashova YU. V. Social gerontomarketing in the healthcare sector: essence, key tasks, interaction with target audiences / YU. V. Astashova, A. I. Demchenko, D. Saadeddine –Text : unmediated // Vestnik YUzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment. – 2019. – T. 13. – № 2. – P. 149–155.
4. Bagiev G. L. Socio-economic factors of formation and development of geronto-marketing /G. L. Bagiev, E. G. Bogdanov, A. E. Bojcova – Text : unmediated //Problemy sovremennoj ekonomiki. – 2012. – № 2. – P. 207–211.
5. Galkina N. A. Potential population segments to expand the customer base of commercial banks in the context of population ageing / N. A. Galkina. –Text : unmediated // Vestnik moskovskogo universiteta. Seriya: ekonomika. – 2015. – P. 60–86.
6. Report on the results of comprehensive monitoring of the socio-economic situation of older people in 2019 // Ministerstvo truda i social'noj zashchity Rossijskoj Federacii. – URL : <https://mintrud.gov.ru/social/270> –Text : unmediated (data obrashcheniya: 05.10.2020) – date of the application.
7. Kalashnikova S.I. Formation of a segment-oriented commodity and communication complex in the inbound tourism services market: abstract of the dissertation for the degree of candidate of economic Sciences : 08.00.05 /Kalashnikova Svetlana Igorevna. – SPb., 2011. – 18 p. –Text : unmediated Kapelyushnikov R. I. The phenomenon of population aging: major economic effects /R. I. Kapelyushnikov – Tekst : neposredstvennyj // Ekonomicheskaya politika. 2019. – № 2. – P. 8–63.
8. Kapelyushnikov R. I. The phenomenon of population aging: major economic effects /R. I. Kapelyushnikov – Tekst : neposredstvennyj // Ekonomicheskaya politika. 2019. – № 2. – P. 8–63.
9. SHamis E., Antipov A. The theory of generations/ E. SHamis, A. Antipov –Text : unmediated // Marketing. Menedzhment. 2007. – № 6. – P. 42–46.
10. SHeresheva M. YU. Creating value for customers 50+ taking into account their cognitive age/ M. YU. SHeresheva, N. M. Kalmykova, L. A. Valitova, S. M. Bereska –Text : unmediated //Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika. – 2017. – № 1. – P. 147–168.

11. Anderson B. B., Brodowsky G. H. Chronological Age versus Life Horizon: Exploring the Concept of Ageing in Consumer Behavior / B. B. Anderson, G. H. Brodowsky – Text : unmediated // Journal of Marketing Development and Competitiveness. – 2015. – Vol. 9. – No. 2. – P. 27–35.
 12. Hilbert J. Seniorenwirtschaft: Neue Jobs für junge Leute / J. Hilbert – Text : unmediated. // Wissenschaftszentrum Nordrhein-Westfalen. – 2000. – № 11(3). – P. 38–39.
 13. Kastenbaum R. «The ages of me»: toward personal and interpersonal definitions of functional aging. Aging and human development / R. Kastenbaum, V. Derbin, P. Sabatini, S. Arrt – Text : unmediated. – 1972. – 3(2). – P. 197–211.
 14. Kohlbacher F. The silver market phenomenon: Marketing and innovation in the aging society / F. Kohlbacher, C. Herstatt C. – Springer Science & Business Media, 2010. – 499 p. Text : unmediated.
 15. Rousseau G. K. Designing warnings to compensate for age-related changes in perceptual and cognitive abilities / G. K. Rousseau, N. Lamson, W. A. Rogers – Text : unmediated // Psychology & Marketing. – 1998. – T. 15. – № 7. – P. 643–662.
 16. Strauss W. Generations: The History of America's Future, 1584 to 2069 / W. Strauss, N. Howe. – N. Y.: Quill William Morrow, 1992. – 538 p. – Text : unmediated.
 17. Terpstra T. L. As young as you feel: age identification among the elderly/ T. L. Terpstra, H. M. Plawecki, J. Streeter J. – Text : unmediated // Journal of gerontological nursing. – 1989. – № 15(12). – P. 4–10.
 18. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. World Population Prospects: The 2017 Revision, Key Findings and Advance Tables. Working Paper No. ESA/P/WP/248, 2017.– Text : unmediated
-

VALUE ORIENTATION IN GERONTOMARKETING

Nataliya V. Katunina

Associate professor, Omsk State University F. M. Dostoevsky, Omsk, Russia

Elena A. Luneva

Associate professor, Omsk State University F. M. Dostoevsky, Omsk, Russia

Tatyana D. Sinyavec

Doctor of Economics, Professor, Omsk State University F. M. Dostoevsky, Omsk, Russia

Abstract. Gerontomarketing or seniorenmarketing for over 20 years has been one of the most relevant areas of marketing activities for many companies. In fact, it is a comprehensive analysis and consideration of the peculiarities of older age groups of the population, the philosophy of life perception of society in conditions of aging, values in the formation of consumer choice. However, the recent changes require the addition of some of its concepts to increase the efficiency of the tools. The first of all, this is due to changes in demographic dynamics, that means an increase in the proportion of the population over the working age. The article examines the statistics of changes in the number of age groups in different countries, as evidence that this phenomenon is a global trend. It is projected that by 2050 the older generation will be almost 2 billion people. Another proven trend is the change in the value system of generations approaching the «silver age» The authors of the article analyzed the features of the changes taking place. A comparison of the basic spiritual, moral, socio-cultural and economic values of representatives of three generations – «Silent Generation», «Baby Boomers» and «Generation X» is carried out. The research, presented in the work, shows how the changed values affect the characteristics of the behavior of older people in the market environment. The analysis of the research results made it possible to form a number of key recommendations on the use of various technologies of influence on the representatives of the «silver age» generation. Using this information, companies can better marketing interaction with different segments of consumers, taking into account the characteristics of each of them.

Key words: gerontomarketing, elderly people, value orientation, consumer segmentation.

Сведения об авторах:

Катунина Наталья Владимировна - кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского» (644053, Российская Федерация, г. Омск, пл. Лицкевича, 1, e-mail: niki1395@mail.ru).

Лунева Елена Александровна - кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского» (644053, Российская Федерация, г. Омск, пл. Лицкевича, д. 1, e-mail: wintertime.luneva@yandex.ru).

Синявец Татьяна Дмитриевна - доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского» (644053, Российская Федерация, г. Омск, пл. Лицкевича, д. 1, e-mail: omtibonn@gmail.com)

Статья поступила в редакцию 10.01.2021г.

Т. В. Конорева, О. В. Богомягкова
ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ НА
РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Финансовая политика определяет поведение предприятия в рыночной среде, формирует его рыночную позицию в зависимости от наличия финансовых ресурсов, методов и направлений их использования. Во многом такие проблемы, как нехватка денежных средств, отсутствие или падение спроса на продукцию (услуги), неэффективные технологии производства, нерациональное управление организацией в целом и персоналом в частности являются следствием ошибок в процессе развития. Это означает, что в определённый момент времени руководством компании, менеджерами приняты неверные управленческие решения, не учтены особенности текущего периода развития как внутренней, так и внешней среды организации. Как следствие, такие организации начинают отдаляться от поставленных стратегических целей. Реализация финансовой политики без привязки к этапам жизненного цикла – заведомый путь к банкротству организации. В работе определена важность детального изучения моделей жизненного цикла, анализа особенностей реализации такой теории на практике в совокупности с решениями по финансовой политике для построения механизмов управления финансами, сочетающих в себе те инструменты и технологии, которые на данном этапе развития организации наиболее выгодным образом способствуют достижению стратегических целей. При написании работы использовались методы и инструментарий экономического анализа, метод формальной логики, группировки, анализа и синтеза, а также методы наблюдения, сравнения. Теоретической и методологической основой для данного исследования послужили нормативные и законодательные акты, статистическая информация ФСГС, факты, выводы и положения, которые опубликованы в научной литературе и периодической печати, данные, которые содержатся в трудах отечественной и зарубежной научной литературы, а также результаты собственных исследований авторов. Практическая значимость работы заключается в возможности применения финансовыми руководителями разработанных детальных рекомендаций в процессе формирования и реализации финансовой политики в зависимости от стадии жизненного цикла.

Ключевые слова: финансовая политика организации, жизненный цикл организации

Формирование и реализация финансовой политики представляют собой достаточно сложный процесс, который целесообразно рассматривать в рамках единой многоэлементной системы, которая, в свою очередь, подчинена конечной цели финансовой политики организации (максимизации стоимости бизнеса).

Во многих литературных и интернет-источниках в качестве принципов формирования и реализации финансовой политики отмечают материальную ответственность, самоокупаемость и самофинансирование, заинтересованность в результатах хозяйственной деятельности, формирование финансовых резервов и другие. Но подобные принципы относятся больше к управлению финансами, чем к финансовой политике. Данные понятия очень схожи по своему содержанию, используемым способам и приемам достижения целей. Однако к равнозначным этим понятиям относить некорректно. Отличие кроется в объекте управления. Если в управлении финансами объектом являются экономические отношения в процессе формирования и распределения денежных фондов, то объектом финансовой политики являются хозяйственные процессы, а воздействие через систему денежных отношений выполняет роль инструмента. [1, с. 63]

Следует отметить, в научных кругах относительно понятия «финансовая политика» нет общего мнения. Все мнения можно разделить на конкретные группы в зависимости от подхода и рассматривать так:

- согласно идеологическому подходу – как отражение позиции собственников в части перспектив развития финансовой деятельности организации;
- согласно нормативному подходу – как систему норм и принципов организации финансовой деятельности хозяйствующего субъекта для достижения поставленных целей;
- согласно управленческому подходу – как набор различных действий долгосрочного и/или краткосрочного характера, осуществляемых менеджерами.

Реализация финансовой политики организации на основе рассмотренных выше принципов позволит обеспечить ее связь с макроэкономической политикой, повысить конкурентоспособность, а также финансовую устойчивость конкретной компании и экономики в целом.

В финансовой и экономической литературе достаточное внимание отводится решениям, связанным с управлением организаций, учитывая при этом циклические колебания в развитии макро- и микроэкономических систем. Следует отнестись с вниманием к фактору цикличности, когда разрабатывается финансовая политика организации, т.к. она напрямую предназначена для определения целевых установок, условий и путей развития финансово-экономических процессов, задач, критериев, методов и моделей управления финансами организации, инструментов реализации финансово-экономических решений на разных этапах функционирования. Формируя финансовую политику организации, актуальной остается проблема выбора

конкретных критериев не только для определения стадии развития, но и для оценки финансово-экономических решений. Показатели выбора и оценки решений соответствуют критериям анализа состоятельности организации.

Ряд авторов разделяет критерии по стадиям жизненного цикла организации. К примеру, в понимании М. В. Куранова на этапе зарождения особое внимание следует уделить изменениям, касающимся структуры активов. [2, с. 66]. В понимании О. Н. Лихачевой и С. А. Щурова на этапе детства наибольшую роль для организации отведена финансовой устойчивости. [3, с. 154].

Для определения как позиции товара, так и организации на кривой жизненного цикла авторами предлагается использовать единые комбинации показателей на всех стадиях. М. В. Куранов для оценки финансового состояния организации использует следующие: динамика прибыли от продаж, доля собственных средств, коэффициент текущей ликвидности, обеспеченности запасов источниками формирования, автономии [9, с. 65]. В работах В. Л. Поздеева отмечаются факторы, лежащие в основе моделей равновесия, в том числе показатели производства (выпуск и затраты), спроса и предложения, денежные показатели и кредитные (сумма всех платежей и сумма цен всех товаров), инвестиций и сбережений и прочее [5, с. 165].

В трудах Г. К. Таля описаны особенности формирования затрат и себестоимости продукции на каждой стадии жизненного цикла организации. [4, с. 56].

Предпринимаемые попытки авторов унифицировать состав критериев для оценки нахождения организации на кривой жизненного цикла позволили сформировать достаточно важный методологический вывод: циклические колебания характеризуются не столько комбинацией показателей, а сколько комбинацией их значений.

Что касается инструментов реализации финансово-экономических решений по стадиям жизненного цикла в специальной литературе акцент делается на источниках финансирования деятельности хозяйствующего субъекта. На стадии зарождения в качестве рекомендации следует привлекать средства за счет вкладов учредителей, эмиссии ценных бумаг, долгосрочных банковских кредитов и займов, инвестиционного налогового кредита. На стадии бурного роста в составе источников финансирования указываются долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы, а также средства новых учредителей. Стадия замедления роста, характеризующая решение задач по расширению масштабов и достижению необходимого ускорения путем наращивания кредитных вливаний, ухудшает структуру капитала, собственники начинают выдвигать повышенные требования к доходности из-за увеличения рисков. На стадии зрелости одновременно с краткосрочными кредитами и займами рекомендуется прибегать к таким финансовым инструментам, как аренда, лизинг, форфейтинг и тому подобное [4, с. 56].

Для стадии спада логичным видится привлечение средств долгосрочного кредитования, налогового кредита, от реструктуризации долгов, а также средств партнеров, в том числе на условиях совместной деятельности, факторинга, кредиторской задолженности и других инструментов.

Некоторые авторы указывают также тенденции в изменении величины заемных средств: большая доля – на стадиях зарождения и бурного роста; снижение доли – на стадии замедления роста; увеличение доли – на стадии спада. Стоит обратить внимание, что в трудах Г. К. Таля в качестве инструмента для управления большей частью стадий жизнедеятельности организации является ценообразование. Организация, находящаяся на стадии зарождения, может попробовать захватить долю рынка с помощью ценовой стратегии проникновения в расчете на то, что низкие цены обеспечат такой объем продаж, который вскоре позволит окупить высокие первоначальные затраты [4, с. 57].

Подводя итоги, следует отметить, что, как и понятие финансовой политики, понятие жизненного цикла организации было и остается достаточно многогранным. Среди исследователей не существует единого мнения как в части подходов к определению финансовой политики, так и в части определения количества стадий жизненного цикла. Отсутствует единое мнение и по поводу состава и значения критериев для определения стадии жизненного цикла организации. Тем не менее, считается важным разрабатывать финансовую политику без отрыва от стадий жизненного цикла, т.к. данная связка способствует достижению стратегических целей компании в процессе развития, помогает снизить принятие неэффективных управленческих решений, предотвращает возникновение возможных кризисов, а также повысить финансовое благосостояние организации.

Для того чтобы финансовый менеджер точно понимал, какие решения в финансовой политике он должен предпринимать в зависимости от стадии жизненного цикла организации, разработаем ряд рекомендаций. Пользуясь данными рекомендациями, финансовый менеджер будет учитывать особенности каждой стадии и снизит возможность принятия неэффективных финансово-экономических решений.

1. Стадия зарождения. На данном этапе существуют высокие риски исчезновения (ликвидации) организации, поэтому основными источниками финансирования бизнеса, как правило, становятся средства собственников бизнеса или инвесторов. Из-за неустойчивого финансового состояния получение банковских кредитов не может рассматриваться в качестве основного источника.

Совокупный денежный поток на данной стадии характеризуется отрицательной величиной, что объясняется низкой эффективностью бизнеса, отсутствием экономии на масштабах. Также это связано с достаточно значительным периодом оборота оборотного капитала, а также высоким уровнем кредиторской задолженности. Существенный отток денежных средств связан и с тем, что в организации формирует-

ся организационная и правовая основы, осуществляется приобретение новых технологий, основных средств и нематериальных активов, происходит поиск и обучение персонала и прочее.

В организацию производства требуются крупные финансовые вложения, которые в полной мере не могут окупаться выручкой от продаж. Появляется задача выбора эффективной операционной политики, где основным элементом становится управление затратами. В организации важно обеспечить формирование и реализацию комплексного подхода, который будет включать эффективную организацию нормирования, планирования, учета, анализа и контроля за финансовыми средствами.

Беря во внимание тот факт, что на этапе зарождения финансовый цикл организации носит продолжительный характер за счет длительного производственного процесса, низкой оборачиваемости дебиторской задолженности, то возникает очевидная потребность провести активную кредитную политику, которая будет направлена на ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности.

Цель финансовой политики на этапе зарождения – управление платежеспособностью организации.

На какие аспекты финансовой политики должен обратить внимание финансовый менеджер:

- контроль за выполнением плана производства и реализации продукции;
- поддержка оптимального уровня затрат;
- обеспечение роста оборотного капитала;
- осуществление контроля за поступлением денежных средств от реализации продукции / услуг;
- осуществление контроля за погашением дебиторской задолженности;
- осуществление контроля за выполнением платежных обязательств перед бюджетом, работниками организации, поставщиками, кредитными организациями.

На какие показатели финансовый менеджер должен обратить внимание:

- показатели инвестиционной привлекательности (если организация привлекает денежные средства от инвесторов): NPV, PP, PI;
- показатель рентабельности собственного капитала (ROE) с целью понять, насколько эффективно был использован вложенный в работу организации капитал;
- показатели оборачиваемости активов (дебиторской задолженности, запасов, готовой продукции);
- показатели ликвидности и платежеспособности.

2. Стадия роста характеризуется укреплением позиций организации на рынке, увеличением спроса на продукцию или оказываемые услуги, количества потребителей, партнеров. За счет постепенного расширения производства, увеличения эффекта масштаба производства происходит сокращение затрат. Выручка организации растет.

На начальной стадии роста совокупный денежный поток имеет отрицательное значение, т.к. приток денежных средств от операционной деятельности еще не может превысить их отток. Нараста-

ние объемов продаж приводит к изменению данной ситуации, поэтому денежный баланс находится на нулевом уровне, организация достигает точки безубыточности.

Появляется необходимость влиять на безубыточный объем продаж, зависящий от соотношения постоянных и переменных затрат, а также уровня цен на продукцию (оказываемые услуги).

Цель финансовой политики на начальном этапе роста – определить объем и структуру текущих активов, источников их покрытия и соотношения между ними, которое будет достаточно для обеспечения долгосрочной финансовой деятельности.

На какие аспекты финансовой политики должен обратить внимание финансовый менеджер:

- разработка эффективной политики управления оборотным капиталом;
- управление ликвидностью и платежеспособностью;
- для снижения порога рентабельности и увеличения зоны безопасности необходимо увеличить цены на продукцию и снизить удельные постоянные издержки;

На какие показатели финансовый менеджер должен обратить внимание:

- показатели оборачиваемости активов (дебиторской задолженности, запасов, готовой продукции).
- показатели ликвидности и платежеспособности.

Превышение безубыточного объема продаж способствует дальнейшему наращиванию объемов производства, что, в свою очередь, сопровождается появлением прибыли, ее ростом в абсолютном выражении и появлением положительного денежного потока от операционной деятельности. Все это обуславливает начало стадии активного роста.

Увеличение производственных мощностей не происходит беспредельно, ограничиваясь лишь определенным объемом материальных, финансовых, трудовых и прочих ресурсов. В свою очередь, это может привести к снижению переменных затрат и, как следствие, добавленной стоимости за счет повышения квалификации кадров, совершенствования техники и организации бизнеса и тому подобное.

В финансовой сфере наращивание производственных объемов и мощностей предлагают новые требования с точки зрения формирования операционной финансовой политикой, управления оборотным капиталом. С целью увеличить функционирующий капитал в операционной сфере, возможно проведение агрессивной политики по управлению текущими активами и пассивами.

