

Вестник

**Сибирского института
бизнеса и информационных
технологий**



ISSN 2225-8264

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Основан в 2011 г.

Выходит четыре раза в год

№ 2 (26) 2018

Учредитель

Негосударственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Сибирский институт бизнеса
и информационных технологий»

Главный редактор

С. В. Гриско, кандидат технических наук, ректор
Сибирского института бизнеса и информационных технологий

Заместитель главного редактора

М. Г. Родионов, кандидат экономических наук

Ответственный редактор

А. В. Уланов, доктор филологических наук

Редакционная коллегия:

О. К. Биктасов, доктор юридических наук
В. А. Ковалев, доктор экономических наук
А. А. Кузьмин, кандидат экономических наук
Н. И. Чуркина, доктор педагогических наук

© НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса
и информационных технологий», 2018

Журнал включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

Адрес редакции:

644116, 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 факти-
ческого материала и научную цен-
ность статей ответственность несут
авторы и рецензенты.

Точки зрения авторов и редакцион-
ной коллегии могут не совпадать.

16+

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПИ № ФС 77-47744 от 09.12.2011 г.
выдано Федеральной службой
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций.

Подписной индекс в каталоге
агентства «РОСПЕЧАТЬ» 71176.

Цена свободная.

Подписано в печать 14.06.2018 г.

Дата выхода в свет

18 июня 2018 года

Формат 84×108¹/₈. Печ. л. 9,5.

Тираж 500 экз. Заказ 391.

Отпечатано в типографии
издательства ОмГТУ
644050, г. Омск, пр. Мира, 11

Herald

**of Siberian Institute
of Business and Information
Technologies**



ISSN 2225-8264

SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL

Founded in 2011

Published four times a year

№ 2 (26) 2018

Founder

Non-state educational institution of higher professional education
“Siberian Institute of Business
and Information Technologies”

Editor

S. V. Grisko, candidate of technical sciences, rector
Siberian Institute of Business and Information Technologies

Deputy editor

M. G. Rodionov, candidate of economic sciences

Executive editor

A. V. Ulanov, doctor of philology

Editorial Board

O. K. Biktasov, doctor of legal sciences
V. A. Kovalev, doctor of economic sciences
A. A. Kuzmin, candidate of economic sciences
N. I. Churkina, doctor of pedagogical sciences

© Siberian Institute of Business
and Information Technologies, 2018

The journal is included in the list of leading reviewed scientific journals where must be published basic scientific results dissertations on competition of scientific degrees of doctor and candidate of sciences

Editorial address:

644116, Omsk,
street 24th North, house 196, building 1.
Phone/Fax: 8 (3812) 62-59-89
Website: www.sibit.sano.ru
E-mail: vestnik_sibita@sano.ru

Articles are published in author's edition.

For the accuracy of factual material
and scientific value of the articles are
solely the responsibility of the authors
and reviewers.

The point of view of the authors and the
editorial Board may not coincide.

16+

The journal is registered
The Federal Service on Supervision
in Sphere of Communication,
Information Technologies
and Mass Communications
№ FS 77-47744 09.12.2011

Subscription index in the catalogue
of the Agency “ROSPECHAT” 71176.
Price free.

Signed in print 14.06.2018.

Date of publication 18 June 2018

Document size 84×108¹/₈.
The number of printed sheets 9,5.
Circulation 500 copies of Order 391.

Printed in the Publishing House Of
Omsk State Technical University
644050, Omsk, Mira Avenue, 11

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Бабурин Василий Васильевич – доктор юридических наук, профессор кафедры уголовного права Омской академии МВД России (г. Омск, Российская Федерация).

Барчуков Алексей Валерьевич – доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и бухгалтерский учет» Дальневосточного государственного университета путей сообщения (г. Хабаровск, Российская Федерация).

Борков Виктор Николаевич – доктор юридических наук, доцент, начальник кафедры уголовного права Омской академии Министерства внутренних дел России, полковник полиции (г. Омск, Российская Федерация).

Бурда Алексей Григорьевич – доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, заведующий кафедрой экономической кибернетики Кубанского государственного аграрного университета (г. Краснодар, Российская Федерация).

Далингер Виктор Алексеевич – доктор педагогических наук, профессор, заведующий кафедрой математики и методики обучения математике Омского государственного педагогического университета (г. Омск, Российская Федерация).

Иванова Ольга Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины (г. Харьков, Украина).

Конорева Татьяна Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, декан факультета управления и бизнес-технологий Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ.

Непомнящая Татьяна Викторовна – доктор юридических наук, профессор Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского (г. Омск, Российская Федерация).

Пилипенко Елена Васильевна – профессор кафедры университетского менеджмента и инноваций в образовании Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (г. Нижний Новгород, Российская Федерация).

Пономарева Людмила Ивановна – доктор педагогических наук, профессор, зам. декана педагогического факультета Шадринского государственного педагогического университета (г. Шадринск, Курганская область, Российская Федерация).

Ситникова Александра Ивановна – доктор юридических наук, доцент, профессор кафедры уголовного права Юго-Западного государственного университета (г. Курск, Российская Федерация).

Степашин Виталий Михайлович – кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры уголовного права и криминологии Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского (г. Омск, Российская Федерация).

Тарасова Оксана Викторовна – доктор педагогических наук, заведующий кафедрой геометрии и методики преподавания математики Орловского государственного университета (г. Орел, Российская Федерация).

Удалов Сергей Робертович – доктор педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой информационных и коммуникационных технологий в образовании Омского государственного педагогического университета (г. Омск, Российская Федерация).

Хоменко Анатолий Николаевич – кандидат юридических наук, доцент Сибирского института бизнеса и информационных технологий (г. Омск, Российская Федерация).

EDITORIAL BOARD

Baburin Vasily V. – Doctor of Legal Sciences, Professor, Criminal Law Department of the Omsk Academy of the MIA of Russia (Omsk, Russian Federation).

Barchukov Alexey V. – Doctor of Economics, Professor of the Department of Finance and Accounting of the Far Eastern State Transport University (Khabarovsk, Russian Federation).

Borkov Victor N. – Doctor of Law, Associate Professor, Head of Criminal Law Department, Omsk Academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Colonel of Police (Omsk, Russian Federation).

Burda Aleksei G. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Economic Kibera Kuban State Agrarian University (Krasnodar, Russian Federation).

Dalinger Viktor A. – Doctor of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Omsk State Pedagogical University (Omsk, Russian Federation).

Ivanova Olga Y. – associate professor, senior researcher at the Research Centre of Industrial Problems of NAS of Ukraine (Kharkiv, Ukraine).

Konoreva Tatyana V. – candidate of economic sciences, associate professor, dean of the faculty of management and business technologies of the Omsk branch of the Finance University under the Government of the Russian Federation.

Nepomnyashchy Tatiana V. – doctor of legal Sciences, Professor, Omsk state University. F. M. Dostoevsky (Omsk, Russian Federation).

Pilipenko Elena V. – Professor, Department of University management and innovation in education, National research Nizhny Novgorod state University. N. I. Lobachevsky (Nizhny Novgorod, Russian Federation).

Ponomarev Lyudmila I. – doctor of pedagogical Sciences, Professor, Deputy Dean faculty of Shadrinsk State Pedagogical University (Shadrinsk, Russian Federation).

Sitnikova Alexandra I. – Doctor of Law, Associate Professor, Professor of the Criminal Law Department, Southwestern State University (Kursk, Russian Federation).

Stepashin Vitaliy M. – Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Criminal Law and Criminology of Omsk State University. F.M. Dostoevsky (Omsk, Russian Federation).

Tarasova Oksana V. – Doctor of Pedagogical Sciences, Head of the Department of Geometry and the Method of Teaching Mathematics, Orel State University (Orel, Russian Federation).

Udalov Sergey R. – doctor of pedagogical sciences, associate professor, head of the department of information and communication technologies in education of Omsk State Pedagogical University (Omsk, Russian Federation).

Khomenko Anatoly N. – Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, Siberian Institute of Business and Information Technologies (Omsk, Russian Federation).

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I. Экономические науки	8
О.М. Борисова, О.Ю. Ибрагимова (Омск). Концептуальные основы маркетинга образовательных услуг	8
Е.С. Грисько (Омск). Тенденции и проблемы развития франчайзинга в России.....	16
О.П. Зайцева, О.А. Козлова (Омск). Оценка экспортного потенциала молочной продукции Омской области. 22	
Е.В. Иванова, Ю.А. Хлянова (Омск). Анализ и оценка эффективности функционирования контрактной системы Омской области в сфере государственных и муниципальных закупок за 2014–2017 годы ...	28
О.О. Комаревцева (Орел). Технологии smart city в экономике «нестабильных городов»	36
Ю.В. Куприянов (Омск). Классификация и этапы формирования подходов в производственном планировании	43
В.А. Мельничук (Омск). Проблемы и перспективы развития автомобильного страхования в России с точки зрения страховых компаний.....	49
Н.В. Пузина, А.В. Никитин (Омск). Страновой аспект развития франчайзинга. Фармацевтический рынок.....	55
С.М. Хаирова, Н.Б. Пильник (Омск). Маркетинг взаимодействия на рынке образовательных услуг в России.....	65
Раздел II. Юридические науки.....	72
Л.Ю. Аксенова (Омск). Тактические особенности производства очной ставки с участием несовершеннолетних	72
К.Д. Николаев (Омск). Регламентация конфискации имущества в уголовном законодательстве России по Уложению о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. и Уголовному уложению 1903 г. ..	78
У.К. Патсаев (Санкт-Петербург). Классификации форм бригадного метода расследования.....	82
К.С. Сидорова (Омск). Способы установления IP-адреса и сведений о нем при расследовании уголовных дел	88
А.В. Ястребов (Омск). Особенности уголовной ответственности за преступную причастность к самоубийству в зарубежном уголовном законодательстве	93
Раздел III. Педагогические науки.....	99
И.С. Верник, Ю.В. Мартынова (Омск). Анализ содержания учебно-методических комплектов профильных образовательных программ по английскому языку среднего (полного) общего образования с точки зрения развития лингвострановедческой компетенции.....	99
С.Н. Голерова (Омск). Управление качеством программ профессионального образования в университете на основе бенчмаркинга	104
Е.Ю. Голубь (Омск). Методика ориентации старших школьников на профессиональную деятельность в сфере «Безопасность жизнедеятельности»	110
Е.А. Дервянченко (Омск). Совокупность условий подготовки педагогов-исследователей к межкультурному взаимодействию	116
М.А. Лозовая, А.А. Лозовой, А.С. Третьяков (Красноярск). Содержание и методика круговой тренировки при сопряженном развитии гибкости голеностопных суставов при развитии силовой выносливости у конькобежков 12–13 лет	122
Н.В. Луткова, Ю.М. Макаров (Санкт-Петербург). Динамика перманентного состояния агрессивности у юных спортсменов-игроков в процессе многолетней подготовки	129

Ю.В. Мартынова (Омск). Методические аспекты применения балльно-рейтинговой системы оценивания знаний студентов-бакалавров (на примере направления «Педагогическое образование»)	135
Е.Г. Сорока (Омск). Работа в малой команде как систематизирующая технология в процессе подготовки будущих IT-специалистов	141
Рецензия учебное пособие «Методическая подготовка учителя математики в высшем педагогическом образовании: задания для самостоятельной работы»	146
Требования к оформлению статей	148



CONTENT

Section I. Economics	8
O.M. Borisova, O.Y. Ibragimova. Conceptual Bases of Educational Services Marketing	8
E.S. Grisko. Trends and Problems of Franchising Development in Russia	16
O.P. Zaitseva, O.A. Kozlova. Evaluation of Exporter Potential of Dairy Products of Omsk Region.....	22
E.V. Ivanova, J.A. Khlyanova. Analysis and Estimation of Efficiency of the Operation of the Contract System of the Omsk Region in the Sphere of State and Municipal Purchasing for 2014 – 2017	28
O.O. Komarevtseva. Smart City Technologies in the Economy of "Unstable Cities"	36
Y.V. Kupriyanov. Classification and Stages of Formation of Approaches in Production Planning	43
V.A. Melnychuk. Problems and Prospects of Motor Insurance in Russia from the Point of View of Insurance Companies	49
N.V. Puzina, A.V. Nikitin. Country Aspect of Development of Franchising. Pharmaceutical Market	55
S.M. Khairova, N.B. Pilnik. Marketing Interaction on the Market of Educational Services in Russia	65
Section II. Legal Sciences	72
L.A. Aksenova. Tactical Peculiarities of Production of an Early Rate with Participation of Minors	72
K.D. Nikolaev. The Regulation of Property Confiscation on Code about Punishments of Criminal and Corrective of 1845 and Criminal Code of 1903	78
U.K. Patsuaev. Classification of Forms of the Brigade Investigation Method	82
K.S. Sidorova. Methods of Installing IP-address and Information about it in the Investigation of Criminal Proceedings	88
A.V. Yastrebov. Features of Criminal Liability for Criminal Involvement in Suicide in Foreign Criminal Legislation.....	93
Section III. Pedagogical science	99
I.S. Vernik, Yu.V. Martynova. Analysis of the Content of Educational and Methodical Sets of Profile Educational Programs on the English Language of Average (Complete) General Education from the Point of View of the Development of Linguistrans Vehicle Competence	99
S. N. Golerova. Quality Management in Programs and Courses of Professional Education in Universities Using Benchmarking	104
E. Y. Golub. The Method of Orientation of Senior Schoolchildren on Professional Activity in the Sphere of "Life Safety"	110
E.A. Derevianchenko. Complex of Training Conditions of Pedagogical Researchers for Intercultural Interaction	116
M.A. Lozovaya, A.A. Lozovoy, A.S. Tretyakov. Circuit Training as a Mean of Strength Endurance of 12-13-year-old Speedskaters	122
N. V. Lutkova, Y. M. Makarov. Dynamics of the Permanent State of Aggression in Young Sportsmen of Players in the Process of Multi-year Preparation	129
Y.V. Martynova. Methodical Aspects of the Use of Rank-based Grading System of Evaluation of Knowledge of Students-bachelors (on the example of the direction «Pedagogical Education»).....	135
E.G. Soroka. Work in a Small Team as Systematizing the Technology in the Process of Training of Future IT Specialists.....	141
Review	146
Requirements to registration of articles	148

УДК 339.138, ББК 65.290-2 Б82 © О.М. Борисова, О.Ю. Ибрагимова

О.М. Борисова, О.Ю. Ибрагимова
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье предлагается концептуальный подход к маркетингу услуг образовательной организации, который основан на выделении ключевого показателя деятельности вуза – качества образования, на реализацию которого оказывают воздействие две составляющие: образовательная и имиджевая. Данные составляющие необходимо рассматривать с точки зрения внешних и внутренних коммуникаций вуза. При этом результативным критерием качества образования выступают показатели трудоустройства выпускников и привлечения новых клиентов.

При разработке отдельных направлений концепции маркетинга вуза должны быть учтены отличительные особенности образовательной услуги, главные привычки поведения потребителей на рынке образовательных услуг и основные моменты, на которые стоит сосредоточить внимание в маркетинге услуг. Маркетинг услуг представляет собой одну из наиболее сложных сфер профессиональной деятельности. Это связано со спецификой услуги – ее неосязаемостью и невидимостью. Потребитель тщательно подходит к изучению характеристик услуги, поскольку рискует совершить неверный выбор. Поэтому главной проблемой маркетинга услуг является качество самой услуги, предлагаемой рынку.

Методологической базой разработки концепции маркетинга образовательных услуг являются методы макро- и микроанализа, в рамках которых проведен PEST-анализ – изучено влияние политических, экономических, социальных и технологических факторов и выявлено воздействие элементов, находящихся внутри вуза – потребители – студенты, абитуриенты, выпускники, родители; конкуренты; сторонние организации. Кроме того, проведено исследование вуза по элементам расширенного комплекса маркетинга.

Авторы статьи пришли к выводу, что разработанный концептуальный подход может быть применен любой образовательной организацией в условиях интегрированного применения всех представленных инструментов в рамках концепции маркетинга вуза.

Ключевые слова: образовательная услуга, потребитель, маркетинг услуг, концепция маркетинга, целевая аудитория, исследование, комплекс маркетинга.

Маркетинг услуг – одна из наиболее сложных сфер профессиональной деятельности. Это связано со спецификой услуги – ее неосязаемостью и невидимостью. Потребитель тщательно подходит к изучению характеристик услуги, поскольку рискует совершить неверный выбор, поэтому главной проблемой маркетинга услуг является качество самой услуги, предлагаемой рынку.

Маркетинг применительно к сфере оказания услуг, в том числе образовательных, следует воспринимать как образ мышления всех участников реализации услуги, поскольку «новый» маркетинг услуг – это нечто большее, чем просто совершать какие-либо действия для популяризации продукта. Разработку концепции маркетинга образовательных услуг необходимо начинать с понимания отличительных особенностей образовательной услуги и специфики потенциальных пользователей этой услуги.

Главным в маркетинге образовательных услуг является сама услуга. При реализации маркетингового подхода к образовательной услуге не стоит концентрировать внимание на внешней известности вуза, ведь привлечение внимания к заведомо некачественной услуге – верный способ потерять клиентов. Поэтому промежуточным результатом реализации концепции маркетинга вуза является качество образования или создание условий для качественного образования.

При этом важно понять, кто устанавливает стандарты качества образовательной услуги:

образовательная отрасль, потенциальные потребители или руководство организации.

Несомненно, сфера образования задает определенный уровень качества, что выражается в таких показателях, как проходной балл ЕГЭ, стоимость обучения, дополнительные требования к абитуриентам. Однако, учитывая исключительно коммерческий характер оказания услуг большинством институтов, нацеленность на инновационное развитие и особенности контингента, следует ориентироваться на понимание «качества образования», заложенное в сознании потребителей и нашедшее отражение в данной концепции и планируемых мероприятиях ее реализации.

Качество образования имеет две составляющие: образовательную и имиджевую. Образовательная составляющая направлена на совершенствование технологий при оказании услуги, а также улучшения уровня сервиса и качества предоставления услуги. Имиджевая составляющая направлена на повышение удовлетворенности клиентов, доверия к организации и вовлеченности персонала, а также состоит в постоянной работе над ростом знания организации на рынке.

Учитывая внешние и внутренние коммуникации вуза, можно выделить основные направления работы в рамках концепции маркетинга образовательных услуг (рис. 1). Внешние коммуникации образовательной составляющей качества образования включают исследование рынка, имиджевой составляющей качества образования – работу с абитуриентами, работу со СМИ, работу с партнерами и интернет-маркетинг.

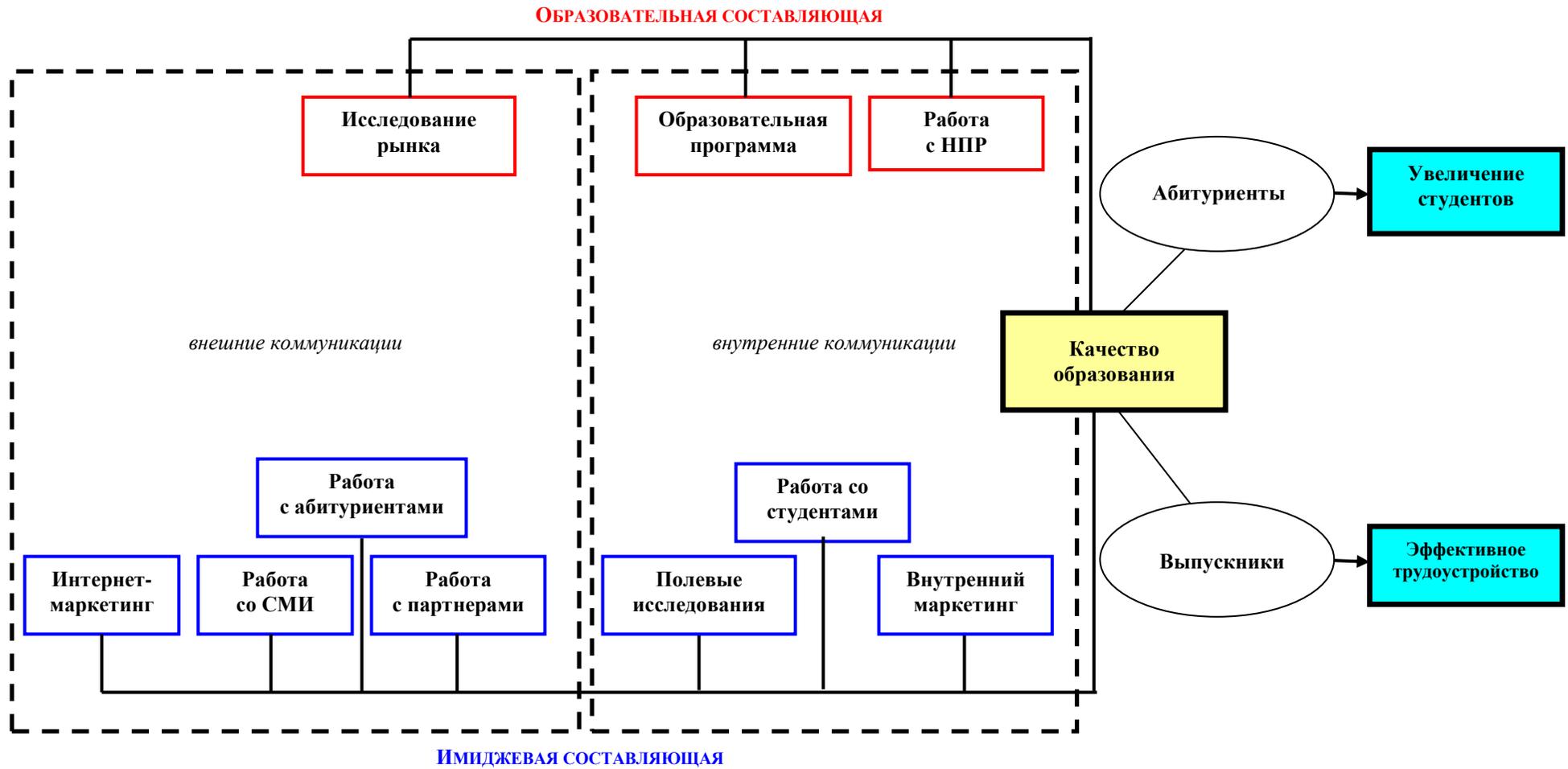


Рис. 1. Схематичное представление концепции маркетинга услуг образовательной организации

Внутренние коммуникации образовательной составляющей качества образования содержат следующие направления: образовательные программы и работу с научно-педагогическими работниками. Внутренние коммуникации имиджевой составляющей качества образования включают полевые исследования, работу со студентами и внутренний маркетинг. Результативным критерием качества образования является показатель трудоустройства выпускников и показатель привлечения новых клиентов.

Выделим параметры оценки качества образования по образовательной составляющей:

- уровень развития образовательных программ;
- степень компетентности научно-педагогических работников;
- степень влияния внешней среды на деятельность образовательной организации;
- уровень внутреннего потенциала развития организации.

Выделим параметры оценки качества образования по имиджевой составляющей:

- степень привлечения практико-ориентированных организаций к сотрудничеству и уровень развития маркетинга партнерских взаимоотношений с ними;
- уровень вовлеченности персонала образовательной организации в процесс организации и оказания образовательных услуг;
- показатель лояльности студентов к организации;
- уровень продвижения вуза в средствах массовой информации и сети Интернет;
- уровень знания об организации и степень узнаваемости вуза среди потенциальных потребителей;
- степень сформированности предпочтительного имиджа организации.

Все мероприятия по обеспечению качества образования должны быть направлены на достижение конечного результата для двух сегментов потребителей образовательных услуг:

- для абитуриентов – увеличение количества студентов;
- для выпускников – эффективное трудоустройство выпускников вуза.

Итак, на начальном этапе разработки концепции маркетинга необходимо акцентировать внимание на следующие составляющие:

1) особенности образовательной услуги, формирующие высокий уровень неопределенности относительно услуги и вызывающие недоверие к образовательной организации:

- образовательная услуга неосвязаема и невидима, ее нельзя потрогать или попробовать на вкус;
- на образовательную услугу не предоставляется гарантия;
- некачественная образовательная услуга формирует очень высокую неудовлетворенность;
- взаимодействие потребителя с образовательной услугой носит долговременный характер;

- качество непредоставленной образовательной услуги неизвестно потребителю.

2) Особенности поведения потребителей при выборе образовательной услуги:

- образовательные услуги различных организаций сложно сравнить, поэтому при выборе услуги потребитель обращает внимание на мелочи;
- потребитель выбирает знакомое и проверенное, поэтому важно развивать знание об образовательной организации;
- потребитель выбирает актуальное и современное, поэтому необходимо заявлять о себе как о модном, технологичном и продвинутом институте;
- при выборе образовательной услуги потребитель, как правило, не стремится к идеальному варианту, а выбирает просто хороший вариант, который не вызывает вопросов («поиск приемлемого варианта»);
- первое впечатление чрезвычайно важно и формирует основной имидж организации;
- зачастую потребитель боится принять неверное решение и отказывается от образовательной услуги.

3) Основные моменты, на которые стоит обратить внимание при разработке концепции маркетинга:

- качество услуги имеет важное значение, а стандарты качества устанавливает потребитель;
 - при продаже услуги важно передать ту «атмосферу качества», которую планируется реализовать для потребителя;
 - влияние «человеческого фактора» при оказании образовательной услуги очень высокое, оно может испортить даже «идеальную» концепцию маркетинга;
 - на качество образовательной услуги оказывают влияние используемые в образовательном процессе технологии и то, как эти технологии применяются (персоналом);
 - при продвижении образовательных услуг действительны личные продажи и интегрированные маркетинговые коммуникации;
 - знание имеет высокую значимость на рынке образовательных услуг, необходимо выстраивать сильный узнаваемый бренд организации;
 - для устранения неопределенности необходимо сделать образовательную услугу максимально понятной, наглядной и осязаемой (хотя бы в рекламе);
 - следует постоянно работать над повышением удовлетворенности потребителей.
- Ментальная карта важных моментов при разработке концепции маркетинга образовательной организации представлена на рисунке 2. Данный краткий mind-up [1] не содержит конкретных бизнес-решений, но должен быть учтен при разработке отдельных направлений концепции маркетинга вуза (рис. 1).

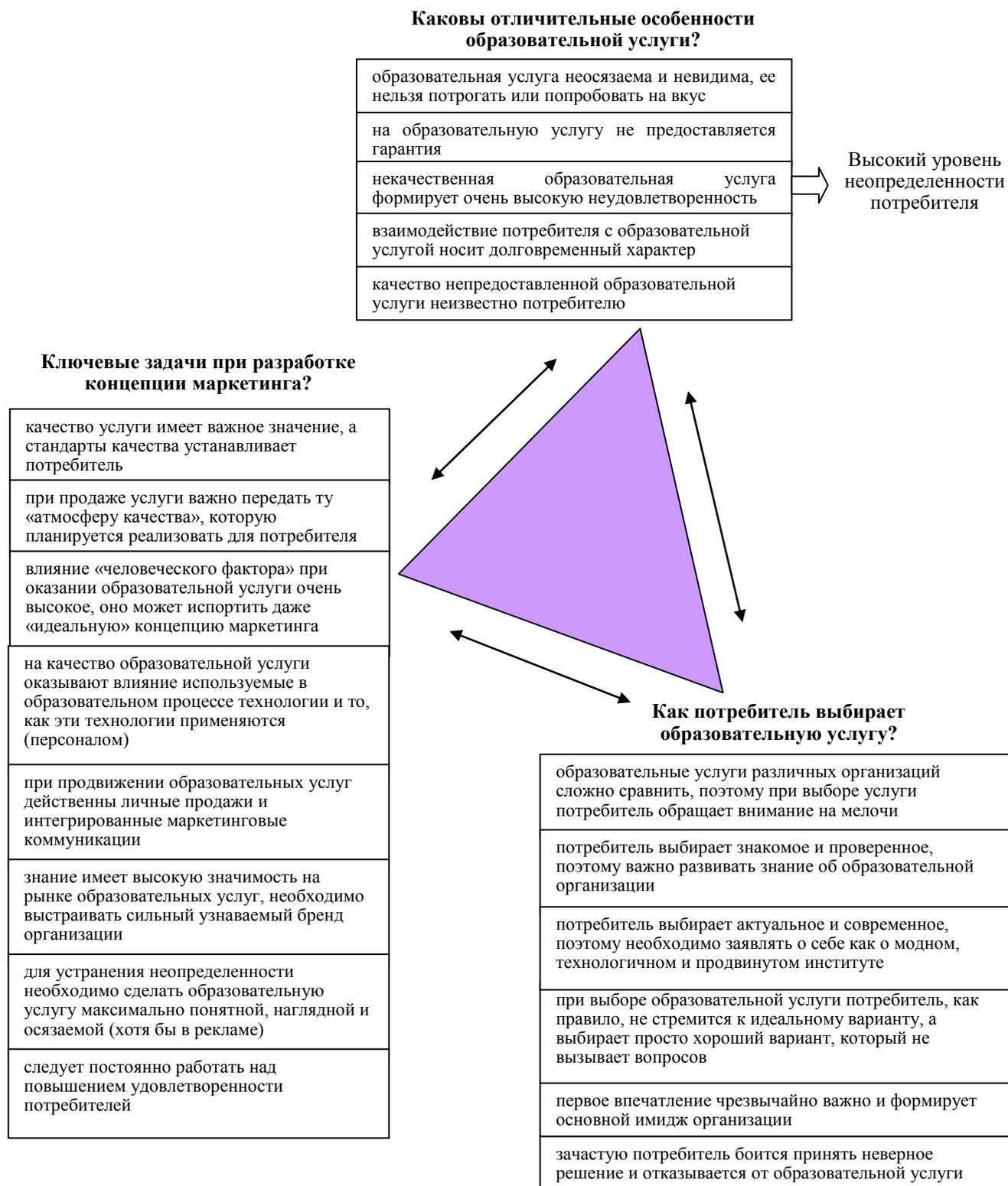


Рис. 2. Ментальная карта важных моментов при разработке концепции маркетинга услуг образовательной организации

Маркетинг образовательной организации, прежде всего, выступает инструментом, с помощью которого принимаются основные управленческие решения о расширении или сокращении реализуемых услуг, совершенствовании видов и форм обучения, актуализации программ или внедрения в

образовательный процесс совершенно новых методик обучения, способствующие разработке и внедрению планов развития вуза, его целей и стратегий.

Все чаще используемые инструменты маркетинга, перспективы их внедрения в организации сферы услуг, в том числе образовательные, невозможны без системного

и всестороннего анализа рынка, то есть маркетинговых исследований, которые способствуют получению всей необходимой информации для решения проблем, стоящих перед вузом. При этом очень важно целенаправленно собирать, хранить и анализировать информацию, собранную для принятия решений в деятельности вуза.

В процессе оказания образовательных услуг необходимо проводить оценку внешних факторов выбора высшего учебного заведения (макросреды организации) и требований потребителей к образовательным услугам (микросреды организации). Применение технологии маркетинговых исследований поможет снизить неопределенность при принятии управленческих решений и позволит определить наиболее эффективную тактику и стратегию развития вуза.