Организация для ведения своей текущей деятельности, обеспечения непрерывного производственного процесса на случай покрытия непредвиденных расходов, выполнения всех обязательств должна обладать достаточным количеством сырья и материалов, запасов готовой продукции, объемом денежных средств и дебиторской задолженности. Однако если объем оборотного капитала неоптимален, это может привести к росту затрат на его хране-

ние и обслуживание, появлению замороженных средств, иммобилизации собственных кредитных возможностей, что, в свою очередь, вызывает снижение прибыли.

Расширение деятельности, освоение смежных рыночных сегментов, осуществление географической экспансии требует от организаций существенных финансовых вложений. Учитывая, что собственных ресурсов, сформированных за счет прибыли, на этапе роста еще недостаточно, объективные возможности для привлечения новых инвесторов и кредиторов уже имеются, актуальность проведения эффективной эмиссионной и заемной политики усиливается.

Цель эмиссионной политики на этапе активного роста – сформировать эффективные условия для притока дополнительных инвестиций, увеличить число собственников, обеспечить рост капитала и, как следствие, финансовой устойчивости организации. Дополнительная эмиссия может привести к существенным расходам на ее подготовку и проведение, к потере контроля над компанией, к увеличению стоимости привлеченного капитала по сравнению с другими источниками, к возможному падению цен на акции в краткосрочной перспективе в результате негативного отношения инвесторов.

Необходимость в проведении рациональной заемной политики организации может возникнуть ввиду наличия определенных отклонений в кругообороте средств, как результата расширения и диверсификации деятельности, осуществления технического перевооружения производства, внедрения инновационных технологий и разработки инновационной продукции, сезонности производства и сбыта продукции и прочее.

На этапе активного роста организации начинают использовать различные формы долгового финансирования (краткосрочные и долгосрочные кредиты, лизинг оборудования и прочее).

Чистый денежный поток в большей степени увеличивается под влиянием притока денежных средств от финансовой деятельности, несмотря на увеличивающийся отток средств на выплату дивидендов, который обеспечивает инвестиционную привлекательность компании.

Цель финансовой политики на активном этапе роста – смещение фокуса с финансовой устойчивости в сторону экономического роста.

На какие аспекты финансовой политики должен обратить внимание финансовый менеджер:

- управление оборотным капиталом;
- анализ устойчивости и платежеспособности;
- анализ достаточности имеющегося капитала для текущей деятельности организации;
- изучение потребности в дополнительных источниках финансирования;
- выбор и обоснование заемной политики;
- анализ перспектив развития компании.

На какие показатели финансовый менеджер должен обратить внимание:

- показатели оборачиваемости активов (дебиторской задолженности, запасов, готовой продукции);
- показатели рентабельности активов, продаж, собственного капитала;
- показатели финансовой устойчивости и платежеспособности;
- показатель текущих финансовых потребностей (его значение поможет определить целесообразность привлеченных дополнительных кредитов).

3. Достигнув этапа зрелости, компания становится стабильной в своем развитии. Все силы направлены на то, чтобы поддерживать достигнутые рыночные позиции и укреплять свое текущее положение.

На данном этапе налоговая политика организации консервативна, она направлена на минимизацию налоговых платежей, снижение налогового бремени. Это достигается через поиск и анализ в налоговом законодательстве возможного и целесообразного использования налоговых льгот, обоснования положений учетной политики для целей налогообложения, юридически грамотным подходом к осуществлению договорной политики с учетом положений не только гражданского, но и налогового, бухгалтерского, трудового законодательства.

На стадии зрелости денежный поток организации стабилизируется. Его положительная величина формируется, в большей степени, через приток денежных средств от операционной деятельности и связана со стабильным поступлением выручки, ростом амортизации основных средств и нематериальных активов, снижением объемов дебиторской задолженности, ростом суммы резервов предстоящих расходов и платежей, полученных доходов в счет будущих периодов.

Исходя из того, что зачастую период активных реальных инвестиций часто бывает уже пройден, чистый денежный поток от инвестиционной деятельности проходит нулевую точку и в абсолютном значении увеличивается. В это же время чистый поток от финансовой деятельности сокращается за счет уменьшения притока кредитов и займов, снижения размеров целевого финансирования, увеличения выплат по ранее полученным долгосрочным кредитам, роста суммы дивидендов из-за повышения инвестиционной привлекательности компании.

Дивидендная политика на этапе зрелости, как правило, основывается на минимальных фиксированных обязательствах организации по выплате дивидендов. Фиксированный процент от прибыли устанавливается преимущественно для привилегированных акций, а для обыкновенных акций размер дивиденда устанавливается в качестве гарантированного минимума с возможностью получения экстрадивиденда. Данный подход обладает возможностью гибкого ее проведения в соответствии с интересами акционеров и менеджеров, а также сохранения положительного имиджа организации на рынке капиталов.

Цель финансовой политики на стадии зрелости – поддержание достигнутого уровня прибыли, устойчивых темпов роста.

На какие аспекты финансовой политики должен обратить внимание финансовый менеджер:

- эффективное управление затратами;
- анализ платежеспособности;
- изучение потребности в дополнительных

финансовых ресурсах;

- оптимизация денежных средств;
- осуществление сбалансированности объ-

емов положительного и отрицательного денежных потоков;

- использование модели бюджетирования, в которой политика управления затратами рассматривается через призму комплексного управления организацией и влияния любых управленческих решений на рыночную стоимость компании.

– сокращение производственных затрат через повышение производительности труда, экономное использование сырья, материалов, электроэнергии, топлива, рост эффективности использования оборудования, предотвращение непроизводительных расходов, брака.

На какие показатели финансовый менеджер должен обратить внимание:

– ускорение оборачиваемости оборотного капитала;

– показатели финансовой ликвидности и платежеспособности;

– показатели рентабельности капитала, продаж, активов;

– факторный анализ объема продаж (факторы: основные средства, оборотный капитал, динамика и структура источников финансирования, величина инвестиций).

4. Стадия спада наступает, главным образом, в первую очередь, ввиду ускоряющегося старения материальных, кадровых, информационных, ресурсов, а также, что немаловажно, из-за активной агрессивной политики конкурирующих организаций. Кризис в развитии организации характеризуется снижением объемов производства, сокращением выручки, ростом затрат, снижением или отсутствием прибыли, что проявляется в отрицательной величине денежного потока и росте кредиторской задолженности.

На данном этапе необходимо разработать такой комплекс мероприятий по внедрению технических, экономических и организационных инноваций и проведение активной маркетинговой стратегии, которые в конечном счете должны привести к возвращению финансовой стабилизации организации и ее выходу на новый жизненный цикл, другими словами, возрождение.

Возникновение неплатежеспособности связано с превышением расходов денежных средств над их притоком (поступлением). В связи с чем политика

управления денежными средствами, вполне логично, должна быть направлена на увеличение их притока и на уменьшение текущей потребности в оборотных средствах, в том числе за счет продажи краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности, продажи избыточных запасов сырья и готовой продукции, приостановки ведущихся инвестиционных проектов, продажи объектов непроизводительной сферы.

Достичь организации финансового равновесия возможно за счет увеличения денежного потока от основной деятельности, что осуществляется за счет повышения конкурентных преимуществ продукции, увеличения денежной компоненты в расчетах, увеличения оборачиваемости активов. Поэтому здесь одна из ключевых ролей должна быть отведена маркетинговой политике, которая включает своевременное снятие с производства устаревших товаров, вывод на рынок новой конкурентоспособной продукции, изменение ценовой политики, расширение спроса и стимулирование сбыта, внедрение новых методов продвижения продукции, повышение сервиса обслуживания потребителей, поиск новых сегментов рынка.

Возрождение организации произойдет лишь в том случае, если в результате предпринятых усилий кризисные явления удастся преодолеть, новый виток ее развития будет ознаменован началом нового жизненного цикла. В ином случае, если кризисные явления не удастся преодолеть, наступает банкротство и последующая ликвидация организации.

Цель финансовой политики на стадии спада – поиск выхода на новый этап развития.

На какие аспекты финансовой политики должен обратить внимание финансовый менеджер:

– совершенствование учетной политики (нормативный учет затрат);

– проведение агрессивной налоговой политики;

– исключение нерентабельных и затратных объектов;

– реструктуризация дебиторской задолженности.

На какие показатели финансовый менеджер должен обратить внимание:

– показатели финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности;

– показатели вероятности банкротства.

Важно отметить, что предложенные рекомендации не ориентированы на конкретную отрасль или компанию, носят универсальный характер. Финансовый менеджер любой организации может использовать разработанный план как сопутствующий инструмент, памятку, упрощающую профессиональную деятельность.

Библиографический список

1. Богомягова, О. В., Конорева, Т. В. Практические вопросы формирования финансовой политики современной организации на основе оценки ее эффективности / О.В. Богомягова, Т.В. Конорева. – Текст: непосредственный // Вестник сибирского института бизнеса и информационных технологий. – Омск, 2017. – С. 61-66.

2. Куранов, М. В. Анализ факторов, характеризующих функционирование организации на различных этапах жизненного цикла / М. В. Куранов. – Текст: непосредственный // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 4. – С. 65-68.
3. Лихачева, О. Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учеб. пособие / О. Н. Лихачева, С. А. Щуров; под ред. И. Я. Лукасевича. – 2-е изд. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2016. – 288 с. – Текст: непосредственный.
4. Макаров, А. С. Финансовая политика организации: методы, критерии, инструменты формирования и реализации/ А.С. Макаров. – Текст: непосредственный // Финансы и кредит. – 2018. – № 10. – С. 54-60.
5. Поздеев, В. Л. Методология экономического анализа циклических колебаний в развитии хозяйствующих субъектов: дисс. докт. экон. наук. / В. Л. Поздеев. – Йошкар-Ола – 2016. – 314 с. – Текст: непосредственный.

References

1. Bogomyagkova, O. V., Konoreva, T. V. Prakticheskie voprosy formirovaniya finansovoy politiki sovremennoj organizacii na osnove ocenki ee effektivnosti / O. V. Bogomyagkova, T. V. Konoreva. – Текст: neposredstvennyj // Vestnik sibirskogo instituta biznesa i informacionnyh tekhnologij. – Omsk, 2017. – S. 61-66.
2. Kuranov, M. V. Analiz faktorov, harakterizuyushchih funkcionirovanie organizacii na razlichnyh etapah zhiznennogo cikla / M. V. Kuranov. – Текст: neposredstvennyj // Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika. – 2016. – № 4. – S. 65-68.
3. Lihacheva, O. N. Dolgosrochnaya i kratkosrochnaya finansovaya politika predpriyatiya: ucheb. posobie / O.N. Lihacheva, S.A. SHCHurov; pod red. I.YA. Lukasevicha. – 2-e izd. – M.: Vuzovskij uchebnik: INFRA-M, 2016. – 288 s. – Текст: neposredstvennyj.
4. Makarov, A. S. Finansovaya politika organizacii: metody, kriterii, instrumenty formirovaniya i realizacii/ A.S. Makarov. – Текст: neposredstvennyj // Finansy i kredit. – 2018. – № 10. – S. 54-60.
5. Pozdeev, V. L. Metodologiya ekonomicheskogo analiza ciklicheskih kolebanij v razvitii hozyajstvuyushchih sub"ektov: diss. dokt. ekon. nauk. / V. L. Pozdeev. – Yoshkar-Ola – 2016. – 314 s. – Текст: neposredstvennyj.

FORMATION AND IMPLEMENTATION OF THE FINANCIAL POLICY OF THE ORGANIZATION AT DIFFERENT STAGES OF THE LIFE CYCLE

Tatiana V. Konoreva,

PhD., associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

Olga V. Bogomyagkova

Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract. Financial policy determines the behavior of an enterprise in a market environment, forms its market position, depending on the availability of financial resources, methods and directions of their use. In many ways, problems such as lack of funds, lack or decline in demand for products (services), ineffective production technologies, irrational management of the organization as a whole and personnel in particular are the result of errors in the development process. This means that at a certain point in time, the management of the company, the managers made incorrect management decisions, the peculiarities of the current period of development of both the internal and external environment of the organization were not taken into account. As a result, such organizations begin to drift away from their strategic goals. The implementation of financial policy without reference to the stages of the life cycle is a known path to the bankruptcy of an organization. The work determines the importance of a detailed study of life cycle models, analysis of the features of the implementation of such a theory in practice, together with decisions on financial policy for building financial management mechanisms that combine those tools and technologies that at this stage of the organization's development most beneficially contribute to the achievement of strategic goals. When writing the work, the methods and tools of economic analysis, the method of formal logic, grouping, analysis and synthesis, as well as methods of observation and comparison were used. The theoretical and methodological basis for this study was the normative and legislative acts, statistical information of the FSGS, facts, conclusions and provisions that were published in scientific literature and periodicals, data contained in the works of domestic and foreign scientific literature, as well as the results of the authors' own research. The practical significance of the work lies in the possibility of financial managers applying the developed detailed recommendations in the process of forming and implementing financial policy, depending on the stage of the life cycle.

Key words: financial policy of organization, life cycle of organization.

Сведения об авторах:

Конорева Татьяна Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика и менеджмент», декан факультета экономики и управления ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Омский филиал (644099, Российская Федерация, г. Омск, ул. Партизанская, д.6, e-mail: tvkonoreva@fa.ru).

Богомяжкова Ольга Владимировна – советник отдела социально-политического анализа управления экспертно-аналитической деятельности, Министерство региональной политики и массовых коммуникаций Омской области (644002, Российская Федерация, г. Омск, ул. Красный путь, д.1, e-mail: bogomyagkova.olya@mail.ru).

Статья поступила в редакцию 10.12.2020 г.

УДК 338.24. ББК 65.054 © К. К. Логинов, В. В. Карпов, А. А. Кораблева
DOI: 10.24412/2225-8264-2021-1-67-75

К. К. Логинов, В. В. Карпов, А. А. Кораблева

ОЦЕНКА ФИНАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ УГРОЗ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

В статье предложен один из возможных подходов к оценке вероятностей реализации угроз экономической безопасности региона, основанный на марковском случайном процессе. В системе индикаторов, характеризующей некоторую сферу экономической безопасности, выделяются стабильное состояние, при котором значения всех индикаторов лежат в пределах приемлемых значений, и несколько нестабильных состояний, при которых часть индикаторов выходят за границы допустимых значений. Постулируются переходы системы между состояниями под воздействием набора угроз экономической безопасности в форме неоднородного марковского процесса. Особенностью модели является то, что интенсивности переходов зависят от объема бюджетных денежных средств, выделяемых структурами, ответственными за мониторинг уровня экономической безопасности, на ликвидацию потенциальных угроз или на ослабление их действия. Показано, что при некоторых ограничениях на параметры модели в системе устанавливается стационарный режим, при котором вероятности пребывания системы в отдельных состояниях не зависят от времени. На основе метода Монте-Карло описан алгоритм моделирования процесса смены состояний системы на некотором конечном промежутке времени и вычисления финальных вероятностей состояний. Разработана моделирующая программа и приведен простейший пример, в котором бюджетные средства выделяются равными долями через равные промежутки времени вне зависимости от состояния, в котором пребывает система. Показано, что результаты имитационного моделирования хорошо согласуются с аналитическим финальным распределением, полученным из уравнений Колмогорова. Предложенная модель и ее программная реализация могут служить полезным инструментом для региональных органов исполнительной власти, занимающихся вопросами мониторинга экономической безопасности и сценарного прогнозирования социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: экономическая безопасность, индикаторы, угрозы, марковский случайный процесс, стационарное распределение, метод Монте-Карло.

Работа выполнена в рамках государственного задания Омского научного центра СО РАН (номер госрегистрации проекта 121022000112-2).

Разработка методик мониторинга уровня экономической безопасности и определения тенденций социально-экономического развития регионов остается актуальной задачей, о чем свидетельствуют публикации различных отечественных авторов [7; 10]. Традиционно оценка уровня экономической безопасности основана на сравнении индикаторов в различных сферах экономической деятельности региона с их пороговыми значениями или составлении интегрального индекса, дающего комплексное представление об экономической ситуации в регионе [5; 15]. Немало работ посвящено прогнозированию отдельных индикаторов с использованием моделей авторегрессии и проинтегрированного скользящего среднего (ARIMA) и ее частных случаев на основе ретроспективных данных официальной статистики (временного ряда) по индикаторам за некоторый промежуток времени [6; 8], однако, например, в [6] показано, что их применение не всегда обосновано, если тренд временного ряда значительно отличается от линейного. Учитывая постоянное воздействие на региональную экономическую систему многочисленных угроз, снижающих уровень безопасности, актуальной является задача построения методик расчета вероятностей наступления этих угроз. Эти вопросы рассмотрены, в частности, в работах [9; 12], однако в них в определении вероятностей реализации угроз в большей мере используются экспертные оценки. В статье [4] используются официальные статистические данные, но рассматриваются лишь вероятности роста/снижения конкретных угроз. В настоящей работе представлен подход, частично лишенный указанных недостатков.

Рассматривается система $S = S(t)$, характеризующая какую-либо сферу экономической безопасности, например, сферу реальной экономики, представленную некоторым набором индикаторов (валовой региональный продукт на душу населения, объем промышленного производства на душу населения, индекс потребительских цен и др.). Пусть $S = \{S_0, S_1, \dots, S_n\}$ – множество состояний системы S , где S_0 – стабильное (желательное, приемлемое) состояние, S_i – нестабильные (опасные) состояния, $i = 1, \dots, n$. Под S_0 можно понимать состояние, при котором значения всех индикаторов рассматриваемой сферы находятся в заранее известных приемлемых пределах (например, из стратегии социально-экономического развития региона), в качестве S_i можно взять состояния, при которых значения любых i индикаторов (при условии их равнозначности с точки зрения оценки уровня экономической безопасности) выходят за границы допустимых интервалов, $i = 1, \dots, n$ (тогда n – количество индикаторов в сфере экономической безопасности региона). Также можно рассматривать неприемлемые значения всевозможных комбинаций индикаторов сферы (при этом

подмножества располагать, например, по возрастанию мощности), тогда число состояний $S_i, i \neq 0$, будет равно $n = (2^m - 1)$, где m – число индикаторов.

Полагаем, что на систему S непрерывно воздействует множество угроз (в том числе агрегация «элементарных» угроз) $\{D_i\}_{i=1}^n$, которые приводят к изменению значений индикаторов, и, соответственно, переводят систему из стабильного состояния S_0 в одно из неприемлемых состояний $S_i, i = 1, \dots, n$. Далее предполагаем наличие некоторого административного ресурса со стороны органов исполнительной власти, направленного на борьбу с последствиями реализованной угрозы и способствующего возврату системы в безопасное состояние S_0 из состояний $S_i, i \neq 0$. Также возможны «спонтанные» переходы между опасными состояниями, вызванные внешними причинами, не зависящими от действий властей. В данном контексте под органами исполнительной власти будем понимать некоторые структуры, осуществляющие мониторинг индикаторов и распоряжающихся ресурсами, направленными на борьбу с угрозами. На рис. 1 представлена схема переходов системы S между состояниями (граф состояний).

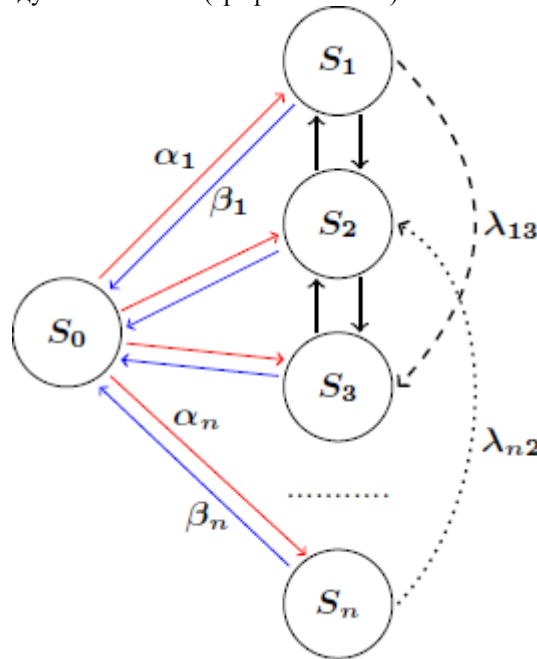


Рис. 1. Граф состояний системы S

Обозначения на рис. 1:

- $\alpha_i = \alpha_i(t) > 0$ – интенсивность перехода из состояния S_0 в S_i ;
- $\beta_i = \beta_i(t) \geq 0$ – интенсивность возврата из состояния S_i в стабильное состояние S_0 ;
- $\lambda_{ij} \geq 0$ – интенсивность «спонтанного» перехода из S_i в S_j (неотрицательные константы, при этом для

каждого i существует такое j , что $\lambda_{ij} > 0$);

где $i, j = 1, \dots, n, i \neq j, t \geq 0$.

Вещественная переменная t означает время, выраженное в заданных единицах измерения. Интенсивности $\alpha_i, \beta_i, \lambda_{ij}$ имеют размерность t^{-1} . Далее при описании примеров считаем, что время выражено в годах. Принимаем, что за бесконечно малый промежуток времени $(t; t+h)$, $h \rightarrow +0$, вероятности переходов системы между состояниями таковы:

$$\begin{aligned} &\text{переход из состояния } S_0 \text{ в } S_i, i = 1, \dots, n, \\ &P(S(t+h) = S_i | S(t) = S_0) = \alpha_i(t)h + o(h), \\ &P(S(t+h) = S_0 | S(t) = S_0) = 1 - \sum_{i=1}^n \alpha_i(t)h + o(h); \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} &\text{переход из состояния } S_i \text{ в } S_0, i = 1, \dots, n, \\ &P(S(t+h) = S_0 | S(t) = S_i) = \beta_i(t)h + o(h), \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} &\text{переход из } S_i \text{ в } S_j, i, j = 1, \dots, n, i \neq j, \\ &P(S(t+h) = S_j | S(t) = S_i) = \lambda_{ij}h + o(h), \\ &P(S(t+h) = S_i | S(t) = S_i) = 1 - (\beta_i(t) + \sum_{j=1, j \neq i}^n \lambda_{ij})h + o(h). \end{aligned} \quad (3)$$

Вероятности двух и более событий, перечисленных в соотношениях (1)–(3), имеют порядок $o(h)$.

Далее под ресурсом (элементом управления), влияющим на переходы системы S между стабильным и нестабильными состояниями, будем понимать общий объем бюджетных средств, выделяемых на «профилактику» (стремление оставить систему в состоянии S_0) и ликвидацию последствий реализации угрозы

D_i (стремление перевести систему из состояния S_i в S_0). Обозначим через $M(t)$ – нормированный (приведенный к безразмерному виду) объем бюджетных средств, имеющихся в момент времени t ; $M(t_0) = M(0) = M_0 > 0$ – заданный начальный объем. В качестве нормировки можно выбрать простое преобразование $M(t) = M^{(fact)}(t)/M^{(avg)}$, где $M^{(fact)}(t)$ – фактический объем денежных средств в момент времени t , $M^{(avg)}$ – усредненный исходя из практики мониторинга сферы экономической безопасности объем денежных средств за некоторый период (например, за пять лет), выделяемых на борьбу с угрозами. Полагаем, что «пополнение» $M(t)$ происходит в детерминированные моменты времени $\{\varphi_l\}_{l=1}^L$:

$$\varphi_0 = t_0 = 0, \quad \varphi_l = \varphi_{l-1} + \Delta_\varphi, \quad M(\varphi_l) = M(\varphi_{l-1}) + \Delta_M, \quad l = 1, \dots, L, \quad (4)$$

где $\Delta_\varphi > 0$ (размерность t), $\Delta_M > 0$ (безразмерная величина) – заданные положительные константы. Например, при $\Delta_\varphi = 1$, выражение (4) означает, что в начале каждого года бюджет будет пополняться на величину Δ_M , выделяемую на устранение дестабилизирующих событий. Помимо этого для каждого полуинтервала $[\varphi_{l-1}; \varphi_l]$, $l = 1, \dots, L$, введем детерминированную последовательность моментов времени $\{\psi_k^{(l)}\}_{k=1}^K$, в которые происходит мониторинг уровня экономической безопасности (значений индикаторов рассматриваемой сферы экономической безопасности) и принимается решение, сколько средств из бюджета выделять на борьбу с угрозами в зависимости от состояния, в котором находится система S :

$$\psi_1^{(l)} = (\varphi_{l-1})_0, \quad \psi_k^{(l)} = \psi_{k-1}^{(l)} + \Delta_\psi, \quad k = 2, \dots, K, \quad l = 1, \dots, L, \quad (5)$$

где $\Delta_\psi = \frac{\Delta_\varphi}{K} > 0$ (размерность t). Например, при $\Delta_\varphi = 1$ и $K = 4$, выражение (5) означает, что в начале каждого квартала (включая первый квартал после пополнения бюджета), исходя из результатов мониторинга будет приниматься решение о выделении средств из имеющегося на момент мониторинга объема $M(\psi_k^{(l)})$, направляемых на перевод системы в безопасное состояние S_0 (или поддержание состояния S_0). Объем бюджетных средств $M(t)$ в интервале $(\varphi_{l-1}; \varphi_l)$ меняется следующим образом:

$$\begin{aligned} M(t) &= M(\varphi_{l-1}) - \delta_i(\psi_1^{(l)}), \quad t \in [\psi_1^{(l)}; \psi_2^{(l)}], \\ M(t) &= M(\psi_{k-1}^{(l)}) - \delta_i(\psi_k^{(l)}), \quad t \in [\psi_k^{(l)}; \psi_{k+1}^{(l)}], \quad k = 2, \dots, K-1, \\ M(t) &= M(\psi_{K-1}^{(l)}) - \delta_i(\psi_K^{(l)}), \quad t \in [\psi_K^{(l)}; \varphi_l], \quad l = 1, \dots, L, \end{aligned} \quad (6)$$

где $0 \leq \delta_i(t) \leq M(t)_0$ – объем бюджетных средств, выделяемых для стабилизации системы в зависимости от состояния S_i , $i = 0, 1, \dots, n$.

Рассмотрим возможный способ задания интенсивностей $\alpha_i(t)$, $i = 1, \dots, n$, при условии нахождения системы в состоянии S_0 . Считаем, что интенсивности перехода в нестабильные состояния уменьшаются при выделении денежных средств $\delta_0(t)$ из имеющегося бюджета $M(t)$, направленных на поддержание системы в состоянии S_0 , т.е.

$$\alpha_i(t) = \frac{a_i}{1 + \delta_0(t)}, \quad 0 \leq \delta_0(t) < M(t), \quad i = 1, \dots, n,$$

где $a_i > 0$ – константа, которую можно интерпретировать как интенсивность реализации угрозы D_i в отсутствии каких-либо мер со стороны властей (a_i имеет размерность t^{-1}), величина $\delta_0(t)$ может быть детерминированной или случайной при фиксированном значении $M(t)$. Основная идея заключается в следующем. Угрозы присутствуют всегда, воздействуют на систему постоянно, и когда-нибудь система выйдет из состояния S_0 . Но с помощью выделения денежных средств мы организуем мероприятия и снижаем общую интенсивность $A = \sum_{i=1}^n \alpha_i$ выхода системы из S_0 (среднее время до выхода из S_0 увеличивается). При условии нахождения системы в состоянии S_0 в интервале $(\varphi_{l-1}; \varphi_l)$ и с учетом (6), интенсивность $\alpha_i(t)$ описывается следующей кусочно-постоянной функцией (7):

$$\begin{aligned} \alpha_i(t) &= \frac{a_i}{1 + \delta_0(\psi_k^{(l)})}, \quad t \in [\psi_k^{(l)}; \psi_{k+1}^{(l)}], \quad k = 1, \dots, K-1, \\ \alpha_i(t) &= \frac{a_i}{1 + \delta_0(\psi_K^{(l)})}, \quad t \in [\psi_K^{(l)}; \varphi_l], \quad l = 1, \dots, L, \quad i = 1, \dots, n. \end{aligned} \quad (7)$$

При нахождении системы в опасных состояниях S_i , $i \neq 0$, напротив, считаем, что интенсивности $\beta_i(t)$ возврата в стабильное состояние S_0 увеличиваются при выделении $\delta_i(t)$ («стимулирование» системы к возврату в состояние S_0):

$$\beta_i(t) = b_i + c_i \delta_i(t), \quad 0 \leq \delta_i(t) \leq M(t),$$

где $b_i \geq 0$ – неотрицательная константа (размерность t^{-1}), интерпретируемая как интенсивность «спонтанного» возврата системы в безопасное состояние S_0 под влиянием экзогенных случайных факторов, $c_i > 0$ – некоторый коэффициент пропорциональности (размерность t^{-1}), выражающий эффект от вложения денежных средств, $i = 1, \dots, n$. Предполагая достаточную разработанность методики распределения средств при отклонении индикаторов от приемлемых значений, предлагается определять величину $\delta_i(t)$ детерминированным образом:

$$\delta_i(t) = d_i M(t), \quad d_1 < d_2 < \dots < d_n,$$

где $d_i > 0$ – заданные константы, $i = 1, \dots, n$. Например, в простейшем случае можно положить $d_i = \frac{i}{n}$. Таким образом, чем больше индикаторов находятся в нежелательных интервалах, тем больше денежных средств выделяют для устранения этой ситуации. Интенсивность $\beta_i(t)$ при условии нахождения системы в состоянии S_i в интервале $(\varphi_{l-1}; \varphi_l)$ также описывается кусочно-постоянной функцией (8):

$$\begin{aligned} \beta_i(t) &= b_i + c_i \delta_i(\psi_k^{(i)}), \quad t \in [\psi_k^{(i)}; \psi_{k+1}^{(i)}], \quad k = 1, \dots, K-1, \\ \beta_i(t) &= b_i + c_i \delta_i(\psi_K^{(i)}), \quad t \in [\psi_K^{(i)}; \varphi_l], \quad l = 1, \dots, L, \quad i = 1, \dots, n. \end{aligned} \quad (8)$$

На практике значения интенсивностей a_i , b_i обычно считают равными частотам возникновения соответствующих событий. Например, выражение $a_i = 2 \text{ год}^{-1}$ означает, что угроза D_i , способствующая переводу системы S из состояния S_0 в состояние S_i , $i \neq 0$, реализуется в среднем 2 раза в год (при этом среднее время до реализации угрозы D_i составляет $\frac{1}{a_i} = 0.5$ года).

Обозначим $p_i(t) \geq 0$ – вероятность пребывания системы в состоянии S_i в момент времени $t \geq 0$, $\sum_{i=0}^n p_i(t) = 1$. Для графа состояний, представленного на рис. 1, вероятности $p_i(t)$ удовлетворяют следующей системе дифференциальных уравнений Колмогорова [14]:

$$\begin{aligned} \frac{dp_0(t)}{dt} &= \sum_{j=1}^n p_j(t) \beta_j(t) - p_0(t) \sum_{i=1}^n \alpha_i(t), \\ \frac{dp_i(t)}{dt} &= p_0(t) \alpha_i(t) + \sum_{j=1, j \neq i}^n \lambda_{ji} p_j(t) - p_i(t) (\beta_i(t) + \sum_{j=1, j \neq i}^n \lambda_{ij}), \quad i = 1, \dots, n. \end{aligned} \quad (9)$$

Система (9) дополняется начальными условиями $p_i(0) = p_i^{(0)} \geq 0$, $\sum_{i=0}^n p_i^{(0)} = 1$. Например, если $p_0^{(0)} = 1$, $p_i^{(0)} = 0$, $i = 1, \dots, n$, то система S в начальный момент времени $t = 0$ находится в стабильном состоянии S_0 .

Предположим, что существуют конечные пределы:

$$p_i^* = \lim_{t \rightarrow \infty} p_i(t), \quad i = 0, \dots, n, \quad \sum_{i=0}^n p_i^* = 1. \quad (10)$$

Если вероятности p_i^* не зависят от начального состояния системы, то они называются финальными вероятностями состояний (стационарное распределение). Из теории случайных процессов известно [13], что при конечном множестве состояний случайного процесса и условии, что вероятность перехода из каждого состояния в любое другое за конечное число шагов положительна, то финальное распределение вероятностей (10) существует. Это означает, что при $t \rightarrow \infty$ в системе S устанавливается предельный стационарный режим (причем достаточно быстро), в котором вероятности пребывания системы в определенных состояниях не зависят от времени. При $b_i > 0$, $i = 1, \dots, n$, система S не имеет поглощающих и периодических состояний, все состояния являются ненулевыми и возвратными, следовательно, процесс является эргодическим, т.е. стационарное распределение (10) существует [2].

Следует отметить, что в общем случае аналитическое решение системы (9), а также нахождение финальных вероятностей пребывания системы в различных состояниях (10), представляет собой достаточно сложную задачу. Поэтому для моделирования переходов системы S между состояниями можно применять метод Монте-Карло [3; 11]. Финальные вероятности p_i^* оцениваются как отношение времени пребывания системы в состоянии S_i к общему времени моделирования [1].

Для моделирования переходов системы S между состояниями необходимо моделировать время до ближайшего перехода. Пусть ξ_{ij} – случайная величина, означающая промежуток времени до ближайшего перехода системы из состояния S_i в S_j ; $\xi_i = \min_{j \neq i} \{\xi_{ij}\}$ – промежуток времени до ближайшего перехода из S_i в какое-либо из состояний S_j , $i, j = 0, 1, \dots, n$, $i \neq j$.

Учитывая, что интенсивности «спонтанных» переходов между нестабильными состояниями являются постоянными и с учетом (3), получаем, что случайные величины ξ_{ij} при $i, j \neq 0$, $\lambda_{ij} > 0$, имеют экспоненциальный закон распределения (11) с параметром λ_{ij} :

$$P(\xi_{ij} > t) = e^{-\lambda_{ij} t}, \quad t \geq 0. \quad (11)$$

Выражение $E\xi_{ij} = \frac{1}{\lambda_{ij}}$ означает математическое ожидание случайной величины ξ_{ij} и интерпретируется как среднее время до перехода системы S из состояния S_i в S_j , считая от некоторого фиксированного t , $i, j = 1, \dots, n$, $i \neq j$.

Интенсивности $\alpha_i(t)$ выхода системы из состояния S_0 и $\beta_i(t)$ перехода в состояние S_0 являются переменными, поэтому с учетом (1), (2) случайные величины ξ_{0j} и ξ_{i0} , $i, j = 1, \dots, n$, имеют при фиксированном t обобщенное экспоненциальное распределение (12), (13) соответственно:

$$P(\xi_{0j} > a | t) = \exp\left(-\int_t^{t+a} \alpha_j(u) du\right), \quad a \geq 0, \quad (12)$$

$$P(\xi_{i0} > a | t) = \exp\left(-\int_t^{t+a} \beta_i(u) du\right), \quad a \geq 0. \quad (13)$$

Опишем алгоритм моделирования переходов системы S между состояниями. Обозначим промежуток моделирования $[0; T^{(mod)}]$, $T^{(mod)} > 0$. Пусть $\gamma \sim Unif(0,1)$ – случайное число, т.е. выборочное значение случайной величины, равномерно распределенной в интервале $(0;1)$. При этом на каждом шаге алгоритма будем считать, что используется новое случайное число γ . Ниже приведено описание алгоритма моделирования одной траектории (процесса смены состояний) на промежутке $[0; T^{(mod)}]$.

1. Разыгрывание начального состояния системы $S(0)$ согласно начальному распределению $\{p_i^{(0)}\}$:

$$S(t_0) = S(0) = S_i: \sum_{r=0}^{i-1} p_r^{(0)} < \gamma \leq \sum_{r=0}^i p_r^{(0)}. \quad (14)$$

2. Моделирование шага по времени до смены состояния (метод обратной функции распределения):

$$\begin{aligned} t_{m+1} &= t_m + \xi_i, \quad m = 0, 1, 2, \dots, \quad \xi_i = \min_{j \neq i} \{\xi_{ij}\}, \quad \text{где} \\ i = 0 \quad (S(t_m) = S_0): \quad \int_{t_m}^{t_m + \xi_0} A_0(u) du &= -\ln \gamma, \quad A_0(u) = \sum_{j=1}^n \alpha_j(u); \\ i = 1, \dots, n \quad (S(t_m) = S_i): \quad \xi_i &= \min \{\xi_{i0}, \xi_i^{(Q)}\}, \\ \int_{t_m}^{t_m + \xi_{i0}} \beta_i(u) du &= -\ln \gamma, \quad \xi_i^{(Q)} = -\frac{\ln \gamma}{Q_i}, \quad Q_i = \sum_{j=1, j \neq i}^n \lambda_{ij} > 0. \end{aligned} \quad (15)$$

Если $t_{m+1} > T^{(mod)}$, то завершаем моделирование.

3. Разыгрывание следующего состояния $S(t_{m+1}) = S_j$, в которое переходит система из S_i , $j \neq i$, согласно распределению $\left\{\frac{\alpha_j(t_{m+1})}{A_0(t_{m+1})}\right\}$ для состояния $S_i = S_0$ и распределению $\left\{\frac{\lambda_{ij}}{Q_i}\right\}$ для состояния S_i , $i \neq 0$, при условии $\xi_i \neq \xi_{i0}$ (в противном случае $S_j = S_0$):

$$\begin{aligned} S_i = S_0, \quad S(t_{m+1}) = S_j, \quad j \neq 0: \quad \sum_{r=1}^{j-1} \alpha_r(t_{m+1}) < \gamma A_0(t_{m+1}) &\leq \sum_{r=1}^j \alpha_r(t_{m+1}); \\ S_i, \quad i \neq 0, \quad S(t_{m+1}) = S_j, \quad j = 1, \dots, n, \quad j \neq i: \quad \sum_{r=1, r \neq i}^{j-1} \lambda_{ir} < \gamma Q_i &\leq \sum_{r=1, r \neq i}^j \lambda_{ir}. \end{aligned} \quad (16)$$

Далее переход на шаг 2.

Соотношения (15), (16) основываются на том, что минимум экспоненциально распределенных случайных величин распределен также экспоненциально с параметром, равным сумме параметров отдельных случайных величин (для обобщенного экспоненциального распределения имеется аналогичная формулировка).