Необходимо помнить о том, что маркетинг услуг значительно отличается от товарного маркетинга, что, в свою очередь, осложняет процесс проведения анализа и оценки информации о деятельности образовательного учреждения. Первый шаг в маркетинге услуг – это оказание, прежде всего, качественной услуги. В связи с чем, возникает необходимость выявления того, насколько хороша

данная услуга для целевых потребителей с помощью проведения опроса.

С учетом выделенных ранее составляющих качества образовательных услуг - имиджевой и образовательной (рис. 1), были определены две группы целевой аудитории – это абитуриенты и выпускники. Несомненно, они являются значимыми сегментами данной услуги, однако проведение маркетинговых исследований предполагает охват гораздо большего числа потенциальных потребителей образовательных услуг, а также ряда внешних факторов, которые необходимо учитывать вузу при оказании услуг. На рисунке 3 представлены основные направления маркетинговых исследований, которые включают в себя:

1. Анализ макросреды образовательных услуг – это постоянное отслеживание всех изменений во внешней среде, которые оказывают непосредственное воздействие на текущее состояние и будущую перспективу развития вуза (PEST-анализ) – изучение влияния политических, экономических, социальных и технологических факторов, повлиять на которые организация не в силах, но учесть, предвидеть и спрогнозировать свою деятельность учебное заведение сможет.

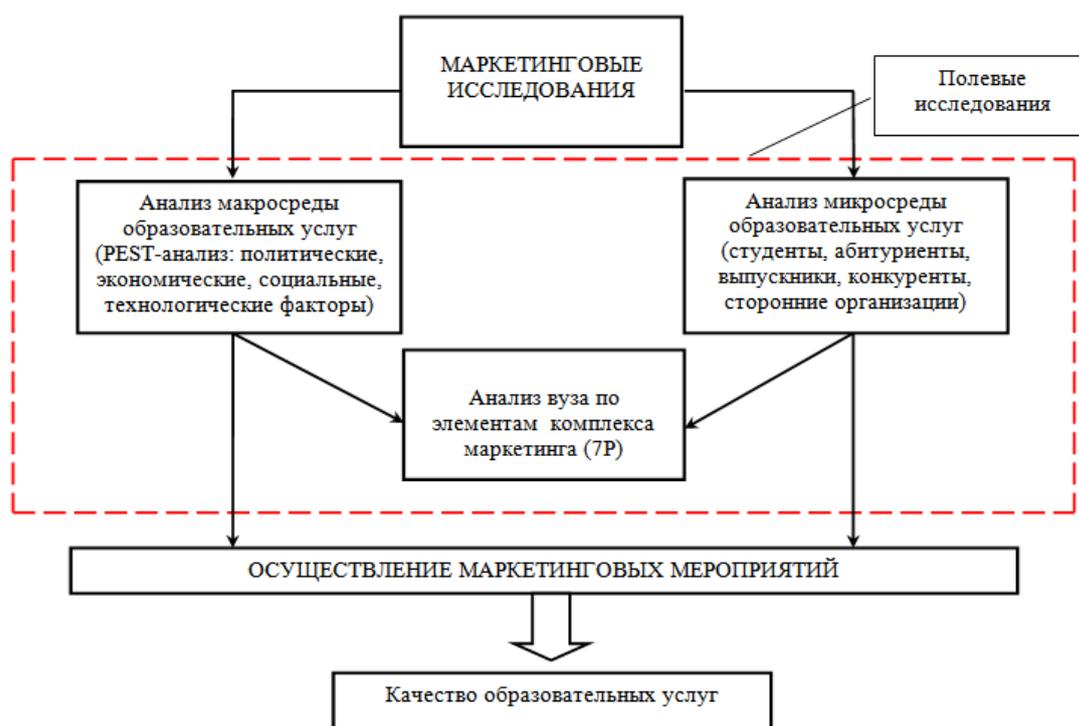


Рис. 3. Направления проведения маркетинговых исследований вуза

2. Анализ микросреды образовательных услуг – это изучение мнения факторов, находящихся внутри вуза – потребители – студенты, абитуриенты, выпускники, родители; конкуренты; сторонние организации.

3. Анализ вуза по элементам комплекса маркетинга (7P):

- продукт (Product);

- цена (Price);

- точки продаж (Place);

- продвижение (Promotion);

- люди (People);

- процессы (Process);

- атмосфера, физические характеристики (Physical evidence).

Организации, осуществляющие услуги, помимо традиционного комплекса маркетинга - «4P» используют стратегию маркетинг-микс «7P», которая признает, что происходящее внутри фирмы имеет прямое отношение к маркетингу, то есть, кроме внешнего, требуется еще и внутренний маркетинг.

1. Анализ макросреды образовательных услуг.

PEST-анализ представляет собой инструмент, который предлагается использовать не только с ориентацией на оценку вуза, но и с оценкой критериев образовательной среды по подготовке специалистов различного уровня.

Политические факторы. Для формирования перспективной стратегии образовательное учреждение должно проводить оценку намерений органов государственной власти в отношении развития образовательных услуг, действующего законодательства в области образования, государственной политики в области образования.

Экономические факторы. Состояние экономики должно также учитываться и постоянно оцениваться вузом: состояние экономики отрасли, непосредственно связанной с деятельностью вуза; средний уровень заработной платы в регионе; уровень инфляции; низкий платежеспособный уровень населения и др.

Социальные факторы. Предполагают изучение отношения людей к образованию, традициям в этой области, демографической структуры, социальной ценности знаний, уровня образования, миграционной политики, модели поведения абитуриентов; мнений и отношений работодателей и т.д.

Технологические факторы. Представляют собой методы и средства для достижения поставленных целей таких, как апробация и внедрение эффективных информационно-образовательных технологий, дистанционное образование, т.е. важно своевременно обратить внимание на возможности, которые открываются для вузов в области использования современных технологий обучения и исследований.

Как правило, PEST-анализ, дополняется SWOT-анализом, который затрагивает конкретные вопросы развития и функционирования вуза.

SWOT-анализ представляет собой способ оценки текущей ситуации с четырех сторон:

- Strengths – сильные стороны;
- Weaknesses — слабые стороны;
- Opportunities – возможности;
- Threats – угрозы.

Сильные и слабые стороны – это внутренняя среда вуза, то, что существует на текущий момент времени. Возможности и угрозы – это факторы внешней среды вуза, они могут произойти, а могут и не произойти, это зависит, прежде всего, от конкретных действий и решений.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что проведение PEST и SWOT-анализов, несмотря на наличие слабых сторон у вуза и угроз во внешней среде,

позволит систематически проводить эффективность деятельности образовательной организации.

Необходимо избегать появления различного рода угроз и создавать условия для того, чтобы возможности перешли в сильные стороны вуза. Особенно следует обратить внимание на персонал и современные методы ведения образовательного процесса, а также стремиться к расширению спектра оказываемых услуг и связей с предприятиями.

2. Анализ микросреды образовательных услуг.

Как выше уже отмечалось, под микросредой образовательных услуг мы понимаем всякое взаимодействие с такими целевыми аудиториями, как потребители – студенты, абитуриенты, выпускники, их родители, конкуренты и сторонние организации.

Целью анализа микросреды вуза является оценка конкурентоспособности образовательных услуг путем проведения полевых исследований не только студентов, но и других целевых аудиторий.

3. Анализ вуза по элементам комплекса маркетинга (7P) (рис. 4) предполагает интегрированную оценку элементов комплекса маркетинга образовательной услуги, которая сочетает в себе часть ранее проанализированных факторов макро- и микросреды вуза для решения маркетинговых задач. Проведение маркетинговых исследований элементов комплекса маркетинга позволит вузу целенаправленно принимать управленческие решения в образовательной сфере.

«1P» Маркетинговые исследования при разработке товарной политики (Product) предполагают получение ответов на такие вопросы, как:

- какие товары/услуги из существующего ассортимента необходимо убрать с рынка;
- какие товары/услуги требуют изменения;
- какие товары/услуги покупаются лучше, какие хуже;
- какие новые товары/услуги необходимо вывести на рынок;
- выявление степени удовлетворенности предлагаемыми товарами/услугами и др.

Для этого необходимо постоянно изучать спрос и предложение на услуги, знать требования потребителей и заказчиков, отслеживать изменения, происходящие с рыночной конъюнктурой.

«2P» Исследования в области процесса ценообразования (Price) предполагают ответ на один из самых важных для потребителей вопрос:

- какая стоимость за обучение является для них наиболее приемлемой. Задача вуза – изучить факторы системы формирования ценовой политики в своей маркетинговой среде и установить цены, которые удовлетворяли бы требования производителей и потребителей образовательных услуг.

«3P» Анализ сбытовой политики (Place) может проводиться по двум направлениям трейд-маркетинга – изучение деятельности персонала и посредников, а также исследование элементов мерчандайзинга, используемых в вузе. В рамках первого направления возможно применение такого метода сбора

маркетинговых данных, как «тайный покупатель», например, проведение опроса целевых потребителей путем рассылки опросных листов или анкет сторонними организациями, которым студенты гораздо больше расскажут о том, насколько качественно предоставляется образовательная услуга.

Пусть эта сторонняя организация уверит потребителей образовательных услуг в том, что они могут не подписывать анкеты, а их имена будут храниться в тайне. Таким образом, вузу удастся собрать более достоверную информацию, так как ответы будут гораздо более честные.

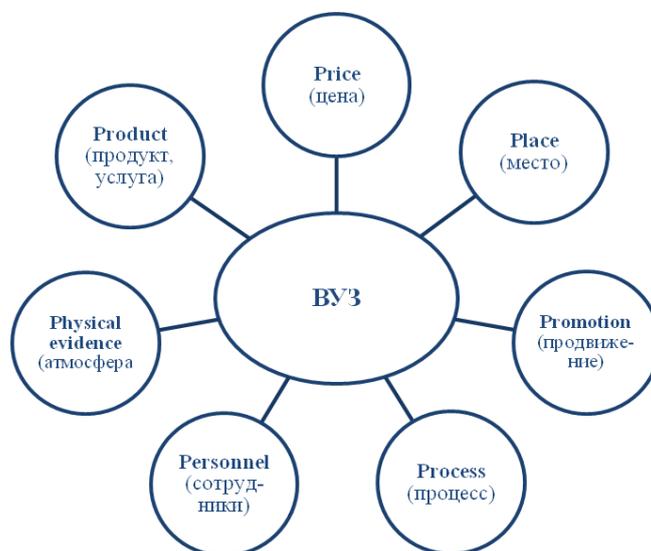


Рис. 4. Комплекс маркетинга вуза

«4P» Маркетинговые исследования при разработке политики продвижения (Promotion) проводятся путем изучения внутренних маркетинговых коммуникаций, которые используются вузом по таким направлениям, как: изучение рекламной деятельности, элементов стимулирования сбыта в процессе оказания образовательных услуг, использования личной продажи, а также анализ формирования общественного мнения.

«5P» Изучение процесса предоставления образовательных услуг (Process) связано непосредственно с процедурами оказания услуг. Внутренние процессы способствуют достижению успеха всей деятельности вуза.

Основными факторами анализа процесса получения и оказания образовательных услуг в вузе являются: специфика его управления, корпоративная и организационная культура, которые формируются за счет индивидуальных ценностей, установок, целей, а также от индивидуальных личных качеств руководителей и сотрудников вуза.

«6P» Безусловно, отслеживание деятельности персонала, участвующего в процессе реализации образовательных услуг (Personnel), является неотъемлемой частью полевых исследований – это все сотрудники вуза, с которыми в процессе обучения сталкиваются потребители. С точки зрения маркетинга, они все важны, все способствуют созданию неповторимой рабочей и психологической атмосферы образовательного учреждения. Если потребителям образовательных услуг комфортно в вузе, они становятся одними из пропагандистов услуг

вуза на рынке, то есть способствуют формированию общественного мнения и, как следствие, положительного имиджа вуза.

«7P» Physical evidence – атмосфера вуза, по мнению маркетологов, не то же самое, что обстановка обучения. Подразумевается комплекс специально разработанных элементов, предметов, символов, цветового решения, отражающих специфику и индивидуальность, узнаваемость данной организации, её принципы – всё то, что придаёт услуге специфическое лицо. Другими словами – это комфортный интерьер учебного заведения – цвет, материал, из которого изготовлены стены, пол, потолок, наличие информационных указателей, позволяющих свободно ориентироваться гостям и новым студентам в вузе, использование растений и цветов как элементов создания неповторимой атмосферы, в которой хочется проводить все больше и больше времени.

Таким образом, маркетинговые исследования, в том числе полевые, являются незаменимой составляющей маркетингового процесса при формировании элементов комплекса маркетинга образовательных услуг. Однако не стоит забывать о том, что маркетинговые исследования – это лишь инструмент, позволяющий собрать данные для принятия маркетинговых решений, максимальный эффект от которых достигается только путем интегрированного применения всех остальных инструментов в рамках концепции маркетинга вуза (рис. 1).

Разработанная концептуальная модель маркетинга образовательных услуг позволит в

условиях интегрированного применения всех представленных инструментов рассмотреть образовательную услугу с точки зрения реализации потребностей всех участников образовательного

процесса (потребителей, рынка труда, сотрудников, абитуриентов и т.д.). Данная модель может быть использована любой образовательной организацией.

Библиографический список

1. Беквит, Г. Продавая незримое. Руководство по современному маркетингу услуг [Текст] / Г. Беквит. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 220 с.

References

1. Bekvit, G. *Prodavaya nezrimoe. Rukovodstvo po sovremennomu marketingu uslug* [Selling the invisible. A Guide to Modern Marketing Services]. Ed. by H.Beckwith. Moscow, Alpina Publisher, 2017, 220 p.

CONCEPTUAL BASES OF EDUCATIONAL SERVICES MARKETING

Olga Borisova,

Associate Professor, Siberian Institute of Business and Information Technologies

Olga Ibragimova,

Associate Professor, Siberian Institute of Business and Information Technologies

Abstract. The article proposes a conceptual approach to the marketing of services of an educational organization, which is based on the identification of a key indicator of the institution's activity – the quality of education, which is influenced by two components: educational and image. These components should be considered from the point of view of external and internal communications of the university. At the same time, performance indicators of the quality of education are indicators of the employment of graduates and attraction of new clients.

When developing individual directions of the marketing concept of a university, the distinctive features of the educational service, the main habits of consumer behavior in the market of educational services and the main points that should be focused on marketing services should be taken into account. Marketing services – is one of the most difficult spheres of professional activity. This is due to the specifics of the service – its intangibility and invisibility. The consumer carefully approaches the study of the characteristics of the service, since he risks making the wrong choice. Therefore, the main problem of marketing services is the quality of the service itself, which is offered to the market.

The methodological base for the development of the concept of marketing educational services is the methods of macro and microanalysis, within the framework of which PEST analysis was carried out - the influence of political, economic, social and technological factors was studied and the opinions of the factors inside the university - consumers - students, applicants, graduates, parents ; competitors; third-party organizations. In addition, a university study on the elements of an expanded marketing mix was conducted.

The authors of the article concluded that the developed conceptual approach can be applied by any educational organization in conditions of integrated application of all the presented tools within the framework of the marketing concept of the university.

Keywords: educational service, consumer, service marketing, marketing concept, target audience, research, marketing complex.

Сведения об авторах:

Борисова Ольга Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, доцент факультета очного обучения НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (644116, Российская Федерация, г. Омск, ул. 24 Северная, д. 196, корп. 1), e-mail: om_borisova@mail.ru.

Ибрагимова Ольга Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент факультета очного обучения НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (644116, Российская Федерация, г. Омск, ул. 24 Северная, д. 196, корп. 1), e-mail: olialeinveber@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 27.02.2018 г.

Е.С. Грисько
ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

Совершенствование экономической системы в современных рыночных условиях предполагает развитие крупных предприятий и формирование мощного сегмента малого бизнеса, являющегося залогом стабильности и благополучия регионов и всего государства. Одним из наиболее успешных способов развития субъектов крупного и малого бизнеса, а также их эффективного сотрудничества является франчайзинг. Франчайзинг представляет собой форму делового сотрудничества, заключающегося в предоставлении на договорной основе крупной компанией франшизы предпринимателю на производство продукции или услуги под собственной торговой маркой. Актуальность реализации инвестиционных франчайзинговых проектов обусловлена высокой долей банкротств впервые открывшихся компаний и необходимостью гармоничного развития малого и крупного бизнеса, способного укрепить экономическое положение в стране.

По темпам развития франчайзинга Россия входит в число мировых лидеров. Активному развитию франчайзинговой модели организации бизнеса способствуют такие факторы, как совершенствование правовых аспектов взаимодействия франчайзера и франчайзи, развитие финансовых инструментов реализации франчайз-проектов, расширение торговых площадей, развитие франчайзинга в регионах, активное использование конверсионного франчайзинга и другие факторы.

Однако в России потенциал организации франчайзинговых сетей существенно недооценен. Текущее положение на рынке франчайзинга усугубляется замедлением темпов роста рынка, связанного с падением активности зарубежных франчайзеров в России.

В статье проведено исследование российского рынка франчайзинга по данным вторичной информации, определены ключевые тенденции развития рынка на ближайшую перспективу и представлен анализ проблем, сдерживающих потенциал организации бизнеса по системе франчайзинга в России.

Ключевые слова: франшиза, франчайзинг, факторы развития франчайзинга, проблемы российского франчайзинга, инновационное инвестирование, инвестиционный проект.

В настоящее время франчайзинг является одним из развивающихся и перспективных видов предпринимательской деятельности. По данным Российской Ассоциации Франчайзинга, из 100 впервые открывшихся компаний примерно 80 прекращают свое существование в течение года, при этом из 100 предприятий, функционирующих на условиях франчайзинга, около 90 продолжают успешно работать на рынке [5].

Франчайзинг можно рассматривать как систему взаимовыгодных партнерских отношений, которые возникают между продавцом (франчайзер) и покупателем (франчайзи) франшизы, представляющей собой право на использование бренда или бизнес-модели. При такой схеме взаимоотношений франчайзер обладает компанией с популярным брендом, опытом ведения бизнеса, широкой клиентской базой, позитивным имиджем, а франчайзи покупает право функционировать на рынке под торговой маркой франчайзера. Компании сотрудничают на основе предоставления лицензии на использование товарной марки, технологии ведения бизнеса, системы управления, льгот и гарантий.

Как показывает мировая практика, франчайзинг – это один из эффективных способов развития бизнеса для успешных фирм, которые хотят развиваться и дальше. Это связано с тем, что благодаря франчайзинговой схеме достигаются сравнительно высокие темпы роста сетей из-за отсутствия необходимости поиска средств на капитальные затраты.

Развитость и популярность франчайзинга объясняется тем, что, действуя по системе франчайзинга, предприниматель получает существенные преимущества организации и ведения бизнеса. Это быстрый запуск, возможность работать под известным именем, доступ к разработанным и опробованным методам ведения бизнеса, готовые стандарты маркетинговой и рекламной политики, проработанная система адаптации к нововведениям, помощь при выборе месторасположения и оценке эффективности бизнеса, помощь в управлении, финансировании и подготовке кадров, а также защищенные законом товарные знаки и патенты.

В современной форме франчайзинг впервые появился в США во второй половине XIX в. Родоначальником системы франчайзинга считают основателя компании Singer Sewing machine company Исаака Зингера (1811–1875 гг.). Его фирма занималась производством швейных машинок, но ему не представлялось возможным создать обширную сеть обслуживания на всей территории Соединенных Штатов. Зингер стал заключать договоры с независимыми фирмами, позволяя им предоставлять услуги по техническому обслуживанию от своего имени.

Если провести анализ динамики развития франчайзинга в США, то можно заключить, что исторически франчайзинг здесь представляет собой одну из самых передовых и успешных форм организации и развития бизнеса. Столетний опыт существования франчайзинга в США доказал его устойчивость и обеспечил популярность.

Уровень развития франчайзинговой модели предпринимательской деятельности в Европе несколько ниже по сравнению с США. Франчайзинг является относительно новой отраслью в странах Центральной и Юго-Восточной Европы, ведущими странами по использованию франчайзинга здесь являются Чехия и Венгрия.

В России такая форма организации бизнеса вошла в практику только в 90-х годах прошлого столетия. Положили начало франчайзингу в стране известные зарубежные сети – PepsiCo, Kodak, Subway и

другие, которые как раз в это время вышли на российский рынок. Позже к ним присоединились и национальные бренды, такие, как «1С», «Спортмастер», «Теремок».

На протяжении первых четырех лет использования франчайзинговой модели бизнеса (с 1995 по 1999 годы) в России появились 42 франчайзинговые системы, то есть приблизительно по 10 новых франшиз в год. К 2018 году их число увеличилось более чем в 50 раз (рис. 1).

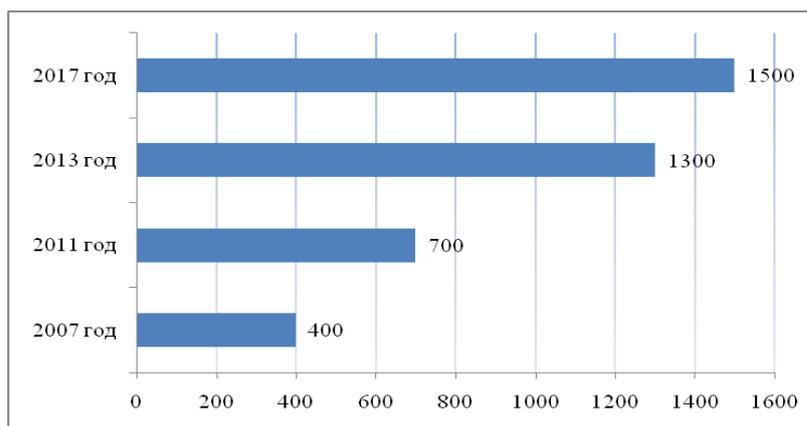


Рис. 1. Количество франчайзеров в России

Как видно из рисунка 1, рынок франшиз в России растет, однако в последнее время рост рынка не такой стремительный, как раньше. По сведениям портала Franshiza.ru, количество франчайзеров в России к 2017 году составило 1500, учитывая, что в 2015 году их число достигало 1400 [2]. За десять прошедших лет показатели франчайзингового рынка выросли почти в четыре раза.

Эксперты связывают замедление темпов роста рынка с падением активности зарубежных франчайзеров в России. Тенденция такова, что компании, которые вышли на российский рынок до 2015 года, активно развиваются и сейчас, при этом новых компаний практически не появляется. Более того, многие франчайзеры стали принимать решения

о географической экспансии более взвешенно, они тщательно выбирают партнеров и работают исключительно по входящим звонкам.

Тем не менее, благодаря своей доступности в условиях изменчивости российской экономики франчайзинг продолжает оставаться одним из наиболее перспективных форматов бизнеса в России. Оборот франчайзингового рынка в России занимает существенную долю в ВВП страны, за 2017 год он составил более 3,5%.

По темпам развития франчайзинга Россия входит в число мировых лидеров. По числу франчайзинговых точек в прошлом году России опередила Германию, показав результат в 74,6 тыс. точек [4] (рис. 2).

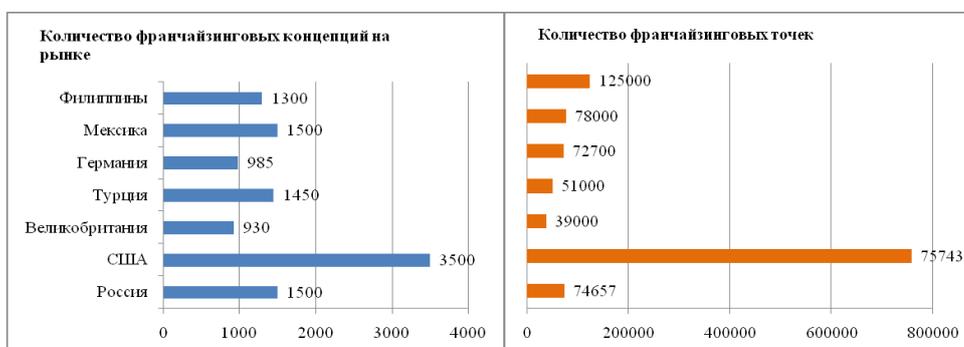


Рис. 2. Динамика развития франчайзинга в России и в мире

Осознавая, что франчайзинг – это эффективная форма делового сотрудничества и действенный экономический инструмент, который может оказать положительное влияние на инфраструктуру, рынок и страну в целом, органы власти стараются создать все необходимые условия для поддержания и развития франчайзинга в России.

Активное развитие российского франчайзинга в последние годы обусловлено следующими факторами:

1. Совершенствование правовых аспектов взаимодействия франчайзера и франчайзи.

Исследование портала franshiza.ru – профессионального интернет-ресурса для потенциальных франчайзи – показало, что около 55% франчайзеров работают с франчайзи по договору коммерческой концессии, примерно 25% – по лицензионному договору, а остальные применяют другие типы договоров.

Использование франчайзинга в России затрудняется недостаточно развитой правовой базой по этому вопросу. В настоящее время специальные законы о франчайзинге существуют только в США, Румынии и Республике Молдова. В других странах, таких, как Франция, Германия и Россия, правовое регулирование франчайзинга осуществляется посредством стандартов, установленных кодифицированными актами (Гражданский Кодекс в России), законов, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, различных подзаконных нормативных актов.

С целью ускорения развития и распространения франчайзингового метода ведения бизнеса необходимо принять закон о франчайзинге, проект которого представлен на рассмотрение Государственной Думы Федерального собрания РФ. Проявление законодательной инициативы и законопроекта о франчайзинге считается важнейшим шагом на пути совершенствования правовой базы франчайзинга, хотя окончательному принятию закона должна предшествовать конкретизация и пересмотр некоторых его положений, в связи с чем 16 марта 2016 года Госдума в первом чтении отклонила представленный проект Федерального закона «О франчайзинге».

2. Развитие финансовых инструментов реализации франчайз-проектов.

В прошлом году на финансово-кредитном рынке стали массово появляться банковские продукты, предназначенные специально для франчайзи. Это программы кредитования на открытие бизнеса по системе франчайзинга. Такие программы существуют в Сбербанке, ВТБ, Райффайзенбанке, Росбанке и других банках, а также финансовая группа Лайф создала дополнительную структуру – фонд «Лайф Франчайзинг» и реализует программу софинансирования инвестиционных франчайз-проектов.

Помимо инвестиционных кредитов, при открытии новых франчайзинговых точек можно использовать специально адаптированные под модель франчайзинга программы лизинговых компаний.

3. Расширение торговых площадей.

Создание новых торговых площадей всегда расценивалось как мотивация к росту франчайзинга, поскольку торговые центры заинтересованы в арендаторах, обладающих известными брендами, и не рассматривают в качестве партнеров компании с концепциями «по name». Так, франшиза раскрученной торговой марки дает возможность предпринимателям занять перспективное помещение в качественном торговом центре.

Исходя из информации, предоставленной аналитиками Jones Lang LaSalle, за 2017 год было построено 1,65 кв.м торговых площадей. При этом 56% из них приходится на города с населением менее миллиона человек.

4. Развитие франчайзинга в регионах.

Совсем недавно доля московских франчайзеров составляла почти 90% от общего числа игроков рынка, а региональные франчайзеры фигурировали непосредственно в городах-миллионниках. Сейчас ситуация меняется: в 2017 году появилось множество региональных проектов, полностью готовых к тиражированию своей бизнес-модели посредством франчайзинга и претендующих на присвоение федерального статуса. [4]

Даже в малых городах сейчас можно найти несколько местных франшиз, в том числе и такие, которые выходят в другие регионы. Например, из Иванова на российский рынок вышли такие франшизы, как розничная продажа ортопедических матрасов и товаров для сна «Орматек», сеть магазинов игрушек «Штучки, к которым тянутся ручки», сеть магазинов одежды Quattro и т.д.

5. Изменение структуры российского франчайзинга (рис. 3).

Исторически основной сферой развития франчайзинга в России была розничная торговля. Однако заметные изменения в структуре франчайзинга за последние несколько лет привели к тому, что по итогам 2017 года доля продовольственной и непродовольственной розницы среди всех инвестиционных франчайз-проектов составила 41%.

Несмотря на то, что сегмент непродовольственной розничной торговли по-прежнему остается лидером в структуре российского франчайзинга, стагнация рынка повлияла на него сильнее всего, ведь в 2017 году его доля сократилась до 37%. Следствием такого падения, по мнению экспертов, является рост количества сделок между франчайзерами, занятыми в сфере торговли, и владельцами площадей торговых центров (особенно, региональных). В связи со снижением числа арендаторов, собственники торговых центров стали сами покупать популярные франшизы, чтобы сохранить свой основной бизнес.

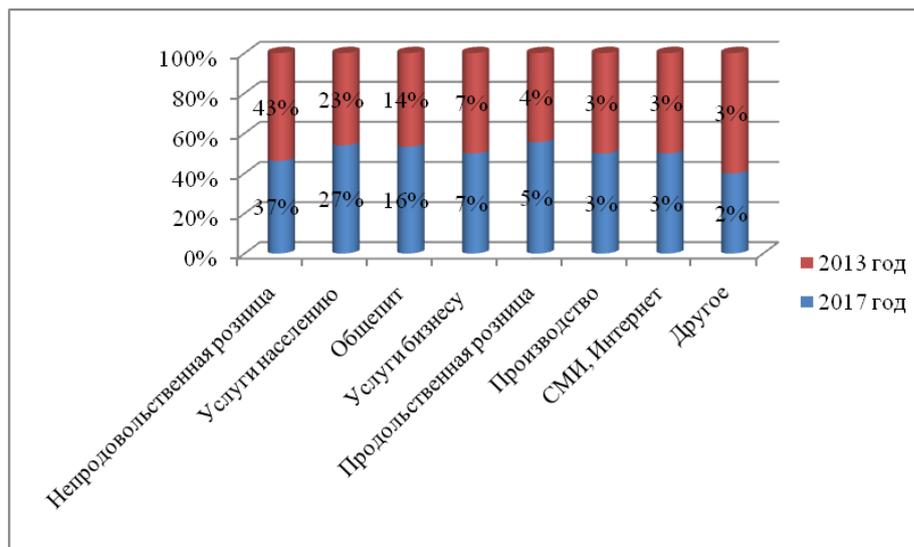


Рис. 3. Структура российского франчайзинга

Рост количества франшиз произошел в сфере услуг, причем за счет как развитых сегментов (туристические и фитнес услуги, услуги салонов красоты и детские развлекательные центры), так и инновационных форм сотрудничества (услуги по инвентаризации). Предложение франшиз коснулось даже таких компаний, услуги которых довольно сложно стандартизировать, и развитие бизнеса которых зависит от компетенции и профессионализма отдельных сотрудников (например, юридические услуги).

6. Активное использование конверсионного франчайзинга.

Конверсионный франчайзинг представляет собой направление франчайзинга, при котором происходит расширение франчайзинговой сети за счет самостоятельно работающих компаний аналогичного профиля. При этом франчайзер не взимает с франчайзи регистрационный взнос и покрывает его расходы на внешнее оформление помещения.

Удачными примерами конверсионного франчайзинга можно считать сеть туристических агентств «РоссТур», которая увеличила за год количество франчайзинговых точек более чем в два раза, и сеть фитнес-клубов FitStudio, которая начиная с весны 2017 года заключила уже более 30 договоров с франчайзи по всей России. [3]

7. Развитие иностранных франчайзинговых концепций.

Среди международных франчайзеров, пришедших на российский рынок, можно отметить сеть пекарен Wetzel's Pretzels, которая состоит из 300 точек по всему миру, сеть сосисочных Nathan's, получившая право развития в России на 40 лет, и сеть мороженого Dippin' Dots, присутствующая на рынке с 1999 года.

По прогнозам экономистов, на рынке франчайзинга в краткосрочной перспективе будет и дальше наблюдаться незначительное замедление темпов роста в связи со снижением деловой активности в стране и стремлением

предпринимателей вывести капитал за границу [2]. Однако опыт 2008-2009 годов показал, что кризис только способствует развитию франчайзинга.

Исследование рейтингов популярных и прибыльных франшиз позволяет выделить несколько тенденций на рынке франчайзинга:

- Повышение важности социальных сетей и онлайн-общения. Традиционный маркетинг становится все менее актуальным, и все чаще потребители используют сайты и социальные сети для взаимодействия с компанией и ее брендом. Онлайн-общение выступает инструментом обеспечения лучшего обслуживания клиентов и источником получения обратной связи.

- Рост числа мультибрендовых франчайзи. Многие франчайзи стали покупать сразу несколько франшиз, ссылаясь на то, что такие действия помогают улучшить денежный поток в долгосрочной перспективе.

- Увеличение количества франшиз в категориях «Здоровье» и «Образование». Результаты социологических исследований показывают повышение внимания людей к своему благосостоянию и достижению высокого уровня здоровья и образования.

- Повышение внимания к клиентоориентированности. Целью предпринимателя является не только создание востребованного продукта, но и гибкого решения, адаптированного под конкретный запрос. Например, на рынке есть бизнес-модели, которые позволяют клиенту создавать собственный гамбургер путем добавления ингредиентов и выбора порядка их предоставления.

- Рост популярности продуктов и услуг по требованию. Предпочтения потребителей очень быстро изменяются, на них оказывают влияние новые рыночные тенденции. Предприниматель, организующий эффективно свою деятельность, проводит анализ динамики рынка, отслеживает актуальные изменения и предлагает клиентам необходимые им решения.

Согласно оценкам экспертов, организация бизнеса по франшизе в России пополняет национальный ВВП на 3,5%. При этом в США данный показатель равен 10%, а доля продаж по франчайзинговой модели составляет примерно 42% от общего объема розницы.

Тем не менее, малый бизнес в России в настоящее время очень стремительно развивается. На российском рынке появляются неизвестные ранее форматы торговли и новые концепции бизнеса. Поэтому можно считать предстоящий период развития российской системы франчайзинга достаточно активным с точки зрения генерирования новых форматов и диверсификации предложений.

Рассмотрим франшизу как объект инновационного инвестирования в нематериальные активы компании. При реализации инвестиционных проектов на основе покупки франшизы необходимо учитывать ряд проблем, с которыми сталкиваются игроки рынка. Это и слабый контроль денежных потоков франчайзи, и неспособность франчайзера обеспечить содействие в организации бизнеса своим партнерам, и угроза для имиджа бренда в силу недобросовестной работы франчайзи.

Наиболее существенный недостаток франчайзинговой модели бизнеса заключается в том, что франчайзи вынужден действовать исключительно в рамках правил и стандартов, установленных франчайзером. Однако крупный франчайзер не способен учесть особенности отдельной территории своего присутствия.

В качестве примера можно привести компанию «Weda» (г. Екатеринбург), которая расторгла франчайзинговый договор с сетью Emprogio Armani Caffè. Договор коммерческой концессии содержал множество ограничений, связанных с предлагаемым меню и интерьером кафе. Так, в зале было недопустимо использовать вешалки для верхней одежды, что является неудобным в силу специфического уральского климата.

Исследование 15 компаний, работающих по системе франчайзинга, проведенное компанией 2bFinam, позволило выявить более двадцати факторов, подавляющих развитие франчайзинговых сетей. Наиболее значимыми из них являются: [1]

1) Завышение паушального взноса и роялти. Франчайзер исходит из минимального уровня доходности инвестиций в 30% в год. Этот показатель является довольно слабым для малого или среднего бизнеса, однако предприятия готовы соглашаться с ним из-за низкой рискованности реализации подобных инвестиционных проектов.

2) Отсутствие дополнительной поддержки франчайзи. Инвесторы не желают платить только за право использовать объекты интеллектуальной собственности франчайзера. Франчайзи заинтересованы в предоставлении наряду с лицензией

юридических, бухгалтерских, консультационных услуг, маркетинговой и рекламной поддержки и т.д.

3) Непрозрачность деятельности франчайзера для франчайзи. Большинство франчайзеров не обеспечивают потенциальных инвесторов бизнес-планами и подробной информацией о размерах выплат, средней суммы инвестиций, организации производства и т.д. Это способствует подрыву доверия со стороны партнеров и нежеланию эффективно взаимодействовать.

4) Стремление к излишнему контролю франчайзи. Зачастую франчайзеры, не знакомые с условиями ведения бизнеса в том или ином регионе, диктуют инвесторам жесткие правила реализации товаров, ценовой и коммуникационной политики и др. Такой подход неизбежно приводит к снижению эффективности франчайзинговой точки.

5) Стремление ограничить права собственности франчайзи. Возникают случаи, когда сети выставляют франчайзи условия, которые способствуют ограничению прав собственности инвесторов. Например, помещение можно получить только на условиях субаренды, а оборудование – в лизинг. Такие условия сотрудничества абсолютно не устраивают франчайзи, поскольку они в любой момент могут лишиться своего бизнеса и его основных активов.

В целом потенциальные франчайзи должны понимать, что современный франчайзинг – это серьезная деятельность, а не дешевый способ получить прибыльный бизнес, хотя ему и присущ достаточно низкий процент банкротств, невысокие затраты по запуску проекта и отсутствие проблем с законодательством. Однако истинная причина высоких показателей успешности франчайзи заключается в том, что они оказываются лучше подготовленными к ведению бизнеса вследствие четкого следования франчайзинговой стратегии компании.

Следует отметить, что множество недостатков, которые присущи франчайзинговой модели организации бизнеса, обнаруживаются и в других формах реального инвестирования. При этом ключевой причиной выбора франчайзинга в качестве пути развития компании является относительно небольшая величина первоначальных инвестиций и низкий уровень рисков.

В силу своей доступности в условиях нестабильной экономики франчайзинг в России будет и дальше одним из наиболее выгодных форматов бизнеса. Инвестор, покупающий франшизу, получает множество преимуществ отлаженной и проверенной бизнес-модели франчайзера. Тем более, что в условиях замедления темпов роста рынка в ближайшие годы в российской системе франчайзинга ожидается снижение выплат со стороны франчайзи, а также существенное расширение мер партнерской поддержки со стороны франчайзеров.

Библиографический список

1. Веретенников, И. Франчайзинг как инвестиционный инструмент: критерии эффективности [Электронный ресурс] / И. Веретенников. – Режим доступа: <http://2b.finam.ru/library/materials00060/default.asp>, свободный
2. Кузнецов, А. Франшизы в России: рынок клонов [Электронный ресурс] / А. Кузнецов. – Режим доступа: https://franshiza.ru/article/read/franshizy_v_rossii_rynok_klonov/, свободный.
3. Рейтинг франшиз [Электронный ресурс] / Франшиза.рф. – Режим доступа: <https://franshiza.ru/franchise/rating/>, свободный.
4. Рождественская, А. Семь факторов роста Российского Франчайзинга [Электронный ресурс] / А. Рождественская. – Режим доступа: https://franshiza.ru/article/read/sem_faktorov_rosta/, свободный.
5. Франчайзинг [Электронный ресурс] / Официальный сайт Российской Ассоциации Франчайзинга. – Режим доступа: <https://rusfranch.com/>, свободный.

References

1. Veretennikov, I. *Franchajzing kak investicionnyj instrument: kriterii ehffektivnosti* [Franchising as an investment tool: performance criteria]. Mode of access: <http://2b.finam.ru/library/materials00060/default.asp> (data obrashhenija: 24.03.2018).
2. Kuznecov, A. *Franshizy v Rossii: rynek klonov* [Franchises in Russia: the market of clones]. Mode of access: https://franshiza.ru/article/read/franshizy_v_rossii_rynok_klonov/ (data obrashhenija: 15.03.2018).
3. *Rejting franshiz* [Rating of franchises]. Mode of access: <https://franshiza.ru/franchise/rating/> (data obrashhenija: 15.03.2018).
4. Rozhdestvenskaya, A. *Sem' faktorov rosta Rossijskogo Franchajzinga* [Seven factors of growth of Russian Franchising]. Mode of access: https://franshiza.ru/article/read/sem_faktorov_rosta/ (data obrashhenija: 22.03.2018).
5. *Franchajzing* [Franchising]. Mode of access: <https://rusfranch.com/> (data obrashhenija: 25.02.2018).

TRENDS AND PROBLEMS OF FRANCHISING DEVELOPMENT IN RUSSIA

Evgeny S. Grisko,

Post-graduate student, Academy of Humanities and Education

Abstract. The improvement of the economic system in the current market conditions implies the development of large enterprises and the formation of a powerful segment of small business, which is the key to the stability and well-being of regions and the entire state. Franchising is one of the most successful ways of developing large and small business entities, as well as their effective cooperation. Franchising is a form of business cooperation consisting in the provision on a contractual basis of a large franchise company to an entrepreneur to manufacture products or services under its own brand. The urgency of the implementation of investment projects franchise due to the high share of insolvencies for the first time opened the company and the need for a harmonious development of the small and large businesses that can strengthen the economic situation in the country.

On the pace of development of franchising, Russia is among the world leaders. Such factors as the improvement of the legal aspects of the franchiser and franchisee's interaction, the development of financial instruments for the implementation of franchise projects, the expansion of retail space, the development of franchising in the regions, the active use of conversion franchising and other factors contribute to the active development of the franchising model of business organization.

However, in Russia the potential for organizing franchising networks is significantly underestimated. The current situation in the market of franchising is exacerbated by the slowdown in the growth rates of the market, connected with the fall in the activity of foreign franchisors in Russia.

The paper studied the Russian market franchise according to secondary information, identify key market trends in the short term and presents an analysis of the problems hindering the potential of the business organization for the franchising system in Russia.

Keywords: franchise, franchising, factors of franchising development, problems of Russian franchising, innovative investment, investment project.

Сведения об авторе:

Грисько Евгений Сергеевич – аспирант кафедры коммерции, маркетинга и рекламы АНО «Академия гуманитарных наук и образования» (644105, Российская Федерация, г. Омск, ул. 4-я Челюскинцев, 2 «А»), e-mail: evg.grisko@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 27.03.2018 г.

УДК 338.2, ББК 65.05 © О.П. Зайцева, О.А. Козлова

О.П. Зайцева, О.А. Козлова

ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья посвящена проблеме оценки экспортного потенциала как инструмента обеспечения экономической безопасности регионов Российской Федерации. Подход к решению проблем АПК предполагает использование мер, направленных на повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках и обеспечение импортозамещения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Главной целью государства относительно АПК, на сегодняшний день, является формирование конкурентоспособной отрасли. Ситуация на рынке молока показывает, что большинство стран не могут удовлетворить потребность своего населения в пище, а за счет импорта высококачественного российского молока эта проблема будет успешно решена. В целом анализ динамики производства и реализации сельскохозяйственной продукции Омской области свидетельствует о наличии значительных возможностей для осуществления политики импортозамещения по основным видам сырья и продукции АПК. Молочное животноводство Омской области наиболее остро нуждается в совершенствовании мер поддержки, особенно в рамках реализации стратегии импортозамещения, где одним из основных моментов является формирование экспортного потенциала. Развитие экспорта продукции сельского хозяйства – это прежде всего поиск новых рынков сбыта. Чтобы понять, выгодно ли производителю выходить на внешний рынок того или иного продукта, необходимо оценить экспортный потенциал применительно к данной отрасли и сделать соответствующие выводы. С целью оценки сравнительных преимуществ молока, как товара в регионе и возможности развития его экспорта, предложено применить методологию измерения стоимости ресурсов на внутреннем рынке (Domestic Resource Cost – DRC), скорректированную на региональный уровень. На основе расчетов сделан вывод о том, что производство молока как товара, производимого на экспорт в данном предприятии, обладает сравнительными преимуществами в регионе. Подобные вычисления могут применяться в части обоснования предоставления государственной поддержки с целью реализации стратегии политики импортозамещения.

Ключевые слова: ресурсы, затраты, молочное производство, агропромышленный комплекс, импорт, экспорт, регион, импортозамещение.

На сегодняшний день подход к решению проблем АПК предполагает использование мер направленных на повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках с учетом вступления Российской Федерации в ВТО и обеспечения импортозамещения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Проводимые государством мероприятия в отношении развития АПК базируются на положениях Федерального закона "О развитии сельского хозяйства", а также Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года N 717.

Государственная программа предусматривает комплексное развитие всех отраслей и подотраслей, а также сфер деятельности АПК. К приоритетам относятся:

- в сфере производства – скотоводство (производство молока и мяса) как системообразующая подотрасль, использующая конкурентные преимущества региона, в первую очередь наличие значительных площадей сельскохозяйственных угодий;

- в экономической сфере – повышение доходов сельхозтоваропроизводителей;

- в социальной сфере – устойчивое развитие сельских территорий в качестве непереносимого условия сохранения трудовых ресурсов и территориальной целостности региона, создание условий для обеспечения экономической и физической доступности питания на основе рациональных норм потребления пищевых продуктов для уязвимых слоев населения;

- в сфере развития производственного потенциала – мелиорация земель сельскохозяйственного назначения, введение в оборот неиспользуемой пашни и других категорий сельскохозяйственных угодий;

- в научной и кадровой сферах – обеспечение формирования инновационного АПК.

К основным рискам, связанным с решением проблем, относятся:

- изменение федерального и областного законодательства;

- ухудшение экономической ситуации;

- недостаточное ресурсное обеспечение

Программы;

- изменение стоимости сырья и материалов;

- инфляция.

В целом, импортозамещение – это снижение или прекращение импорта определенного товара посредством развития национального (внутреннего) производства того же или аналогичных товаров.

Одним из ключевых моментов государственной политики в области АПК является

доведение производимой отечественной продукции до состояния мировой конкурентоспособности по качеству и ценам реализации, предварительно проверив ее на внутреннем рынке, а также на предмет обеспеченности сырьем, запасными частями и т.д. [5, с.73]. С учетом складывающейся ситуации, важно выбрать наиболее оптимальное сочетание политики импортозамещения и экспортной ориентации. К задачам по развитию экспорта продукции сельского хозяйства можно отнести поиск новых рынков сбыта.

Текущий курс национальной валюты делает особенно привлекательными экспортные поставки молока и молочной продукции. Однако немногие поставщики используют эту возможность. По данным Федеральной Таможенной службы, общий объем экспорта молока и молочных продуктов из РФ в 2016 году стал на 10% выше в сравнении с 2015 годом и составил 736 тыс. т на сумму 264 млн. долл., при этом стоимость экспорта увеличилась только на 4,8%, что свидетельствует о снижении средних экспортных цен на молочную продукцию (рис. 1).

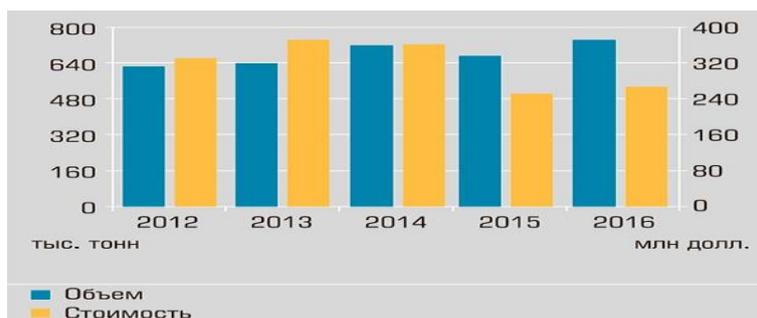


Рис. 1. Динамика экспорта молока и молочной продукции в 2012–2016 гг.

Росту привлекательности и доступности экспортных рынков способствует активность правительства РФ по обеспечению доступа продукции российского АПК на рынки зарубежных стран, в частности на рынок Китая. Омская область в рейтинге экспортеров за 2016 год заняла пятое место с объемом 11,5 млн. долл.

Главными ограничениями для развития является недооценка потенциала экспортных рынков со стороны российских производителей. В целом

выход на экспортные рынки выглядит весьма заманчиво. Например, в приграничных областях Китая цена пакета молока из РФ составляет около 10 юаней (порядка 150 рублей). Экспорт молока и молочных продуктов в соседние регионы РФ также имеет значительный потенциал. Цены на молоко и отдельные молочные продукты в Омской области на текущий момент существенно ниже, чем в соседних регионах. (рис 2)

ВИДЫ ПРОДУКЦИИ	ОМСКАЯ ОБЛ.	СИБИРСКИЙ ФО	ИЗМЕНЕНИЕ С НАЧАЛА ГОДА, %	УРАЛЬСКИЙ ФО	ИЗМЕНЕНИЕ, С НАЧАЛА ГОДА, %	ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	ИЗМ. С НАЧАЛА ГОДА, %
Молоко жирностью 3,2%	37 792	40 259,3	+0,9	42 412,2	+7,9	57 094,8	-12,6
Масло жирностью 82,5%	300 368	324 181,4	+5,7	355 185,5	+7,3	412 177,8	+1,1
Сметана жирностью 20%	118 322,5	139 302,2	+5,7	138 668,2	+4,2	191 262,2	-14,6
Сыры сычужные твердые	295 000	279 111,7	-4,5	331 715,8	+8,3	356 250	-13,0
Творог жирностью 9%	199 419	188 267,8	+7,7	199 585,3	+3,4	276 633,3	-3,5

Рис. 2. Сравнение средневзвешенных цен производителей на молоко и молочные продукты в 2016 году, руб/кг.

Одним из наиболее импортозависимых в Омской области является молочное производство, а динамика производства молока указывает на то, что существующая программа государственной поддержки не способствует его росту и увеличению поголовья КРС.

В 2017–2019 годах прогнозируется постепенное восстановление положительной динамики основных показателей социально-экономического развития Омской области, обусловленное стабилизацией макроэкономической

ситуации, замедлением роста цен, повышением доступности кредитных ресурсов, увеличением объемов инвестиций в основной капитал. Ежегодные темпы прироста ВРП в 2017–2019 годах в среднем составят 0,3–2,3 процента по первому и второму вариантам прогноза соответственно. К концу прогнозируемого периода объем ВРП достигнет 739–767,9 млрд. рублей. Динамика ВРП будет определяться темпами роста в ключевых отраслях экономики Омской области, инвестиционной и потребительской активностью.

Для того чтобы понять, выгодно ли производителю выходить на внешний рынок того или иного продукта, необходимо оценить экспортный потенциал применительно к данной отрасли и сделать соответствующие выводы [3, с. 25]. В связи с этим, для оценки сравнительных преимуществ молока, как товара в регионе и возможности развития его экспорта, предлагается применить методологию измерения стоимости ресурсов на внутреннем рынке (Domestic Resource Cost – DRC), скорректированную нами на региональный уровень.

Предпочтение отдается именно этому методу в связи с тем, что он наряду со сложностью вычислений имеет ряд преимуществ перед другими методами, т.к. DRC учитывает множество необходимых факторов. Существует еще один количественный метод оценки сравнительных преимуществ, которым пользуются на практике – это чистый экономический выигрыш продукта NEB (net economic benefit), определяется как мировая цена продукта – сумма импортируемых ресурсов в мировых ценах – сумма внутренних факторов производства и неимпортируемых ресурсов в терминах теневых цен. При положительных значениях NEB внутренне производство предпочтительнее, при отрицательных – импорт выгоднее. Однако, на наш взгляд, именно метод DRC является самым подходящим инструментом для изучения и исследования сравнительных преимуществ молочного рынка, этот метод весьма детально описывает процедуру нахождения и выявления сравнительных преимуществ.

В зарубежной теории существует несколько подходов к оценке сравнительных преимуществ. Одним из таких подходов является теория DRC-анализа, которая была разработана независимо

Крюгером (1966) в США и Бруно (1967) в Израиле. В 1970 х и начале 1980 х годов метод был успешно применен исследователями Пищевое Исследовательского Института Стэндфордского университета в серии эмпирических исследований, направленных на выявление сравнительных преимуществ в сельскохозяйственной отрасли [4, с.50].

Для определения сравнительного преимущества используем метод измерения стоимости ресурсов на внутреннем рынке, описанный в работах Монке и Пирсона (1989). DRC определяется как величина альтернативной стоимости внутренних факторов производства на единицу прибавочного продукта, выраженная в мировых ценах. Общественная стоимость, таким образом, соответствует выгоде, полученной от снижения импорта или увеличения экспорта при расширении внутреннего производства. Она определяет эффективность производства с использованием внутренних ресурсов так, чтобы выиграть единицу международного обмена. Факторы производства, предлагаемые на международном рынке, оцениваются в мировых ценах, а ресурсы внутреннего рынка — по стоимости их альтернативного использования [7, с.240].

DRC определяется как величина альтернативной стоимости внутренних факторов производства на единицу прибавочного продукта. Общественная стоимость, таким образом, соответствует выгоде, полученной от снижения импорта или увеличения экспорта при расширении внутреннего производства. Она определяет эффективность производства с использованием внутренних ресурсов. DRC рассчитывается с применением следующей формулы:

$$DRC = \frac{\sum W_p F_p}{\sum P_c F_c - \sum P_i T_i},$$

где: W_p — общественные издержки (стоимость упущенных возможностей) привлечения внутренних ресурсов или неторгуемых материалов для производства;

F_p — коэффициенты внутренних ресурсов или неторгуемых промежуточных материалов (полуфабрикатов) для производства;

P_c — граничная цена для товарной выпускаемой продукции;

F_c — количество произведенной товарной продукции;

P_i — граничная цена для торгуемых ресурсов для производства продукции;

T_i — коэффициенты торгуемых ресурсов для производства продукции.

Расчет DRC производится согласно этапам:

– выбор вида деятельности;

– составление бюджета;

– классификация ресурсов для производства и выпускаемой продукции;

– расчет общественных издержек;

– проведение анализа на чувствительность.

Результаты анализа DRC позволяют определить, имеет ли производство определенного вида товара сравнительные преимущества для того или иного субъекта, т.е. определяет эффективность использования внутренних ресурсов субъекта с тем, чтобы сэкономить (или заработать) денежную единицу другого по сравнению с использованием других ресурсов для производства. Таблица 1 представляет возможные варианты толкования различных значений DRC.

Таким образом, именно метод DRC является самым подходящим инструментом для изучения и исследования сравнительных преимуществ молочного рынка, этот метод весьма детально описывает процедуру нахождения и выявления сравнительных преимуществ и будет использоваться с нами в дальнейшем исследовании.

Таблица 1

Толкование значения DRC		
Значение DRC	Толкование	Вывод
DRC=1	Экономика ни привлекает, ни экономит средства с помощью процесса внутреннего производства.	Сбалансированная экономика.
0 < DRC < 1	Стоимость внутренних ресурсов, используемых для производства меньше, чем объем привлеченных или сэкономленных средств.	Наличие сравнительных издержек
DRC > 1	Стоимость внутренних ресурсов, используемых для производства больше, чем объем привлеченных или сэкономленных средств.	Сравнительные издержки отсутствуют.
DRC < 0	При производстве товара используется больше привлеченных средств, чем стоит сам товар.	Сравнительные издержки отсутствуют.

Объектом данного исследования будет являться молоко, используемое в продовольственных целях, так как сложившаяся на сегодняшний день ситуация на мировом рынке молока показывает, что большинство развитых и развивающихся стран не могут удовлетворить потребность своего населения в

пище. А за счет импорта высококачественного российского молока эта проблема будет успешно решена [1, с. 47].

Проведем расчет DRS — анализа производимого молока в Омской области [2; 6].

Таблица 2

Бюджет доходов и расходов для производства молока поголовья коров Омской области с 2012 по 2016 гг., тыс. руб.

	Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
1.	Объем производства молока, тыс. тонн	720,5	738,7	742,4	748,6	749,5
2.	Затраты на оплату труда с начислениями	1027073	1082057	1222548	1336931	1243040
3.	Затраты на обслуживание и амортизацию оборудования	838911	886730	1121066	1188625	1293082
4.	Затраты на корма	1634235	1760710	2007033	2216093	2298736
5.	Себестоимость	3350826	3508572	3906854	4293047	4458962
6.	Реализация	4047597	4339480	5448782	5476587	5674545
7.	Прибыль	696771	830908	1541928	1183540	1215583

Как видно из таблицы, с 2012 – по 2016 гг. затраты на производство молока возросли, однако, и реализация, и соответственно прибыль тоже имеет

тенденцию к увеличению. Это свидетельствует о том, что в регионе достаточно эффективно используется сырье и материалы.

Таблица 3

Затраты на оплату труда для производства одной тонны молока, тыс. руб.

Ресурс	W_p				
	2012	2013	2014	2015	2016
оплата труда работников	1,42	1,46	1,65	1,79	1,66

Среднее значение W_p в исследуемый период рассчитывается как среднее арифметическое значений W_p за каждый год и составляет 1,59 тыс. руб.

Таблица 4

Затраты на содержание оборудования на одну тонну молока, тыс. руб.

Ресурс	W_p				
	2012	2013	2014	2015	2016
Обслуживание и амортизация оборудования	1,16	1,20	1,51	1,59	1,73

Среднее значение W_p в исследуемый период рассчитывается как среднее арифметическое значений W_p за каждый год и составляет 1,44 тыс. руб.

Таблица 5

Затраты на корма для производства одной тонны молока, тыс. руб.

Ресурс	W_p				
	2012	2013	2014	2015	2016
корма	2,67	2,38	2,70	2,96	3,07

Среднее значение W_p в исследуемый период рассчитывается как среднее арифметическое значений W_p за каждый год и составляет 2,76 тыс. руб.

Таблица 6

Стоимость неторгуемых факторов для производства тонны молока, тыс. руб.

	Фактор	Стоимость факторов, F_p				
		2012	2013	2014	2015	2016
1.	Оплата труда работников	1,42	1,46	1,65	1,79	1,66
2.	Обслуживание и амортизация оборудования	1,16	1,20	1,51	1,59	1,73
3.	Корма	2,67	2,38	2,70	2,96	3,07
4.	Итого	5,25	5,04	5,86	6,34	6,46

Средние затраты на оплату труда работника в исследуемом периоде = $(1,42+1,46+1,65+1,79+1,66)/5 = 1,59$ тыс. руб.

Средние затраты на оборудование в исследуемом периоде = $(1,16+1,20+1,51+1,59+1,73)/5 = 1,44$ тыс. руб.

Средние затраты на корма в исследуемом периоде = $(2,67+2,38+2,70+2,96+3,07)/5 = 2,76$ тыс. руб.

Средний итог = $(5,25+5,04+5,86+6,34+6,46)/5 = 5,79$ тыс. руб.

$$F_p \text{ оплаты труда} = 1,59/5,79 = 0,27;$$

$$F_p \text{ оборудования} = 1,44/5,79 = 0,25;$$

$$F_p \text{ оплаты корма} = 2,76/5,79 = 0,48.$$

Таблица 7

Рыночная цена одной тонны молока в среднем по РФ, тыс. руб.

Показатель	Молоко, P_c					Средние значения
	2012	2013	2014	2015	2016	
Цена	14,47	15,4	19,23	20,6	21,4	18,3

$P_c = 18,3$ тыс. руб./т. — фактическая рыночная цена одной тонны молока, рассчитанная как приближенное значение общественной ценности выпускаемой продукции.

Таблица 8

Объем производства молока (F_c) с 2011-2016 гг., тыс. тонн.

F_c	2012	2013	2014	2015	2016
	720,5	738,7	742,4	748,6	749,5

Средний объем производства молока = 739,9 тыс. тонн

Таблица 9

Стоимость одной тонны кормов собственного производства, тыс. руб.

P_i	2012	2013	2014	2015	2016
	1,94	2,0	2,11	2,27	2,44

Средняя (границная) цена одной тонны кормов = $(1,94+2,0+2,11+2,27+2,44)/5 = 2,15$ тыс. руб.

Коэффициент $T_i = 1$, так как корма собственного производства являются единственным неторговым ресурсом в данном случае.

На основании вычисленных показателей, можно посчитать DRC:

$$DRC = (1,59*0,27+1,44*0,25+2,76*0,48)/(18,3*739900) - (2,15*1) = 0,0000002$$

Полученное значение DRC позволяет сделать вывод о том, что стоимость внутренних ресурсов, используемых для производства молока в Омской области меньше, чем объем привлеченных или сэкономленных средств. Это означает, что производство молока, как товара, производимого на экспорт в данном регионе, обладает сравнительными преимуществами.

Таким образом, можно предположить, что подобные расчеты помогут сельхозтоваропроизводителям понять, выгодно ли им выходить на внешний рынок того или иного продукта. Помимо этого, предприятия могут применять такие расчеты в части обоснования предоставления государственной поддержки с целью реализации стратегии политики импортозамещения.

В целом, экономический эффект от внедрения практики применения DRC — анализа состоит в увеличении выручки за счет расширения рынка сбыта и, соответственно, увеличения поступлений в бюджет (налог на прибыль и отчисления на работников).

Безусловно, в связи с сформировавшейся ситуацией вопросы дальнейшего развития и поддержки АПК необходимо решать объединенными усилиями сельскохозпроизводителей, органов исполнительной власти и органов местного самоуправления с привлечением частных инвестиций, кредитных ресурсов, а также расширением и совершенствованием форм государственной поддержки.

Библиографический список

1. Ахметов, Р.Г. Сельскохозяйственные рынки [Текст] / Р.Г. Ахметов, Н.Я. Коваленко, В.В. Шайкин. – М.: Колос, 2001. – С. 45–49.
2. Годовые отчеты районов Омской области за 2011–2016 гг.
3. Дороева, Л.Н. Развитие сельского хозяйства [Текст] / Л.Н. Дороева, Н.С. Демьянов // Экономика сельского хозяйства России. – 2004. – № 7. – С. 21–29.
4. Клюкач, В.А. Тенденции развития продовольственного рынка [Текст] / В.А. Клюкач // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2004. – № 3. – С. 48–53.
5. Козлова, О.А. Маркетинговый подход к повышению конкурентоспособности региона в глобальной экономике [Текст] / О.А. Козлова // Труды Уральского государственного экономического университета – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. Т. 1. – С. 72–76.
6. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gks.ru>, свободный.
7. Dr. Khachatryan. The potential of Armenian brandy in the international market — Dublin: Financial Times, 2002. – 240 с.