Заметим, что в общем случае решение уравнений на ξ_0 , ξ_{i0} в (15) может быть сопряжено с определенными трудностями. В нашем случае интенсивности $\alpha_i(t)$, $\beta_i(t)$ являются кусочно-постоянными (см. (7), (8)), поэтому можно использовать экономичный алгоритм, представленный в [11].

Для получения точечных оценок p_i^s финального распределения по алгоритму (14)–(16) моделируется $N \gg 1$ траекторий, и для каждой траектории подсчитывается время пребывания системы S в каждом из состояний S_i , $i = 0, 1, 2, \dots, n$, на промежутке моделирования $[0; T^{(mod)}]$. В результате на выходе получаем матрицу времени пребывания системы в состояниях размера $(n+1) \times N$:

$$T^{(s)} = \begin{pmatrix} T_{01}^{(s)} & T_{02}^{(s)} & \dots & T_{0N}^{(s)} \\ T_{11}^{(s)} & T_{12}^{(s)} & \dots & T_{1N}^{(s)} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ T_{n1}^{(s)} & T_{n2}^{(s)} & \dots & T_{nN}^{(s)} \end{pmatrix},$$

где элемент $T_{ij}^{(s)}$ означает пребывание системы S в состоянии S_i при моделировании j -ой траектории, $i = 0, 1, 2, \dots, n$, $j = 1, \dots, N$. Далее точечные оценки $\bar{p}_i^s$ финальных вероятностей состояний вычисляются по формуле (17):

$$\bar{p}_i^* = \frac{\sum_{j=1}^N T_{ij}^{(s)}}{N T^{(mod)}}, \quad i = 0, 1, 2, \dots, n. \quad (17)$$

Для реализации алгоритма (14)–(16), а также алгоритма моделирования кусочно-постоянной плотности, была разработана моделирующая программа, написанная на языке программирования C++. Для генерации возникающих в алгоритме случайных величин применялись надежные генераторы псевдослучайных чисел, описанные в [16; 17]. В качестве примера рассмотрим случай постоянных интенсивностей α_i , β_i . Для определенности рассмотрим следующие индикаторы экономического блока:

- I_1 – Валовой региональный продукт на душу населения, руб.;
- I_2 – Степень износа основных фондов, %;
- I_3 – Оборот розничной торговли на душу населения, руб.;
- I_4 – Индекс потребительских цен, %.

Определим список «элементарных» угроз (составлено на основе экспертного мнения научных сотрудников сектора методов исследования проблем развития регионов Омского научного центра СО РАН):

- T_1 – снижение объемов производства в отраслях специализации региона;
- T_2 – снижение спроса населения и предприятий;
- T_3 – снижение инвестиций в основные фонды;
- T_4 – отсутствие прорывных проектов;
- T_5 – низкое качество менеджмента;
- T_6 – снижение платежеспособного спроса и переориентация населения на сбережение;
- T_7 – снижение курса рубля.

Далее агрегируем угрозы в окончательный список:

$$D_1 = T_1 \cup T_2, \quad D_2 = T_4 \cup T_5, \quad D_3 = T_6, \quad D_4 = T_7, \quad D_5 = T_3.$$

В результате получаем следующее множество состояний (количество нестабильных состояний $n = 5$):

- S_0 – значения всех индикаторов $I_1 - I_4$ расположены в приемлемых границах;
- S_1 – снижение значения индикатора I_1 в результате реализации угрозы D_1 ;
- S_2 – рост значения индикатора I_2 в результате реализации угрозы D_2 ;
- S_3 – снижение значения индикатора I_3 в результате реализации угрозы D_3 ;
- S_4 – рост значения индикатора I_4 в результате реализации угрозы D_4 ;
- S_5 – снижение значений индикаторов I_1, I_2 в результате реализации угрозы D_5 .

Положим $\Delta_\varphi = 1$ год, $K = 4$, что означает выделение средств на борьбу с угрозами в начале каждого квартала года. Далее будем рассматривать простейший случай, при котором бюджетные средства будут выделяться равными долями вне зависимости от состояния, в котором оказалась система на момент мониторинга уровня экономической безопасности, т.е. для всех $i = 0, 1, \dots, 5$, выполнено

$$\delta_i = \delta = \frac{\Delta_M}{K} = \text{const}.$$

Тогда все интенсивности переходов системы S между состояниями не зависят от времени:

$$\alpha_i(t) = \alpha_i^* = \frac{a_i}{1+\delta} = \text{const}, \quad \beta_i(t) = \beta_i^* = b_i + c_i \delta = \text{const}, \quad i = 0, 1, \dots, 5. \quad (18)$$

Из (18) следует, что уравнения Колмогорова (9) для финальных вероятностей состояний p_i^* трансформируются в систему линейных алгебраических уравнений $\left(\frac{dp_i^*}{dt} = 0\right)$:

$$p_0^* \sum_{i=1}^n \alpha_i^* = \sum_{j=1}^n p_j^* \beta_j^*, \quad (19)$$

$$p_0^* \alpha_i^* + \sum_{j=1, j \neq i}^n \lambda_{ji} p_j^* = p_i^* (\beta_i^* + \sum_{j=1, j \neq i}^n \lambda_{ij}), \quad i = 1, \dots, n.$$

Поскольку каждое из уравнений в (19) является следствием остальных, то одно из уравнений можно исключить (например, первое), и с учетом нормировочного условия $\sum_{i=0}^n p_i^* = 1$, аналитические значения финальных вероятностей ищутся из системы уравнений (20):

$$p_0^* \alpha_i^* + \sum_{j=1, j \neq i}^n \lambda_{ji} p_j^* = p_i^* (\beta_i^* + \sum_{j=1, j \neq i}^n \lambda_{ij}), \quad i = 1, \dots, n, \quad (20)$$

$$\sum_{i=0}^n p_i^* = 1.$$

Для проведения вычислительного эксперимента зададим следующие значения параметров:

$$\begin{aligned} a_1 = 1, a_2 = 0.5, a_3 = 2, a_4 = 4, a_5 = 1.5, \quad (200\delta^{-1}), \\ b_1 = 0.3, b_2 = 0.1, b_3 = 0.15, b_4 = 0.02, b_5 = 0.01, \quad (200\delta^{-1}), \\ c_i = 0.7, i = 1, \dots, 5, (200\delta^{-1}), \quad \Delta_M = 1. \end{aligned}$$

Интенсивности переходов системы S между нестабильными состояниями $S_i, i \neq 0$, зададим с помощью матрицы $\Lambda = \|\lambda_{ij}\|_{i,j=1}^n$:

$$\Lambda = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0.01 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0.03 \\ 0 & 0.01 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0.05 & 0 & 0 \\ 0.001 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix}.$$

В этом случае решение системы уравнений (20):

$$p_0^* = 0.032, p_1^* = 0.054, p_2^* = 0.05, p_3^* = 0.22, p_4^* = 0.426, p_5^* = 0.218.$$

Наибольшее значение вероятности $p_4^* = 0.426$, это означает, что в среднем основную часть времени система S будет находиться в состоянии S_4 .

Вычисление точечных оценок финальных вероятностей с помощью моделирующей программы осуществлялось на промежутке $[0; T^{(mod)}]$, где $T^{(mod)} = 50$ лет. Количество траекторий $N = 10^4$; начальное распределение $\{p_i^{(0)}\}$ принято равновероятным, т.е. $p_i^{(0)} = \frac{1}{n+1}, i = 0, 1, \dots, n$. Результаты вычислений таковы:

$$\bar{p}_0^* = 0.033, \bar{p}_1^* = 0.058, \bar{p}_2^* = 0.05, \bar{p}_3^* = 0.22, \bar{p}_4^* = 0.421, \bar{p}_5^* = 0.218.$$

Видно, что модельные оценки финальных вероятностей хорошо согласуются с аналитическими значениями, что позволяет использовать имитационное моделирование при более сложном способе задания законов перехода системы между состояниями, т.е. в том случае, когда аналитическое исследование затруднено. В частности, численное исследование различных характеристик системы может быть успешно применено при переходе к полумарковским и немарковским процессам.

Библиографический список

1. Афанасьевский, Л. Б. Имитационное моделирование полумарковских процессов в системах с дискретными состояниями и непрерывным временем / Л. Б. Афанасьевский, А. Н. Горин, М. А. Чурсин. – Текст : непосредственный // Вестник ВГУ, серия «Системный анализ и информационные технологии». – 2019. – № 3. – С. 42–52.
2. Боровков, А. А. Теория вероятностей / А. А. Боровков. – Москва : Наука, 1986. – 432 с. – Текст : непосредственный.
3. Ермаков, С. М. Курс статистического моделирования / С. М. Ермаков, Г. А. Михайлов. – Москва : Наука, 1976. – 320 с. – Текст : непосредственный.
4. Литвиненко, А. Н. Оценка вероятности роста угроз экономической безопасности на основе построения классификационных функций / А. Н. Литвиненко, А. В. Грачев, С. И. Тарашнина, И. И. Бритвина. – Текст : непосредственный // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. – 2019. – Т. 9. – № 2 (31). – С. 129–147.
5. Логинов, К. К. Вычисление весовых коэффициентов в интегральном индексе экономической безопасности региона на примере Омской области / К. К. Логинов. – Текст : непосредственный // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2020. – № 1 (39). – С. 186–194.
6. Логинов, К. К. Прогнозирование индикаторов экономической безопасности Омской области в среднесрочной перспективе / К. К. Логинов, А. А. Кораблева, В. В. Карпов. – Текст : непосредственный // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2018. – № 4 (34). – С. 174–182.
7. Логинов, К. К. Экономическая безопасность регионов Сибирского федерального округа / К. К. Логинов, А. А. Кораблева, В. В. Карпов. – Текст : непосредственный // Наука о человеке: гуманитарные исследования. – 2018. – № 1 (31). – С. 141–150.
8. Митяков, Е. С. Использование алгоритмов адаптивной фильтрации для прогнозирования экономической динамики / Е. С. Митяков, В. А. Сазонтов. – Текст : непосредственный // Труды НГТУ им. Р. Е. Алексеева. – 2012. – № 2 (95). – С. 339–344.

9. Митяков, Е. С. Оценка рисков в задачах мониторинга угроз экономической безопасности / Е. С. Митяков, С. Н. Митяков. – Текст : непосредственный // Труды НГТУ им. Р. Е. Алексеева. – 2018. – № 1 (120). – С. 44–51.
10. Митяков, С. Н. Экономическая безопасность регионов Приволжского федерального округа / С. Н. Митяков, Е. С. Митяков, Н. А. Романова. – Текст : непосредственный // Экономика региона. – 2013. – № 3 (35). – С. 81–91.
11. Михайлов, Г. А. Численное статистическое моделирование. Методы Монте-Карло / Г. А. Михайлов, А. В. Войтишек. – Москва : Академия, 2006. – 368 с. – Текст : непосредственный.
12. Наумова, О. А. Методика мониторинга финансовой безопасности экономического субъекта на основе оценки риска наступления финансовых угроз / О. А. Наумова, М. А. Тюгин. – Текст : непосредственный // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – 2018. – № 2 (33). – С. 34–41.
13. Севастьянов, Б. А. Ветвящиеся процессы / Б. А. Севастьянов. – Москва : Наука, 1971. – 436 с. – Текст : непосредственный.
14. Тихонов, В. И. Марковские процессы / В. И. Тихонов, М. А. Миронов. – Москва : Советское радио, 1977. – 488 с. – Текст : непосредственный.
15. Френкель, А. А. Влияние весовых коэффициентов на рейтинг регионов по уровню инновационного потенциала / А. А. Френкель, Н. Н. Волкова, Э. И. Романюк. – Текст : непосредственный // Регион: экономика и социология. – 2013. – № 1 (77). – С. 144–172.
16. Marchenko, M. A., Mikhailov, G. A. *Parallel realization of statistical simulation and random number generators*. – Text: unmediated//Russ. J. Numer. Anal. Math. Mod. 2002, vol. 17, pp. 113–124.
17. Marchenko, M. *PARMONC – A Software Library for Massively Parallel Stochastic Simulation*. – Text: unmediated In: *Parallel Computing Technologies, PaCT 2011. //Lecture Notes in Computer Science*, Ed. Malyshev V. Springer, Berlin, Heidelberg, 2011, vol. 6873, pp. 302–316.

References

1. Afanasievsky L. B., Gorin A. N., Chursin M. A. *Imitatsionnoe modelirovanie polumarkovskikh protsessov v sistemakh s diskretnymi sostoyaniyami i nepreryvnym vremenem* [Imitation modeling of semi-markov processes in systems with discrete states and continuous time]. Vestnik VGU, seriya Systemnyi analiz i informatsionnye tekhnologii [Voronezh state university bulletin, Series system analysis and information technologies]. 2019, no. 3, pp. 42–52.
2. Borovkov A. A. *Teoriya veroyatnostei* [Probability theory]. Moscow, Nauka, 1986, 432 p.
3. Ermakov S. M., Mikhailov G. A. *Kurs statisticheskogo modelirovaniya* [Statistical modeling course]. Moscow, Nauka, 1976, 320 p.
4. Litvinenko A. N., Grachev A. V., Tarashnina S. I., Britvina I. I. *Otsenka veroyatnosti rosta ugroz ekonomicheskoi bezopasnosti na osnove postroeniya klassifikatsionnykh funktsii* [Estimation of the probability of growth for the threats of economic security based on classification functions]. Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya ekonomika, sotsiologiya, menedzhment [Bulletin of South-West state university. Series economics, sociology, management]. 2019, vol. 9, no. 2 (31), pp. 129–147.
5. Loginov K. K. *Vychislenie vesovykh koeffitsientov v integral'nom indekse ekonomicheskoi bezopasnosti regiona na primere Omskoi oblasti* [Calculation of weight coefficients in the integral index of economic security of the region in terms of Omsk region]. Nauka o cheloveke: gumanitarnye issledovaniya [Human science: humanitarian researches]. 2020, no. 1 (39), pp. 186–194.
6. Loginov K. K., Korableva A. A., Karpov V. V. *Prognozirovanie indikatorov ekonomicheskoi bezopasnosti Omskoi oblasti v srednesrochnoi perspektive* [Forecasting indicators of economic safety of the Omsk region in the medium-term perspective]. Nauka o cheloveke: gumanitarnye issledovaniya [Human science: humanitarian researches]. 2018, no. 4 (34), pp. 174–182.
7. Loginov K. K., Korableva A. A., Karpov V. V. *Ekonomicheskaya bezopasnost' regionov Sibirskogo federal'nogo okruga* [Economic security of the Siberian federal district regions]. Nauka o cheloveke: gumanitarnye issledovaniya [Human science: humanitarian researches]. 2018, no. 1 (31), pp. 141–150.
8. Mityakov E. S., Sazontov V. A. *Ispol'zovanie algoritmov adaptivnoi fil'tratsii dlya prognozirovaniya ekonomicheskoi dinamiki* [Application of adaptive filtration algorithms to forecast economic dynamics]. Trudy NGTU im. R. E. Alekseeva [Proceedings of Nizhny Novgorod state technical university n.a. R. E. Alekseev]. 2012, no. 2 (95), pp. 339–344.
9. Mityakov E. S., Mityakov S. N. *Otsenka riskov v zadachakh monitoringa ugroz ekonomicheskoi bezopasnosti* [Assessment of risks in problems of monitoring of threats of economic security]. Trudy NGTU im. R. E. Alekseeva [Proceedings of Nizhny Novgorod state technical university n.a. R. E. Alekseev]. 2018, no. 1 (120), pp. 44–51.
10. Mityakov S. N., Mityakov E. S., Romanova N. A. *Ekonomicheskaya bezopasnost' regionov Privolzhskogo federal'nogo okruga* [The economic security of the Volga federal district regions]. Ekonomika regiona [Economy of the region]. 2013, no. 3 (35), pp. 81–91.
11. Mikhailov G. A., Voitishchek A. V. *Chislennoe statisticheskoe modelirovanie. Metody Monte-Karlo* [Numerical statistical modeling. Monte Carlo methods]. Moscow, Akademiya, 2006, 368 p.

12. Naumova O. A., Tyugin M. A. *Metodika monitoringa finansovoi bezopasnosti ekonomicheskogo subekta na osnove otsenki riska nastupleniya finansovykh ugroz* [The technique of monitoring the financial security of the economic entity based on the assessment of financial threatening risk]. Vektor nauki TGU. Seriya ekonomika i upravlenie [Vector of science of Togliatti State University. Series economics and management]. 2018, no. 2 (33), pp. 34–41.
 13. Sevastianov B. A. *Vetvyashchiesya protsessy* [Branching processes]. Moscow, Nauka, 1971, 436 p.
 14. Tikhonov V. I., Mironov M. A. *Markovskie protsessy* [Markov processes]. Moscow, Sovetskoe radio, 1977, 488 p.
 15. Frenkel A. A., Volkova N. N., Romanyuk E. I. *Vliyanie vesovykh koeffitsientov na reiting regionov po urovnyu innovatsionnogo potentsiala* [Weighing coefficients and innovation potential ratings in regions]. Region: ekonomika i sotsiologiya [Region: economics and sociology]. 2013, no. 1 (77), pp. 144–172.
 16. Marchenko M. A., Mikhailov G. A. *Parallel realization of statistical simulation and random number generators*. Russ. J. Numer. Anal. Math. Mod. 2002, vol. 17, pp. 113–124.
 17. Marchenko M. *PARMONC – A Software Library for Massively Parallel Stochastic Simulation*. In: Parallel Computing Technologies, PaCT 2011. Lecture Notes in Computer Science, Ed. Malyshev V. Springer, Berlin, Heidelberg. 2011, vol. 6873, pp. 302–316.
-

ESTIMATION OF FINAL DISTRIBUTION OF PROBABILITIES OF THREATS REALIZATION IN THE SPHERE OF ECONOMIC SECURITY BASED ON SIMULATION MODELING

Konstantin K. Loginov

Candidate of physical and mathematical sciences, Researcher, Omsk scientific center of the SB RAS (Omsk, Russia)

Valery V. Karpov

Doctor of economic science, Chairman, Omsk scientific center of the SB RAS (Omsk, Russia)

Anna A. Korableva

Candidate of economic science, Branch manager, Omsk scientific center of the SB RAS (Omsk, Russia)

Abstract. An approach to assessing the probabilities of threats realization based on Markov random process is proposed in the article. In the system of indicators characterizing a certain area of economic safety, a stable state is distinguished, in which the values of all indicators are within the acceptable values, and several unstable states, in which some of the indicators are beyond the acceptable values. Transitions of the system between states are supposed under the influence of a certain set of threats to economic security in the form of an inhomogeneous Markov process. A feature of the model is that the rates of the transitions depends on the quantity of budgetary funds allocated by the structures responsible for monitoring the level of economic security, on eliminating potential threats or to weaken their action. It's shown that under certain constraints on the parameters of the model, a stationary regime is setting in the system, in which the probabilities of the system states don't depend on time. An algorithm for modeling the process of changing the states of the system at some finite time interval and calculating the final probabilities of states is described, based on the Monte Carlo method. A modeling program has been developed and the simplest example is given when budget funds are allocated in equal parts at regular intervals, regardless of the system state. It's shown that the results of imitation modeling are coincided with the analytical final distribution obtained from the Kolmogorov equations. The model and its program implementation can be useful tool for regional authorities dealing with the problems of monitoring economic safety and scenario forecasting of the socio-economic development of the region.