References

1. Ahmetov R.G. *Selskohozyaystvennyie ryinki*. [Agricultural markets] // R.G. Ahmetov, N.Ya. Kovalenko, V.V. Shaykin V.V. M.: Kolos, 2001, pp. 45–49.
2. *Godovyye otchety rayonov Omskoy oblasti za 2011–2016 gg.*
3. Doroeva L.N., Demyanov N.S. *Razvitiye selskogo hozyaystva* [Development of agriculture] // *Ekonomika selskogo hozyaystva Rossii*, pp. 2004, №7, pp. 21–29.
4. Klyukach V.A. *Tendentsii razvitiya prodovolstvennogo ryinka* [Trends in the development of the food market] // *Ekonomika selskohozyaystvennyih i pererabatyivayuschih predpriyatij*, 2004, № 3, pp. 48–53.
5. Kozlova O.A. *Marketingovyy podhod k povysheniyu konkurentosposobnosti regiona v globalnoy ekonomike* [Marketing approach to increase the competitiveness of the region in the global economy] // *Tруды Уральского государственного экономического университета. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016, Т. 1, pp. 72–76.*
6. *Federalnaya sluzhba gosudarstvennoy statistiki RF*. [Elektronnyiy resurs] Rezhim dostupa: <http://gks.ru>, svobodnyj.
7. Khachatryan A. *The potential of Armenian brandy in the international market* — Dublin: Financial Times, 2002, 240 p.

EVALUATION OF EXPORTER POTENTIAL OF DAIRY PRODUCTS OF OMSK REGION

Olga P. Zaitseva,

Senior Lecturer, Omsk State Agrarian University

Oksana A. Kozlova,

Professor, Nizhnevartovsk State University

Abstract. The article is devoted to the problem of assessing the export potential as an instrument for ensuring the economic security of the Russian Federation. The approach to resolving the problems of the agroindustrial complex involves the use of measures aimed at increasing the competitiveness of agricultural products in the domestic and foreign markets and ensuring the import substitution of agricultural products, raw materials and food. The main goal of the state regarding the agroindustrial complex, to date, is the formation of a competitive industry. The situation in the milk market shows that most countries can not meet the need of their population for food, and through the import of high-quality Russian milk this problem will be successfully solved. In general, the analysis of the dynamics of production and sales of agricultural products in the Omsk region shows that there are significant opportunities for implementing import substitution policies for the main types of raw materials and agricultural products. Dairy farming in the Omsk region most urgently needs to improve support measures, especially as part of the import substitution strategy, where one of the main points is the formation of export potential. The development of agricultural exports is, above all, the search for new markets. To understand whether it is profitable for a manufacturer to enter the foreign market of a product, it is necessary to assess the export potential in relation to this industry and draw the appropriate conclusions. In order to assess the comparative advantages of milk as a commodity in the region and the possibility of developing its exports, it was suggested to apply the Domestic Resource Cost (DRC) methodology, adjusted to the regional level. On the basis of calculations, it was concluded that the production of milk, as a commodity produced for export in this enterprise, has comparative advantages in the region. Such calculations can be used to justify the provision of state support for the implementation of the strategy of import substitution policy.

Keywords: resources, costs, dairy production, agro-industrial complex, import, export, region, import substitution.

Сведения об авторах:

Зайцева Ольга Петровна — старший преподаватель кафедры экономики, бухгалтерского учета и финансового контроля ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина» (644088, Российская Федерация, г. Омск, Институтская площадь, 1), e-mail: sergeevao@mail.ru.

Козлова Оксана Александровна — доктор экономических наук, профессор кафедры коммерции и менеджмента ФГБОУ ВО «Нижневартовский государственный университет» (628602, Российская Федерация г. Нижневартовск, ул. Мира 3 "Б"), e-mail: sibomsk@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 21.02.2018 г.

Е.В. Иванова, Ю.А. Хлянова
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК ЗА 2014–2017 ГОДЫ

В статье проведён анализ эффективности функционирования контрактной системы Омской области в сфере государственных и муниципальных закупок, с помощью рассмотрения уровня конкуренции на одну закупку за 2014–2017 годы, проанализированы качество закупок и экономия бюджетных средств, а также исполнение требований законодательства в контрактной системе и рассчитана эффективность контрактной системы Омской области, а также разработана модель оценки эффективности контрактной системы с учётом следующих показателей: доля контрактов, заключённых по итогам проведения конкурентных процедур; среднее количество заявок, поданных на участие при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) на одну закупку; экономия бюджетных средств, полученная по результатам закупок; доля закупок у СМП, СОНО; среднее количество нарушений законодательства по осуществлению закупок. Целью работы является определение уровня эффективности государственных закупок на территории Омской области и разработка собственной методики оценки эффективности контрактной системы, с помощью которой оценена контрактная система Омской области. К используемым методам относятся горизонтальный анализ, метод сравнений. Результатом разработанной методики является оценка эффективности контрактной системы Омской области. Полученные результаты могут быть применены для оценки эффективности любой контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок. Авторы статьи пришли к следующим выводам: эффективность контрактной системы Омской области можно оценить, как среднюю, так как существуют недочёты в качестве закупок, соблюдении законодательства о контрактной системе, финансовая эффективность закупок является нормативной по шкале оценки, существует экономия при осуществлении закупок.

Ключевые слова: государственные и муниципальные закупки, контрактная система, Омская область, оценка эффективности, экономия.

Тема государственных закупок переживает всплеск общественного интереса. «Участниками закупок являются любые юридические лица независимо от организационно – правовой формы или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя». [1, с.4] Актуальность исследования контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок Омской области обусловлена необходимостью её оценки для дальнейшего усовершенствования качества контроля за расходованием бюджетных средств и управления ими, поскольку система государственных закупок оказывает значительное влияние на экономику Российской Федерации. Так

как «расходы на закупки составляют основную часть государственных и муниципальных организаций» [2, с. 164], то уделить этой теме стоит особое внимание, потому что государственные и муниципальные организации финансируются за счёт средств государственного бюджета.

Функционирование контрактной системы должно быть эффективным, так как от эффективной политики в сфере управления финансовыми ресурсами государства зависит уровень и качество жизни населения.

На основе данных, предоставленных Главным управлением контрактной системы Омской области за 2014 – 2017 годы составлена следующая таблица:

Таблица 1

Информация по заключённым контрактам Омской областью за 2014 – 2017 годы

	Заключено контрактов		
	Количество, шт.	Начальная (макс.) цена контрактов, тыс.руб.	Цена контрактов, тыс.руб.
2014 год	70 583	17 158 514	15 466 767,9
2015 год	59 935	19 859 341,66	18 575 299,43
2016 год	60 523	17 812 587,7	16 315 086,2
2017 год	67 682	20 128 312,65	18 062 907,63

За анализируемые четыре года всего заключено контрактов 258 723 штук. Всего заключено контрактов в 2014 году 70 583, в 2015 году эта цифра составила 59 935, то есть произошёл спад заключённых контрактов на 15% (10 648 штук), а в

2016 году контрактов заключено 60 523, что на 0, 98% (588 штук) больше по сравнению с 2015 годом, в 2017 году было заключено 67 682 контракта, то есть в сравнении с 2016 годом контрактов заключено больше на 11, 8%. Наибольшее количество

контрактов заключено в 2014 году, когда ещё только начало функционировать новое законодательство о контрактной системе в сфере государственных и муниципальных закупок, а именно 44 – ФЗ.

Начальная (максимальная) цена заключенных контрактов (далее по тексту – НМЦК) минимальна в 2014 году 17 158 514 тыс. рублей, затем к 2015 году начальная (максимальная) цена увеличилась на 16 % (2 700 827, 66 тыс. руб.), затем в 2016 году начальная (максимальная) цена контрактов потерпела спад на 10%, что в денежном выражении составляет 2 046 753, 96 тыс. рублей, к 2017 году начальная (максимальная) цена заключенных контрактов относительно 2016 года увеличилась на 13% или на 2 315 724, 95 тыс. рублей. Так как начальная (максимальная) цена контракта представляет собой предельную стоимость заключения договора, а как известно, что с каждым годом цены только растут, поэтому именно из-за этого фактора роста объясняется резкие скачки НМЦК за последние годы.

Конечная цена заключенных контрактов варьировала за 2014 – 2017 годы в размере от 15 466 767,9 тыс. руб. до 18 575 299,43 тыс. руб., минимальная цена контрактов, которые были заключены за анализируемые года приходится на 2014 год, где она составляла 15 466 767,9 тыс. руб., в 2015 году цена контрактов значительно увеличилась на 20% (3 108 531, 53 тыс. руб.), в 2016 году цена

заключенных контрактов уменьшилась на 12%, что в денежном эквиваленте равно 2 260 213, 23 тыс. рублей, в 2017 году цена контрактов изменилась на 11% в наибольшую сторону и стала равняться 18 062 907, 63 тыс. рублей, но максимальная цена контрактов всё же зафиксирована в 2015 году в размере 18 575 299,43 тыс. руб.

Существует традиционная методика оценки эффективности расходования бюджетных средств по конкретной закупке, которая была выявлена в ходе анализа документов и найдена в Распоряжении главы республики Саха (Якутия) от 23 июля 2015 года № 664–рг «Об утверждении методики оценки эффективности осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд Республики Саха (Якутия)».

Данная оценка позволит оперативно определить, какова экономия бюджетных средств.

Показатель эффективности (Э) рассчитывается как:

$$\text{Э} = \frac{(\text{Ц}_{\text{нач}} - \text{Ц}_{\text{кон}})}{\text{Ц}_{\text{нач}}} \times 100\%, \text{ где}$$

$\text{Ц}_{\text{нач}}$ – начальная цена контракта;

$\text{Ц}_{\text{кон}}$ – цена, по которой заключается контракт.

После определения эффективности закупок, присваиваются следующие степени эффективности расходования бюджетных средств:

Таблица 2

Значение показателей эффективности закупок

Значение показателя эффективности	Оценка эффективности деятельности
$\text{Э}=0$ (единственный участник, нет участников, закупка вне конкурсных процедур)	Неэффективна
$\text{Э}<5\%$	Низкая эффективность
$5\%<\text{Э}<12\%$	Нормативная эффективность
$12\%<\text{Э}<20\%$	Высокая эффективность
$\text{Э}>20\%$	Необоснованная эффективность

Оценка эффективности закупок Омской области за 2014 — 2017 годы:

$$\text{Э}_{2014} = \frac{17\,158\,514 - 15\,466\,767,9}{17\,158\,514} \times 100\% = 9,9\%$$

$$\text{Э}_{2015} = \frac{19\,859\,341,66 - 18\,575\,299,43}{19\,859\,341,66} \times 100\% = 6,5\%$$

$$\text{Э}_{2016} = \frac{17\,812\,587,7 - 16\,315\,086,2}{17\,812\,587,7} \times 100\% = 8,4\%$$

$$\text{Э}_{2017} = \frac{20\,128\,312,65 - 18\,062\,907,63}{20\,128\,312,65} \times 100\% = 10,3\%$$

Полученные показатели эффективности закупок говорят о нормативной эффективности, то есть какие – либо действия в данном случае не нужны.

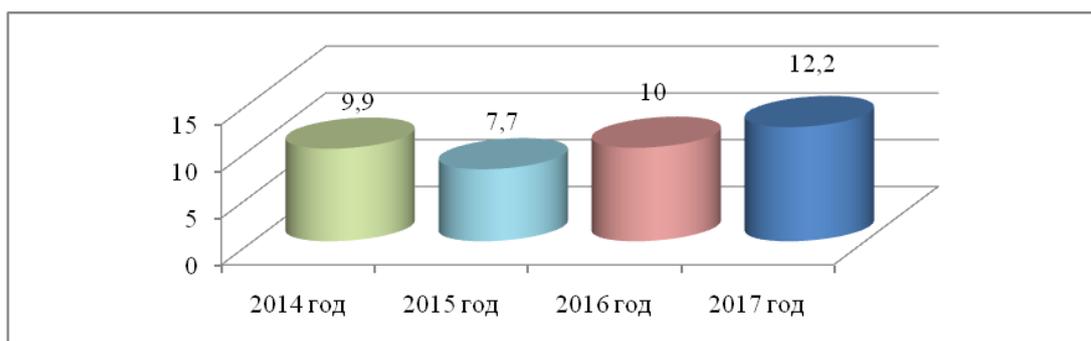


Рис. 1. Эффективность общего числа закупок Омской области от конкурентных способов НМЦК, %

Эффективность общего числа закупок Омской области от конкурентных способов НМЦК оценивается по шкале оценки, как нормативная эффективность, но в 2017 году значение

эффективности больше нормативного и оценивается, как высокая эффективность, то есть особое внимание следует уделить к исполнению контракта поставщиком.

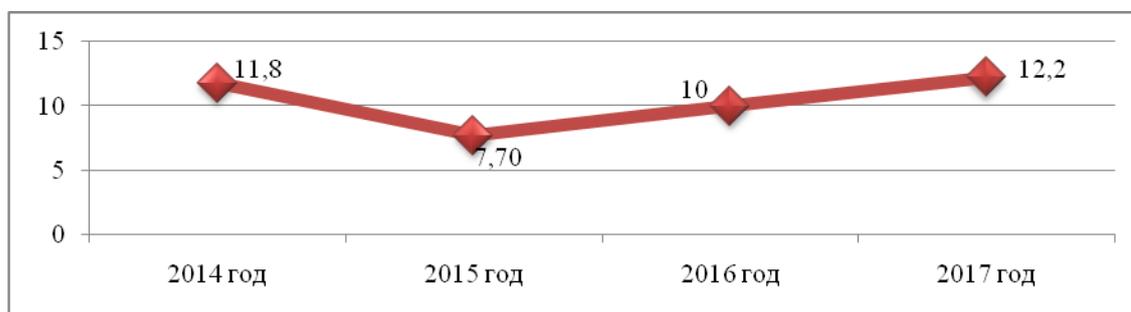


Рис. 2. Эффективность закупок на основе конкурентных процедур, %

За 2014–2016 годы эффективность закупок на основе конкурентных процедур нормативная, о высокой эффективности стоит судить лишь по 2017 году.

В таблице 3 представлена эффективность проведенных закупок за 2014 – 2017 годы по четырём конкурентным способам.

Таблица 3

Эффективность закупок Омской области в разрезе процедур, %

	Аукционы	Конкурсы	Запрос котировок	Запрос предложений
2014 год	13,4	3,8	26,6	1,3
2015 год	8,22	4,06	21,06	14
2016 год	11,2	3,2	19,2	7,3
2017 год	12,7	2,9	18,04	1,8

Проведя горизонтальный анализ по годам, можно сделать вывод о том, что за 2014 – 2017 годы способ запроса котировок оказался наиболее эффективным для Омской области, но этот уровень эффективности по шкале оценивания считается необоснованным и требуется проверка обоснованности начальной цены контракта и особое внимание следует уделить к исполнению контракта победителем.

Высокая эффективность за 2014 году наблюдалась у аукционов, в 2015 году у способа запроса предложений, в 2016 и 2017 годах у запроса котировок.

Также Омской областью были совершены закупки у субъектов малого предпринимательства (далее по тексту СМП) и социально-ориентированных некоммерческих организаций (далее по тексту СОНО).

Таблица 4

Расчёт эффективности закупок Омской области у СМП и СОНО

	НМЦК, тыс. рублей	Стоимость контрактов, тыс.руб.	Расчёт эффективности, %
2014	3296513	1936099,6	41,27
2015	3 285 392,5	2 775 764,2	15,51
2016	5121790,1	2706530,4	47,16
2017	3 016 670,26	2 467 832,83	18,19

Закупки Омской области у СМП и СОНО являются эффективными, но лишь в 2015 году и в 2017 году их эффективность высока, а в 2014 и в 2016 годах является завышенной и считается, как необоснованная.

Анализ эффективности закупок показал нормативную эффективность закупок Омской области, но и существуют показатели необоснованной эффективности.

Для оценки эффективности контрактной системы Омской области разработаем модель оценки на основе анализа уже существующих моделей. Данная модель будет базироваться на рейтинговой оценке с помощью весовых коэффициентов.

В модели будут использоваться следующие показатели, представленные в таблице 5.

Показатели, учитывающиеся в модели оценки эффективности Омской области

Показатель	Обозначение	Весовой коэффициент
Доля контрактов, заключенных по итогам проведения конкурентных процедур	K_1	0,4
Средневзвешенное количество заявок, поданных на участие	K_2	0,3
Экономия бюджетных средств, полученная по результатам закупок	K_3	0,5
Доля закупок у СМП, СОНО	K_4	0,2
Среднее количество нарушений законодательства по осуществлению закупок	K_5	0,1

Обоснование показателей, применяемых для оценки эффективности контрактной системы Омской области в разработанной модели:

– Доля контрактов, заключенных по итогам проведения конкурентных процедур – данный показатель был выбран для выявления прозрачности и открытости закупок, совершённых Омской областью. Поэтому, чем выше этот показатель, тем лучше.

– Средневзвешенное количество заявок, поданных на участие при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) на одну закупку – показатель учтён, потому что обеспечение конкуренции при определении поставщика (подрядчика, исполнителя) говорит об открытости осуществления закупок и максимальной экономии бюджетных средств.

– Экономия бюджетных средств, полученная по результатам закупок – показатель отражает процент сэкономленных денежных средств при проведении закупок.

– Доля закупок у СМП, СОНО – обязательным критерием являются закупки у субъектов малого предпринимательства и социально – ориентированных некоммерческих организаций, так как в 44 – ФЗ закреплено, что заказчики обязаны осуществлять закупки у СМП и СОНО в объеме не менее чем пятнадцать процентов совокупного годового объема закупок.

– Среднее количество нарушений законодательства по осуществлению закупок – критерий свидетельствует об ответственном подходе государственного заказчика к закупкам и соблюдению зако-

нодательства о контрактной системе, а также о квалифицированных участниках закупок.

Так как для определения эффективности контрактной системы Омской области используется 5 показателей, поэтому весовые коэффициенты распределены по степени значимости от 0,1 (наименее важный показатель) до 0,5 (наиболее важный показатель).

Шкала весовых коэффициентов:

0,5 – абсолютная значимость;

0,4 – высокая значимость

0,3 – средняя значимость;

0,2 – низкая значимость;

0,1 – наименьшая значимость.

Представленные в таблице 5 показатели для модели характеризуют в последующем представленную модель, как совершенно новую.

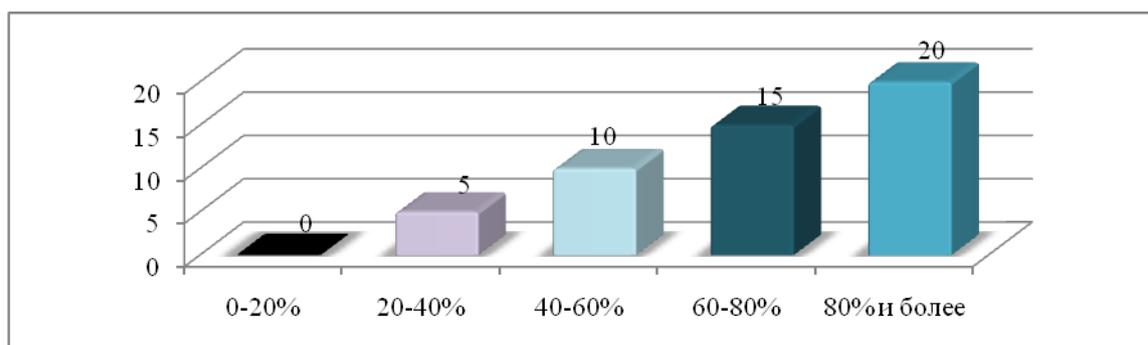
Рассчитаем долю контрактов, заключённых по итогам проведения конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя):

$$K_1 = \frac{A_1}{B_1} \times 100\% ,$$

где K_1 – доля контрактов, заключенных по итогам проведения конкурентных способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), %;

A_1 – общая НМЦК, заключенных по итогам проведения конкурентных способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), тыс. руб.;

B_1 – общая НМЦК заключенных контрактов, тыс. руб.

Рис. 3. Оценка рейтинга показателя K_1 , баллов

$$K_1 = \frac{64\,848\,016,3}{74\,958\,756,01} \times 100\% = 84\%$$

Таким образом, показатель K_1 равен 84%, то есть оценивается в 20 баллов, показатель свидетельствует о том, что наибольшее количество контрактов за 2014 – 2017 годы заключены на основе конкурентных процедур.

Определим средневзвешенное количество заявок, поданных на участие при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей):

$$K_2 = \frac{A_2}{B_2},$$

где K_2 – средневзвешенное количество заявок, поданных на участие при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

A_2 – общее количество заявок на одну закупку за 2014 – 2017 годы, поданных на участие при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей), шт.;

B_2 – общее количество анализируемых лет, шт.

Оценка показателя K_2 :

1. от 0 до 2 заявок (5 баллов);
2. от 2 до 3 заявок (10 баллов);
3. от 3 и более заявок (20 баллов).

$$K_2 = \frac{11,92}{4} = 2,98 \text{ штук}$$

То есть среднее количество участников торгов равно 2, 98 человека на одну закупку, таким образом,

по шкале оценивания данный показатель набрал 10 баллов.

Рассмотрим экономию по закупкам Омской области:

$$K_3 = \left(1 - \frac{A_3}{B_3}\right) \times 100\%,$$

где K_3 – экономия бюджетных средств, образовавшаяся в результате проведения закупок, %;

A_3 – сумма цен, предложенных победителями при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей), тыс. руб.;

B_3 – общая начальная (максимальная) цена объявленных способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), признанных состоявшимися, тыс. руб.

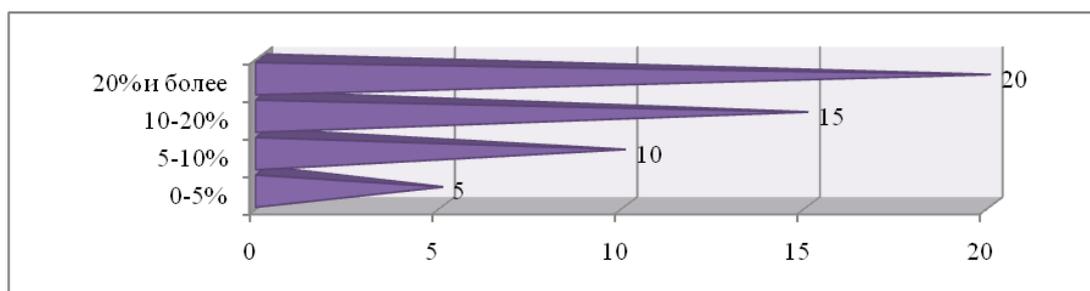


Рис. 4. Оценка показателя K_3 , баллов

$$K_3 = \left(1 - \frac{68\,420\,061,16}{74\,958\,756,01}\right) \times 100\% = 8,7\%$$

Так как показатель K_3 равен 8, 7%, тогда по шкале оценки этому показателю присваивается 10 баллов.

Проведём расчёт доли закупок у СМП и СОНО:

K_4 – учитывается доля закупок, которые заказчик осуществил у СМП, СОНО.

Для расчёта K_4 используются данные: за 2014 – 2017 годы было совершено 23 420 штук закупок у СМП и СОНО, а всего за эти годы заключено контрактов 258 723 штуки.

$$K_4 = \frac{A_4}{B_4} \times 100\%,$$

A_4 – количество закупок у СМП и СОНО, совершённых за 2014 — 2017 годы, шт.;

B_4 – общее количество закупок Омской области за 2014 — 2017 годы, шт.

$$K_4 = \frac{23\,420}{258\,723} \times 100\% = 9,05\%$$

На Рисунке 5 показаны пределы количества процентов, которые могут получиться по показателю K_4 и соответствующее количество баллов.

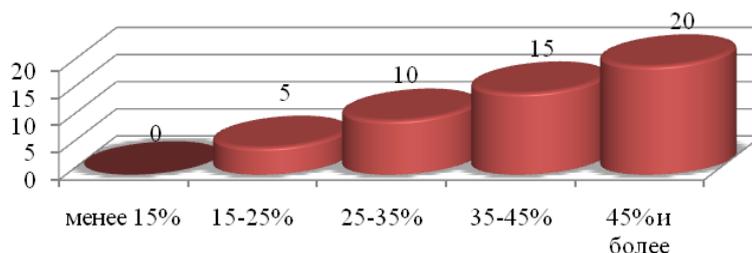


Рис. 5. Рейтинг оценивания показателя K_4 , баллов

Показатель K_4 равен 9, 05%, но госзаказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства (СМП) и социально – ориентированных некоммерческих организаций в объёме не менее чем 15% годового объёма закупок, в рассчитанном показателе данное требование не выполняется, то есть показатель меньше 15%, ему присваивается 0 баллов.

Рассмотрим показатель среднего количества нарушений законодательства в год:

K_5 – среднее количество нарушений законодательства в год за 2014 – 2017 годы, выявленных контрольными органами, шт.

За последние годы Министерством финансов Омской области было выдано 26 предписаний для устранения выявленных нарушений:

- 2014 год – 5;
- 2015 год – 8;
- 2016 год – 10;
- 2017 год – 3.

$$K_5 = \frac{A_5}{B_5},$$

A_5 – количество выявленных нарушений законодательства Министерством финансов Омской области, шт.;

B_5 – количество анализируемых лет, в которые были совершены нарушения, шт.

$$K_5 = \frac{26}{4} = 6,5 \text{ нарушений}$$

Для оценки показателя K_5 используется следующая градация баллов:

- 0 нарушений (20 баллов);
- от 1 до 4 нарушений (15 баллов);
- от 4 нарушений и более (10 баллов).

Следовательно, показателю K_5 присваивается 10 баллов.

Эффективность, баллов = $K_1 + K_2 + K_3 + K_4 + K_5$

Таким образом, максимальное количество баллов по указанным показателям, которое может получиться при расчёте эффективности контрактной системы равно 100 баллов.

При оценке эффективности, контрактная система Омской области набрала следующее количество баллов:

- $K_1 = 20$ баллов;
- $K_2 = 10$ баллов;
- $K_3 = 10$ баллов;
- $K_4 = 0$ баллов;
- $K_5 = 10$ баллов.

Эффективность, баллов = $20 + 10 + 10 + 0 + 10 = 50$ баллов

В таблице 6 показана разработанная шкала оценки контрактной системы по сумме рассчитанных коэффициентов:

Таблица 6

Бальная шкала итоговой оценки эффективности контрактной системы

Значение	Эффективность
75 – 100 баллов	Высокая
50 – 75 баллов	Средняя
25 – 50 баллов	Низкая
0 – 25 баллов	Неэффективна

Эффективность функционирования контрактной системы Омской области относится к средней и равна 50 баллов.

Но так как при расчёте эффективности используются весовые коэффициенты, поэтому данную модель оценки эффективности можно преобразовать иным образом:

Эффективность = $(K_1 \times 0, 4) + (K_2 \times 0, 3) + (K_3 \times 0, 5) + (K_4 \times 0, 2) + (K_5 \times 0, 1)$

В этом случае максимальное количество баллов, которое может набрать контрактная система Омской области при её оценивании, составляет 30 баллов, поэтому шкала итоговой оценки преобразится:

- 22, 5 – 30 баллов – высокая эффективность;
- 15 – 22, 5 баллов – средняя эффективность;
- 7, 5 – 15 баллов – низкая эффективность;
- 0 – 7, 5 баллов – контрактная система неэффективна.

Эффективность = $(20 \times 0, 4) + (10 \times 0, 3) + (10 \times 0, 5) + (0 \times 0, 2) + (10 \times 0, 1) = 8 + 3 + 5 + 0 + 1 = 17$ баллов

Таким образом, эффективность закупок Омской области, рассчитанная с помощью весовых коэффициентов, также находится на среднем уровне. С помощью расчёта эффективности по разработанной методике проблемные области обнаружены в осуществлении закупок у СМП и СОНО, в данном случае следует большое внимание уделять контролю над этим вопросом. Данная авторская методика по сравнению с традиционной методикой позволяет не только оценить уровень эффективности, но и выделить узкие места в контрактной системе. Разработанная модель оценки эффективности контрактной системы, применённая на Омской области наиболее полноценно отражает эффективность контрактной системы, так как произведённая оценка эффективности по традиционной модели рассчитана по одному показателю, именно с точки зрения экономии, а разработанная же модель отражает важные показатели контрактной системы, без учёта которых невозможно оценить эффективность функционирования контрактной системы в целом.

С помощью расчёта эффективности по разработанной методике проблемные области обнаружены в осуществлении закупок у СМП и СОНО, в данном случае следует большое внимание уделять контролю над этим вопросом, среднее количество заявок на участие в закупках равно 2, 89 штук на одну закупку за 2014 – 2017 годы, экономия за анализируемые годы равна 8, 7%, что касается нарушений законодательства о контрактной системе, то нарушения ежегодно находятся на высоком уровне, их среднее значение 6, 5 нарушений.

Для повышения эффективности контрактной системы Омской области предлагается:

увеличение доли закупок у СМП и СОНО и ужесточение контроля над соблюдением законодательства касаясь этих закупок;

создать на основе ЕИС реестр добросовестных поставщиков, со своей бальной и рейтинговой системой для устранения нарушений законодательства в сфере закупок, введение и использование общефедерального профессионального стандарта при оценке и аттестации закупочных специалистов;

Таким образом, можно сказать, что преобразование системы государственных закупок в Российской Федерации протекает в правильном направлении. Следует лишь регулярно наблюдать за процессом выполнения государственных закупок, выявлять недостатки, проблемы, осуществлять работу над ошибками, вносить исправления, и тогда нам, бесспорно, удастся получить эффективную и успешную систему государственных закупок.

Библиографический список

1.Иванова, Е.В. *Новации в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд* [Текст] / Е. В. Иванова // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – №1 (9) – 2014. – С.7–10.

2.Иванова, Е.В., Хлянова, Ю.А. *Теоретические аспекты контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок* [Текст] / Е. В. Иванова, Ю. А. Хлянова // Сборник статей и тезисов докладов IV Международной научно–практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Издательский центр КАН» (Омск). – 2017. – С.163–167.

References

1. Ivanova E.V. *Novations in the contract system in the sphere of procurement of goods, works, services to ensure state and municipal needs*. Bulletin of the Siberian Institute of Business and Information Technologies. Omsk, 2014, 7–10 p.

2. Ivanova E. V. *Theoretical aspects of the contract system in the sphere of state and municipal purchases*. Collection of articles and abstracts of the IV International Scientific and Practical Conference of Students, Masters and Teachers. Publisher: Limited Liability Company "Publishing Center KAN". Omsk, 2017, 163–167 p.

ANALYSIS AND ESTIMATION OF EFFICIENCY OF THE OPERATION OF THE CONTRACT SYSTEM OF THE OMSK REGION IN THE SPHERE OF STATE AND MUNICIPAL PURCHASING FOR 2014–2017

Elena V.Ivanova,

associate professor

Director of the Center for Economic Consulting

Julia A. Khlyanova,

Omsk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract. The article analyzes the effectiveness of the Omsk region contract system in the sphere of state and municipal purchases, by considering the level of competition for one purchase for 2014 — 2017, analyzed the quality of purchases and savings of budgetary funds, as well as compliance with the requirements of legislation in the contract system and the effectiveness of the contract system of the Omsk region was calculated, and a model for assessing the effectiveness of the contract system was developed, taking into account the following indicators: the share of the contract s concluded on the basis of competitive procedures; the average number of applications submitted for participation in the determination of suppliers (contractors, executors) per purchase; saving of budgetary funds received as a result of purchases; Proportion of purchases from the NSR, SUNO; the average number of violations of procurement legislation. The purpose of the work is to determine the level of efficiency of public procurement in the Omsk region and to develop its own methodology for assessing the effectiveness of the contract system, through which the contract system of the

Omsk region is assessed. The methods used include horizontal analysis, a method of comparisons. The result of the developed methodology is the evaluation of the effectiveness of the contract system of the Omsk region. The obtained results can be applied to assess the effectiveness of any contract system in the sphere of state and municipal purchases. The author of the article came to the following conclusions: the effectiveness of the contract system of the Omsk region can be estimated as average, as there are shortcomings in the quality of procurement, compliance with the law on the contract system, the financial efficiency of procurement is normative on the scale of assessment, there is savings in the procurement process.

Key words: state and municipal purchases, contract system, Omsk region, efficiency assessment, savings.

Сведения об авторах:

Иванова Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ; кандидат экономических наук, директор центра экономических консультаций НОУ ВПО «СИБИТ» (Российская Федерация, г. Омск, ул. Партизанская, 5), e-mail: iva-ev@yandex.ru.

Хлянова Юлия Андреевна – студентка Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (Российская Федерация, г. Омск, ул. Партизанская, 5), e-mail: YuliaH55@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 07.05.2018 г.

О.О. Комаревцева

ТЕХНОЛОГИИ SMART CITY В ЭКОНОМИКЕ «НЕСТАБИЛЬНЫХ ГОРОДОВ»

Данная статья посвящена формированию модели готовности муниципальных образований к внедрению технологий Smart City. В качестве гипотезы исследования выступает предположение о возможности имитационного моделирования аспекта готовности «нестабильных городов» к внедрению технологий Smart City. В качестве цели научного исследования выступает формирование модели готовности муниципальных образований к внедрению технологий Smart City на основе авторского подхода к имитационному моделированию. Для реализации поставленной цели необходимо выполнить следующий ряд задач: рассмотреть теоретические основы технологий Smart City в современных реалиях развития экономической парадигмы; сформировать имитационную модель динамического измерения готовности муниципальных образований к внедрению технологий Smart City на примере некоторых «нестабильных городов». Новизна научной статьи заключается в авторском подходе к рассмотрению вопроса готовности муниципальных образований к внедрению технологий Smart City через имитацию некоторых экономических показателей «нестабильных городов». Инструментарий научной статьи состоит из следующих методов: теоретической адаптации материала, анализа и синтеза данных, моделирования экономических процессов. Проведенное исследование является достаточно интересным с позиции применения имитационных технологий в рамках данного вопроса, что соотносится с направлениями цифровой парадигмы развития Российской Федерации. В дальнейшем данная тема исследования может быть проработана и дополнена в рамках разработки стратегических программ по внедрению технологий Smart City в экономику моногородов.

Ключевые слова: динамическое развитие, имитационное моделирование, технологии Smart City, города, цифровая экономика, аналитическая модель.

Развитие высокоточных технологий ведет к изменению парадигмы экономического развития. На место постиндустриального типа развития, смещенного в сторону «экономики знаний», приходит цифровая экономика. Новая парадигма влечет за собой внедрение инновационных инструментов, позволяющих скорректировать существующие государственные программы развития, определить новую экономическую идеологию, выстроить приоритеты и направления функционирования приоритетных отраслей и секторов народного хозяйства. На сегодняшний день в качестве данных инструментов выступают технологии Smart City.

Технологии Smart City являются уникальным инструментом, позволяющем на основе «умного развития» не только создать благоприятные условия экономической среды и повысить качество жизни населения, но и с экономить финансовые средства, направленные на обслуживание городской инфраструктуры. Несмотря на ряд положительных моментов, многие муниципальные образования не готовы внедрять Smart-технологии для развития городской экономики. Данное обстоятельство связано с тем, что ряд муниципальных образований в Российской Федерации функционирует в условиях стагнирования, а в некоторых случаях банкротства ключевых муниципальных производств, ежегодного роста муниципального долга, дефицита бюджета, низких темпов инновационного развития. По нашему мнению, данные муниципальные образования следует отнести к категории «нестабильные города». Термин «нестабильные города» заимствован из научной статьи Khatoun R., Zeadally S. [7, с. 46-57]. Данные авторы под «нестабильным городом» понимают

территориальное образование: не сумевшие адаптироваться под общие условия экономико-социального развития; зависящие от перераспределения капитала субъектов макроэкономического рынка для обеспечения минимального уровня поддержки функциональной среды [7, с. 50]. Дальнейшее функционирование данных территориальных систем («нестабильных городов») в условиях цифровой парадигмы экономического развития ставится под сомнение. Тем самым, существует необходимость в создании модели имитационного измерения, которая позволяла бы оценить готовность муниципальных образований к внедрению технологий Smart City и выделить барьеры, мешающие реализации данных технологий в экономике «нестабильных городов». Данный тезис обуславливает актуальность и значимость выбранной темы исследования.

Исследование вопроса готовности муниципальных образований к внедрению технологий Smart City является важным. Данный аспект сопряжен с некоторыми тенденциями развития современной экономики. Во-первых, приоритетностью технологического развития, требующей создания инновационной городской инфраструктуры [1, с. 19]. Во-вторых, инновациями как формы продукта нового тысячелетия [8, с. 1108]. В-третьих, определенным вектором экономического развития, направленным в сторону цифровизации хозяйственной деятельности и упорядочиванию неэффективных процессов [2, с. 56]. В соответствии с данными тенденциями вопрос внедрения технологий Smart City в экономику «нестабильных городов» пересекается с имеющимися воззрениями ученых-экономистов. На сегодняшний день теоретические аспекты готовности муниципальных образований к внедрению технологий

Smart City базируются в контексте трех основных концепций:

1. Концепция «развития стабильных городов», раскрытая в трудах L. Anthopoulos, M. Janssen, V. Weerakkody [3, с. 77]. В соответствии с данной концепцией внедрение технологий Smart City должно происходить только в экономически развитых и стабильных городах. Важными индикаторами развития данных городов выступают уровень инновационности и высокой финансовой обеспеченности.

2. Концепция «создавай и получай», сформированная и обобщенная в научной статье J. Vguneckiene [4, с. 470]. В качестве основной идеи данной концепции выступает необходимость создания новых городов, функционирующих лишь на основе технологий Smart City. Инструментами исследования являются методы форсайт и информационные опросы.

3. Концепция «твой дом – smart город», сформированная в научных исследованиях A.L. Geller [5, с. 1410], G. Jia, G. Han, J. Jiang, N. Sun, K. Wang [6, с. 109]. Данные ученые предлагают внедрять технологии Smart City в городские дома. Массовое использование технологий позволит отнести муниципальное образование к наивысшему уровню готовности к внедрению технологий Smart City. Важным критерием в отборе муниципальных образований станет элемент масштаба от реализуемых внутридомовых технологий. В качестве инструментов реализации данной концепции авторы считают необходимым применить элементы проектного управления.

Несмотря на большую значимость данных концепций, по нашему мнению, в качестве инструмента определения готовности городов к внедрению технологий Smart City необходимо выбрать имитационное моделирование. Имитация будет проведена через авторскую модель динамического измерения готовности муниципальных образований к внедрению технологий Smart City. Авторская модель динамического измерения выстроена на основе основных треков – сегментов, оказывающих влияние на процесс внедрения технологий Smart City в городскую среду. К данным трекам относятся: технологическая, инновационная, интеллектуальная, финансовая, энергоэффективная и проектная среды. В соответствии с данными треками автором разработаны показатели, составляющие основу модели динамического измерения готовности муниципальных образований к внедрению технологий Smart City:

1. Среда технологической обеспеченности городского производства (в рамках накопителя Technology):

$$R_p = \frac{P_{-10} + P_{-5} + P_{-2}}{P_o}, \quad (1)$$

где R_p — среда технологической обеспеченности городского производства, P_o — общее количество муниципальных и частных предприятий, P_{-10} —

количество модернизированных частных предприятий, P_{-5} — количество модернизированных муниципальных предприятий, P_{-2} — количество предприятий, собирающихся проводить модернизацию в текущем году.

2. Среда инновационного развития города (в рамках накопителя Innovations):

$$I_p = \frac{I_n + T_n}{P_n}, \quad (2)$$

где I_p — среда инновационного развития города, I_n — объем работ, выполненных по строительству объектов инновационной инфраструктуры, T_n — объем инновационной продукции, произведенной на муниципальных предприятиях за текущий год, P_n — объем продукции, произведенной на всех предприятиях города.

3. Интеллектуальная среда города (в рамках накопителя Intellectualization):

$$In_p = \frac{P_{in} + R_{in}}{G_{in}}, \quad (3)$$

где I_r — интеллектуальная среда города, P_{in} — количество разработанных инновационных продуктов (товаров, технологий, услуг), R_{in} — количество, зарегистрированных патентов инновационной продукции (товаров, технологий, услуг), G_{in} — общее количество выигранных грантов, конкурсов, олимпиад.

4. Среда финансовой стабильности города (в рамках накопителя Finance):

$$F_p = \frac{D_f}{I_f}, \quad (4)$$

где F_p — среда финансовой стабильности города, D_f — муниципальный долг, I_f — доходы городского бюджета.

5. Среда энергоэффективности города (в рамках накопителя Energy):

$$E_p = \frac{R_e + C_e}{P_e}, \quad (5)$$

где E_p — среда энергоэффективности города, R_e — совокупное потребление предприятиями города топливно-энергетических ресурсов, P_e — произведенная продукция (товары, работы, услуги) на основе использованных потребляемых энергоресурсов, C_e — стоимость потребляемых энергоресурсов для населенн.

6. Проектная среда города (в рамках модели Project):

$$P_p = \frac{S_p}{B_p}, \quad (6)$$

где P_p — проектная среда города, S_p — реализация проектов в области социального предпринимательства, B_p — число зарегистрированных субъектов бизнеса в течении последних трех лет.

Результатом данной модели является совокупный (суммарный) показатель, способствующий формированию значения готовности муниципального образования к внедрению технологий Smart City. Размеренность совокупного показателя представлена в таблице 1.

Таблица 1

Размеренность совокупного показателя модели динамического измерения готовности городов к внедрению технологий Smart City

Накопитель	Показатели готовности к внедрению технологий SMART CITY			
	Полная готовность	Средняя готовность	Удовлетворительная готовность	Неготовность
Technology	0,6 < n	0,3 < n < 0,6	0,2 < n < 0,3	n < 0,2
Innovations	0,6 < n	0,4 < n < 0,6	0,3 < n < 0,4	n < 0,3
Intellectualization	0,7 < n	0,3 < n < 0,6	n ≤ 0,3	n < 0,3
Finance	0,2 < n	0,3 < n < 0,6	0,2 < n < 0,3	n < 0,2
Energy	0,6 < n	0,4 < n < 0,6	0,3 < n < 0,4	n < 0,3
Project	0,6 < n	0,4 < n < 0,6	0,35 < n < 0,4	n < 0,35
Σ	3,1 < n	2,2 < n < 3,1	1,65 < n < 2,2	n < 1,65

Представленные выше диапазоны сформированы в соответствии с промежуточными значениями каждого элемента накопителя, участвующего в определении конечного значения совокупного показателя. Перенесем данные показатели в имитационную модель измерения готовности городов к внедрению технологий Smart City. В качестве объекта исследования используем муниципальные образования город Курск и Орел. Программой имитационного моделирования выступает AnyLogic. Параметры данной модели имеют временной лаг 2017 года.

Исходная модель динамического измерения готовности муниципального образования к внедрению технологий Smart City представляет систему накопителей, взаимосвязанных на основе непрерывного взаимодействия процессных потоков. Особенностью использования имитационной модели в нестабильных городах является возможность определения секторов-треков, выступающих в качестве барьеров внедрения технологий Smart City. Данная особенность позволяет обозначать проблемные секторальные направления и провести корректировку мероприятия, в рамках стратегического развития нестабильных городов. Исходным накопителем, определяющим готовность города к внедрению технологий Smart City, выступает муниципальное образование (Kursk, Orel). Второстепенные накопители (Technology, Innovations, Intellectualization, Finance, Energy, Project) аккумулируют первичные параметры модели, перераспределяя их на основе потоков (t_0 , Int_0 , i_0 , f_0 , e_0 , P_0) и определяя готовность к процессу внедрения технологий Smart City. Потоки данной модели

направлены в сторону выхода из вторичных накопителей, аккумулирующих совокупные параметры модели. На основе перераспределения данных параметров поток направляется в конечный накопитель (Kursk, Orel). Вторичные накопители не взаимодействуют между собой. Данное обстоятельство связано с тем фактором, что представленные в модели вторичные накопители представляют обособленные системы развития городской среды. Пересечение данных накопителей не позволяет определить барьеры на пути к внедрению технологий Smart City в экономике «нестабильных городов». В соответствии с этим, автором предпринята попытка связать данные накопители через потоки параметров, определив им важную роль в процессе динамического измерения. В качестве индикаторов конечных накопителей (Kursk, Orel) выступают следующие цвета: зеленый – город готов к внедрению технологий Smart City; оранжевый – средняя готовность города к внедрению технологий Smart City; желтый – удовлетворительная готовность города к внедрению технологий Smart City; белый – неготовность города к внедрению технологий Smart City.

Применим имитационную модель измерения готовности к внедрению технологий Smart City для муниципальных образований города Курск и Орел (рис. 1).

В соответствии с данной моделью можно сделать вывод о дифференцированной степени готовности муниципальных образований к внедрению технологий Smart City. Муниципальное образование город Орел несмотря на положительный уровень развития накопителей Technology,

Intellectualization, Energy в процессе перераспределения параметрических показателей не позволяет аккумулировать в городской среде нужные ресурсы для внедрения технологий Smart City. Существенные проблемы связаны с формированием самих вторичных накопителей (Finance, Project, Innovation), выступающих в качестве барьеров. Можно сделать вывод, что муниципальное образование город Орел не готово к внедрению технологий Smart City.

Имитационное моделирование в программе AnyLogic на основе применения модели Басса позволяет спрогнозировать уровень развития накопителей в течении заданного периода времени. В соответствии с тем, что в качестве параметров, используемых в имитационной модели, выступают индикаторы 2017 года, считаем возможным осуществить краткосрочный прогноз на 2018 год. Итоговые результаты прогноза представлены на рисунках 2 и 3.

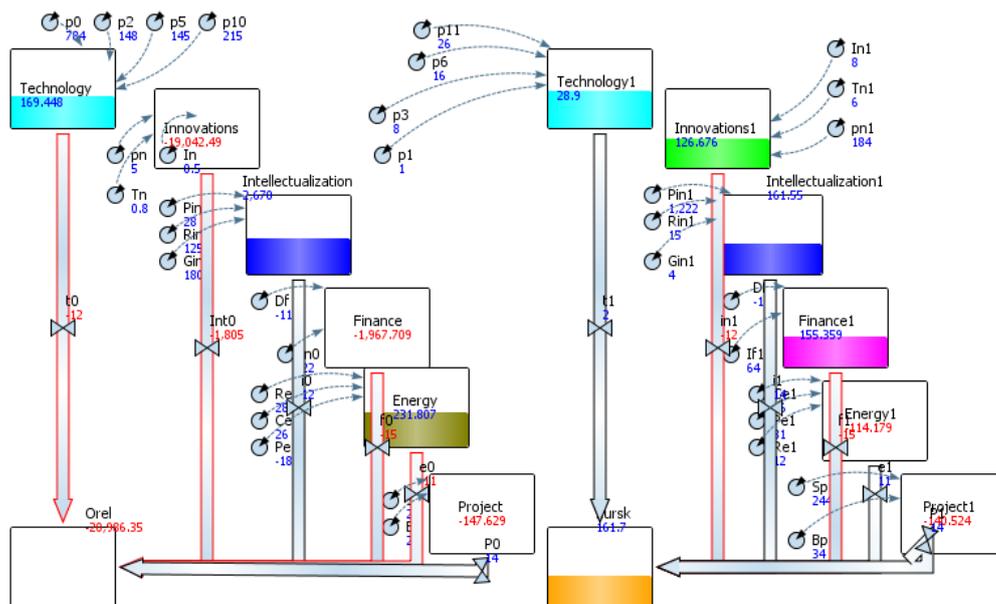


Рис. 1. Имитационная модель динамического измерения готовности муниципального образования к внедрению технологий Smart City (на примере муниципальных образований – городов Курск и Орел)

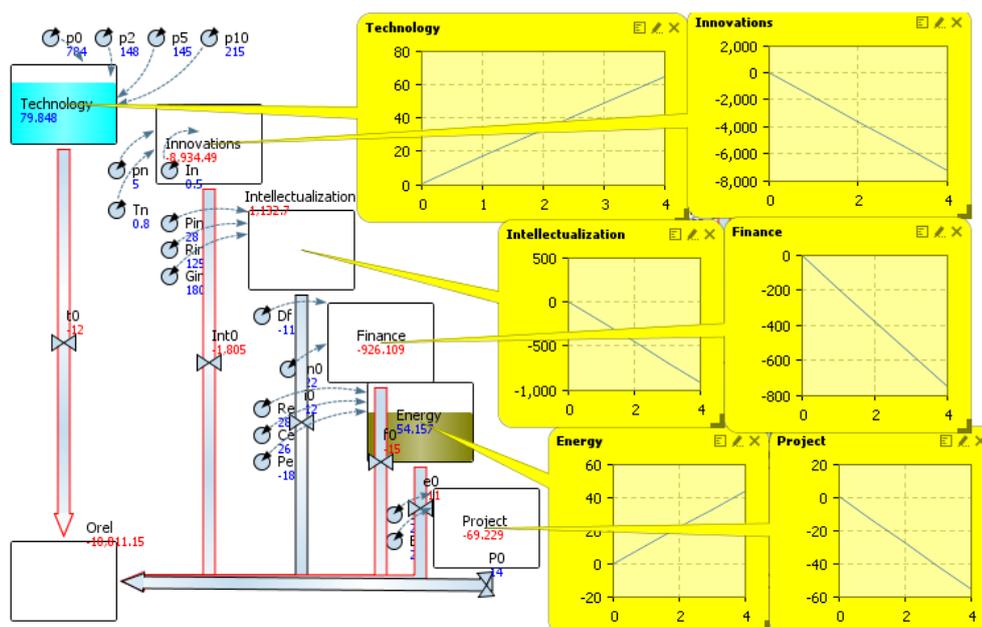


Рис. 2. Прогнозирование развития вторичных накопителей с краткосрочным периодом в один год (на примере муниципального образования города Орел)

В соответствии с рисунком 2 город Орел в краткосрочном периоде показывает дальнейшее снижение параметрических накопителей, что в свою очередь ухудшает положение муниципального образования, связанное с внедрением технологий Smart City. Совершенно иная ситуация складывается в муниципальном образовании городе Курск.

Несмотря на удовлетворительную готовность города к внедрению технологий Smart City в 2017 году, прогнозирование развития вторичных накопителей в 2018 году позволяет сделать вывод о переходе муниципального образования в уровень средней готовности. Данное обстоятельство отражено на рисунке 3.

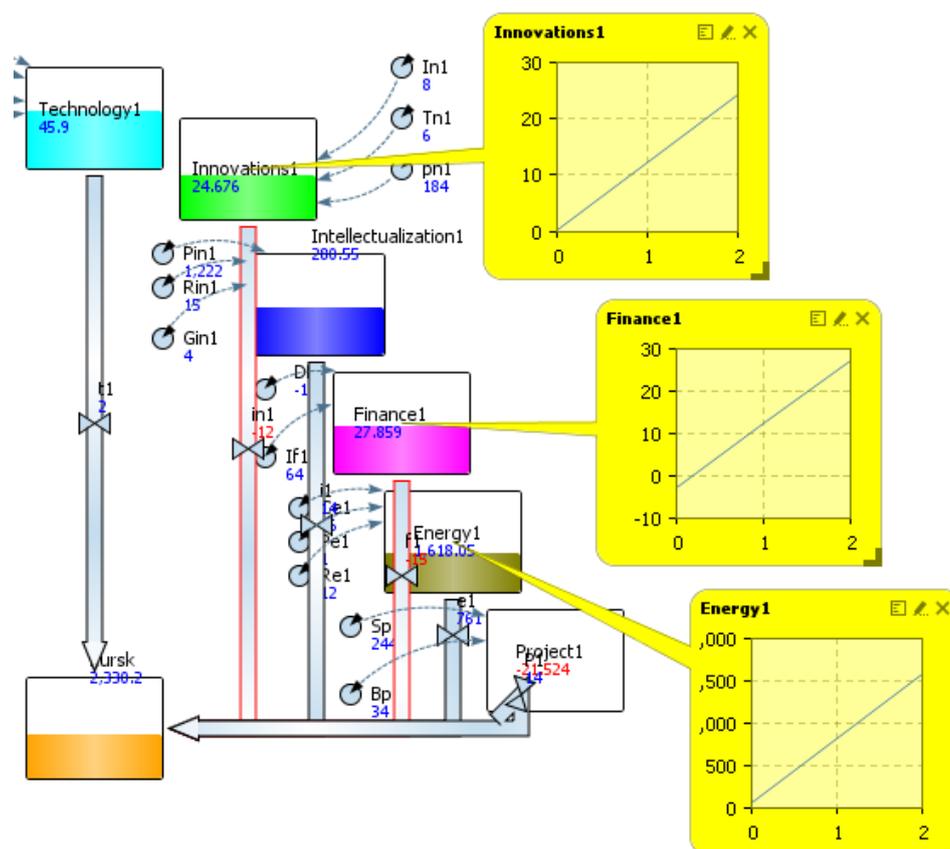


Рис. 3. Прогнозирование развития вторичных накопителей с краткосрочным периодом в один год (на примере муниципального образования города Курск)

Так, по сравнению с предыдущим периодом в рамках модели измерения готовности города Курск к внедрению технологий Smart City были улучшены параметры накопителей: энергоэффективность (Energy 1), финансовая стабильность (Finance 1), технологическая обеспеченность городское производство (Technology 1), интеллектуальная среда (Intellectualization1).

Имитационное моделирование динамического измерения на основе эмпирического дискретно-событийного исследования позволило сформировать простую и эффективную модель расчетов готовности муниципальных образований к внедрению технологий Smart City. Данная модель имеет ряд преимуществ, а именно: во-первых, простота расчетов позволяет сократить временной ресурс для определения места размещения технологий Smart City; во-вторых, выявленные накопители модели способствуют выделению основных барьеров, мешающих реализации технологий Smart City в

конкретном муниципальном образовании; в-третьих, сформированная имитационная модель измерения готовности городов к внедрению технологий Smart City является первоначальной ступенью в алгоритме отбора городов к внедрению данных инновационных технологий. Если в контексте результата построенной имитационной модели установлено, что город не готов к внедрению технологий Smart City, в рамках стратегического развития муниципального образования происходит корректировка программных мероприятий по проблемным секторам-трекам. В целом, имитационное моделирование готовности городов к внедрению технологий Smart City является стратегическим инструментом программного развития муниципального образования.

Проведенное выше исследование позволило сделать ряд выводов. Технологии Smart City являются довольно важными инструментами для формирования новой парадигмы цифровой экономики. Существующие теоретические

исследования в области внедрения технологий Smart City в современных реалиях носят статический характер; рассматриваются с позиции объекта внедрения технологий; используют в качестве методов исследования математическую алгоритмизацию, форсайт, опросы. На основе рассмотренных современных моделей исследования вопроса готовности муниципальных образований к внедрению технологий Smart City автором предложена имитационная модель. В качестве инструмента формирования модели используется статистический и дискретно-событийный метод исследования (включая модель Басса). Полученная имитационная модель построена на основе шести основных индикаторов: технологической обеспеченности городского производства, инновационного развития города, интеллектуализации города, финансовой

стабильности города, энергоэффективности города, проектной среды города. Имитирование данной модели позволяет упростить процесс динамического измерения готовности городов к внедрению технологий Smart City. Конечным показателем готовности выступает муниципальное образование, которое находится в обособленном накопителе имитационной модели. Цвет накопителя позволяет определить степень готовности муниципального образования к внедрению технологий Smart City. В целом данная модель является простой в применении, что упрощает расчеты по определению готовности муниципальных образований к внедрению технологий Smart City. В дальнейшем данная тема исследования может быть проработана в рамках проектного управления, связанного с внедрением технологий Smart City в экономике моногородов Российской Федерации.

Библиографический список

1. Дрожжинов, В.И. Умные города: модели, инструменты, ренкинги, стандарты [Текст] / В.И. Дрожжинов, В.П. Куприяновский, Д.Е. Намиот, С.А. Синягов, А.А. Харитонов // International Journal of Open Information Technologies. – 2017. – Т. 5. – № 3. – С. 19–48.
2. Намиот, Д.Е. Умные города и образование в цифровой экономике [Текст] / Д.Е. Намиот, В.П. Куприяновский, А.В. Самородов, О.И. Карасев, Д.Г. Замолдчиков, Н.О. Федорова // International Journal of Open Information Technologies.– 2017. –Т. 5. –№ 3. –С. 56-71.
3. Anthopoulos, L. A unified smart city model (USCM) for smart city conceptualization and benchmarking / L. Anthopoulos, M. Janssen, V. Weerakkody // International Journal of Electronic Government Research. – 2016. – Vol.12. – No.2. – P.77–93.
4. Bruneckiene, J. The concept of smart economy under the context of creation the economic value in the city/ J. Bruneckiene // Public Policy and Administration. – 2014. – Vol. 13. – No. 3. P. 469–482.
5. Geller, A.L. Smart growth: a prescription for livable cities / A.L. Geller// American Journal of Public Health. – 2003. – Vol. 93. – No. 9. – P.1410.
6. Jia, G. Dynamic resource partitioning for heterogeneous multi-core-based cloud computing in smart cities / G. Jia, G. Han, J. Jiang, N. Sun, K Wang // IEEE Access. – 2016. – Vol. 4. – P. 108–118.
7. Khatoun R. Smart cities: concepts, architectures, research, opportunities / R. Khatoun, S. Zeadally // Association for Computing Machinery. Communications of the ACM. – 2016. – Vol. 59. – No. 8. P. 46–57.
8. Komarevtseva, O.O. Smart city technologies: new barriers to investment or a method for solving the economic problems of municipalities? / O.O. Komarevtseva // R-Economy. – 2017. – Vol. 3. – No.1. – P. 32–39.

References

1. Drozhzhinov V.I. *Umnye goroda: modeli, instrumenty, renkingi, standarty* [Smart cities: models, tools, rankings, standards] [Tekst]/ V.I. Drozhzhinov V.P., Kupriyanovsky, D.E. Namiot, S.A. Sinyagov, A.A. Kharitonov // International Journal of Open Information Technologies, 2017, Vol.5, No.3, 19–48 pp.
2. Namiot D.E. *Umnye goroda i obrazovanie v cifrovoj jekonomike* [Smart cities and education in the digital economy] [Tekst] / D.E. Namiot, V.P. Kupriyanovsky, A.V. Samorodov, O.I. Karasev, D.G. Zamolodchikov, N.O. Fedorov // International Journal of Open Information Technologies, 2017, Vol.5, No.3, 56–71 pp.
3. Anthopoulos L. *A unified smart city model (USCM) for smart city conceptualization and benchmarking*. International Journal of Electronic Government Research, 2016, 77–93 pp.
4. Bruneckiene J. *The concept of smart economy under the context of creation the economic value in the city*. Public Policy and Administration, 2014, 469–482 p.
5. Geller A.L. *Smart growth: a prescription for livable cities*. American Journal of Public Health, 2003, 1410 p.
6. Jia G. *Dynamic resource partitioning for heterogeneous multi-core-based cloud computing in smart cities*. IEEE Access, 2016, 108–118 pp.
7. Khatoun R. *Smart cities: concepts, architectures, research, opportunities*. Association for Computing Machinery. Communications of the ACM, 2016, 46–57 pp.
8. Komarevtseva O.O. *Smart city technologies: new barriers to investment or a method for solving the economic problems of municipalities?* R-Economy, 2017, 32–39 pp.

SMART CITY TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY OF "UNSTABLE CITIES"

Olga O. Komarevtseva,

postgraduate student, Central Russian Institute of Management
(branch of Russian Academy of National Economy and Public Administration)

Abstract. This article is devoted to the formation of the model of readiness of municipalities to implement Smart City technologies. The hypothesis of the study is the assumption of the possibility of simulation modeling in terms of determining the degree of readiness of «unstable cities» to the introduction of Smart City technologies. The goal of the scientific research is the formation of a model for measuring the readiness of municipalities to introduce Smart City technologies on the basis of the author's approach to imitation modeling. To achieve this goal, it is necessary to fulfill the following set of tasks: to consider the theoretical aspects of Smart City technologies in the current realities of development of a new paradigm of economic development; to create a simulation model of the dynamic measurement of the readiness of municipalities to introduce Smart City technologies using the example of some «unstable cities». The novelty of the scientific article is the author's approach to the consideration of the issue of the readiness of municipalities to introduce Smart City technologies through the imitation of certain economic indicators of «unstable cities». The toolkit of the scientific article consists of the following methods: theoretical adaptation of the material, analysis and synthesis of data, modeling of economic processes. The study is quite interesting from the point of view of applying imitation technologies in the framework of this issue. In the future, this topic of research can be developed and supplemented in the development of strategic programs for the introduction of Smart City technologies in the economy of single–industry towns.

Keywords: dynamic development, simulation, technology Smart City, cities, digital economy, analytical model.

Сведения об авторе:

Комаревцева Ольга Олеговна – аспирант Среднерусского института управления – филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (302020, Российская Федерация, г. Орел, ул. Бульвар Победы, д. 5а), e-mail: komare_91@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 16.03.2018 г.

Ю.В. Куприянов
КЛАССИФИКАЦИЯ И ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОДХОДОВ
В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПЛАНИРОВАНИИ

В статье рассмотрена важная теоретико-методологическая проблема – научные подходы, применяемые в производственном планировании. Эволюция отечественного и зарубежного менеджмента прошлого и начала XXI в. сформировала значительное количество разнонаправленных научных подходов к производственному планированию. Данные подходы, во-первых, не изучены системно и не обобщены, а во-вторых, автономны и нескоординированны. Все это снижает синергетический эффект плановых систем отечественных предприятий и приводит к финансово-экономическим потерям уже на стадии формирования производственных программ. Эта проблема приобретает особое значение в условиях возрастания неопределенности внешней среды. В связи с тем, что подходы определяют логику, принципы, методы и методики планирования на всех уровнях процесса планирования, их изучение представляет собой важную научную задачу. Вследствие этого основной целью и предметом настоящей статьи стало исследование появления основных научных подходов в планировании производства в хронологическом аспекте. В статье показана закономерность возникновения подходов в планировании как реакция на возникающие перед производством различных десятилетий вызовы и угрозы, рассмотрена этапность их возникновения в контексте смены экономических и производственно-технологических формаций на основе широкого круга источников с использованием ретроспективного анализа. В ходе исследования были использованы следующие научные методы: анализ, синтез, индукция, дедукция и формализация. Выявленный в результате обобщенный перечень основных подходов, применяемых в производственном планировании, послужил основой для их системной классификации. Результаты исследования имеют важное теоретическое и практическое значение для создания интегрированной модели производственного планирования, организации и совершенствования производственного планирования на современных отечественных промышленных предприятиях.