Keywords: economic security, indicators, threats, Markov random process, stationary distribution, Monte Carlo method.

This work was carried out within the governmental order for Omsk Scientific Center SB RAS (project registration number 121022000112-2).

Сведения об авторах:

Логинов Константин Константинович – кандидат физико-математических наук, научный сотрудник сектора методов исследования проблем развития регионов, Омский научный центр СО РАН (644024, Российская Федерация, г. Омск, пр. Карла Маркса, д. 15, e-mail: kloginov85@mail.ru).

Карпов Валерий Васильевич – доктор экономических наук, профессор, председатель, Омский научный центр СО РАН (644024, Российская Федерация, г. Омск, пр. Карла Маркса, д. 15, e-mail: vykarpov@oscsbras.ru).

Кorableва Анна Александровна – кандидат экономических наук, заведующий сектором методов исследования проблем развития регионов, Омский научный центр СО РАН (644024, Российская Федерация, г. Омск, пр. Карла Маркса, д. 15, e-mail: aakorableva@bk.ru).

Статья поступила в редакцию 10.12.2020

М. Г. Родионов

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ И ТРЕНДЫ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

В статье рассмотрены вопросы организации развития предпринимательских структур малого и среднего предпринимательства с учетом современных проблем и тенденций социально-экономического развития общества. В качестве первоочередной задачи автор рассматривает описание теории управления финансовыми аспектами деятельности малого и среднего предпринимательства. Методы, которые были использованы при проведении исследования: описание, сравнение, анализ, классификация, расчет и прогнозирование. В работе использовались труды российских авторов: С.С. Демидова, Ю.А. Балдина, А.Г. Литвинова, А.С. Негорожина, В.Э. Полетаева. Важным элементом финансовой системы страны были и будут являться финансы малого и среднего предпринимательства. Их роль нельзя недооценивать, так как они образуют денежные фонды России, такие как социальный и пенсионный фонды, медицинское страхование, а также являются источником доходов бюджета. Еще они выполняют такие функции, как образование рабочих мест и материальное производство. Поэтому субъекты малого и среднего бизнеса имеют высокое значение в стране и поддерживаются государством. Это обусловлено тем, что в наше время основными задачами финансовых менеджеров являются такие, как поддержание оптимального баланса финансов в постоянно изменяющихся условиях с помощью финансовых инструментов, соблюдение интересов всех заинтересованных сторон и разработка планов по эффективному управлению в компании. Для самих организаций целями являются конкретные социальные, экономические и финансовые итоговые результаты. И чтобы хозяйствующий субъект оставался значимым звеном в экономике, необходимо строить продуктивную деятельность, направленную на достижение общественно значимых экономических результатов.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, предпринимательский вектор, социальное предпринимательство, финансовое обеспечение, государственное регулирование.

Цель финансов на предприятии – непрерывное обеспечение текущей деятельности, то есть обеспечение кругооборота внеоборотных и оборотных активов. Необходимым является определение баланса между финансовыми рисками и доходностью компании.

Одной из социальных функций малых и средних организаций является привлечение населения, которое не востребовано в нише крупного бизнеса, в процесс общественного воспроизводства [5]. К ним можно отнести людей, трудоспособность которых ограничивается некоторыми обстоятельствами: многолетние матери, люди, не достигшие совершеннолетнего возраста или лица с ограниченными возможностями здоровья. Из-за определенных ограничений, такие работники не могут полностью посвятить себя работе и выполнять тот же объем, что выполняют другие. Поэтому в условиях рыночной экономики многие работодатели не могут дать им возможность трудоустройства [4].

Учитывая вышеизложенное и статистические данные (на основании данных с официального сайта Федеральной службы государственной статистики) на федеральном и региональном уровне, а также данные из научной литературы, выявлены несколько важных задач, которые способствуют развитию малого и среднего бизнеса:

- уменьшение экономической нестабильности достигается вследствие уравнивания спроса и предложения;
- развитие здоровой конкуренции на рынке, которая помогает появлению мотивации для применения навыков, знаний и умений специалистов.

Появляется мотивация на создание и использование нововведений в уже существующих материальных, кадровых, организационных и технологических ресурсах;

- совершенствование диверсифицированного и качественного механизма бытовых, организационных и производственных услуг;

- создание необходимого количества рабочих мест и важной части общества – среднего класса.

Далее рассмотрим принципы малого и среднего предпринимательства.

- хозяйственная самостоятельность. Организация самостоятельно планирует финансовую деятельность для получения прибыли;

- самофинансирование. Организация полностью окупает расходы на производство и реализацию товаров, кроме этого, она инвестирует в свою деятельность собственный, либо заемный капитал;

- материальная ответственность. Организация несет ответственность за результаты ее деятельности;

- заинтересованность в результатах деятельности. Одной из основных целей каждой организации является получение прибыли;

- обеспечение финансовых резервов. Организации, которые хотят избежать риска неплатежеспособности, организуют финансовые резервы.

С 2016 года к малым организациям относят те, в которых численность от 15 до 100 сотрудников и размер годовой выручки находится в пределах 120-800 млн. рублей.

Средними организациями считаются те, в которых численность сотрудников составляет 101-

250, а размер годовой выручки от 800 млн. до 2 млрд. рублей.

Государство финансово поддерживает малый и средний бизнес денежными средствами для начала деятельности и роста бизнеса. К такой помощи относят субсидии, компенсации, льготные кредиты и гранты. Субсидии предназначены для компаний, деятельность которых связана с инновационной. Можно также получить субсидирование процентной ставки по предоставляемым кредитам. А приобретение оборудования можно осуществить вместе с государством через софинансирование [9].

К сожалению, с каждым годом объем государственной поддержки снижается. В 2014 году на поддержку малого предпринимательства было выделено 20 млрд. рублей, а в 2017 г. – 3,17 миллиардов рублей. В 2019 г. из бюджетов РФ на поддержку малого и среднего бизнеса планировалось предоставить 15 миллиардов рублей, но выделено всего 11 миллиардов рублей. В 2020 году такая закономерность сохраняется [2].

В 2020 году малый бизнес имеет некоторые административные льготы.

Индивидуальные предприниматели, занимающиеся предоставлением услуг, изготовлением изделий собственного производства, в штате у которых нет сотрудников, имеют возможность работать без кассы до 01.07.2021 года.

Малый бизнес имеет право вести бухгалтерский учет по упрощенной налоговой системе.

Индивидуальные предприниматели и организации малого предпринимательства могут производить кассовые операции в упрощенной системе без установления лимита кассы.

Работодатели малого предпринимательства могут оформлять сотрудников по срочному трудовому договору на срок, не превышающий пяти лет, с условием, что работник должен дать свое согласие на срочное оформление и количество сотрудников в организации не превышает 35 человек.

При кредитовании малая организация может претендовать на государственную гарантию, данное обязательство увеличивает шансы организации в качестве заемщика.

По законодательству у малого предпринимательства государственные заказчики должны приобрести 15% и более от годового размера закупок [6].

Преимуществом для малого предпринимательства являются продленные до конца 2020 года надзорные каникулы, это означает запрещение на осуществление плановых неналоговых проверок. Но внеплановые неналоговые проверки будут осуществляться, так же, как и проверки от ФНС.

Еще одним преимуществом для малого бизнеса является возможность арендовать на выгодных условиях на срок до 5 лет у региональных и местных властей здания и помещения. Также есть право на выкуп данного имущества.

В 2020 году финансовая поддержка малого бизнеса может осуществляться с помощью субсидий. Возможно получить обратно часть затрат по договору лизинга, на уплату процентов по займам и кредитам, затрат на участие в конгрессно-выставочных мероприятиях. Для только начинающих предпринимателей возможна помощь до 500 тыс. рублей.

Для малого предприятия также предусмотрены налоговые льготы. Они снижают сумму налогов, которые организация должна перечислить в бюджет государства. В России существуют специальные налоговые системы, предназначенные для малого и микробизнеса. С 2016 года у региональных властей появилось право снижать налоговые ставки по УСН и ЕНВД [7].

С 2015 по 2020 года государство предоставляет возможность начинающим предпринимателям воспользоваться налоговыми каникулами, то есть работать по нулевой процентной ставке, но не более двух лет. Таким образом, государство помогает малому бизнесу направлять денежные средства на саморазвитие, а не на налоговые платежи.

Преимуществом малых и средних организаций является их гибкость, возможность быстро подстроиться под существующие условия. Это возможно в большей степени благодаря структуре управления финансами, которая обеспечивает определенные особенности работы:

- быстрая реакция на изменение рынка и законов, так как небольшим организациям легче перепрофилировать деятельность.

- более экономичное производство. В штате практически нет сотрудников, которые не связаны с процессом производства, например, маркетологи или другой вспомогательный персонал.

- возможность пользования упрощенной налоговой и бухгалтерской системами и оплата единого налога.

- узкая специализация. В случае успеха в процессе расширения направлений производства организация может увеличиться.

- личная заинтересованность руководителя в развитии организации, так как зачастую он и является собственником.

Результаты деятельности будут ощутимыми только когда будут обеспечены все финансовые потребности процесса производства. Начинающим организациям часто требуются внешние источники финансирования. По мере развития все большая часть производства будет финансироваться из собственных денежных средств.

При достаточной рентабельности и правильном функционировании системы денежный капитал переходит в производительную форму. Его распределяют на исполнение финансовых обязательств, на обеспечение организации, ее развитие. При хорошей платежеспособности предприятию легче привлечь дополнительные сторонние инвестиции [3].

В деятельности компаний практически невозможно обойтись без заемных средств, но все

равно собственные ресурсы – это основа стабильной и благополучной финансово-хозяйственной деятельности. Они используются в течение всего периода существования организации и показывают ее кредитоспособность, платежеспособность и стабильность с которой она работает.

Главными источниками собственного капитала является уставный капитал, собственн-накопленные резервы предприятия и безвозмездные взносы. При этом уставный капитал формируется при создании организации и имеет возможность измениться при изменении учредителей. Безвозмездные вклады образуются благодаря сторонним физическим лицам и организациям. Среди них можно выделить государственные программы и целевое финансирование, благотворительность и пожертвования. В данном случае у инвесторов нет пользы в виде прибыли, этим они и отличаются от заемных средств.

Практически каждый руководитель осуществляет финансовое планирование, полагаясь на свое знание рынка и интуицию. Поэтому они довольно часто обращаются к специалистам, которые проведут подробный анализ и составят профессиональный прогноз.

К задачам финансового планирования относят:

- обеспечение организации средствами, необходимыми для успешного функционирования и развития, которое становится возможным при наличии финансовых резервов.

- привлечение средств в организацию. В данном случае необходимы документы, подтверждающие платежеспособность и высокую эффективность работы.

- контроль финансового состояния.

- проверка соответствия выбранной политики организации и законодательства. Учитывая многие факторы, возможно добиться максимизации чистой прибыли благодаря уменьшению платежей в бюджет страны.

Организации малого и среднего предпринимательства наиболее гибки, благодаря этому они спокойно сосуществуют с крупным бизнесом. Стабильность предприятия в условиях рыночной конкуренции гарантируется осуществлением эффективной финансовой политики.

На систему управления финансами малого и среднего предпринимательства влияет достаточное количество факторов, которые воздействуют на финансовую устойчивость организации.

В российских организациях выделяется несколько основных источников снижения конкурентоспособности. Среди них можно выделить несистемный подход в управлении, малая инновационная активность и недостаточная направленность на клиента. Качественные комплексные подходы помогают улучшать конкурентоспособность отдельного товара и организации в целом.

Важно подстраивать методы управления финансами малых и средних организаций под изменения рыночной конъюнктуры. Это увеличивает

социально-экономическую значимость данного сектора экономики и помогает производить для потребителя высококачественную, конкурентоспособную продукцию.

К внешним факторам относят те, на которые компания ни в силах повлиять. Они образуют две группы: факторы макроуровня и мезоуровня [1].

Факторы макроуровня характеризуются национальной идеей и касаются таких сфер как экономическая, международная, социальная политика государства, уровень развития научно-технического процесса, антимонопольная, финансово-кредитная политика государства, наличие и улучшение федеральных программ поддержки развития предпринимательства и другие.

Факторы мезоуровня имеют региональный характер и касаются природно-климатических и экологических условий, уровня развития образования в регионе, особенностей экономических механизмов регулирования регионального рынка, развития и возможностей сырьевой базы, емкости рынка отдельных сегментов и степени их насыщения, активности конкурентов, уровня спроса на отдельные группы товаров, наличия родственных и поддерживающих отраслей и так далее [10].

К внутренним факторам относятся:

- материально-технические факторы. В них входят – уровень развития инфраструктуры, наличие качественных сырьевых ресурсов, помещений, в которых установлено современное оборудование, способное качественно удовлетворить запросы потребителей;

- научно-технические факторы. К ним относятся – этап развития инновационной деятельности организации, возможность и уровень взаимодействия с научными компаниями, наличие собственных разработок, вероятность введения наукоемких технологий [6];

- экономические факторы. Среди них выделяют эффективность управления капиталом, объем уставного капитала, потенциал финансовых вложений, устойчивость экономических показателей, степень развития системы управления рисками, прогресс инвестиционной деятельности;

- организационно-управленческие факторы. К ним относятся уровень мотивирования специалистов, организационная структура компании, развитость организации труда, верное распределение должностных обязанностей, четко организованная система контроля качества продукции, степень развития логистики организации;

- маркетинговые факторы. В них входят – наличие качественной сбытовой политики и степень ее ориентации на потребителя, эффективность аналитической деятельности, применение прогрессивных методов расчета конкурентоспособности ассортимента товаров и экономически эффективные технологии продвижения;

- кадровые факторы. Наличие специалистов, степень квалификации сотрудников, заинтересованность организации в высокой степени

профессионального обучения специалистов, наличие обучения на предприятии, состав социального пакета.

Исходя из выше перечисленного, можно сделать вывод, что под множество влияющих факторов в условиях нестабильности и кризисов легче подстроиться малым и средним организациям. Это показывает, что данный сектор экономики должен развиваться и дальше.

Большое значение для начинающих компаний имеют государственные программы и поддержка от крупных организаций. Доверие населения помогает усиливать позиции центрального банка, как финансового стабилизатора. Происходит это благодаря вложениям в банковские счета, это способствует уменьшению процентов за пользование кредитами, а также стабилизирует банковскую систему. Генеральной деятельностью для российской экономики признан экспорт сырьевых товаров. Для удачной реализации данных планов, в России нужно

вести деятельность по получению и предоставлению инвестиций, импортозамещению, и, конечно же, работать над уменьшением уровня инфляции. В осуществлении задуманного может помочь хорошо отлаженная деятельность малых и средних организаций [2].

Развитие экономики напрямую зависит от устойчивости внешнеполитических связей и внутривнутриполитического состояния. К условиям, необходимым для успешного развития малых и средних организаций можно отнести поддержку малого и среднего бизнеса, предоставление консультации специалистов, и организацию выходов на дополнительные рынки сбыта. Центральному банку нужно усовершенствовать государственное регулирование, направленное на улучшение условий для иностранного инвестирования, и повышения качества российского предпринимательства [8].

Библиографический список

1. Балдина, Ю. А. Роль и место субъектов малого и среднего предпринимательства в современных экономических условиях / Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. — 2018. — Т. 26. — № 4. [Электронный источник] / URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=26643676>.
2. Демцура, С. С. Малое предпринимательство: роль и проблемы развития / Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2019. № 9. С. 223-225.
3. Литвинова, А. Г. Формы и методы управления в малом предпринимательстве / Наука и бизнес: пути развития. 2018. № 2. С. 23-26.
4. Мамедова, Н. А. Малый бизнес в рыночной среде / Мамедова Н. А., Девяткин Е. А. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2019. Морозко, Н. И. Механизм формирования финансового потенциала малого бизнеса / Морозко Н. И. — М.:НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 314 с.
5. Негорожина, А. С. Малое предпринимательство как важный структурный элемент региональной экономики / Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. 2017. — № 3. — С. 19—22.
6. Полетаев, В. Э. Бизнес в России: инновации и модернизационный проект: Монография / Полетаев В. Э. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 624 с.
7. Ромицына, Г. А., Романовская, Н. Н. Современное состояние и тенденции развития малого предпринимательства в регионе / Вестник Тульского филиала Финуниверситета. — 2019. — № 1. — С. 181—184.
8. Родионов, М. Г. Государственно-частное партнерство как инновационный метод взаимодействия государства и частного бизнеса : монография / Родионов М. Г., Симонова Н. Ю., Исаева Е. В. [и др.]. - Омск: Омский государственный технический университет, 2012 — 164 с.
9. Родионов, М. Г. Организация и правовое обеспечение предпринимательской деятельности : учебное пособие / Родионов М. Г. - Омск: Омский государственный технический университет, 2014 — 140 с.
10. Халяпин, А. А., Куфтырева, Е. Б. Малое предпринимательство в финансовой системе региона / Новая наука: Современное состояние и пути развития. — 2018. — № 1—1 (56). — С. 125—127.

References

1. Baldina, YU.A. *Rol' i mesto sub"ektov malogo i srednego predprinimatel'stva v sovremennyh ekonomicheskikh usloviyah*. [The role and place of small and medium-sized businesses in modern economic conditions] / Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya Ekonomika i pravo. - 2018. - T. 26. - № 4. [Elektronnyj istochnik] / URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=26643676>.
2. Demcura, S.S. *Maloe predprinimatel'stvo: rol' i problemy razvitiya*. [Small business: the role and problems of development] / Novaya nauka: Sovremennoe sostoyanie i puti razvitiya. 2019. № 9. S. 223—225.
3. Litvinova, A.G. *Formy i metody upravleniya v malom predprinimatel'stve*. [Forms and methods of management in small business] / Nauka i biznes: puti razvitiya. 2018. № 2. S. 23—26.
4. Mamedova, N. A. *Malyj biznes v rynochnoy srede*. [Small business in the market environment] / Mamedova N.A., Devyatkin E.A. - M.:NIC INFRA-M, 2019. Morozko, N. I. Mekhanizm formirovaniya finansovogo potenciala malogo biznesa / Morozko N.I. — M.:NIC INFRA-M, 2019. — 314 s.