Ключевые слова: внутрифирменное планирование, производственное планирование, методология планирования, научные подходы в производственном планировании.

В функциональной структуре внутрифирменного планирования производственное планирование является ведущим разделом, определяющим все основные натурально-стоимостные показатели предприятия. На его основе также осуществляется формирование плановых показателей по другим разделам плана предприятия. Эффективность планирования во многом зависит от его теоретико-методологического обеспечения. В состав теоретико-методологического обеспечения планирования входят логика, принципы, методы, подсистемы и методики [1, с. 16]. Научные подходы к планированию являются одним из предметов научного исследования и, как правило, определяют логику, методы и методики планирования. Вследствие этого эффективность результатов планирования напрямую зависит от выбранных научных подходов. Научные подходы в планировании являются следствием развития теории менеджмента. Перечень существующих подходов к производственному планированию теоретически не обобщён. Также отсутствует ясное понимание алгоритма их использования. Это снижает эффективность планирования на современных отечественных предприятиях. По справедливому замечанию Е.В. Храповой, – «в настоящее время в планировании применяют только некоторые научные подходы: маркетинговый, нормативный,

административный... [2, с. 61]. Тем самым обозначена проблема по уточнению перечня основных подходов к производственному планированию, необходимость их систематизации и взаимосвязанного, интегрированного применения. Их дезинтеграция на практике приводит к снижению синергетического эффекта планирования как основной функции управления. Эта проблема становится особенно актуальной при возрастании неопределенности внешней среды, в условиях которой повышаются требования к устойчивости производственной системы современных отечественных промышленных предприятий. Научные подходы в производственном планировании, как правило, являются ответом на вызовы и угрозы, возникающие перед организацией. По справедливому замечанию Ю.А. Шиндиной, «Каждая западная концепция планирования возникла на фоне изменения тех или иных экономических условий и была призвана решать определенные цели управления фирмой» [3, с. 15]. Концепции планирования являются производными теоретического развития менеджмента. Поэтому определение перечня основных подходов связано с рассмотрением основных этапов развития менеджмента через призму решаемых производственных задач.

Как наглядно видно из таблицы 1, производственные задачи, решаемые на различных этапах менеджмента, являются закономерным результатом развития основных концепций научных школ.

Производственные задачи, решаемые основными концепциями менеджмента в XX в.

nn	Наименование основных концепций	Временной период	Основные авторы	Производственные задачи
1.	Школа научного управления	1911	Ф. Тэйлор, супруги Гилбрет	Стандартизация производства и повышение производительности рабочего места
2.	Внедрение поточных и конвейерных линий в производство	1913	Г. Форд	Повышение производительности производственной системы
3.	Статистическая теория качества	1930-1940-е	У. Шухарт, Э. Деминг	Повышение параметров качества выпуска продукции
4.	Lean production, lean manufacturing	1950-е	Т. Оно, С. Синго,	Устранение потерь в процессе производства продукции, не создающих ценности для потребителя
5.	Теория контроллинга	1950-е (Европа) 1990-е (распространение в мире)	П. Хорват, Д. Хан	Оперативное обеспечение процесса производства всесторонней информацией
6.	Теория ограничения систем	1980-е г.	Э. Голдратт, У. Детмер	Увеличение генерации прибыли от выпуска продукции за счет управления ограничениями производственной системы и скорости производственных процессов
7.	Шесть сигм	1980-е г.	Б. Смит (корпорация Motorola)	Достижение показателя качества 6σ для всех производственных процессов (не более 3,4 дефектных выходов продукции на 1 млн операций)
8.	Lean six sigma	2000-е г.	Б. Вит, Ч. Милз, М. Карнел	Быстрая идентификация возможностей и точное определение переменных

Впервые подходы к планированию, как подходы научно обоснованные, предложила школа научного управления. Решая задачи по повышению производительности рабочего места, стандартизации трудовых процессов, она впервые применила нормативный, количественный и бюджетный подходы. Нормативный подход впоследствии положил основу системе научной организации труда, став одним из основных в производственном планировании на протяжении последующих десятилетий, как за рубежом, так и в СССР (здесь необходимо, прежде всего, отметить работы А.К.Гастева, П.М.Керженцева, О.А.Ерманского). Количественный подход, тесно связанный с нормативным, получил свое полное развитие лишь во второй половине 50-х годов, в лице представителей кибернетической школы управления (Р. Акофф, Л. Берталанфи, С. Бир, А. Гольдбергер), взяв за основу методы точных наук (статистика, математика и т.д.). В СССР количественный подход развивался Л.В.Канторовичем и В.В. Новожиловым и др. Сущность количественного подхода наиболее ёмко была раскрыта Дж. Бигелем, по определению которого именно «объем (количество) выпускаемой продукции является основным результативным показателем производства» [4, С. 16] (в этой части количественный подход тесно переплетался с производственным). В соответствии с этим основная задача данного подхода заключалась в точном определении требуемого количества выпускаемой продукции в соответствующее время при минимальных суммар-

ных затратах, допускаемых требуемым качеством. В свою очередь расчеты оптимального количества продукции, по мысли автора, должны быть взаимосвязаны с расчетами количества необходимого рабочего времени, рабочих, производственной мощности и так далее. Количественному подходу в производственном планировании в современной отечественной литературе посвящены работы Л.А.Кузнецова, М.В.Черных, О.Н.Безгиновой, А.Н.Гвоздинского, М.Д. Поважной, Е.Е. Гавриловой и др.

Бюджетный подход к организации производственного планирования, развитый классиками школы научного управления (Ф. Тейлор, Г. Гант, Х. Эмерсон), и классической (административной) (А. Файоль, М. Вебер, Ч. Бернанд) в тот период носил форму краткосрочного бюджетирования и контроля. В современной научной отечественной литературе бюджетный подход к производственному планированию получил освещение в работах Е. В. Акимовой, В. Д.Богатырева, В. Г.Левитана, Б. С.Борисова, К. В.Шиборша.

В 1930-1940-х гг. XX в. статистическая теория качества В.Шухарта-У.Деминга (статистический метод контроля стабильного качества производственных процессов) привела к возникновению качественного подхода. Данный подход в дальнейшем имел циклическое развитие и привел к появлению в 60-70-х годах XX в. теоретической триады «кай-дзен – бережливое производство – шесть сигм» благодаря

Т. Оно, М. Имаи, Дж. Вумеку, Д. Джонсу, Д. Л. Майклу и др. В СССР качественный подход развивался Г. Г. Азгальдовым, А. В. Гличевым, В. П. Пановым, которые рассматривали планирование производственных процессов через так называемые квалиметрические показатели, выражающие количественное измерение качества продукции. В современной литературе проблемы качественного (квалиметрического) подхода разрабатывают такие авторы как А. М. Абачараева, И. А. Абдуллин, Н. А. Жарина, Л. Р. Муллина, В. П. Граб. Качественный подход был интегрирован с процессным, ведь согласно теоретикам кай-дзен именно качество процесса определяет качество результата производства.

Изменение тектоцентрической парадигмы менеджмента, связанное с глобализацией экономики в 1950-х-1960-х г.г. сопровождалось появлением нового спектра научных подходов, коренным образом изменивших инструментальный ландшафт теории управления. Среди прорывных подходов этого периода необходимо отметить, прежде всего, такие, как – системный, проектный, сценарный и маркетинговый.

1. Так. школа науки управления (Р. Акофф, Л. Берталани, С. Бир, А. Гольдбергер, Дж. Бигель) наряду с развитием количественного и процессного подхода ввела в научный оборот системный и ситуационный подход. Системный подход был в развите в теоретических работах С. Оптнера и С. Янга, Р. Акоффа и И. Ансоффа. А через два десятилетия он получил развитие в концепции теории ограничения систем (ТОС) У. Голдратта. Идеи теоретиков ТОС в настоящее время развиваются рядом исследователей производственного планирования в России [5, с. 75]. В отечественной литературе применительно к производственному планированию системный подход использовался М. И. Бухалковым, Н. В. Гайворонской, А. И. Зотовой, С. П. Король, А. М. Павловым. В последние годы системный подход эволюционирует в системно-синергетический, что отражено в работах Р. В. Солошенко, А. В. Леонова, Е. М. Терещина, В. М. Володина и др. Ситуационный подход в это же время активно разрабатывался японскими компаниями [6, с. 316].

2. Проектный подход был сформирован благодаря методу критического пути CPM – Critical Path Method) М. Уолкера и технологии PERT (Program Evaluation and Review Technique) консалтинговой компании «Буз, Аллен энд Гамильтон» в 1956 и 1958 годах соответственно. Среди работ, посвященных разработке методологии проектного управления в современном отечественном производстве, нельзя не отметить работы В. Ф. Балакина, И. А. Соловьевой, Л. Ф. Валиевой, В. А. Кравченко, Д. С. Коротких, И. Т. Кочан, Б. А. Романова, И. В. Припадчевой.

3. Сценарный подход (а также адаптивный подход) к планированию был разработан Гарвардской школой стратегического управления в 1960-е годы (А. Д. Чандлер, К. Эндрюс и И. Ансофф.); Работы авторов данной школы существенно масштабировали предмет производственного планирования, что в результате привело к появлению такого явления, как

«производственное стратегирование».[7, с. 98] Сценарному подходу в производственном планировании в современной отечественной литературе посвящены работы Е. В. Крыловой, А. Н. Муканова, В. Н. Кучуганова, В. А. Черкасовой, Л. М. Ройтер и др.

4. Началу маркетингового подхода в производственном планировании положила работа Ф. Котлера «Маркетинг и менеджмент», опубликованная в 1967 году. В рамках маркетингового подхода к производственному планированию основная роль в управлении производственным ассортиментом принадлежит руководителям службы маркетинга. Маркетинговому подходу в производственном планировании посвящены работы В. К. Ващенко, Л. С. Волковой, Н. Н. Кретовой, Т. Н. Макаровой, Т. В. Ольшанской, Н. А. Тихомировой.

Важным событием 1950-1960-х годов XX в. стало развитие концепции контроллинга (Д. Хан, П. Хорватт и др.), в котором воплотился синтез количественного и качественного подходов, что позволило применительно к производственному планированию образовать даже отдельное направление – производственный контроллинг [8, с. 103].

Аналогично периоду 1950-1960-е годы XX в. результативным (с точки зрения появления новых подходов в производственном планировании) стал период 1980-1990-х годов XX в. На этом этапе свое распространение получили такие подходы, как ресурсный, финансовый и индикативный.

Так, ресурсный подход возник на рубеже 1980-х-1990-х годов XX в. благодаря работам школы ресурсного обоснования (производственных возможностей) Г. Хамела и К. Прахалада, Дж. Барни, Д. Тиса, а его эволюция описана Кулишом С. М. [9, с. 29]. В отечественной литературе ресурсный подход получил развитие в работах В. С. Катькало, А. И. Пискунова, О. В. Звягиной.

Финансовый подход к производственному планированию был продиктован стоимостным содержанием производственной функции. Так, по мнению В. Дж. Стивенсона «Сущность производственной функции – создание в процессе преобразования прибавочной стоимости.» [10, с. 26] В какой-то степени финансовый подход стал реакцией финансистов западных компаний на идеи ограничителя системной производительности теории ограничения систем. Одним из основных критериев решения проблем узкого места стал критерий маржинального покрытия, проиллюстрированный в частности в работе С. М. Брега [11, с. 58]. Данной проблеме в отечественной науке посвящены труды И. М. Кублина, Л. С. Верещагиной, М. И. Гераскиной, В. В. Егоровой, Л. В. Глухой, И. А. Маштакова, О. А. Орлова, М. В. Федоровой и др.

Индикативный подход, появившийся в 90-х г. XX в., стал реакцией на несоответствие директивных и времяёмких бюджетных процедур динамично меняющихся по отношению к условиям внешней среды. Альтернативой бюджетному планированию с 90-х годов XX в. стала концепция «вне бюджетирования» [12, с. 250], а также система сбалансированных показателей Д. Нортон и Р. Каплана. В отечественной лите-

ратуре индикативный подход к производственному планированию представлен работами А.М.Букреева, Я.А.Шастина, Н.В.Сироткиной, А.Н.Соломахина, А.А.Якименко.

Свое развитие научные подходы получили и в 2000-е годы. Так, системный подход в последние годы эволюционирует в энтропийный. Энтропийный подход для производственного планирования является относительно новым, так как все предшествующие авторы рассматривали его преимущественно по отношению к физическим, социальным либо информационным системам. В рамках энтропийного подхода системы производственного планирования рассматриваются через состояние энтропии.[13, с.32] Также новацией последних десятилетий этого века стало объединение

ресурсного с качественным подходом в концепции Lean six sigma (Б.Вит, Ч.Милз,М.Карне).

Кроме того, нельзя не упомянуть о том, что в начале 70-х годов, Дж. Штейнер обратил внимание на необходимость применения в производственном планировании интегрированного подхода.[14, с.178] Однако до сих пор интегрированный подход получил свой развитие только в области внутрифирменного планирования и применительно к производственному планированию в литературе не раскрыт, что делает его изучение в данной предметной области актуальным.

На основании проведенного ретроспективного обзора сформирован и классифицирован перечень основных научных подходов, применяемых в производственном планировании.

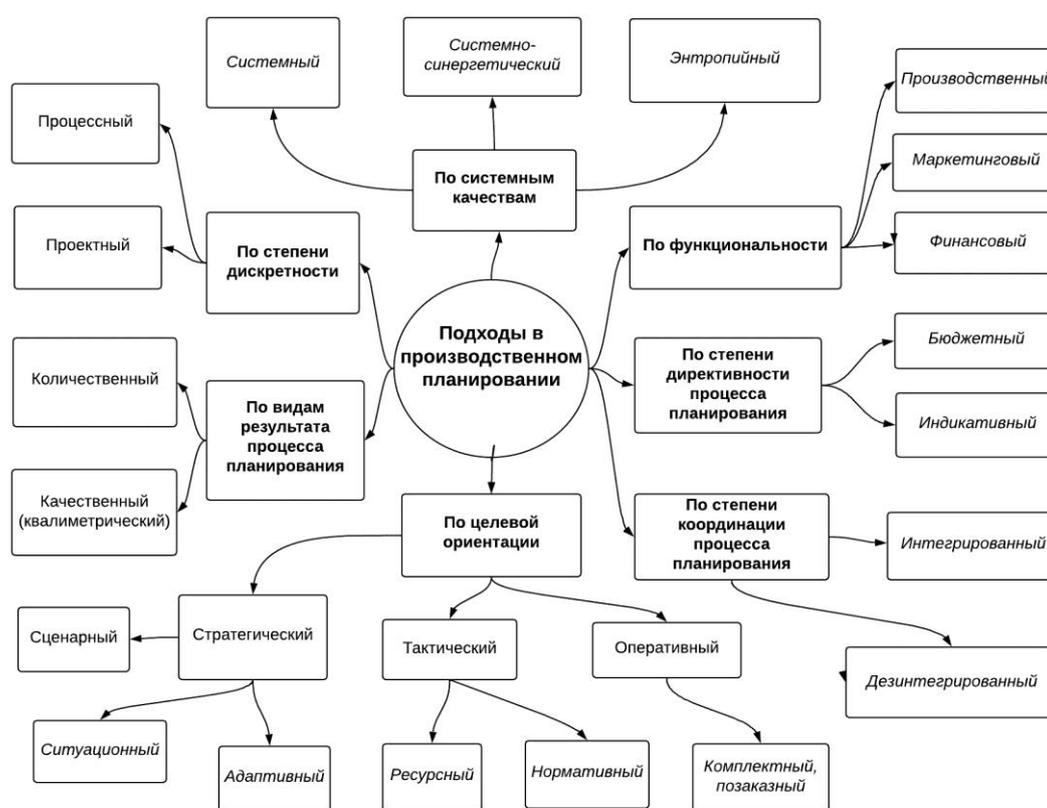


Рис. 1. Классификация подходов в производственном планировании

В настоящей статье перечень научных подходов, используемых в производственном планировании был сформирован на основе проведенного ретроспективного анализа теорий и концепций менеджмента XX в. Автором предложена их классификация в виде блок-схемы. Выполненная в настоящей статье классификация является теоретической основой для комплексного использования научных подходов в рамках практикоориентированной модели интегрированного производственного планирования. В связи с возникающей необходимостью координированного

применения подходов в процессе осуществления планирования возникает потребность в их интеграции в тех случаях, когда подходы могут быть взаимосвязанными или взаимовытекающими. Ведь «благодаря такого рода интеграции на различных стадиях производственного потока можно добиться эффекта синергии.»[15, с.107] Интегративные свойства подходов являются основанием для формирования модели интегрированного производственного планирования.

Теоретические результаты не только расширяют теоретико-методологические положения

производственного планирования, но в практическом плане позволяют усовершенствовать методическое обеспечение процесса производственного планирования на современных отечественных предприятиях. Основная роль рассмотренных подходов в совершенствовании системы

производственного планирования заключается в возможности их интегрированного применения при формировании производственной программы предприятия, что может быть также учтено при создании интегрированной модели производственного планирования.

Библиографический список

1. Смирнова, Е.В. Модификация и аудит эффективности систем планирования промышленных предприятий в условиях конкуренции: автореферат дис. ... доктора экономических наук : 08.00.05, 08.00.12 / Смирнова Елена Викторовна; [Место защиты: Оренбург. гос. ун-т]. – Оренбург, 2011. – 42 с.
2. Храпова, Е.В. Интегрированный подход к организации внутрифирменного планирования // Российское предпринимательство. – 2010. – Том 11. – № 11. – С. 61-66.
3. Шиндина, Ю.А. Наши горизонты: планирование деятельности фирмы: современная оценка западных концепций. Российское предпринимательство. – 2008. – № 8. – вып.1. – С. 14-19.
4. Бигель, Джон. Управление производством [Текст]: Количественный подход / Пер с англ. канд. техн. наук Л. Г. Дубицкого ; Под ред. канд. техн. наук В. Я. Алтаева и канд. физ.-мат. наук Б. Т. Вавилова. - Москва : Мир, 1973. – 304 с.
5. Песин, А.М., Салганик В.М., Бережная Г.А., Чикишев Д.Н., Шмаков В.И. Новые подходы к производственному планированию// Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. – 2011. – Вып. № 2. – С. 75-76.
6. Коно, Тоёхиро. Стратегия и структура японских предприятий : пер. с англ. / Тоёхиро Коно; общ. ред. и вступ. ст. О. С. Виханского. – М.: Прогресс, 1987. – 383 с.
7. Стрельникова, Е.В. Принципы производственного стратегирования на промышленном предприятии. Российское предпринимательство. – 2014. – № 23. – С. 97–101.
8. Гусев, М. М. Производственный контроллинг, как эффективная система экономических показателей / М. М. Гусев //Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2011. – № 4. – С. 103–104.
9. Кулиш, С.М. Концепция ресурсного потенциала предприятия как экономико-производственной системы на основе системного и ресурсного подходов//Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – Вып.1. – С. 29-31.
10. Стивенсон, Вильям Дж. Управление производством / Пер. с англ. — М.: ООО «Издательство «Лабора́тория Базовых Знаний», ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 928 с.
11. Брег, Стивен М. Настольная книга финансового директора : Стивен М. Брег ; пер. с англ. [А. Куницын и др.]. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2005 (ГУП ИПК Ульян. Дом печати). – 532 с.
12. Хоуп, Джереми. За гранью бюджетирования. Как руководителям вырваться из ловушки ежегодных планов/Джереми Хоуп, Робин Фрейзер; пер.с англ. Р.В.Кашеева – Москва: Вершина. 2007. – 272 с.
13. Пустовойт, К. С., Бухвалов Н. Ю., Столбов В. Ю., Гитман М. Б., Энтропийный подход к управлению производством с учетом стратегических целей предприятия // Проблемы управления. 2012. № 6. С. 32-39.
14. Внутрифирменное планирование в США: сборник / ред. Л.А. Седов. – Москва: Прогресс, 1972. – 387 с.
15. Миллер А.Е. Исследование альтернативных вариантов интеграционных взаимодействий производственных структур// Вестник Омского государственного университета. Серия Экономика. – 2013. – № 3. – С. 105-113.

References

1. Smirnova, E.V. *Modifikacija i audit jeffektivnosti sistem planirovanija promyshlennyh predpriyatij v uslovijah konkurencii* [Modification and audit of the efficiency of industrial enterprise planning systems in a competitive environment]: avtoreferat dis....doktora jekonomicheskikh nauk:08.00.05, 08.00.12/Smirnova Elena Viktorovna; [Mesto zashhity: Orenburg. gos. un-t]. Orenburg, 2011, 42 p.
2. Храпова Е.В. *Integrirrovannyj podhod k organizacii vnutfirmennogo planirovanija* // Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2010. Tom 11. № 11. pp. 61-66.
3. Shindina Ju.A. *Nashi gorizonty: planirovanie dejatel'nosti firmy: sovremennaja ocenka zapadnyh koncepcij*. Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2008, № 8, vyp.1, pp.14-19.
4. Bigel', Dzhon. *Upravlenie proizvodstvom: Kolichestvennyj podhod* [Production control: a Quantitative approach]/Per s angl. kand. tehn. nauk L. G. Dubickogo ; Pod red. kand. tehn. nauk V. Ja. Altaeva i kand. fiz.-mat. nauk B. T. Vavilova. Moskva: Mir, 1973. 304 p.
5. Pesin A.M., Salganik V.M., Berezhnaja G.A., Chikishev D.N., Shmakov V.I. *Novye podhody k proizvodstvennomu planirovaniju*// Vestnik Magnitogorskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta im. G.I. Nosova. 2011. Vyp. № 2, pp. 75-76.

6. Kono, Tojohiro. *Strategija i struktura japonskih predpriyatij* [Strategy and structure of Japanese enterprises] ; per. s angl. / Toehiro Kono ; obshh. red. i vstup. st. O. S. Vihanskogo. M.: Progress, 1987, 383 p.
 7. Strel'nikova E.V. Principy proizvodstvennogo strategirovanija na promyshlennom predpriyatii. Rossijskoe predprinimatel'stvo, 2014, № 23, pp. 97-101.
 8. Gusev M. M. Proizvodstvennyj kontrolling, kak jeffektivnaja sistema jekonomicheskikh pokazatelej/M. M. Gusev//Vestnik Altajskoj akademii jekonomiki i prava. 2011, № 4, pp. 103-104.
 9. Kulish S.M. Koncepcija resursnogo potenciala predpriyatija kak jekonomiko-proizvodstvennoj sistemy na osnove sistemnogo i resursnogo podhodov//Vestnik jekonomiki, prava i sociologii, 2015, Vyp. 1, pp. 29-31.
 10. Vil'jam Dzh. Stivenson. *Upravlenie proizvodstvom* [Production management]/Per. s angl. Moscow: OOO «Izdatel'stvo «Laboratorija Bazovyh Znanij», ZAO «Izdatel'stvo BINOM», 1998, 928 p.
 11. Breg, Stiven M. *Nastol'naja kniga finansovogo direktora* [Handbook of financial Director]: Stiven M. Breg ; per. s angl. [A. Kunicyn i dr.]. Moscow: Al'pina Biznes Buks, 2005 (GUP IPK Ul'jan. Dom pečati), 532 p.
 12. Houp Džheremi. *Za gran'ju bjudzhetirovanija. Kak rukovoditel'jam vyrvat'sja iz lovushki.ezhegodnyh planov*[Beyond budgeting. As leaders break out of the trap.annual plan]/Džheremi Houp, Robin Frejzer; per.s angl. R.V.Kashheeva. Moscow: Vershina. 2007, 272 p.
 13. Pustovojt K. S. ,Buhvalov N. Ju, Stolbov V. Ju. , Gitman M. B. Jentropijnyj podhod k upravleniju proizvodstvom s uchetom strategicheskikh celej predpriyatija, Problemy upravlenija, 2012, № 6, pp. 32-39.
 14. *Vnutrifirmennoe planirovanie v USA* [Management planning in USA]: sbornik / red. L.A. Sedov. Moscow: Progress, 1972, 387 p.
 15. Miller A.E. Issledovanie al'ternativnyh variantov integracionnyh vzaimodejstvij proizvodstvennyh struktur//Vestnik Omskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija Jekonomika 2013 № 3, pp. 105-113.
-

CLASSIFICATION AND STAGES OF FORMATION OF APPROACHES IN PRODUCTION PLANNING

Yuriy V. Kupriyanov,

senior lecturer, Omsk State Pedagogical University

Abstract. The article is devoted to an important theoretical and methodological problem – the study of scientific approaches used in production planning. Evolution of domestic and foreign management of the past and the beginning of XXI century established a large number of divergent scientific approaches to production planning. These approaches, firstly, are not studied systematically and are not generalized, and secondly, are Autonomous and uncoordinated. All this reduces the synergetic effect of the planned systems of domestic enterprises and leads to financial and economic losses already at the stage of formation of production programs. Due to the fact that the approaches determine the logic, principles, methods and techniques of planning at all levels of the planning process, their study is an important scientific task. As a result, the main purpose and subject of this article was the study of the emergence of basic scientific approaches to production planning in the chronological aspect. The article shows the regularity of the emergence of approaches as a result of different decades of XX century arising before the production, the paper considers the stages of their occurrence in the context of the change of economic and technological formations on the basis of a wide range of sources using retrospective analysis. In the course of the research the following scientific methods were used: analysis, synthesis, induction, deduction and formalization, Revealed as a result of the generalized list of basic approaches used in production planning, served as the basis for their system classification. The results of the study are important theoretical and practical importance for the creation of an integrated model of production planning, organization and improvement of production planning in modern domestic industrial enterprises.

Keywords: management planning, production planning, planning methodology, scientific approaches in production planning,

Сведения об авторе:

Куприянов Юрий Валерьевич – старший преподаватель кафедры стратегического и операционного менеджмента ФГБОУ ВПО «Омский государственный педагогический университет» (644099, Российская Федерация, г. Омск, Набережная Тухачевского, 14), e-mail: cooper66@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 26.02.2018 г.

УДК 368.2, ББК 65.271 © В.А. Мельничук

В.А. Мельничук
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ
С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В статье рассмотрены основные положения регулирования автомобильного страхования в Российской Федерации. Цель исследования заключается в рассмотрении опыта организации автомобильного страхования на примере одной из Омских компаний. Основным методом исследования выступает регрессионный анализ модели автомобильного страхования в области КАСКО в страховой компании. Приведена краткая статистическая справка по количеству страховых компаний, действующих в Российской Федерации, по количеству страховых случаев, а также судебных дел в области автомобильного страхования. Рассмотрены примеры страховых случаев, где происходит судебная тяжба с дорожными службами. Проведен анализ Правил страхования различных компаний, осуществляющих автомобильное страхование. Изучены недостатки в данных Правилах страхования. Приведены данные о минимальных размерах уставного капитала страховых организаций, а также отражены лимитированные обязательства страховщиков в автомобильном страховании. Изучены случаи мошенничества в области автомобильного страхования в Российской Федерации, особенно связанные с прохождением автомобилистами технического осмотра транспортного средства. Построены различные регрессионные модели на мультимодель, которая используется при страховании автомобильного транспорта по КАСКО, в том числе линейная, степенная, показательная. Проведен корреляционный анализ регрессионных моделей и построена новая модель. Рассмотрены и проанализированы основные проблемы автомобильного страхования как в Российской Федерации в целом, так и в Омске в частности. Предложены основные мероприятия по преодолению основных трудностей автомобильного страхования в Российской Федерации. В итоге предложена новая эконометрическая модель для оптимизации страхового тарифа по страхованию автомобильного транспорта. Данная модель может использоваться различными Российскими страховыми компаниями для оптимизации страхового тарифа по КАСКО.

Ключевые слова: автомобильное страхование, страховщик, регрессия, ответственность, компания, происшествие, случай, детерминация, модель, коэффициент.

В связи с развитием производства автомобилей и распространением автомобильного транспорта во всем мире возникла необходимость в страховании средств транспорта и гражданской ответственности владельцев этих средств. Сегодня у страхового бизнеса большие перспективы. С каждым годом все больше людей понимают преимущество страхования.

Следует учесть, что многие компании, занимающиеся автострахованием, не имеют достаточного опыта в этом виде страхования и испытывают дефицит в квалифицированных специалистах. Кроме того, стремясь завоевать рынок, некоторые из них применяют демпинговые ставки: результат известен – банкротство ряда компаний. [1, с. 241].

Население Российской Федерации на декабрь 2017 года составило 146,9 миллионов человек. На сегодняшний день в России насчитывается порядка 43,5 миллионов автомобилей. Отсюда следует, что практически у каждого третьего гражданина страны есть транспортное средство.

На 1 января 2018 года в Едином государственном реестре субъектов страхового дела зарегистрировано 226 страховых компаний. Из них страхованием гражданской ответственности автовладельцев занимаются 146 компаний.

Одной из главных проблем автострахования является состояние дорог. Российские автомобильные дороги находятся в плачевном состоянии. За последние два года было выявлено порядка 62 000

нарушений по строительству и ремонту дорог России. После чего в суд поступило 20 900 исковых заявлений, и было привлечено более 5 000 должностных лиц к ответственности.

По статистике каждое пятое дорожно-транспортное происшествие случается из-за разбитых дорог. Количество ДТП на дорогах, только увеличивается. Так, за 2017 год в Российской Федерации было зарегистрировано 169 432 ДТП (14 000, или 8,2%, случилось из-за некачественных дорог).

Сами страховые компании судятся с дорожниками крайне редко. В большинстве случаев при ДТП, которые произошли из-за некачественных дорог, отсутствует доказательная база, необходимая для судебного разбирательства: документы с формулировкой, позволяющей привлечь к ответственности дорожную службу, оформляются в единичных случаях.

Как ни странно, но до сих пор встречаются примеры мошенничества. Со стороны страхователей это выражается главным образом в предоставлении фиктивных документов о характеристике принимаемого риска и в искажении информации о страховых случаях. Нередки случаи, когда владелец транспортного средства пытается получить страховку «задним числом», инсценирует страховой случай и т. д. Однако не только страховые компании страдают от мошенников, иногда сами страховые компании становятся на путь тонкого мошенничества или даже откровенного обмана. К примеру, изучив Правила

страхования многих страховых компаний, видно, что они направлены, главным образом, на уменьшение размера страховых выплат. В обеих перечисленных компаниях указано, что точечные повреждения лакокрасочного покрытия автомобиля без повреждения детали не входят в страховое покрытие. Кроме того, в Правилах страхования некоторых компаний указано, что хищение колёс автомобиля без причинения вреда другим деталям также не входит в страховое покрытие, несмотря на то, что колёса входят в базовую комплектацию автомобиля.