5. Negorozhina, A.S. *Maloe predprinimatel'stvo kak vazhnyj strukturnyj element regional'noj ekonomiki*. [Small business as an important structural element of the regional economy] / *Politika, ekonomika i social'naya sfera: problemy vzaimodejstviya*. 2017. – № 3. – S. 19–22.
 6. Poletaev, V. E. *Biznes v Rossii: innovacii i modernizacionnyj proekt: Monografiya*. [Business in Russia: innovations and modernization project: Monograph] / Poletaev V. E. – M.: NIC INFRA-M, 2019. – 624 s.
 7. Romicyna, G.A., Romanovskaya, N.N. *Sovremennoe sostoyanie i tendencii razvitiya malogo predprinimatel'stva v regione*. [The current state and trends in the development of small business in the region] / *Vestnik Tul'skogo filiala Finuniversiteta*. – 2019. – № 1. – S. 181–184.
 8. Rodionov M.G. *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak innovacionnyj metod vzaimodejstviya gosudarstva i chastnogo biznesa : monografiya*. [Public-private partnership as an innovative method of interaction between the state and the private sector : monograph] / Rodionov M.G., Simonova N.YU., Isaeva E.V. [i dr.]. – Omsk: Omskij gosudarstvennyj tekhnicheskij universitet, 2012 – 164 s.
 9. Rodionov M.G. *Organizaciya i pravovoe obespechenie predprinimatel'skoj deyatel'nosti : uchebnoe posobie*. [Organization and legal support of entrepreneurial activity: textbook] / Rodionov M.G. – Omsk: Omskij gosudarstvennyj tekhnicheskij universitet, 2014 – 140 s.
 10. Halyapin, A.A., Kuftyreva, E.B. *Maloe predprinimatel'stvo v finansovoj sisteme regiona* [Small business in the financial system of the region] / *Novaya nauka: Sovremennoe sostoyanie i puti razvitiya*. – 2018. – № 1–1 (56). – S. 125–127.
-

DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES: CHALLENGES OF THE TIME AND TRENDS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT

Maxim G. Rodionov

associate Professor, Siberian Institute of Business and Information Technologies

Abstract. The article deals with the organization of the development of small and medium-sized businesses, taking into account current problems and trends in the socio-economic development of society. As a primary task, the author considers the description of the theory of management of financial aspects of small and medium-sized businesses. Methods that were used in the study: description, comparison, analysis, classification, calculation and forecasting. The work used the works of Russian authors: S.S. Demcura, YU.A. Baldina, A.G. Litvinova, A.S. Negorozhina, V.E. Poletaeva. An important element of the country's financial system was and will be the finance of small and medium-sized businesses. Their role should not be underestimated, as they form the monetary funds of Russia, such as social and pension funds, medical insurance, and are also a source of budget revenue. They also perform functions such as job creation and material production. Therefore, small and medium-sized businesses are of high importance in the country and are supported by the state. This is due to the fact that in our time, the main goals of financial managers are such tasks as maintaining an optimal balance of finances in constantly changing conditions with the help of financial instruments, respecting the interests of all stakeholders and developing plans for effective management in the company. For the organizations themselves, the goals are specific social, economic, and financial outcomes. And in order for an economic entity to remain a significant link in the economy, it is necessary to build productive activities aimed at achieving socially significant economic results.

Keywords: small and medium-sized enterprises, entrepreneurial vector, social entrepreneurship, financial support, state regulation.

Сведения об авторе:

Родионов Максим Георгиевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент факультета очного обучения АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (644116, Российская Федерация, г. Омск, ул. 24-ая Северная, 196, корп. 1, e-mail: rod_max@mail.ru)

Статья поступила в редакцию 19.01.2021 г.

И. В. Руденко

МЕТОДОЛОГИЯ СИСТЕМНО-ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К ПЛАНИРОВАНИЮ ПРОДАЖ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены теоретико-методологические основы и практические аспекты планирования продаж продукции промышленных предприятий. Цель исследования состоит в том, чтобы дать оценку планирования продаж на предприятии на основе системно - процессного подхода и выявить связь бюджета продаж с бюджетами предприятия. Предмет исследования: инструментарий планирования продаж на предприятии. Методы исследования, используемые в статье: системного и процессного подходов, эмпирического, систематизации, сравнения и обобщения. В статье рассмотрены основные подходы авторов к характеристике сущности продаж. Автором систематизированы инструментарий планирования продаж на предприятии и декомпозиция планов продаж в системном подходе к планированию продаж. Выявлено место планирования продаж в процессе планирования на предприятии. Предложено использовать диаграмму Исикавы, построенную по принципу учета факторов для выявления их влияния на прогнозирование продаж на предприятии. Данный подход позволит структурировать внутренние и внешние факторы, которые необходимо учитывать при прогнозировании продаж на предприятии. В статье приведены примеры внутренних и внешних факторов, учитываемых при прогнозировании продаж. Выделены основные этапы планирования продаж на предприятии. Выявлены связи плана продаж с операционными и финансовыми бюджетами предприятия. Автор предлагает дать оценку планирования продаж на предприятии на основе модели «входа-выхода». Выделено направление развитие процесса планирования продаж под влиянием инструментов цифровых технологий. По результатам проведенного исследования сделан вывод о необходимости использования системно-процессного подхода в планировании продаж на промышленном предприятии.

Ключевые слова: продажи, планирование и прогнозирование продаж, инструментарий планирования, Диаграмма Исикавы, декомпозиция бюджетов продаж.

В настоящее время усиления процессов глобализации, конкуренции и высокой степени нестабильности и сложности окружающей среды, в которой ведут бизнес предприятия, появляется объективная необходимость осуществлять эффективную деятельность в планировании деятельности организации, т.к. планирование, являясь первой функцией менеджмента, задает траекторию развития организации, формируя всю целевую функцию предприятия. Важную роль в планировании на предприятии играет планирование продаж. Рассмотрим термин «продажи».

Существуют различные подходы российских и зарубежных авторов на понимание сущности продаж. Так, Голова А.Г трактует продажи, как акт обмена ценностями [3, с.15]. Вертоградов В. считает, что продажи — это формирование в сознании клиента быстрого решения о покупке, производимой компанией продукта [2, с.15]. Продажи, по мнению Магомедова Ш.Ш., это механизм обмена, удовлетворяющий запросы и желания потребителей [9, с.88]. Авторы Евтодиева.Т.Е. и Моргина Е.С. определяют продажи как деятельность, завершающую усилия компании по реализации готовой продукции [6, с. 165]. Джоббер Д. определяет продажи как искусство торговли, как сложный процесс, использующий набор принципов, приемов и личностных навыков, и умений [5, с.19]. Продажи на промышленном предприятии являются сложными, имеют особенности управления, а, следовательно, планирования.

Планирование продаж является составной частью деятельности предприятия в области планирования. В научной литературе планирование деятельности предприятия рассматривается с точки зрения системного и процессного подходов. Планирование продаж, как правило, авторами представлено на основе процессного подхода с выделением этапов планирования. Но в процессе планирования продаж используется многообразие инструментов планирования, которые взаимосвязаны между собой и имеют специфику, обусловленную множеством факторов. Считаем, что необходимо формировать планы продаж на промышленном предприятии не только на базе процессного, но и системного подходов, так как в процессе используются инструменты планирования. В практической деятельности при формировании плана продаж системный и процессный подходы взаимодополняют друг друга и формируют системно - процессный подход.

Применим методологию системного подхода к планированию продаж. Система планирования продаж представляет собой единое целое, взаимодействующая с другими подсистемами предприятия, участвующими в планировании продаж. Главная цель системы планирования продаж – достижение стратегической цели предприятия. Состоит система планирования продаж из функциональных подсистем и инструментов планирования. Все элементы системы взаимодействуют между собой, достигая цели планирования продаж, но при этом, обладая собственной самостоятельностью, что соответствует

характеристике системного подхода. Основная характеристика состояния любой системы – энтропия, проявляется в планировании продаж в организованности и упорядоченности формирования плана продаж и доведения его до исполнения. Входами в систему являются ресурсы, необходимые для организации планирования продаж, в практическом аспекте это инструментарий планирования продаж. Выходами в системе планирования продаж является система планов в виде декомпозиции планов, реализация которых будет

способствовать достижению не только цели планирования продаж, но и всей деятельности предприятия.

С точки зрения автора инструментарий планирования продаж включает в себя следующие инструменты планирования: принципы, методы прогнозирования продаж, стратегия ценообразования, бюджетные форматы, показатели, нормы, нормативы, внутренние инструктивные документы и регламенты, технологию планирования и представим основную характеристику каждого инструмента (Таблица 1).

Таблица 1

Инструментарий планирования продаж

Инструментарий планирования продаж	Содержательная характеристика инструментария
Цели планирования продаж	- формирование базы для достижения стратегической цели предприятия - формирование ассортиментной политики предприятия - повышение конкурентного преимущества предприятия - прогнозирование тактических целей предприятия - оценка коммерческих возможностей и потребительских свойств продукции - мотивация персонала - осуществление контроля ключевых показателей продаж
Принципы планирования продаж	- от прошлого к будущему (для перспективных планов продаж) - от будущего к настоящему (для стратегических планов продаж) - детальность - многовариантность - непрерывность составления - заинтересованность персонала
Методы прогнозирования продаж	- статистические (трендовый, корреляционный, регрессионный) - экспертных оценок (функциональный метод, групповое принятие решений) - комбинированные - экстраполяции
Стратегия ценообразования продукции	- затратно-маркетинговая - приспособления к условиям рынка - контрактные цены и пр.
Классификация планов продаж	- перспективные планы продаж (долгосрочный, среднесрочный, краткосрочный) - стратегические и тактические планы продаж
Бюджетные форматы продаж (декомпозиция планов)	- бюджет продаж в целом по предприятию на год (перспективу) - краткосрочный бюджет продаж на год с поквартальной и месячной разбивками - бюджет продаж по контрактам (базовый, пессимистический и оптимистический варианты) - бюджет продаж по корпоративным клиентам
Нормы, нормативы	- устанавливаются на предприятии и зависят от отраслевой принадлежности
Документационное обеспечение планирования продаж	- закрепление ответственности за исполнителями - регламент и стандарты работы отдела продаж - регламент бюджета продаж - регламент планирования выручки - регламент бюджетирования продаж - график поступлений от продаж - должностные инструкции - стандарты работы персонала отдела продаж - корпоративная книга продаж
Технология планирования продаж	- использование программных продуктов - бизнес-процессы продаж - сверху - вниз, снизу - вверх, смешанный вариант [1, с.26] - краудсорсинг

Предлагаем результат планирования продаж представить в виде декомпозиции планов продаж (Рис.1), являющихся важным инструментом планирования продаж и одновременно выходом при формировании плана продаж.

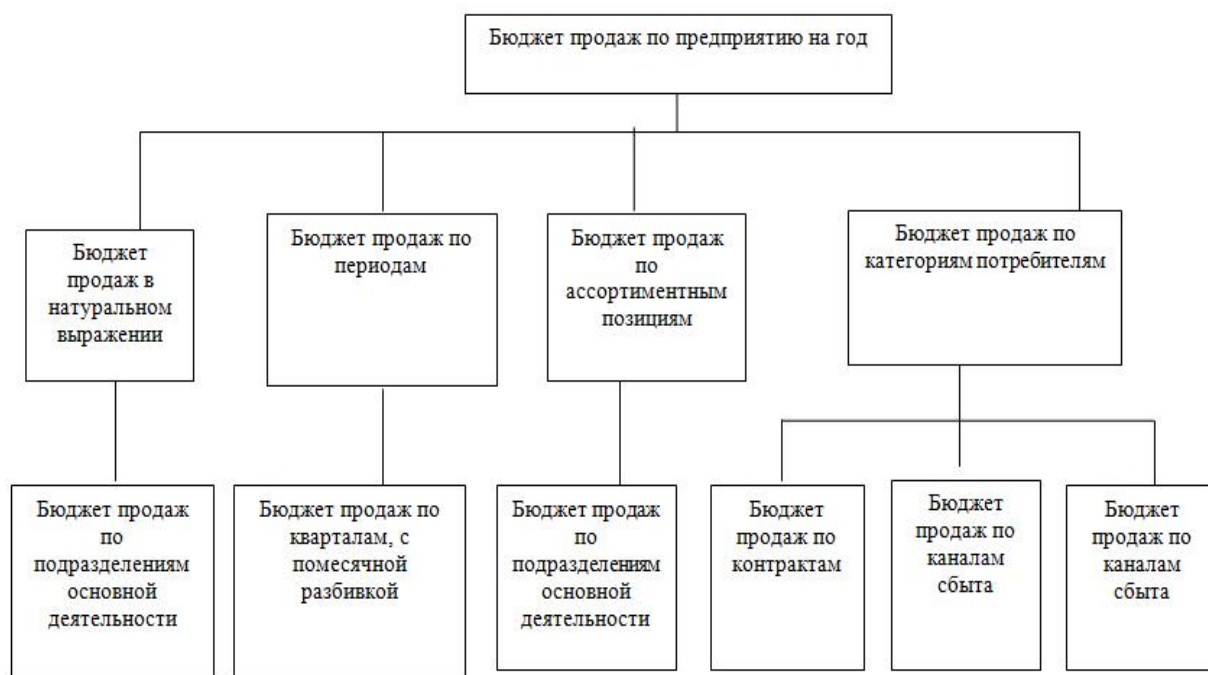


Рис.1 Декомпозиция плана продаж

Использование системного подхода в планировании продаж позволит выявить множество факторов, которое необходимо учесть для принятия оптимального планового решения. На практике все элементы системы планирования продаж включены в процесс продаж.

Инструменты планирования продаж, представленные в таблице 1, бюджеты продаж (Рис.1) вовлечены в процесс планирования продаж на промышленном предприятии. Процессный подход к планированию продаж рассмотрим через призму основных подходов к планированию, Диаграммы Исикавы в варианте учета факторов, схемы связи

процесса планирования продаж с операционными бюджетами и планирования продаж на основе модели «входа - выхода».

Большинство авторов считает, что первый план, который составляется на предприятии – это план продаж. Но на практике складываются различные подходы к процессу планирования, а значит и к месту плана продаж в этом процессе. Систематизируем основные подходы к осуществлению планового процесса предприятия, учитывая, что процесс планирования начинается с прогнозирования продаж (Таблица 2).

Таблица 2

Основные подходы к процессу планирования на предприятии

Подходы	Место плана продаж в процессе планирования на предприятии	Особые условия
Рыночный	Формируется первым на основе прогноза продаж	-эффективное взаимодействие предприятия по каналам сбыта -наличие свободных производственных мощностей
От достигнутого	Объем доходов формируется на основе достигнутого уровня расходов	-особенности технологического процесса, способствующие деятельности предприятия в стабильных условиях
От производства	Доходная часть бюджета определяется на основе формирования плана производства в натуральном выражении	-позаказный тип производства -новые направления деятельности, новая продукция, новые производства
Сценарный	Зависит от отраслевой специфики деятельности предприятия и формируется на основе предыдущих 3х подходов	-подготовка к любым рыночным сценариям развития -формируются базовый, оптимистический и пессимистический сценарии

Из таблицы видно, что прогнозирование продаж не всегда является основой планирования на предприятии. Это зависит, прежде всего, от отраслевой специфики деятельности предприятия, технологии производства и ряда других факторов (Рис.1).

При прогнозировании бюджета продаж на предприятии необходимо учитывать большое количество факторов, как внутренних, так и внешних [11, с.23]. Оценка внутренних и внешних факторов авторами преимущественно осуществляется простым их перечнем. Предлагаем, для оценки влияния факторов на прогнозирование продаж и учет их в бюджете продаж использовать причинно-следственную диаграмму Исикавы, построенную по принципу учета факторов [10, с. 256]. (Рис.2) В верхней части диаграммы выделим основные

внутренние факторы, учитываемые в процессе планирования продаж, а в нижней – внешние факторы. На практике использование данного подхода может осуществляться методом экспертных оценок, где будут участвовать представители функциональных служб предприятия. Это позволит, с одной стороны сформировать достоверные показатели в плане продаж, а с другой стороны, провести детальный пофакторный анализ выполнения плана продаж.

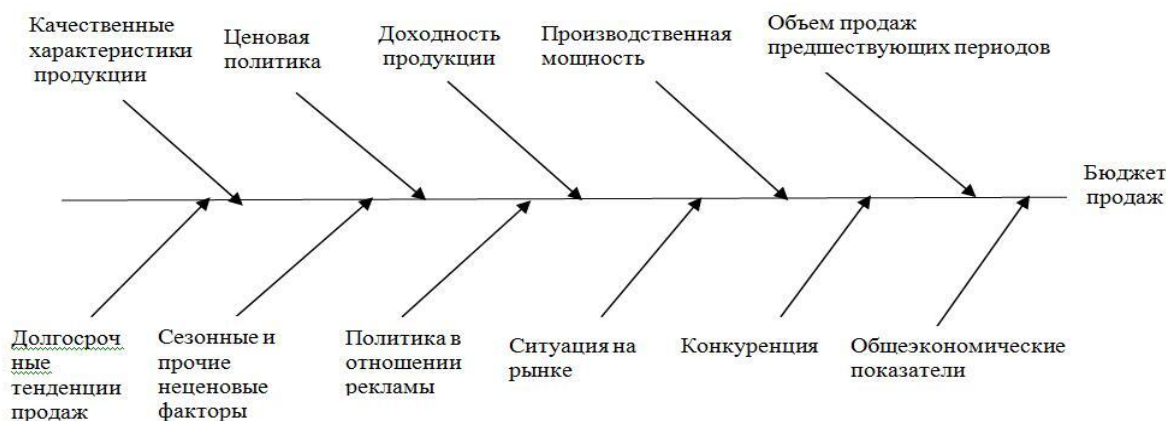


Рис.2 Диаграмма Исикавы, построенная по принципу учета факторов, влияющих на прогнозирование продаж

Применение данного подхода, представленного на рисунке 2, позволит учесть все внутренние и внешние факторы, влияющие на формирование плана продаж, еще на этапе прогнозирования продаж, а так же учесть все существенные факторы и выявить причины отклонений на этапе контроля выполнения плана продаж. Систематизируем основные внутренние и внешние факторы, которые необходимо учитывать при прогнозировании продаж на предприятии (Таблица 3).

Таблица 3

Характеристика внутренних и внешних факторов

Факторы	Перечень	Характеристика
Внутренние	Объем продаж предшествующих периодов	-динамика продаж по категориям покупателей, по ассортименту, по рынкам
	Производственные мощности	-количество и структура оборудования предприятия -количество производимой продукции -технологии предприятия -время работы оборудования -производственные площади
	Доходность продукции	-прибыль -себестоимость -рентабельность продаж(ROS) -рентабельность реализации продукции(ROM) -точка безубыточности
	Ценовая политика	-стратегия и тактика ценообразования по ассортиментным группам -уровень рентабельности -программы лояльности
	Качественные характеристики продукции	-внутривидовые потребительские свойства производимой продукции, обусловленные отраслевой спецификой, технологией.

Внешние	Общэкономические показатели	-уровень инфляции -процентная ставка -уровень безработицы -уровень ВВП и др.
	Конкуренция	-стратегические цели -финансовое положение -место и доля продукции в общем выпуске и др.
	Ситуация на рынке	-емкость рынка -спрос и поведение потребителей -рыночная сегментация -профильный анализ рынка и пр.
	Политика в отношении рекламы	-рекламные кампании -рекламный бюджет и др.
	Неценовые факторы	-доходы потребителей -покупательская способность -индустриальные цепочки
	Долгосрочные тенденции продаж	-динамика тренда продаж -сезонная вариация

В оценке информации по внутренним и внешним факторам, влияющим на прогноз продаж, участвует несколько служб предприятия: аналитическая служба, служба развития, отделы продаж, маркетинга, логистики, закупок, плановая служба. Если технологическим процессом допускаются запасы готовой продукции, то участвует и складское хозяйство предприятия. Таким образом, использование диаграммы Исикавы в процессе планирования продаж позволит выявлять все

факторы, которым необходимо дать оценку при формировании прогноза продаж.

С точки зрения автора, процесс планирования продаж включает: маркетинговый анализ, формирование программы маркетинга, прогнозирование продаж, планирование заявок и их анализ, утверждение бюджетов продаж в натуральных единицах, утверждение плана продаж, декомпозиция плана продаж. Процесс планирования продаж и его связь с операционными бюджетами предприятия представлена на рисунке 3.