Ещё одной проблемой, которая вытекает из предыдущей, является определение ущерба и размера страховой выплаты. При добровольном страховании средств автотранспорта размер нанесенного страхователю ущерба и сумма страхового возмещения определяются на основании страхового акта и приложенных к нему документов (ГИБДД, пожарного надзора, следственных, судебных органов), подтверждающих факт и обстоятельства страхового случая (аварии, хищения, угона, пожара, неправомерных действий третьих лиц и т. д.). При частичном повреждении средства транспорта помимо этого – на основании сметы на ремонт (восстановление), составленной представителем страховщика, приглашенным специалистом или соответствующим предприятием по ремонту (станцией технического обслуживания и т. п.). Обычно для экспертизы приглашается независимый эксперт из бюро, работающего с данной страховой компанией, который и составляет смету. Большинство договоров предусматривает, что в случае, если экспертиза этого бюро клиента не устраивает, то клиент может обратиться в другое бюро услуги, которого будет оплачивать сам. Тогда возникает вопрос, как быть, если одна экспертиза определила ремонт, а другая – замену детали. На данный момент этот вопрос остаётся открытым.

Появилось огромное количество судебных дел, связанных с выплатами возмещений, в первую очередь, по ОСАГО. Суды оказались просто не готовы к такому потоку дел. По данным официальных источников, в одних только арбитражах за прошлый год было рассмотрено 33 тысячи дел по страхованию, большая часть которых приходится на автомобильное страхование. Примерами могут служить вынесенные Определения Верховного Суда РФ от 09.01.2018г. №78-КГ17-93, от 13.02.2018г. №305-ЭС17-18986, от 11.01.2018г. №305-ЭС17-20204.

Очень болезненной остается тема прямого возмещения убытков (ПВУ). С запуском ПВУ на рынке фактически возникла весьма неоднозначная ситуация, которую можно назвать появлением «псевдообязательного КАСКО». Для нашего российского уровня знаний клиентов о страховании она просто немыслима. Человек, который заплатил компании и за КАСКО, и за ОСАГО, по ПВУ фактически получает средства по убытку в рамках действия полиса ОСАГО, который он мог бы с большей выгодой для себя урегулировать по КАСКО. При этом он не получает суммы износа и

амортизации, стоимость каких-то мелких повреждений и т. п. Естественно, уровень неудовлетворенности такими действиями страховщиков достаточно высок.

Если вспомнить 2012 год, то для страхового рынка он начался со скандала, связанного с реформой процедуры техосмотра. С 1 января 2012 года вступил в силу закон о передаче обязательного техосмотра из ведения МВД коммерческим техцентрам, об отмене этой процедуры для новых автомобилей и о заключении договора ОСАГО только при условии прохождения ТО. Так, ряд компаний выдают полисы ОСАГО, не проверив, прошел ли клиент техосмотр. Существует несколько случаев, которые произошли в середине января, когда владельцы, не подлежащих восстановлению автомобилей, получают страховой полис ОСАГО. В начале 2012 г. наблюдалась проблема нехватки пунктов технического осмотра, которые получили лицензию, а также нехватка талонов ТО. Сегодня она уже решена. Самая большая проблема на сегодняшний день в том, что не выработан механизм контроля.

Также одной из проблем для страховщиков является увеличение минимального размера уставного капитала. С 1 января 2017 год установлены новые требования к размерам уставного капитала страховых компаний. Его сумма зависит от вида деятельности страховой компании.

- Минимальная сумма уставного капитала для страховых компаний, занимающихся общим (универсальным) видом страхования (кроме страхования жизни), с 1 января 2017 года составляет 200 млн рублей.
- Для страховых компаний, предоставляющих услуги медицинского страхования (в том числе страхование жизни) — это 240 млн рублей.
- Перестраховочные компании должны иметь уставной капитал 480 млн руб.

Если полгода назад 53% компаний по общему страхованию были готовы к новшеству, то на начало 2018 года готовность составила 55%, отмечается в исследовании консалтинговой компании «Мариллион». Уставные капиталы 130 страховщиков не соответствуют требованиям, вступившим в силу с 2017 года. Таким образом, на рынке сокращается количество страховщиков, на рынке смогут удержаться только очень мощные страховые компании.

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств введено в России сравнительно недавно, что объясняет и наличие проблем. В частности, одной из таких проблем являются заниженные лимиты выплат по ОСАГО. Многие аналитики считают, что страховой суммы, в пределах которой страховщик при наступлении каждого страхового случая обязуется возместить потерпевшим причиненный вред, абсолютно малы.

По обязательным видам страхования тариф устанавливается законом, по добровольным видам – рассчитывается страховщиком. Расчетом страховых тарифов занимается актуарий. Главная задача

актуария – определить справедливую долю каждого страхователя в создании страхового фонда. Эта доля должна быть математически обоснована, и отражать степень опасности, которую вносит страхователь в страховой фонд компании. Страховой тариф не должен быть завышенным, чтобы не потерять клиентов, и не может быть заниженным, т. к. экономически обоснованные тарифы – это один из главных факторов финансовой устойчивости страховщика. Расчёт страхового тарифа тоже является одной из проблем автомобильного страхования.

Очевидно, что как любой молодой рынок, сформировавшийся относительно недавно, российский рынок автомобильного страхования испытывает целый ряд проблем, которые существенно тормозят его развитие. Рассмотрим некоторые пути их решения.

В период существования государственной системы страхования случаи мошенничества были относительно редки. Это объяснялось наличием одного страховщика-монополиста, ограниченным спектром предлагаемых полисов, наличием стандартных условий страхования, жесткой системой управления, наличием кадров достаточной квалификации. Для того чтобы исключить факты предоставления страхователями фиктивных документов, на мой взгляд, необходимо создание единых страховых электронных баз, в которых содержались бы все необходимые данные для страховой компании. При этом данные базы необходимо ассимилировать с различными государственными инстанциями такими, как Федеральная Налоговая Служба, Паспортно-визовой Службой, Федеральной Службой Безопасности и т. д. Только такое глобальное сотрудничество может существенно снизить факты подлога документов.

Для того, чтобы исключить возможность страховой компании занижать страховые выплаты, необходимо ещё в момент регистрации организации детально проверять Правила страхования по тому или иному виду страхования. В частности, нужно тщательнее изучать такие разделы, как «Страховые случаи» и «Исключения из страхового покрытия».

Чтобы не возникало проблем по поводу оценки ущерба, возможно, следует ввести только независимую экспертизу. На сегодняшний день практически все страховые компании сотрудничают с различными бюро экспертизы. И очень часто в договоре страхования оговаривается, что ущерб должен оцениваться только специалистами из данной организации. Исключение такого сотрудничества позволит правильно оценить фактический ущерб, т. е. без занижения страховой выплаты.

Проблема недостаточности лимитов выплат по ОСАГО. Так, максимальный размер выплат по ОСАГО, нанесенных имуществу пострадавшего, составляет:

- 400 тыс. рублей – для полисов, приобретенных после 1 октября 2014 г.;

- 120 тыс. рублей - для полисов, оформленных до 1 октября 2014 г.;

- если в аварии пострадало несколько транспортных средств, владелец каждого из них имеет право на максимальное возмещение, если он не виновник.

При причинении вреда здоровью предельные лимиты составляют:

- 500 тыс. рублей – на восстановление здоровья для новых полисов, приобретенных после 1 апреля 2015 г.;

- 160 тыс. рублей – если страховой договор заключен до 1 апреля 2015 г.

В случае же смерти пострадавшего максимальные значения выплат составят:

- 475 тыс. рублей - могут получить иждивенцы и выгодополучатели по новой страховке, купленной после 1 апреля 2015 г.; эта сумма делится поровну между всеми претендентами на неё;

- 135 тыс. рублей – возмещается только иждивенцам по случаю потери кормильца по договору, оформленному до 1 апреля 2015 г.;

- 25 тыс. рублей - предельная сумма на погребение погибших.

Что касается техосмотра, то, в первую очередь, необходимо наладить механизм контроля. Во-первых, необходимо вернуть полиции право проверки талона ТО. Во-вторых, нужно ввести систему штрафов за отсутствие данного талона (диагностической карты). Кроме того, следует исключить факты подлога талонов для получения страховки, путем единой электронной базы.

Увеличение минимального размера уставного капитала для страховых компаний – это мера, которая скорее позволит избавиться от недобросовестных игроков, чем будет направлена на простое сокращение числа страховых компаний. По мнению аналитиков «Мариллион», сокращение компаний даже в половину не окажет депрессивного эффекта на страховой рынок в целом, так как чуть менее половины компаний на рынке обслуживают 92% совокупного сбора премий (без учета ОМС).

Одним из главных факторов финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика являются экономически обоснованные тарифы. Проведем анализ страховых тарифов по страхованию средств наземного транспорта (КАСКО) иностранных автомобилей одной из Омской страховой компании.

Известно, что компания применяет мультимодель (такие модели используют практически все страховые компании, занимающиеся страхованием КАСКО):

$$K = K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 \cdot K_5 \cdot K_6.$$

В данной модели:

- время безаварийного прохождения и без учёта страховых событий, по которым страхователь обеспечил страховщику возможность предъявления регрессного иска по предыдущему договору страхования СHT (K_1);
- наличие сигнализации определённой марки (K_2);
- возраст и стаж водителя (K_3);
- количество лиц допущенных к управлению транспортным средством (K_4);
- вид выбранной страховой суммы (агрегатная, неагрегатная) (K_5);
- андеррайтерский коэффициент, который согласовывается с заместителем директора по автострахованию и ОСАГО (K_6).

Обозначим эту формулу как модель 1. [3, с. 23].

$$y = a + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2 + b_3 \cdot x_3 + b_4 \cdot x_4 + b_5 \cdot x_5 + b_6 \cdot x_6.$$

1) модель 3 – степенная модель:

$$y = a \cdot x_1^{b_1} \cdot x_2^{b_2} \cdot x_3^{b_3} \cdot x_4^{b_4} \cdot x_5^{b_5} \cdot x_6^{b_6}.$$

2) модель 4 – показательная модель:

$$y = a \cdot b_1^{x_1} \cdot b_2^{x_2} \cdot b_3^{x_3} \cdot b_4^{x_4} \cdot b_5^{x_5} \cdot b_6^{x_6}.$$

После расчета корреляционной зависимости данных возникла необходимость проверки ещё одной модели (модель 5). Коэффициенты корреляции показателей K_4 и K_5 по отношению к показателю K составили 0,049 и 0,187 соответственно и, следовательно, из модели 2 их можно исключить. Таким образом, получаем:

4) модель 5:

$$y = a + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2 + b_3 \cdot x_3 + b_6 \cdot x_6.$$

После проведения регрессионного анализа получаем следующие модели:

- модель 2:

$$y = -3,853 + 0,858 \cdot x_1 + 0,849 \cdot x_2 + 0,753 \cdot x_3 + 0,722 \cdot x_4 + 0,893 \cdot x_5 + 0,763 \cdot x_6.$$

- модель 3:

$$y = x_1 \cdot x_2 \cdot x_3 \cdot x_4 \cdot x_5 \cdot x_6.$$

что, в принципе, является исходной моделью 1;

- модель 4:

$$y = 0,002 \cdot 3,077^{x_1} \cdot 2,996^{x_2} \cdot 2,508^{x_3} \cdot 2,654^{x_4} \cdot 2,891^{x_5} \cdot 2,651^{x_6}.$$

- модель 5:

$$y = -2,380 + 0,881 \cdot x_1 + 0,926 \cdot x_2 + 0,709 \cdot x_3 + 0,773 \cdot x_6.$$

Результаты расчетов приведены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты регрессионного анализа моделей

Модель	Коэффициент детерминации	Нормированный коэффициент детерминации	Возможный размер страховых взносов, руб.	% по отношению к исходной модели
1	2	3	4	5
Модель 1	x	x	4 837 313	x
Модель 2	0,994	0,993	4 838 334	100,021
Модель 3	1,000	1,000	4 837 313	100,000
Модель 4	0,995	0,995	4 844 184	100,142
Модель 5	0,953	0,952	4 847 246	100,205

Коэффициент детерминации и нормированный коэффициент детерминации показывает, какая доля дисперсии результативного признака объясняется влиянием независимых переменных, т. е. насколько модель адекватна. Нормальными признаются значения данных коэффициентов больше 0,95.

Анализ данной модели проводился по 100 случайным договорам КАСКО по следующим условиям:

- на страхование принимается автомобиль стоимостью 800 000 руб.;
- по всем договорам известны все коэффициенты K_i ($i=1 \div n$, $n=6$);
- использовались фиксированные базовые тарифы.

При таких условиях компания может получить страховых взносов на сумму 4 837 313 руб.

Также были построены и проанализированы следующие модели (где $x_i = K_i$ ($i=1 \div n$, $n=6$), a , b_i – некоторые параметры):

1) модель 2 – линейная модель множественной регрессии:

Из таблицы 1 видно, что при одной и той же страховой сумме модель 5 обеспечивает наибольшую сумму страховых взносов, т. е. эта модель более выгодна для страховой компании.

Таким образом, учитывая высокую убыточность автомобильного страхования для российского рынка, может быть стоит отказываться от использования мультимоделей. Необходимо детально анализировать все возможные варианты расчетов для того, чтобы в дальнейшем компании могли извлекать больше прибыли. [2, с. 50]

Среди наметившихся тенденций рынка можно отметить консолидацию – объединение страховщиков в крупные структуры. Среди примеров можно назвать покупку «РЕСО-гарантией» доли в ВСК, объединение группы Allianz, Московской Страховой Компании. Но пока число таких сделок невелико, поскольку российские страховые компании не имеют достаточных средств для покупки своих конкурентов, да и эффективность подобных вложений финансовых

средств часто вызывает сомнения с точки зрения качества инвестируемых фирм.

Одним из путей развития эксперты называют развитие добровольного страхования. Для этого потребуется восстановить доверие потребителей и предпринять комплекс мер, чтобы сделать рынок страхования максимально открытым.

К числу мероприятий по улучшению эффективности автострахования можно отнести:

1) снижение уровня выплат за счет проведения профилактики ДТП, улучшения качества покрытия автодорог, а также повышение тарифов для водителей со стажем вождения до 3-х лет, т. к. основное количество страховых выплат происходит в этом сегменте автострахования;

2) повышение конкурентоспособности отечественных страховых компаний. Включает в себя проведение рекламных акций для привлечения новых клиентов, повышение качества обслуживания, качественная подготовка кадров и т. д.

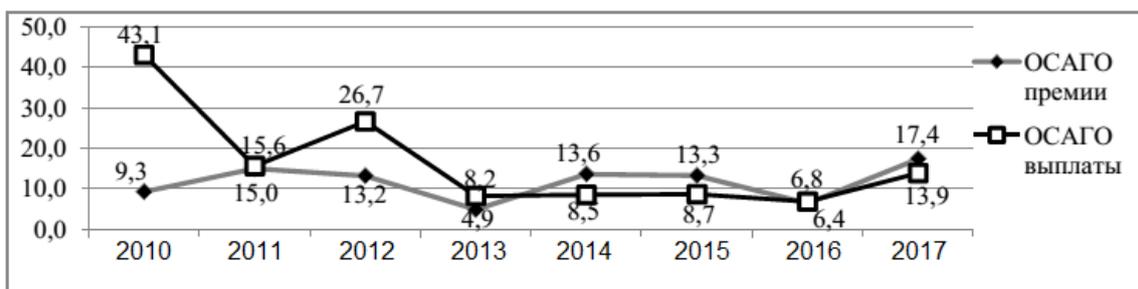


Рис. 1. Сопоставление темпов прироста собранных страховых премий и осуществленных страховых выплат по ОСАГО в РФ

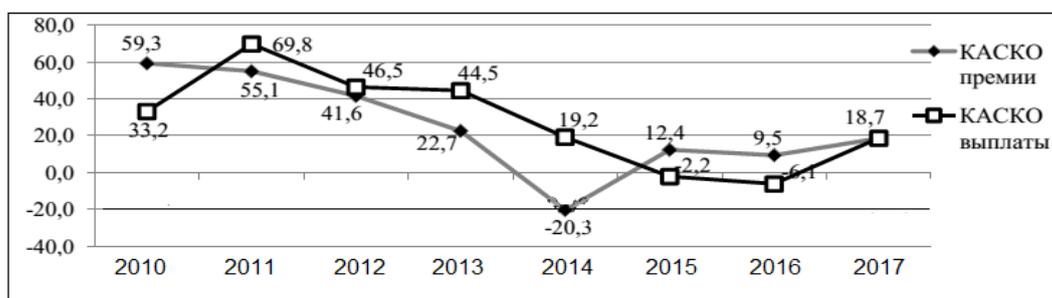


Рис. 2. Сопоставление темпов прироста собранных страховых премий и осуществленных страховых выплат по КАСКО в РФ

Несмотря на то, что рынок автострахования является убыточным (рис. 1, рис. 2), сейчас он находится на пике роста. Автомобильное страхование сталкивается с большим числом проблем, следовательно, необходимо искать пути немедленного их решения, поскольку данный вид страхования имеет хорошие перспективы в будущем.

Анализ статистической отчетности Омского филиала компании показал, что основную часть договоров страхования составляют договоры по ОСАГО физических лиц. В страховых взносах и страховых выплатах доминирующую долю занимает добровольное медицинское страхование.

Проанализировав уровень выплат по автострахованию в компании, можно сделать вывод, что убыточность ОСАГО и КАСКО остаются на высоком уровне. Однако автомобильное страхование остается одним из самых перспективных видов страхования.

В процессе анализа были выявлены следующие основные проблемы, с которыми сталкивается автомобильное страхование:

- проблема экономической обоснованности страховых тарифов;
- увеличение минимального размера уставного капитала для страховых организаций;

– проблемы мошенничества;
– проблемы, связанные с новым порядком прохождения технического осмотра.

Было проведено эконометрическое исследование влияния различных факторов на итоговый страховой тариф по КАСКО для

иностранных автомобилей. В результате было выявлено, что Омской компании, возможно, следует отказаться от использования коэффициентов страховой суммы и числа лиц, допущенных к управлению транспортным средством.

Библиографический список

1. Мельничук, В.А. Становление автомобильного страхования в России [Текст] / В. А. Мельничук // Социально-экономические и правовые системы стран евразийской экономической интеграции: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Россия, Омск, 1–2 марта 2018 г.) / М-во образования Ом. обл. [и др.]; [редкол.: В.А. Ковалев, М. Г. Родионов, А. В. Уланов]. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2018. – С. 241–244.
2. Патласов, О.Ю., Самарин, А.М. Алгоритмы проведения тендеров и модель отбора участников [Текст] / О. Ю. Патласов, А. М. Самарин // Омский научный вестник. – 2013. – №5 (122). – С. 46–52.
3. Самарин, А.М. Применение рекуррентных нейронных сетей в страховании [Текст] / А. М. Самарин // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2014. – №1 (9). – С. 19–24.

References

1. Mel'nichuk V.A. *Stanovlenie avtomobil'nogo strahovaniya v Rossii* [Social'no-ehkonomicheskie i pravovye sistemy stran evrazijskoj ehkonomicheskoy integracii: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.], Omsk: Izd-vo OmGTU, 2018, pp. 241–244.
2. Patlasov O. YU., Samarin A. M. *Algoritmy provedeniya tenderov i model' otbora uchastnikov* [Omskij nauchnyj vestnik], 2013, №5 (122), pp. 46–52.
3. Samarin A.M. *Primenenie rekurrentnyh nejronnyh setej v strahovanii* [Vestnik Sibirskogo instituta biznesa i informatsionnykh tekhnologij], 2014, №1 (9), pp. 19–24.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF MOTOR INSURANCE IN RUSSIA FROM THE POINT OF VIEW OF INSURANCE COMPANIES

Victor A. Melnychuk,

assistant professor, Siberian Institute of business and Information technologies

Abstract. The article describes the main provisions of the regulation of motor insurance in the Russian Federation. The aim of the study is to consider the experience of the organization of motor insurance on the example of one of the Omsk companies. The main method of the study is a regression analysis of the car insurance model in the CASCO insurance company. A brief statistical information on the number of insurance companies operating in the Russian Federation, the number of insurance cases, as well as court cases in the field of motor insurance. Examples of insurance cases where there is a litigation with the road services are considered. The analysis of insurance Rules of various companies engaged in automobile insurance. Examined the shortcomings in the Regulation of insurance. The data on the minimum size of the authorized capital of insurance companies, as well as the limited liability of insurers in motor insurance. The cases of fraud in the field of motor insurance in the Russian Federation, especially related to the passage of motorists technical inspection of the vehicle. Various regression models for multi-model, which is used in motor transport insurance in CASCO, including linear, power, exponential, are constructed. The correlation analysis of regression models is carried out and a new model is constructed. The main problems of motor insurance both in the Russian Federation as a whole and in Omsk in particular are considered and analyzed. The main measures to overcome the main difficulties of motor insurance in the Russian Federation are proposed. As a result, a new econometric model is proposed to optimize the insurance tariff for motor transport insurance. This model can be used by various Russian insurance companies to optimize the insurance tariff for hull insurance.

Key words: car insurance, insurer, regression, liability, company, incident, event, determination, model, ratio.

Сведения об авторе:

Мельничук Виктор Александрович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, доцент факультета очного обучения НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (644116, Российская Федерация, г. Омск, ул. 24 Северная д. 196, корп. 1), e-mail: svverdlova@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 07.05.2018 г.

УДК 334.752, ББК 65.9 © Н.В. Пузина, А.В. Никитин

Н.В. Пузина, А.В. Никитин СТРАНОВОЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК

В работе обоснована актуальность исследуемой темы, в качестве основной цели исследования выделено сравнение условий и развития франчайзинга в разных странах. Задачи: изучение теоретико-правовой основы развития франчайзинга и развитие франчайзинга в России и за рубежом. Метод исследования – дескриптивный. В теоретической части исследования выделены разные бизнес-модели: товарный, сервисный и смешанный франчайзинг, также рассмотрены вопросы правового регулирования франчайзинга в европейских странах, США и России. Во второй части исследования проведен анализ экономического развития франчайзинга в России и зарубежных странах: анализ охватывает изменение основных показателей франчайзинга в динамике и его отраслевую структуру. Проанализированными показателями стали: количество выданных франшиз в разных отраслях экономики, количество точек продаж в рамках франшизы, количество занятых на точках продаж в рамках франшизы, оборот продаж точек продаж в рамках франшизы, отраслевая структура франчайзинга, территория распространения, доля франчайзеров в саморегулируемой организации. В работе также показан пример развития омского фармацевтического рынка. Сделан вывод, что условия развития в нашей стране для франчайзинга вполне благоприятны, темпы роста – высокие, а ряд отраслей используют данную бизнес-модель как эффективный инструмент конкурентной борьбы и захвата доли рынка. Данный вывод сделан на примере аптек «Фармакопейка» – франчайзингового проекта фармацевтического дистрибьютора «Медэкспорт – Северная Звезда». Данная франшиза является одной из популярных в России. В целом франчайзинг решает сразу ряд основных сложившихся задач: из-за очень высокой конкуренции в течение продолжительного времени многие агенты рынка начинают увеличивать кредиторскую задолженность перед поставщиками, что при слиянии или поглощении будет обязывать поглощающий бизнес в дальнейшем принять обязательства к исполнению; наибольшее распространение находит распределительный франчайзинг; знание региональных особенностей рынка позволяет быстрее коммерциализовать идеи.

Ключевые слова: франчайзинг, Российская Ассоциация Франчайзинга, отраслевая структура франчайзинга, рынок аптек-дискаунтеров, аптечные сети.

Теоретико-правовая основа развития франчайзинга.

Франчайзинг, как форма бизнес-отношений, зародился в начале XX века в США, где и стал активно изучаться, применяться и развиваться, ввиду чего на данный момент США является крупнейшей «франчайзинговой державой». Бесспорно, можно утверждать, что в самом большом своем количестве литература по франчайзингу представлена именно американскими исследователями и практиками, такими как Джон Вон Эйкен и Ян Мюррей, Скотт Шейн и Дэвид Новак, Джим Коллинз с многочисленными исследованиями самых успешных компаний.

Начиная с 70-х годов XX века эта модель бизнеса начала распространяться и по европейскому рынку, предпочтительно развивая ресторанный бизнес и розничную торговлю, а в 1990-х франчайзеры добрались до России, остальных стран СНГ. Россия прошла «франчайзинговый путь», на который другие страны потратили в два раза больше времени. Она опередила многие европейские страны, например, такие как Германия.

За четверть века развития франчайзинговой модели бизнеса в России появились и свои исследователи, к примеру, А. Меркулов, В. Фокин, С. Ватугин, М. Тришин и Т. Соколова, А. Парабеллум, Н. Мрочковский и Н. Смирнова.

Российский рынок является одним из приоритетных для зарубежных франчайзеров, так как

на фоне депрессивных европейских и американских рынков, переполненных, к примеру, одеждой, Россия стала своего рода новым местом для развития модных ритейлеров – Zara и H&M, Takko Fashion и других. В России даже небольшие ритейлеры могут рассчитывать на средний рост объема продаж на 6-7%, в то время как в других странах прирост в 1-2% считается нормальным уровнем [8], аналогичная ситуация и с ресторанным бизнесом; во-вторых, в течение последних 5-7 лет происходит активное развитие национальных франшиз, которые могут противостоять крупному бизнесу, к примеру, «Вилка-Ложка» (принадлежит компании «Food Master»), паб «Harat's Pub», также сеть магазинов мороженого «33 пингвина» и прочие. Основными сферами франчайзеров в России являются ресторанный бизнес, ритейл, а также бизнес из области здравоохранения. Данные примеры демонстрируют всё более активное развитие франчайзинга как бизнес-модели на территории России.

В теории имеется три формата договора франшизы по виду деятельности франчайзи: товарный, сервисный и смешанный [11]. В товарном или распределительном франчайзинге основным объектом сотрудничества является товар. В сервисной или бизнес-франшизе объектом взаимодействия между партнерами является интеллектуальная собственность франчайзера, а также наличие у него определённых лицензий на осуществление того или иного вида деятельности,

право использования, которые он транслирует на своих франчайзи. Бизнесмены, которые приобрели франшизу смешанного типа, получают доступ к информации о целом ряде бизнес-процессов внутри компании-франчайзера. Франчайзи получают полуфабрикаты или сырье для производства товаров, технологию производства, обучение сотрудников и так далее, то есть каждый партнер компании организывает своё собственное производство продукта и сам же его реализовывает, а также обслуживает клиентов франчайзера.

Правовое регулирование франчайзинговой деятельности в разных странах закреплено в базовых законодательных актах, а также в действующем Кодексе этики франчайзинга. Европейские страны в рамках саморегулирования при присоединении к Ассоциации франчайзинга в своей стране принимают требование следовать Европейскому кодексу этики франчайзинга. В таблице 1 представлены законодательные акты, регулирующие франчайзинг в соответствующей стране.

Таблица 1

Нормативно-правовые акты зарубежных стран
в сфере регулирования франчайзинга

№	Страна	Наименование нормативно-правового акта
1	Австрия	EU REGULATION No 330/2010 of 20 April 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the EU to categories of vertical agreements and concerted practices (EU REGULATION)
2	Бельгия	1. Law on Pre-contractual disclosure for commercial partnership agreements (which includes franchising), 19 December 2005. 2. EU REGULATION
3	Хорватия	EU REGULATION
4	Чехия	EU REGULATION
5	Дания	1. The Denmark Franchise Association recommends to its members to refer to the Swedish Franchise Disclosure Law (2006). 2. EU REGULATION
6	Финляндия	EU REGULATION
7	Франция	Law + Decree on Pre-contractual disclosure (applicable to franchising): Code of Commerce, article L 330-3 which replaces the Loi Doubin of 31 December 1989, article 1, referred to as the "Loi Doubin"; Decree n° 91-337 of April 4 1991. 2. EU REGULATION
8	Германия	EU REGULATION
9	Греция	EU REGULATION
10	Венгрия	EU REGULATION
11	Италия	1. Law + Decree on Pre-contractual disclosure for networks of commercial affiliated partners (which includes franchising): Legge 6 maggio 2004 no. 129 : Norme per la disciplina dell'affiliazione commercial; Decreto 2 settembre 2005, N° 204; Regolamento Recante Norme per la Disciplina Dell'Affiliazione commerciale du cui all'articolo 4, comma 2, della legge 6 maggio 2004, N° 129. 2. EU REGULATION
12	Нидерланды	EU REGULATION
13	Польша	EU REGULATION
14	Испания	1. Law 7/1996, de 15 de enero, de Ordenaciyn del Comercio Minorista, Boletn Oficial del Estado, 15 del 17 gennaio 1996: Regulates Retail Trading including franchising; requires disclosure obligations which targets trade and commercial enterprises and networks; 2. Royal Decree N° 201/2010 of 26th February 2010: regulates the exercise of commercial franchising and requires that all franchises operating in Spain (foreign & national) register in a franchise registry; 3. EU REGULATION
15	Швеция	1. Law on the Duty of a Franchisor to provide information (24 May 2006, Law N° 2006:484); government-created Committee of Ethics reserved to SF members; decisions published on SF website. 2. EU REGULATION
16	Швейцария	EU REGULATION
17	Турция	Отсутствует
18	Великобритания	EU REGULATION

Источник: составлено автором по данным [14].

Правовое регулирование и контроль франчайзинга в США осуществляется Федеральной торговой комиссией (ФТК). В США законодательное регулирование этой сферы осуществляется как на федеральном уровне, так и на уровне штатов: в некоторых штатах есть отдельное законодательство о

франчайзинге. Федеральная торговая комиссия США обязывает каждого франчайзера иметь так называемый «документ, раскрывающий информацию о франшизе» (Franchise Disclosure Document). Среди нормативно-правовых актов можно выделить Закон 1956 г. об автомобильном дилерском франчайзинге,

Закон 1978 г. о нефтесбытовой рыночной практике, а также Постановление ФТК №436 «Требования о раскрытии информации, запретах, касающихся франчайзинга, и благоприятных условиях предпринимательства» [15]. В нем перечисляются требования, касающиеся углубленных и развернутых сведений, которые франчайзер должен предоставить потенциальному франчайзи до подписания франшизного соглашения, в том числе сведений по вопросам 1) известности торговой марки и фирменного наименования франчайзера, 2) значимости франшизной сети; 3) качества производимой франчайзером продукции или предоставляемых услуг; объема товарооборота продукции, реализованной через различные торговые точки, рентабельности; 4) ноу-хау; профессиональной подготовки; 5) рекламы, ее значения, стоимости, издержек; 6) других услуг, предоставляемых франчайзером в процессе выполнения соглашения, помощи франчайзи при старте его бизнеса, 7) затрат, обязательств. Кроме того, от франчайзера требуется сообщить данные о его личности, местоположении, предпринимательском опыте, финансовых ресурсах, детальном изложении благоприятных для франчайзи возможностей и перспектив ведения бизнеса, расчетов начальных и текущих платежей франчайзи, а также разъяснение всех иных основных условий, обязательств, сроков действия и требований будущего соглашения.