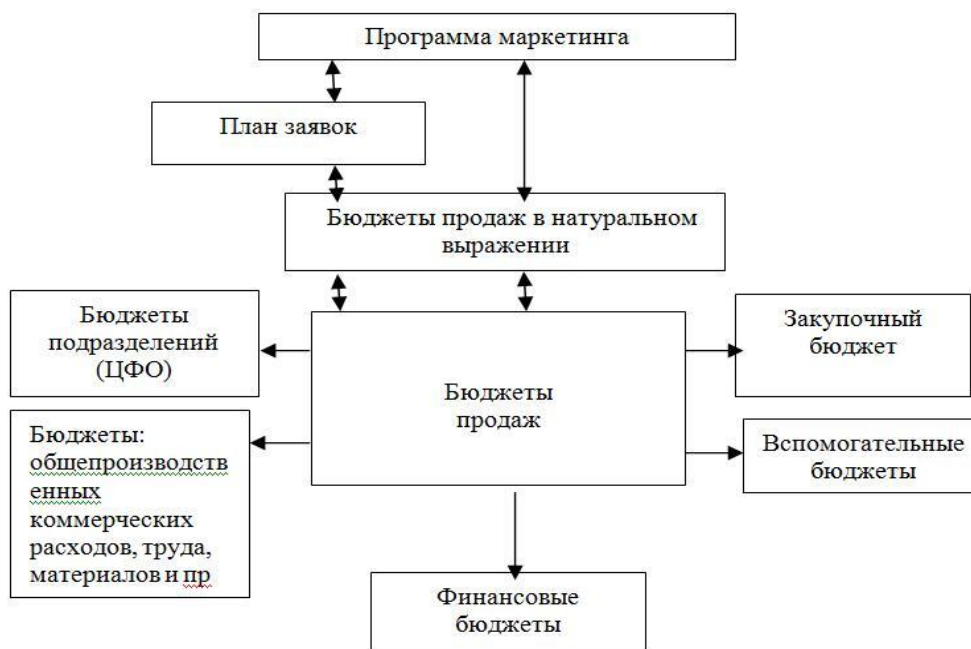


Рис. 3. Процесс планирования продаж и его связь бюджета продаж с операционными бюджетами предприятия

Источник: составлено автором

Показатели бюджета продаж (объемы выпуска, цены) становятся базой для расчетов других функциональных бюджетов: закупок, запасов, труда, материалов, топлива, общепроизводственных расходов, а так же для расчетов себестоимости продукции. Бюджет продаж, являясь функциональным бюджетом предприятия, связан со всей системой функциональных бюджетов и содержит информацию об объемах будущих поступлений от текущей деятельности. Бюджет продаж – это основа для составления платежного бюджета и бюджета доходов и расходов.

Оценка инструментария планирования продаж, декомпозиция планов продаж, факторов, влияющих на прогнозирование продаж, позволяет представить планирование продаж на предприятии на основе модели «входа-выхода». (Таблица 4). Использование данной модели, с точки зрения автора, позволит выявить, какие необходимы ресурсы на входе для формирования плана продаж на выходе и достижения цели деятельности предприятия.

Таблица 4

Планирование продаж на предприятии на основе модели «входа-выхода»

Вход	Процессы (ресурсы, технологии, инструменты, ограничения)	Выход
-номенклатура выпускаемой продукции -прогноз спроса -оценка конкуренции -характеристика конкурентоспособности продукции -заявки от потребителей продукции -производственные мощности -емкость рынка -сезонные колебания -динамика продаж -оценка прибыльности продукции -стратегия ценообразования -сегментация рынка производимой продукции -договоры о поставках продукции -жизненный цикл товара -товарные запасы готовой продукции -ожидаемый факт продаж -отраслевые особенности -специфика продукции	-целевые показатели продаж -технология продаж -учетная политика предприятия -методы продаж -методы ценообразования -планирование ценового маркетингового поведения -маркетинговые коммуникации -комплексный анализ рынка -сегментация производимой продукции -анализ положения конкурентов -технологии продвижения продукции -формирование затрат на маркетинг -формирование рыночной стратегии -разработка рыночной тактики -план маркетинга -каналы сбыта продукции -прогноз скидок по акциям -краудсорсинговые платформы [8, с.77] -краудстронинг [4, с.7]	-стратегия продаж -бюджет продаж по предприятию в целом на планируемый период -бюджет продаж с поквартальной и помесечной разбивками -бюджет продаж по целевым рынкам: 1. внутренний, внешний 2. федеральные, региональные сети -бюджет продаж по контрактам: 1. базовый вариант 2. оптимистический вариант 3. пессимистический вариант -бюджет продаж по корпоративным клиентам -бюджет по ключевым клиентам [7, с. 68] -доля региональных продаж в общей выручке -бюджет продаж по уровням [12, с.37] -критический -тактический -стратегический

Дальнейшее развитие процесса планирования продаж связано с использованием современных цифровых технологий, в частности краудсорсинговых. Применение краудсорсинга, краудстронинга на промышленных предприятиях на этапе маркетингового анализа позволит получить обратную связь от потребителей продукции. Это повлияет на ассортиментную политику предприятия, оценку производства нового ассортимента и вывода на рынки, сегментирование продукции, маркетинговый анализ, продвижение продукции и в целом на бизнес-процесс продаж и бизнес-процессы предприятия, что будет способствовать оптимизации процесса целеполагания и выполнения плана продаж.

Считаем, что применение системно-процессного подхода к планированию продаж является частью системно-процессного управления на промышленном предприятии, позволяющего учитывать преимущества каждого подхода и отражает многозадачность и многомерность планирования продаж на промышленном предприятии, учитывая специфику его деятельности, взаимодействие с окружающей средой. Включение компонентов системы планирования в процесс планирования продаж формирует взаимодополнение подходов и способствует повышению качества планового процесса и достижению целей предприятия.

Библиографический список

1. Брагина, А. В., Вертакова, Ю. В., Евченко, А. В. Развитие сквозных технологий планирования деятельности промышленного предприятия в условиях цифровой экономики // Организатор производства. 2020. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-skvoznyh-tehnologiy-planirovaniya-deyatelnosti-promyshlennogo-predpriyatiya-v-usloviyah-tsifrovizatsii-ekonomiki> (дата обращения: 01.02.2021).
2. Вертоградов, В. Управление продажами / В. Вертоградов. -2-е изд., перераб. и доп. -СПб. : Питер, 2014. -235 с. — Текст : непосредственный.
3. Голова, А. Г. Управление продажами: учебник / А. Г. Голова. - Москва: Дашков и К °, 2017. - 279 с.- URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495767> (дата обращения: 06.02.2021). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.

4. Голубев, Е. В. Использование инструментов краудсорсинга как элемент усиления конкурентоспособности промышленных предприятий // Вестник евразийской науки. 2014. №5 (24). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-instrumentov-kraudsorsinga-kak-element-usileniya-konkurentosposobnosti-promyshlennyh-predpriyatiy> (дата обращения: 01.02.2021).
5. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами = УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ: учебное пособие / Д. Джоббер, Д. Ланкастер; пер. В. Н. Егоров. - Москва: Юнити, 2015. - 622 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114548> (дата обращения: 06.02.2021). - ISBN 5-238-00465-6. — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.
6. Евтодиева, Т. Е., Моргина, Е. С.. Управление продажами: маркетинговый и логистический аспекты // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2020. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-prodazhami-marketingovyy-i-logisticheskiy-aspekty> (дата обращения: 02.02.2021).
7. Лукич, Р. Управление продажами: практическое пособие: [16+] / Р. Лукич. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 211 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279013> (дата обращения: 20.01.2021). - ISBN 978-5-9614-2243-6. — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.
8. Лебедева, Т. Е., Прохорова, М. П. Краудсорсинг: сущность, виды, ключевые составляющие для современной компании // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. №5 (31). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudsorsing-suschnost-vidy-klyuchevye-sostavlyayushchie-dlya-sovremennoy-kompanii> (дата обращения: 03.02.2021).
9. Магомедов, Ш. Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами: учебник / Ш.Ш. Магомедов. - Москва: Дашков и К °, 2019. - 176 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496208> (дата обращения: 06.02.2021). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.
10. Плахотникова, Е. В. Организация и методология научных исследований в машиностроении: учебник: [16+] / Е.В. Плахотникова, В. Б. Протасьев, А. С. Ямников. - Москва; Вологда: Инфра-Инженерия, 2019. - 317 с. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=564325> (дата обращения: 04.02.2021). - Библиогр .: с. — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.
11. Руденко, И. В. Управление продажами: истоки, сущность, подходы // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2012. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-prodazhami-istoki-suschnost-podhody> (дата обращения: 06.02.2021).
12. Рыбалко, О. А., Шалаева, Л. В. Стратегическое планирование и бюджетирование как базовые элементы современной системы управления // Международный бухгалтерский учет. 2012. №28. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-planirovanie-i-byudzhetirovanie-kak-bazovye-elementy-sovremennoy-sistemy-upravleniya> (дата обращения: 07.02.2021).

References

1. Bragina A.V., Vertakova Yu.V., Evchenko A.V. *Organizator proizvodstva* [Development of end-to-end technologies for planning the activities of an industrial enterprise in the digital economy] 2020. No. 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-skvozhnyh-tehnologiy-planirovaniya-deyatelnosti-promyshlennogo-predpriyatiya-v-usloviyah-tsifrovizatsii-ekonomiki> (accessed: 01.02.2021).
2. Vertogradov, V *Upravlenie prodazhami* [Sales Management] 2nd ed., reprint. and add. - St. Petersburg : Piter, 2014. -235 p. - Text: direct.
3. Golova, A.G. *Uchebnik* [Sales Management] - Moscow: Dashkov & Co., 2017. - 279 p. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495767> (accessed: 06.02.2021). - Access mode: for registered users. users. - Text : electronic.
4. Golubev E. V. *Vestnik evrazijskoj nauki* [The use of crowdsourcing tools as an element of strengthening the competitiveness of industrial enterprises] 2014. No. 5 (24). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-instrumentov-kraudsorsinga-kak-element-usileniya-konkurentosposobnosti-promyshlennyh-predpriyatiy> (accessed: 01.02.2021).
5. Dzhobber, D. *UPRAVLENIE PRODAZhAMI: uchebnoe posobie* [Sales and Sales management] - Moscow: Unity, 2015. - 622 p. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114548> (accessed: 06.02.2021). - ISBN 5-238-00465-6. - Access mode: for registered users. users. - Text : electronic.
6. Evtodieva T. E., Morgina E. S. *Vestnik YuUrGU. Seriya: Ekonomika i menedzhment*. [Sales management: marketing and logistics aspects] 2020. No. 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-prodazhami-marketingovyy-i-logisticheskiy-aspekty> (accessed: 02.02.2021).
7. Lukich, R. *Prakticheskoe posobie: [16+]* [Sales Management] - Moscow: Alpina Publisher, 2016. - 211 p. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279013> (accessed: 20.01.2021). - ISBN 978-5-9614-2243-6. - Access mode: for registered users. users. - Text : electronic.
8. Lebedeva T. E., Prohorova M. P. *Innovacionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya*. [Crowdsourcing: the essence, types, key components for a modern company] 2018. No. 5 (31). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudsorsing-suschnost-vidy-klyuchevye-sostavlyayushchie-dlya-sovremennoy-kompanii> (accessed: 03.02.2021).

9. Magomedov, Sh.Sh. *Upravlenie tovarnym assortimentom i zapasami: uchebnik* [Product range and inventory management: tutorial] Moscow: Dashkov & Co., 2019. - 176 p. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496208> (accessed: 06.02.2021). - Access mode: for registered users. users. - Text : electronic.

10. Plahotnikova, E.V. *Organizaciya i metodologiya nauchnyh issledovanij v mashinostroenii: uchebnik* [Organization and methodology of scientific research in mechanical engineering: textbook] - Moscow; Vologda: Infra-Engineering, 2019. - 317 p. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=564325> (accessed: 04.02.2021). - Bibliogr.: p. - Access mode: for registered users. users. - Text : electronic.

11. Rudenko I. V. *Vestnik OmGU. Seriya: Ekonomika*. [Sales management: origins, essence, approaches] 2012. No. 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-prodazhami-istoki-suschnost-podhody> (accessed: 06.02.2021).

12. Rybalko O.A., Shalaeva L.V. *Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchët*. [Strategic planning and budgeting as the basic elements of a modern management system] 2012. No. 28. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-planirovanie-i-byudzhetirovanie-kak-bazovye-elementy-sovremennoy-sistemy-upravleniya> (accessed: 07.02.2021).

METHODOLOGY OF THE SYSTEM-PROCESS APPROACH TO SALES PLANNING IN AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Irina V. Rudenko

Docent, Omsk State University of F.M. Dostoyevsky

Abstract. The article deals with the theoretical and methodological foundations and practical aspects of sales planning for industrial enterprises. The purpose of the study is to evaluate the sales planning in the enterprise based on the system and process approaches and to identify the relationship of the sales budget with the budgets of the enterprise. Subject of research: tools for planning sales in the enterprise. Research methods used in the article: systematic approach, empirical, systematization, comparison and generalization. The article considers the main approaches of the authors to the characterization of the essence of sales. The place of sales planning in the planning process at the enterprise is revealed on the basis of the main approaches: market, from achieved, from production and scenario. The author systematized the tools of sales planning in the enterprise. The author suggests using the Ishikawa diagram, built on the principle of factor accounting to identify their impact on the forecasting of sales in the enterprise. This approach will allow you to structure internal and external factors that need to be taken into account when forecasting sales in the enterprise. The article provides examples of internal and external factors that are taken into account when forecasting sales. The sales planning process is systematized, including marketing analysis, the formation of the marketing program, the application plan, sales budgets in natural units, products, and the approval of the sales plan. The relations of the sales plan with the operational and financial budgets of the enterprise are revealed. The author proposes to evaluate the sales planning in the enterprise based on the "input-output" model. According to the results of the study, it is concluded that the system and process approaches are used in the implementation of planning. The development of the sales planning process under the influence of digital technology tools is highlighted.

Keywords: sales, sales planning and forecasting, planning tools, Ishikawa chart, marketing program, budgets.

Сведения об авторе:

Руденко Ирина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмента и маркетинга» ФБГОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского» (644077, Российская Федерация, г. Омск, проспект Мира, д.55-А, e-mail: irina_rudenko@list.ru).

Статья поступила в редакцию 10.01.2021г.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ В НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК СИБИРСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

Структура статьи.

Текст статьи должен включать: УДК, ББК, авторский знак, инициалы и фамилию автора, название статьи, аннотацию, ключевые слова на русском языке (Образец 1), текст статьи на русском языке, библиографический список, библиографический список на латинице (References), название статьи, Ф.И.О., должность, место работы, аннотацию, ключевые слова на английском языке (Образец 2), сведения об авторе на русском языке (Образец 3), текст статьи на английском языке. Все элементы статьи должны быть включены в один файл.

Состав сведений об авторе: фамилия, имя, отчество (полностью); ученая степень, звание, должность, место работы (название организации с указанием организационно-правовой формы), рабочий адрес с указанием государства, города, электронный адрес (в скобках). К сведениям об авторе просим приложить почтовый адрес с указанием индекса, номер контактного телефона, название интересующего раздела. Образцы оформления сведений об авторе и сведений на английском языке приведены ниже.

Файлу статьи присваивается наименование, соответствующее разделу, в который она направляется – «Э_Иванов_20.05.20» (Э – экономические науки, Ю – юридические науки, П – педагогические науки). В наименовании файла указывается фамилия и дата версии статьи, отправляемой в редакцию журнала. При корректировке текста статьи в каждой последующей версии указывается дата, соответствующая дате отправления статьи. Указание раздела, фамилии и даты в наименовании файла обязательно. Авторский оригинал нужно представить в виде текстового файла в редакторе MS Word с расширением .rtf или .doc.

Основные требования к содержанию статей.

Вводная часть должна характеризоваться наличием четко сформулированной цели предпринятого автором исследования, обоснования научной новизны и значимости проведенной работы. Также во вступительной части статьи автору следует привести содержательный анализ имеющейся современной литературы (монографии, статьи, методические пособия и т. д., изданные, как правило, в последние 3-5 лет) по научному профилю выполненного исследования. Вводная часть должна включать и авторское видение уже проведенных другими учеными научных изысканий, достоинств и недостатков указанных трудов с выходом на тематику конкретного (проведенного автором и отраженного в статье) исследования и, соответственно, с обоснованием вытекающей из представленного анализа современных научных работ научной новизны подготовленной автором статьи.

Заключительная часть должна представлять собой развернутое, хорошо аргументированное обоснование значимости проведенного и отраженного в работе научного исследования. Автору необходимо указать, какой именно вклад в развитие теоретической и прикладной науки вносит выполненная им работа.

Библиографический список должен включать ссылки на ключевые профильные фундаментальные исследования крупнейших отечественных и зарубежных ученых, а также на труды, отражающие современное состояние науки по тематике выполненного исследования.

Требования к оформлению.

ПАРАМЕТРЫ СТАТЬИ	ТРЕБОВАНИЯ
Объем статьи	18–21 000 печ. знаков с пробелами
Поля	сверху и снизу – по 2,5; слева и справа – по 2 см.
Межстрочный интервал текста всей статьи, включая все ее элементы	Одинарный
Абзацный отступ	1 см (автоматический)
Размер шрифта	Times New Roman 10 пт
Отступы, пробелы между словами	Автоматические
Кавычки	« »
Проценты	в виде 2%
Инициалы	в виде И.О. Фамилия
Формулы	Должны быть набраны в редакторе формул Microsoft Equation 2.0, 3.0, предоставлены в виде изображения в формате gif, jpeg
УДК, ББК, авторский знак	УДК, ББК в верхнем левом углу с указанием «© И.О. Фамилия»
Название статьи	– прописными буквами полужирным шрифтом; – выравнивание по центру
Аннотация	Объем аннотации – не менее 200 слов, печатается через строку после названия статьи, выделяется курсивом. Аннотация – точное изложение содержания статьи, включающее основные фактические сведения и выводы, без дополнительной интерпретации или критических замечаний автора статьи. Текст аннотации не должен содержать информацию, которой нет в статье. Она должна отличаться лаконичностью, убедительностью формулировок, отсутствием второстепенной информации. Включение в аннотацию схем, таблиц, графиков и рисунков не допускается. Текст аннотации должен начинаться фразой, в которой сформулирована главная тема статьи. В тексте аннотации следует употреблять синтаксические конструкции, свойственные языку научного стиля, избегать сложных грамматических конструкций, применять стандартизованную терминологию. Сокращения и аббревиатуры в тексте аннотации не допускаются. Следует избегать употребления малораспространённых терминов. В аннотации необходимо соблюдать единство терминологии со статьёй. В тексте аннотации следует употреблять значимые слова из текста статьи для обеспечения автоматизированного поиска. Аннотация может включать следующие аспекты содержания статьи: – предмет, тему, цель работы; – метод или методологию проведения работы; – результаты работы; – область применения результатов; – выводы. Методы в аннотации только называются. Результаты работы описывают предельно точно и информативно. При этом отдаётся предпочтение новым результатам и выводам, которые, по мнению автора статьи, имеют практическое значение. Выводы могут

	сопровождаться рекомендациями, оценками, предложениями, описанными в статье.
Ключевые слова	Объем ключевых слов – суммарно 10-12 единиц (включая слова в составных терминах).
Таблицы и иллюстрации Образец 5 Образец 6	Таблицы и иллюстрации должны быть пронумерованы («Таблица 1», «Рис. 1»), озаглавлены (таблицы должны иметь заглавие, а иллюстрации – подрисовочные подписи) и помещены в тексте статьи сразу после указания на них. В основном тексте обязательно должны содержаться ссылки на таблицы и рисунки. Таблицы в формате MSWord. <i>Схемы, иллюстрации – изображения в формате jpeg, разрешения не ниже 300 dpi, а не сгруппированные объекты!</i> Слово «Таблица» и ее номер: начертание обычное, выравнивание по правому краю. Название таблиц: начертание обычное, выделение полужирным, выравнивание по центру. Названия рисунков: располагаются под рисунком; начертание слова «рис.» и название рисунка приводится выравниванием по центру, интервал – одинарный.
Ссылки на литературу	Цифры, заключенные в квадратные скобки: [1] Ссылка приводится в квадратных скобках с указанием порядкового номера источника из списка литературы и после запятой номера страницы, на которую ссылается автор. Возможна отсылка к нескольким источникам из списка, порядковые номера которых должны быть разделены точкой с запятой. Пример: [26, с. 10], [26, с. 10; 37, с. 57]
Примечания и комментарии	Помещаются перед библиографическим списком
Библиографический список Образец 4	Библиографический список составляется по алфавиту. Ниже основного текста печатается по центру жирным шрифтом заглавие « Библиографический список » и помещается пронумерованный перечень источников. Нумерация осуществляется вручную. Все цитируемые тексты, в том числе электронные и Интернет-источники, должны иметь ссылки и указание в библиографическом списке. Библиографическую запись для пристатейных списков, содержащих сведения об использованных или рекомендуемых источниках, составляют по ГОСТ Р 7.0.100–2018 Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления. Следование ГОСТу строго обязательно. Необходимыми элементами описания являются: указания места издания (СПб.), года издания (2002), общего количества страниц источника (202 с.) или конкретных страниц цитаты (С. 23). Описание электронного источника должно производиться согласно указанному ГОСТу. Нормативно-правовые акты должны указываться в начале списка по мере в иерархическом порядке. Образец оформления библиографического списка см. ниже. Одночастные монографические ресурсы Библиографическое описание книги одного автора Филиппова, А. Г. Российская социология детства: вчера, сегодня, завтра : монография / А. Г. Филиппова ; Министерство образования и науки Российской Федерации. — Санкт-Петербург : Астерион, 2016. — 195 с. — Текст : непосредственный. Библиографическое описание книги двух авторов Конотопов, М. В. История экономики России : учебник для вузов / М. В. Конотопов, С. И. Сметанин. — 6-е издание, стереотипное. — Москва : КноРус, 2007. — 350 с. — Текст : непосредственный. Библиографическое описание книги трех авторов Парахина, В. Н. Муниципальное управление : учебное пособие / В. Н. Парахина, Е. В. Галеев, Л. Н. Ганшина. — 2-е издание, стереотипное. — Москва : КноРус, 2008. — 489 с. — Текст : непосредственный. Библиографическое описание книги четырех авторов

Организация деятельности правоохранительных органов по противодействию экстремизму и терроризму : монография / Е. Н. Быстряков, Е. В. Ионов, Н. Л. Потапова, А. Б. Смушкин. — Санкт-Петербург ; Москва ; Краснодар : Лань, 2019. — 173 с. — (Учебники для вузов. Специальная литература). — Текст : непосредственный.

Библиографическое описание книги пяти и более авторов

Психодиагностика : учебное пособие / И. И. Юматова, Е. Г. Шевырева, М. А. Вышквыркина [и др.] ; под общей редакцией А. К. Белоусовой, И. И. Юматовой. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2017. — 255 с. — (Высшее образование). — Текст : непосредственный.

Библиографическое описание книги под заглавием

Деньги, кредит, банки : учебник / под редакцией О. И. Лаврушина ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. — 11-е издание, переработанное и дополненное. — Москва : КноРус, 2013. — 448 с. — Текст : непосредственный.

Законодательные материалы

Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации : принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года / Российская Федерация. Конституция (1993). — Москва : АСТ : Астрель, 2007. — 63 с. — Текст : непосредственный.

Российская Федерация. Законы. Трудовой кодекс Российской Федерации : от 30.12.2001 года № 197-ФЗ : ввод в действие с 01.02.2002 / Российская Федерация. Законы. — Волгоград ; Москва : ВолГУ : Либрис, 2002. — 225 с. — Текст : непосредственный.

Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации : часть вторая : официальный текст по состоянию на 30.01.2001 года с изменениями и дополнениями согласно Федеральному Закону от 29.12.2000 года № 166-ФЗ / Российская Федерация. Законы ; Ассоциация авторов и издателей "Тандем". — Москва : ЭКМОС, 2001. — 136 с. — Текст : непосредственный.

Многочастные монографические ресурсы

Бакалавр экономики : в 3 томах. Т. 1 : хрестоматия / под общей редакцией В. И. Видяпина. — Москва : Триада, 1999. — 693 с. — Текст : непосредственный.

Диссертации и авторефераты

Белозеров, И. В. Религиозная политика Золотой Орды на Руси в XIII — XIV вв. : диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук : 07.00.02 : защищена 22.01.02 : утверждена 15.07.02 / Белозеров Иван Валентинович. — Москва, 2002. — 215 с. — Текст : непосредственный.

Бакумова, Е. В. Ролевая структура политического дискурса : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата филологических наук : 10.02.19 / Бакумова Елена Владимировна. — Волгоград, 2002. — 20 с. — Текст : непосредственный.

Оригинальные издания

Wiseman, T. The Money Motive / T. Wiseman. — London : Hodder & Stoughton, 1974. — 285 p. — Text : unmediated.

Видеоиздания

От заката до рассвета: художественный фильм / режиссер Р. Родригес ; в ролях : К. Тарантино, Х. Кейтель, Дж. Клуни ; ParamountFilms. — Москва : Премьер-видеофильм, 2002. — 1 DVD ROM (1 ч 45 мин) : цв. зв. — Загл. с титул. экрана. — Фильм вышел на экраны в 1999 г. — Изображение (движущееся ; двухмерное) : видео.

Аудиоиздания

Гладков, Г. А. Как львенок и черепаха пели песню и другие сказки про Африку : [аудиокнига] / Г. А. Гладков ; исполняет : Г. Вицин [и др.]. — Москва : Экстрафон, 2002. — 1 CD-ROM (45 мин). — Загл. с титул. экрана. — Формат записи : MP3. — Устная речь : аудио.

Депонированные научные работы

Разумовский, В. А. Управление маркетинговыми исследованиями в регионе / В. А. Разумовский, Д. А. Андреев ; Институт экономики города. — Москва, 2002. — 210 с. — Деп. в ИНИОН РАН 15.02.2002, № 139876. — Текст : непосредственный.

Сериальные ресурсы

Официальные документы

Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации : принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. / Российская Федерация. Конституция (1993). — Текст : непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2009. — № 4. — Ст. 445.

Российская Федерация. Законы. О рекламе : Федеральный закон от 3.03.2006 года № 38-ФЗ / Российская Федерация. Законы. — Текст : непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2006. — № 12. — Ст. 1232.

Российская Федерация. Президент (2012 — 2018 ; В. В. Путин). О Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012-2017 годы : Указ Президента Российской Федерации от 01.06.2012 года № 761 / Российская Федерация. Президент (2012 — 2018 ; В. В. Путин). — Текст : непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2012. — № 23. — Ст. 2994.

Российская Федерация. Президент (2018 — ... ; В. В. Путин). О Национальном плане противодействия коррупции на 2018-2020 годы : Указ Президента Российской Федерации от 29.06.2018 года № 378 / Российская Федерация. Президент (2018 — ... ; В. В. Путин). — Текст : непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2018. — № 27. — Ст. 4038.

Российская Федерация. Президент (2008 — 2012 ; Д. А. Медведев). Об Управлении делами Президента Российской Федерации : Указ Президента Российской Федерации от 17.09.2008 года № 1370 / Российская Федерация. Президент (2008 — 2012 ; Д. А. Медведев). — Текст : непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2008. — № 38. — Ст. 4277.

Российская Федерация. Правительство. О порядке размещения средств федерального бюджета на банковские депозиты : Постановление Правительства Российской Федерации от 29.03.2008 г. № 227 / Российская Федерация. Правительство. — Текст : непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2008. — № 14. — Ст. 1419.

Российская Федерация. Конституционный Суд. По делу о проверке конституционности абзаца второго статьи 1 Федерального закона "О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан" в связи с жалобами ряда граждан : Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 14.04.2008 года № 7-п / Российская Федерация. Конституционный Суд. — Текст : непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2008. — № 18. — Ст. 2089.

Волгоградская область. Законы. О некоторых вопросах формирования органов местного самоуправления в Волгоградской области : Закон Волгоградской области от 29.05.2014 года № 70-ОД / Волгоградская область. Законы. — Текст : непосредственный // Волгоградская правда. — 2014. — 31 мая.

Волгоградская область. Областная Дума. О Программе социальной защиты населения Волгоградской области на 2003 год : Постановление Волгоградской областной Думы от 23.01.2003 года № 1/31 / Волгоградская область. Областная Дума. — Текст : непосредственный // Волгоградская областная Дума. Бюллетень : Выпуск 1 : январь 2003 года. — Волгоград, 2003. — С. 124-142.

Аналитическое библиографическое описание статьи из газеты

Маслова, Г. Мы хотим гордиться вами / Г. Маслова. — Текст : непосредственный // Волгоградская правда. — 2008. — 30 авг. — С. 1.

Аналитическое библиографическое описание статьи из журнала
Логинов, Е. Как передать власть / Е. Логинов. — Текст : непосредственный // Управление персоналом. — 2015. — № 1. — С. 43-51.

Составные части ресурсов

Аналитическое библиографическое описание статьи из книги

Астафурова, О. А. Политико-экономический анализ институциональных ограничений

на современном этапе развития малого и среднего бизнеса в России, связанных с контролем и надзором за деятельностью малых и средних предприятий / О. А. Астафурова, В. М. Запругайло, Н. В. Лопухов. — Текст : непосредственный // Безопасность в современном мире: всероссийская научно-практическая конференция, 20-21 октября 2016 г. / ответственный за выпуск Д. В. Семикин ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Волгоградский филиал. — Волгоград : [Б. и.], 2016. — С. 504-506.

Мультимедийные электронные издания

Художественная энциклопедия зарубежного классического искусства. — Москва : Большая Рос. энцикл., 1996. — 1 CD-ROM. — Загл. с титул. экрана. — Текст.

Изображение. Устная речь : электронные

Официальные документы из СПС КонсультантПлюс, Гарант

Российская Федерация. Законы. О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан : Федеральный закон от 15.04.1998 года № 66-ФЗ / Российская Федерация. Законы. — Текст : электронный // КонсультантПлюс.

ВерсияПроф. — Москва, 2005. — 1 CD-ROM.

Волгоградская область. Законы. Об оплате труда работников государственных учреждений : закон Волгоградской области от 11.04.2005 года № 1046-ОД / Волгоградская область. Законы. — Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 05.09.2019). — Текст : электронный.

Ресурсы удаленного доступа

Бахтин, М. М. Творчество Франсуа Рабле и народная культура средневековья и Ренессанса / М. М. Бахтин. — 2-е издание. — Москва : Худож. лит., 1990. — 543 с. — URL : http://www.philosophy.ru/library/bahtin/rable.html#_ftn1, свободный (дата обращения: 12.10.2018). — Загл. с титул. экрана. — Текст : электронный.

Орехов, С. И. Гипертекстовый способ организации виртуальной реальности / С. И.

Орехов. — Текст : электронный // Вестник Омского государственного педагогического университета : электронный научный журнал. — 2006. — URL:

<http://www.omsk.edu/article/vesnik-omgru-21.pdf> (дата обращения: 10.01.2015).

Горный, Е. О гестбуках / Е. Горный. — Текст : электронный // Сетевая словесность.

Теория сетературы. — 2000. — 11.02. — URL: http://www.netslova.ru/gorniy/eg_gb.html, свободный. — Загл. с экрана.

Описание сайта целиком

Национальный информационно-библиотечный центр «ЛИБНЕТ» : сайт / Министерство культуры Российской Федерации, Российская государственная национальная библиотека. — Москва : Центр «ЛИБНЕТ», 2001 — . — URL : <http://www.nilc.ru> (дата обращения: 06.06.2018). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.

Парпалак, Р. Общение в Интернете / Р. Парпалак. — Текст : электронный//

Персональный сайт Р. Парпалака. — 2006. — 10 дек. — URL: <http://written.ru> (дата обращения: 26.08.2019).

Оригинальные издания

Slembrouk, S. What is Meant by «Discourse analysis»? / S. Slembrouk. — Text : electronic // Gent Universities. English Department. — 1998. — URL : <http://bank.rug.ac.be/da/da.htm>, free. — Title from screen.

Fukuyama, F. Social Capital and Civil Society / F. Fukuyama ; The Institute of Public Policy ; George Mason University. — Text : electronic// International Monetary Fund. — October 1, 1999. — URL : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm#1>.

Библиографическое описание книг из Электронных библиотечных систем

ЭБС «IPRbooks»

Акинин, П. В. Актуальные проблемы финансов : учебное пособие / П. В. Акинин, Е. А. Золотова. — Ставрополь : Северо-Кавказ. федер. ун-т, 2017. — 109 с. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/69373.html> (дата обращения: 07.09.2019). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.

	ЭБС «Лань» Библиографические описания тщательно выверяются автором. Тире не должно заменяться дефисом.
References Образец 7	К статье должен прилагаться БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК В ЛАТИНИЦЕ(References). Библиографический список в латинице составляется по следующим правилам. 1. Не допускается смешивать русский и английский текст в одной ссылке. 2. Не допускается сокращений списка литературы на русском при переносе английских ссылок в References. 3. Зарубежные ссылки нужно повторять и в списке на русском языке, и в списке на латинице. 4. Библиографическое описание книги или статьи на латинице составляется по следующей схеме: авторы (транслитерация); название русскоязычного источника (транслитерация) курсивом; заглавие статьи на английском языке в квадратных скобках; выходные данные либо только цифровые на английском языке. Образец оформления русскоязычного источника. Lekant P.A., Dibrova E.I., Kasatkin L.L. et al. <i>Sovremennyyi russkii yazyk: Uchebnik dlya studentov vyzov, obuchayushchikhsya po spetsial'nosti "Filologiya"</i> [Modern Russian: Textbook for students of philological departments]. Ed. by P.A. Lekant. Moscow, Drofa, 2000, 560 p. Применение курсива для названия источника очень важно! Схема описания книги, монографии: автор; название книги – транслитерация и курсивом; [перевод названия книги, монографии на английском языке в квадратных скобках]; выходные данные: место издания – Moscow; изд-во на английском языке или транслитерация; Количество страниц в издании (105 p.) Образец оформления англоязычного источника. Crystal D. <i>The Dictionary of Linguistics and Phonetics</i>. Oxford, Blackwell Publishing, 2008, 529 p.

Образец 1. Начало статьи

УДК 000, ББК 000 © И.О. Фамилия И.О. Фамилия НАЗВАНИЕ СТАТЬИ <i>В статье рассмотрено (предлагается, анализируется и т.п.)... Целью работы является... К используемым методам относятся... Результатом разработанной методики является... Полученные результаты могут быть применены... Автор статьи пришел к следующим выводам...</i> Ключевые слова: ключевые слова...
--

Образец 2. Данные на английском языке

NAME OF ARTICLE First Name M. (Middle Name) Last Name, position, name of the University Abstract. In the article (etc.)... The aim is... The methods used... The result of the developed technique is... The obtained results can be applied... The author came to the following conclusions... Key words: key words...
--

Образец 3. Сведения об авторе

Сведения об авторе:

Фамилия Имя Отчество – старший преподаватель кафедры менеджмента НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (644116, Российская Федерация, г. Омск, ул. 24 Северная, д. 196, корп. 1, e-mail: familia@mail.ru).

Образец 4. Оформление библиографического списка

Библиографический список

1. Положение ЦБ РФ «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» от 31 августа 1998 г. № 54-П.
2. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело: учебник [Текст] / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 592 с.
3. Владимирова, М.П. Деньги, кредит, банки: учебное пособие [Текст] / М.П. Владимирова, А.И. Козлова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2006. – 288 с.
4. Кабушкин, С.Н. Управление банковским кредитным риском: учебное пособие [Текст] / С. Н. Кабушкин. – М.: Новое издание, 2007. – 336 с.
5. Коробова, Г.Г. Банковское дело: учебник [Текст] / под ред. Г.Г. Коробовой. – М.: Экономистъ, 2006. — 766 с.
6. Печникова, А.В. Банковские операции: учебник [Текст] / А.В. Печникова, О.М. Маркова, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 366 с.

Образец 5. Оформление рисунка

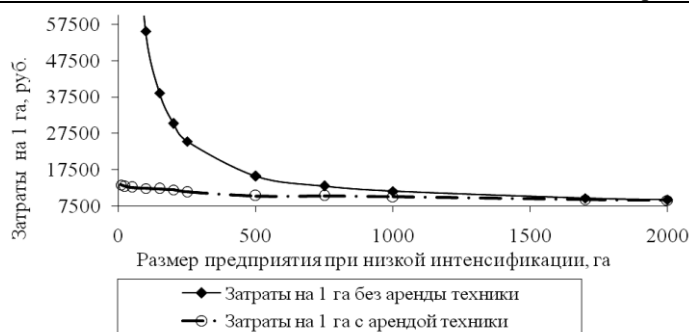


Рис. 2. Прогнозные затраты ресурсов в зависимости от стратегии технического обеспечения предприятия и его размера

Образец 6. Оформление таблицы

Таблица 2

Форма суммарного расчета понесенных расходов
в составе убытка от простоя производства

Наименование издержек	Сумма, руб.
1	2
Дополнительные издержки по возмещению затрат на оплату труда за вынужденное время простоя	
Эксплуатационные расходы	
Сумма амортизационных отчислений, начисленной за время приостановки производства	
Итого	

Образец 7. Оформление References

References

1. Bobrovskaja G.V. *Jelokutivnye sredstva gazetnogo diskursa v kommunikativnom pragmaticheskom aspekte*. [Allocutiunea means of newspaper discourse in communicative pragmatic aspect]. Volgograd, 2011, 46 p.
2. Davydov D.V. *Voennye zapiski* [Military notes]. Mode of access: milit-era.lib.ru/memo/russian/davydov_dv/index.html (data obrashhenija: 01.10.2014).
3. Pekarskaja I.V. *Kontaminacija v kontekste problemy sistemnosti stilisticheskikh resursov russkogo jazyka*. [Contamination in the context of systematic stylistic resources of the Russian language: in II-x parts]. Abakan, 2000, Ch. I, 248 p.; Ch. II, 344 p.