В России нет специального закона, регулирующего отношения в рамках франчайзинга. Правовые отношения франчайзера и франчайзи урегулированы нормами Гражданского кодекса в главе 54 «Договор коммерческой концессии» [3]. Терминология франчайзинга не унифицирована, что по-прежнему остается проблемой в российском законодательстве. В юридической литературе не раз отмечалось, что форма договора коммерческой концессии не полностью соответствует правовому содержанию отношений субъектов права в рамках франчайзинга. Отдельным вопросом рассматривают повышение рисков предпринимателей, связанных с необязательной регистрацией договора франчайзинга. Следовательно, правовое регулирование франчайзинга в нашей стране в настоящий момент является «догоняющим» экономическое развитие.

Таким образом, исходя из нормативно-правовой базы регулирования франчайзинг получает широкое распространение в развитых странах мира. Отсутствие национального законодательства о франчайзинге в некоторых европейских странах компенсируется нормами регулирования, принятым в Европейском Союзе, а также документам, обязательными для применения для стран-членов Ассоциаций франчайзинга. Развитое нормативно-правовое регулирование способствует развитию данного экономического явления. Рассмотрим развитие франчайзинга в России и некоторых зарубежных странах.

Анализ развития франчайзинга в России и за рубежом.

Статистические данные по развитию франчайзинга в странах мира аккумулируют Ассоциация франчайзинга, в том числе Российская Ассоциация Франчайзинга (РАФ). Не каждая публикует открытые статистические данные. Наибольший объем информации представляет Международная Ассоциация Франчайзинга и Европейская Федерация Франчайзинга. Объективно оценить масштабы развития франчайзинга сейчас достаточно сложно. Часть информации по отдельным странам можно найти за 2017 год [17]. Отдельные данные можно также собрать в публикациях авторов, изучающих данный вопрос. Осложняет процесс сравнительного анализа также то, что показатели развития франчайзинга не входят в состав статистических показателей, сбором и обработкой которых занимаются официальные государственные службы.

Среди показателей оценки можно выделить количество выданных франшиз в разных отраслях экономики, количество точек продажи в рамках франшизы, количество занятых на точках продажи в рамках франшизы, оборот продаж точек продажи в рамках франшизы, отраслевая структура франчайзинга, территория распространения, доля франчайзеров в саморегулируемой организации.

Согласно опубликованному отчету Европейской Федерации Франчайзинга за 2012 год показатели развития франчайзинга по европейским странам можно представить в Таблице 2,3.

Отраслевая структура франчайзинга в Австрии в 2010 году представлена следующим образом: 43% - розничная торговля товарами и услугами, в том числе в сфере моды; 40% - услуги по продаже продуктов питания и напитков; 11% - услуги по сопровождению бизнеса; 6% - услуги сферы образования. Территория распространения австрийского франчайзинга: 60% - Германия, а также Италия, Швейцария и страны Центральной и Восточной Европы (Словения, Хорватия, Чехия, Венгрия). Иностранные франшизы на территории Австрии представлены из таких стран как Германия, США, Италия, Великобритания, Франция. В 2012 году 80% франчайзеров Австрии входили в состав Австрийской Ассоциации франчайзинга.

Отраслевая структура франчайзинга в Бельгии в 2011 году представлена розничной торговлей товарами и услугами; услугами по продаже продуктов питания, услугами в сфере обеспечения жильем; услугами в сфере недвижимости; услугами по поддержке бизнеса. Территория распространения бельгийского франчайзинга: Франция, Люксембург, Нидерланды, Китай, Марокко. Иностранные франшизы на территории Бельгии представлены из таких стран как Франция, Нидерланды, США, Великобритания, Италия. В 2012 году 75% франчайзеров Бельгии входили в состав Бельгийской Федерации франчайзинга.

Таблица 2

Развитие франчайзинга в европейских странах в 2007-2011 годах

Показатели, годы / страны	Австрия	Бельгия	Хорватия	Чехия	Дания	Финляндия	Франция	Германия	Греция
Количество выданных франшиз, ед.									
2007	...	100	125	131	180	220	1137	910	...
2008	400	200	...	137	185	255	1229	950	...
2009	...	320	150	150	...	265	1396	980	563
2010	420	360	168	168	188	270	1477	980	450
2011	...	350	175	190	1569	990	456
Количество точек продажи в рамках франшизы, ед.									
2007	...	3500	900	3500	47291	55000	11650
2008	7200	4200	50127	57000	12796
2009	3476	...	4400	53101	61000	12048
2010	8000	...	900	4366	7500	4500	58351	65500	12084
2011	...	11000	1000	62041	66900	11113
Количество занятых на точках продажи в рамках франшизы, человек									
2007	...	40000	15974	35700	315715	441000	...
2008	64000	43000	330991	450000	...
2009	30000	...	45000	327773	459000	...
2010	61000	...	16500	...	32800	46000	...	463000	...
2011	...	80000	16000	496000	...
Оборот продаж точек продажи в рамках франшизы, млрд. евро									
2007	...	8,0	1,8	43,0	42,0	41,0	...
2008	7,4	50,0	45,0	47,0	...
2009	50,0	47,7	44,0	...
2010	7,9	...	7,9	51,0	47,9	55,0	...
2011	...	15,3	54,5	47,2	64,4	...
Доля национальных торговых марок, %									
2007	...	60	20	75
2008	43,5	49	...	74
2009	74	...	80	...
2010	46	55	82	74	85	80	...
2011	...	60	30	85,2	80	69,8

Источник: составлено автором по данным [4]

Таблица 3

Развитие франчайзинга в европейских странах в 2007-2011 годах

Показатели, годы / страны	Венгрия	Италия	Нидерланды	Польша	Испания	Швеция	Швейцария	Турция	Великобритания
Количество выданных франшиз, ед.									
2007	330	817	676	387	850	350	809
2008	350	852	687	491	875	400	838
2009	350	869	692	584	919	550	250-300	...	845
2010	361	883	714	697	934	640	250-300	1669	900
2011	...	885	739	746	947	700	250-300	1708	929
Количество точек продажи в рамках франшизы, ед.									
2007	17000	52725	28219	22450	59182	10000	36200
2008	18000	53434	28466	26781	58305	15000	36600
2009	19000	53313	29021	32589	57139	18000	36500
2010	20000	54013	29509	37218	56444	24000	38600
2011	...	54096	29781	42522	58279	26000	40100

Показатели, годы / страны	Венгрия	Италия	Нидерланды	Польша	Испания	Швеция	Швейцария	Турция	Великобритания
Количество занятых на точках продажи в рамках франшизы, человек									
2007	92000	182908	245576	157000	234415	67000	480000
2008	100000	182215	255201	187500	235929	75000	467000
2009	...	180525	258808	212000	235075	102000	465000
2010	...	186409	257361	259000	231603	102000	521000
2011	...	188222	270300	301000	240713	110000	594000
Оборот продаж точек продажи в рамках франшизы, млрд. евро									
2007	...	18,2	29,7	18,2	29	10	12,4
2008	...	21,4	30,3	20,4	29,7	13	11,4
2009	...	21,8	29,7	22,7	26,8	15	11,8
2010	...	22,2	30,2	24,5	26,3	19	12,4
2011	...	22,3	31,3	25,7	27,8	21	13,4
Доля национальных торговых марок, %									
2007	55	90	...	71	81,2	80
2008	60	90	...	69	81,8	90	80
2009	60	90	...	72	81,3	80	80
2010	70	89,5	85	74	81	80	...	73	80
2011	...	85	85	74	81	80	...	81	80

Источник: составлено автором по данным [14]

Отраслевая структура франчайзинга в Хорватии в 2011 году представлена розничной торговлей товарами и услугами; услугами по продаже продуктов питания и напитков; услугами в сфере обеспечения жильем; услугами в сфере здравоохранения и социальной работы; услугами в сфере образования; услугами в сфере менеджмента организации, консалтинга и продвижения. Территория распространения хорватского франчайзинга: Босния-Герцеговина, Сербия, Словения, Венгрия, Польша, США. Иностранные франшизы на территории Хорватии представлены из таких стран как Италия, Германия, Великобритания, Франция, Венгрия, США.

Отраслевая структура франчайзинга в Чехии в 2011 году представлена услугами по продаже продуктов питания и напитков; услугами в недвижимости; туристическими услугами; физкультурно-оздоровительными услугами; розничной торговлей. Территория распространения чешского франчайзинга: Словакия, Австрия, Германия, Франция, Польша. Иностранные франшизы на территории Чехии представлены из таких стран как США, Германия, Франция, Великобритания, Испания, Польша, Венгрия. В 2012 году 67,5% франчайзеров Чехии входили в состав Чешской Ассоциации франчайзинга.

Отраслевая структура франчайзинга в Дании в 2011 году представлена розничной торговлей; услугами по продаже продуктов питания и напитков; услугами в сфере образования; физкультурно-оздоровительными услугами; услугами по строительству и ландшафтному дизайну. Территория распространения датского франчайзинга: Германия,

Швеция, Китай. Иностранные франшизы на территории Дании представлены из таких стран как США, Норвегия, Франция, Швеция.

Отраслевая структура франчайзинга в Финляндии в 2011 году представлена 30% - розничной торговлей; 10% - услугами по продаже продуктов питания и напитков; 6% - услугами по строительству и ландшафтному дизайну; 4% - физкультурно-оздоровительными услугами; 3% - услугами в сфере недвижимости; 3% - услугами в сфере здравоохранения и социальной работы; 44% - другие. Территория распространения финского франчайзинга: Швеция, Россия, Эстония, Дания, Норвегия. Иностранные франшизы на территории Финляндии представлены из таких стран как Швеция, Дания, Норвегия, США, Великобритания. В 2011 году 72% франчайзеров и франчайзи Финляндии входили в состав Финской Ассоциации франчайзинга.

Отраслевая структура франчайзинга во Франции в 2011 году представлена розничной торговлей; услугами в сфере обеспечения жильем; услугами по продаже продуктов питания и напитков; услуги по ремонту компьютеров и домашней техники; услуги в сфере бытового обслуживания; туристические услуги. Территория распространения французского франчайзинга преимущественно охватывает европейские страны (Великобритания, Бельгия, Швейцария, Италия, Испания и другие), страны Северной Африки и Среднего Востока. Иностранные франшизы на территории Франции представлены из таких стран как США, Италия, Испания, Великобритания, Канада. В 2012 году 78% франчайзеров Франции входили в состав Французской Федерации франчайзинга.

Отраслевая структура франчайзинга в Германии в 2011 году представлена на 46% – услугами в сфере бытового обслуживания; 32% – розничной торговлей; 15% – услугами в сфере обеспечения жилья; 7% – другие. Территория распространения немецкого франчайзинга: Австрия, Швейцария, Нидерланды, Франция, Польша. Иностранные франшизы на территории Германии представлены из таких стран как США, Австрия, Швейцария, Нидерланды, Франция.

Отраслевая структура франчайзинга в Греции в 2011 году представлена на 47% - розничной торговлей; 23% - услугами по продаже продуктов питания и напитков; 17% - услугами в сфере образования; 9% - услугами по ремонту моторных средств, услугами в сфере недвижимости и другими. Территория распространения греческого франчайзинга: страны Восточной Европы, Кипр, страны Средней Азии, Россия, Турция, Германия. Иностранные франшизы на территории Греции представлены из таких стран как Италия, США, Германия, Франция. В 2012 году 60% франчайзеров и франчайзи Греции входили в состав Греческой Ассоциации франчайзинга.

Отраслевая структура франчайзинга в Венгрии в 2010 году представлена услугами по продаже продуктов питания и напитков; розничной торговлей; физкультурно-оздоровительными и бытовыми услугами и другими. Территория распространения венгерского франчайзинга: Румыния, Польша, Словакия, Хорватия, Чехия. Иностранные франшизы на территории Венгрии представлены из таких стран как США, Германия, Испания, Франция, Италия. В 2012 году 70% франчайзеров и франчайзи Венгрии входили в состав Венгерской Ассоциации франчайзинга.

Отраслевая структура франчайзинга в Италии в 2011 году представлена услугами по продаже продуктов питания и напитков (26%); розничной торговлей (7%); услугами в сфере туризма (9%); услугами в сфере недвижимости (6%) и др. Территория распространения итальянского франчайзинга: Испания, Франция, Германия, Великобритания, США. Иностранные франшизы на территории Италии представлены из таких стран как США, Испания, Франция. В 2012 году 70% франчайзеров и франчайзи Италии входили в состав Итальянской Ассоциации франчайзинга.

Отраслевая структура франчайзинга в Нидерландах в 2011 году представлена розничной торговлей (39%); бизнес-услугами (41%); услугами в сфере образования, здравоохранения и спорта (8,5%) и услугами в сфере гостиничного бизнеса (11,5%). Территория распространения нидерландского франчайзинга: Франция, Германия, Бельгия. Иностранные франшизы на территории Нидерландов представлены из таких стран как Германия, Бельгия, Франция, Великобритания, США. В 2012 году 77% франчайзеров и франчайзи Нидерландов входили в состав Нидерландской Ассоциации франчайзинга.

Отраслевая структура франчайзинга в Польше в 2011 году представлена розничной торговлей (59%); сферой оказания индивидуальных услуг (19%); услугами по продаже продуктов питания и напитков (16%); услугами по строительству и ландшафтному дизайну (6%). Территория распространения польского франчайзинга: Чехия, Словакия, Украина, Россия, Литва. Иностранные франшизы на территории Польши представлены из таких стран как Италия, Германия, Франция, Великобритания, США, Испания.

Отраслевая структура франчайзинга в Испании в 2011 году представлена розничной торговлей (66%); услугами по продаже продуктов питания и напитков (16%) и др. Территория распространения испанского франчайзинга: Португалия, Мексика, Франция, Италия, Великобритания, Саудовская Аравия, ОАЭ, Румыния, Марокко. Иностранные франшизы на территории Испании представлены из таких стран как Франция, США, Италия, Португалия, Великобритания. В 2012 году 70% франчайзеров Испании входили в состав Испанской Ассоциации франчайзинга.

Отраслевая структура франчайзинга в Швеции в 2009 году представлена на 52% – розничной торговлей; на 23% - услугами по продаже продуктов питания и напитков; 9% – услугами по строительству и ландшафтному дизайну; 8% – консалтинговые услуги; 8% – транспортные услуги и др. Территория распространения шведского франчайзинга: Дания, Норвегия, Финляндия, Германия, Нидерланды, США. Иностранные франшизы на территории Швеции представлены из таких стран как США, Великобритания, Дания, Норвегия, Германия. В 2012 году 80% франчайзеров Швеции входили в состав Шведской Ассоциации франчайзинга.

Отраслевая структура франчайзинга в Швейцарии в отчете не приводится. Территория распространения швейцарского франчайзинга: Германия, Франция, Италия, США, азиатские страны. Иностранные франшизы на территории Швейцарии представлены из таких стран как США, Франция, Германия, Италия.

Отраслевая структура франчайзинга в Турции в 2011 году представлена разного рода услугами. Территория распространения турецкого франчайзинга: Германия, Саудовская Аравия, Ирак, Азербайджан, Нидерланды. Иностранные франшизы на территории Турции представлены из таких стран как Франция, США, Италия, Великобритания. В 2012 году 75% франчайзеров и франчайзи Турции входили в состав Турецкой национальной Ассоциации франчайзинга.

Отраслевая структура франчайзинга в Великобритании в 2011 году представлена розничной торговлей (13%) и разными услугами, например, бизнес-услуги (17%), услуги по строительству и ландшафтному дизайну (17%); услуги по продаже продуктов питания и напитков (12%) и др. Территория распространения английского франчайзинга: Ирландия, Скандинавия, а также

европейские страны и страны Северной Америки. Иностранные франшизы на территории Великобритании представлены из таких стран как США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Италия.

Анализ данных по европейским странам показал, что наибольшее количество выданных франшиз сконцентрировано в странах: Франция, Германия, Италия, Нидерланды, Испания, Великобритания.

По другим странам мира, к примеру, количество франшиз в 2012 году следующее [14]:

1. в США – 3000;

2. в Канаде – 1200;
3. в Бразилии – 2031;
4. в Мексике – 1100;
5. в Китае – 4000;
6. в Корее – 2400;
7. в Индии – 1800;
8. в Японии – 1233.

Легко заметить, что даже по сравнению с европейскими странами сильно выделяются США и Китай. По последним данным, в США показатели развития франчайзинга представлены в Таблице 4.

Таблица 4

Показатели развития франчайзинга в США в 2013–2017 годах

	2013	2014	2015	2016	2017
Количество точек продаж, ед.	697944	708974	720458	733297	745078
Количество занятых на точках продаж, тыс. чел.	6962	7164	7379	7645	7879
Объем ВВП по сектору франчайзинга, млн. долл.	344,4	363,2	382,9	405,0	425,6
в %	...	5,5	5,4	5,8	5,1

Источник: составлено автором по данным [16]

Франчайзинговая модель бизнеса в США продолжает расширяться, финансовый результат растет, хотя и темпы роста замедляются.

Наша страна сравнительно недавно начала применять данную бизнес-модель. В 2012 году оборот российского франчайзингового рынка был в 3 раза меньше, чем в США, тем не менее, Россия имеет огромный потенциал для развития, особенно в сфере малого и среднего бизнеса [11].

К 2010 году количество франшиз составляло 485 ед. с общим количеством точек продаж около 20 тыс. ед. [4]. В 2012 году количество франшиз также находилось на уровне 500 единиц с распределением по отраслям [9]:

- 46% розничная торговля;
- 22% общественное питание;
- 11% бытовое обслуживание;
- 7% сфера развлечений, путешествия и спорта;
- 5% обслуживание бизнеса;
- 3% учебные центры;
- 3% охрана здоровья;
- 2% автотранспорт;
- 1% другое.

В настоящее время в России действует примерно 40 тыс. точек продаж, около 1000 франшиз [12]. Рост данного сектора активный, прогнозируется его продолжение. По данным РАФ динамично развивается франчайзинг в Сибири, например, новосибирская компания СДЭК, сеть автосервисов «Вилгуд», сеть кофеен Traveler's Coffee, электронный справочник 2ГИС и другие. Среди активно развивающихся сибирских компаний также выделяются ЗАО «Эвалар», представленную в 26 регионах России [10].

В последние годы начал активно развиваться фармакологический бизнес, особенно в СФО и на Урале. Начиная с 2011 года на местные рынки стали

выходить крупные игроки. Консолидация шла не только путем слияния и поглощения одних аптечных сетей другими, но и за счет объединения игроков в различные альянсы и ассоциации. В 2015 году «Аптечная сеть 36,6» приобрела сеть «А5» (около 1100 точек в различных регионах России). В 2016 году аптечная сеть «Ригла» изменила свою политику. Если ранее сеть росла за счёт открытия собственных точек, то в отчётном году компания совершила несколько покупок, которые позволили ей также расширилась за счет поглощения организаций в регионах. Компания «Миттен» – одна из структур девелоперской компании Capital Group – купила крупнейшую государственную аптечную сеть в 2016 году за 5,67 млрд. рублей [1].

Активно развиваются ассоциации нового типа: маркетинговые альянсы, ассоциации и партнёрства, объединяющие группы аптечных сетей и независимые аптеки в единую маркетинговую структуру.

Основным игроком на омском рынке является «Медэкспорт – Северная Звезда» – крупный дистрибьютор лекарственных препаратов Сибири, и аптека Фармакопейка – франчайзинговый проект фармацевтического дистрибьютора «Медэкспорт – Северная Звезда» [6], который имеет положительную деловую репутацию и входит в ТОП-50 популярных франшиз России в 2016 году по мнению РБК [8]. Первая аптека «Фармакопейка» открылась в 2011 году и вела деятельность, как сетевая аптека, однако, в 2014 году она была окончательно оформлена, как франшиза, после чего начала действовать, как активный игрок рынка [13].

Перед самым началом экспансии пермского дискаунтера «Аптека от склада» – первого значительного конкурента рассматриваемой сети – были выкуплены 25 аптек у «Сеть аптек «Забота».

Этот стратегический шаг предвещал долгую и агрессивную конкурентную борьбу двух дискаунтеров за рынок. В период активной борьбы между «Фармакопейкой» и «Аптека от склада» на омский рынок также пыталась войти «Имплозия», но ввиду ряда проблем, в том числе и внутри фирмы, ей пришлось покинуть этот рынок и оставить его двум противоборствующим сторонам [2].

«Фармакопейка» имеет ряд конкурентных преимуществ, принятая модель развития – франчайзинг – была также стратегическим шагом: ввиду определенной сложившейся специфики, аптечному рынку Омска свойственна высокая конкуренция и перенасыщенность торговыми точками, поэтому часть агентов ведут свою деятельность практически с нулевой экономической прибылью, а некоторые и вовсе работают в убыток [2].

Таким образом, франчайзинг решает сразу ряд основных сложившихся задач. Во-первых, из-за очень высокой конкуренции многие агенты рынка увеличивают кредиторскую задолженность перед поставщиками.

Во-вторых, в рассматриваемом случае применяется распределительный вид франчайзинга: «Медэкспорт – Северная Звезда» предоставляет право продавцу реализовывать свой товар на определенных условиях и под своим брендом, регулируя основную деятельность франчайзи стандартным договором.

В-третьих, «Фармакопейка» внимательно изучает особенности каждого региона, на который выходит, и потом коммерциализирует эти знания. Так, к примеру, в 2016 году алтайская сеть «Хелми» начала работать под брендом «Фармакопейка», что положительно сказалось на финансовом результате для двух сторон [7]. Аналогичная ситуация произошла внутри омского региона: сеть аптек «Линия жизни» стала очередным франчайзи проекта фармацевтического дистрибьютора «Медэкспорт – Северная Звезда» [5], увеличив долю рынка

последнего в регионе до 36%-47%, что опередило рынок как доминирующая олигополия [2].

Что же касается нефранчайзингового расширения бизнеса, то в 2016 году аптечные сети «Фармакопейка» и «Твой доктор», тульская сеть аптек сообщили о слиянии. Компании объединили закупочную деятельность и развитие продуктового портфеля, сообщается о 100%-ной консолидации закупок. Таким образом, по данным Vademecum, общая доля этих двух компаний составляет порядка 1,58% российского рынка [7].

Фармакологический рынок России активно развивается, несмотря на перенасыщенность некоторых регионов торговыми сетями, в целом аптечный бизнес является перспективным. «Фармакопейка», присутствуя в более, чем 30 городах, и имея более 400 аптек [6], имеет значительный потенциал для дальнейшей экспансии в регионы, где рынок по большей части представлен различными местными фармакологическими сетями и точечными аптеками. Более того, рассматриваемый рынок является в целом довольно прибыльным, так как многие товары фармакологической продукции зачастую являются товарами первой необходимости, что обуславливает постоянный поток клиентов.

Российская экономика довольно нестабильная, но высокая ценность аптечной продукции в сложившейся ситуации обуславливает постоянный рост объемов продаж этого типа товаров, а высокая волатильность национальной валюты и трудно планируемая инфляция являются факторами закупки товаров впрок. Также наблюдается тенденция спада объемов продаж, но рост выручки фармакологических сетей, что происходит ввиду роста цен на многие виды товаров этой отрасли, при этом часто рост цен приходится именно на российскую продукцию, чем на импортируемую. Можно утверждать, что франчайзинговый проект «Фармакопейка» является успешным долгосрочным стратегическим решением.

Библиографический список

1. Аналитический отчет «Фармацевтический рынок РОССИИ. Итоги 2016 г.». DSM Group. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dsm.ru/docs/analytics/Annual_Report_2016rus.pdf (Дата обращения: 25.04.2018)
2. В Омске отказались от бренда «Имплозия». Коммерческие Вести. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kvnews.ru/gazeta/2016/yanvar/-1/vomske-otkazalis-ot-brenda-imploziya> (Дата обращения: 20.01.2018)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. 05.12.2017) / Собрание законодательства Российской Федерации № 5 от 29.01.96. Ст. 410. // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации «Кодекс».
4. Лукашева Н.Е. Анализ развития франчайзинга в России: итоги последнего десятилетия. // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2011. № 9. С. 546-563. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ecfor.ru/publication/analiz-razvitiya-franchajzinga-v-rossii-itogi-poslednego-desyatiletija/> (Дата обращения: 02.02.2018)
5. Одна из крупнейших омских аптечных сетей стала франчайзи «Фармакопейки». Фармацевтический вестник. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pharmvestnik.ru/publs/lenta/v-rossii/odna-iz-krupnejshix-omskix-aptechnyx-setej-stala-franchajzi-farmakopejki.html> (Дата обращения: 20.01.2018)
6. Официальный сайт «Медэкспорт - Северная Звезда». [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.medexport-omsk.ru> (Дата обращения: 15.01.2018)
7. Представители аптечных сетей подписали франчайзинговое соглашение, согласно которому в 2016 году 120 алтайских аптек «Хелми» начнут работать под омским брендом «Фармакопейка». Vademecum.

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vademec.ru/news/2016/06/16/120-aptek-v-altayskom-krae-budut-rabotat-pod-brendom-farmakopeyki/> (Дата обращения: 20.01.2018)

8. Рейтинг РБК: топ-50 самых популярных франшиз 2016 года. РосБизнесКонсалтинг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru/ratings/own_business/06/03/2017/58bd26e09a7947cd79814830 (Дата обращения: 9.01.2018)

9. Сибгатуллин Р.Т. Франчайзинг в России. // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 25-2. С. 190-195.

10. Скопировать успех. / Российская Ассоциация франчайзинга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusfranch.ru/presscenter/publications/3617/> (Дата обращения: 9.01.2018)

11. Смирнова Н., Парабеллум А., Мрочковский Н., Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг в розничной торговле, 2013. – 222 с.

12. Франчайзинг: автоматизация минимизирует риски. / РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quickresto.rbc.ru/article1.html> (Дата обращения: 15.01.2018)

13. Франшиза аптечной сети «Фармакопейка». РосБизнесКонсалтинг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biztorg.ru/view/33909204> (Дата обращения: 15.01.2018)

14. European Franchise Report, 2012. / European Franchise Federation. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eff-franchise.com/Data/PUBLICATION%202012%20EFF%20FRANCHISE%20REPORT.pdf> (Дата обращения: 15.01.2018)

15. Federal Trade Commission, 16 CFR Part 436 Franchise Rule [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/federal_register_notices/franchise-rule-16-cfr-part-436/991022franchis.pdf (Дата обращения: 10.02.2018)

16. Franchise Business Economic Outlook for 2017 / International Franchise Association Franchise Education and Research Foundation; IHS Markit Economics. 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.franchise.org/sites/default/files/Franchise_Business_Outlook_Jan_2017.pdf (Дата обращения: 15.04.2018)

17. Report on franchising in Poland 2017 / Polish Franchise Organization. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://franchise.org.pl/report-on-franchising-in-poland> (Дата обращения: 15.04.2018)

References

1. *Analiticheskij otchet «Farmaceuticheskij rynek ROSSII. Itogi 2016 g.»*. DSM Group. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://dsm.ru/docs/analytics/Annual_Report_2016rus.pdf (Data obrashcheniya: 25.04.2018)

2. *V Omske otkazalis' ot brenda «Imploziya»*. Kommercheskie Vesti. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://kvnews.ru/gazeta/2016/yanvar/-1/vomske-otkazalis--ot--brenda-imploziya> (Data obrashcheniya: 20.01.2018)

3. *Grazhdanskiy kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraya) ot 26.01.1996 № 14-FZ (red. 05.12.2017) / Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii № 5 ot 29.01.96. St. 410. // Elektronnyj fond pravovoj i normativno-tekhnicheskoy dokumentacii «Kodeks»*.

4. Lukasheva N.E. *Analiz razvitiya franchajzinga v Rossii: itogi poslednego desyatiletija*. // Nauchnye trudy: Institut narodnohozyajstvennogo prognozirovaniya RAN. 2011. № 9. S. 546-563. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://ecfor.ru/publication/analiz-razvitiya-franchajzinga-v-rossii-itogi-poslednego-desyatiletija/> (Data obrashcheniya: 02.02.2018)

5. *Odna iz krupnejshih omskih aptechnyh setej stala franchajzi «Farmakopejki»*. Farmaceuticheskij vestnik. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.pharmvestnik.ru/pubs/lenta/v-rossii/odna-iz-krupnejshix-omskix-aptechnyx-setej-stala-franchajzi-farmakopejki.html> (Data obrashcheniya: 20.01.2018)

6. Oficial'nyj sajt «Medeksport - Severnaya Zvezda». [Elektronnyj resurs]. – URL: <https://www.medexport-omsk.ru> (Data obrashcheniya: 15.01.2018)

7. *Predstaviteli aptechnyh setej podpisali franchajzingovoe soglasenie, soglasno kotoromu v 2016 godu 120 altajskih aptek «Helmi» nachnut rabotat' pod omskim brendom «Farmakopejka»*. Vademecum. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.vademec.ru/news/2016/06/16/120-aptek-v-altayskom-krae-budut-rabotat-pod-brendom-farmakopeyki/> (Data obrashcheniya: 20.01.2018)

8. *Rejting RBK: top-50 samyh populyarnyh franshiz 2016 goda*. RosBiznesKonsalting. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.rbc.ru/ratings/own_business/06/03/2017/58bd26e09a7947cd79814830 (Data obrashcheniya: 9.01.2018)

9. Сибгатуллин Р.Т. *Franchajzing v Rossii*. // Aktual'nye voprosy ehkonomicheskikh nauk. 2012. № 25-2. S. 190-195.

10. *Skopirovat' uspekhi*. / Rossijskaya Associaciya franchajzinga. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.rusfranch.ru/presscenter/publications/3617/> (Data obrashcheniya: 9.01.2018)

11. Смирнова Н., Парабеллум А., Мрочковский Н., *Masshtabirovanie biznesa. Sozdaem franchajzing v roznichnoj trgovle*, 2013. – 222 s.

12. *Franchajzing: avtomatizaciya minimiziruet riski*. / RosBiznesKonsalting [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://quickresto.rbc.ru/article1.html> (Data obrashcheniya: 15.01.2018)

13. *Franshiza aptekhoj seti «Farmakopejka»*. RosBiznesKonsalting. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://biztorg.ru/view/33909204> (Data obrashcheniya: 15.01.2018)

14. *European Franchise Report, 2012.* / European Franchise Federation. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.eff-franchise.com/Data/PUBLICATION%202012%20EFF%20FRANCHISE%20REPORT.pdf> (Data obrashcheniya: 15.01.2018)

15. *Federal Trade Commission, 16 CFR Part 436 Franchise Rule* [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/federal_register_notices/franchise-rule-16-cfr-part-436/991022franchis.pdf (Data obrashcheniya: 10.02.2018)

16. *Franchise Business Economic Outlook for 2017* / International Franchise Association Franchise Education and Research Foundation; IHS Markit Economics. 2017. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: https://www.franchise.org/sites/default/files/Franchise_Business_Outlook_Jan_2017.pdf (Data obrashcheniya: 15.04.2018)

17. *Report on franchising in Poland 2017* / Polish Franchise Organization. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://franchise.org.pl/report-on-franchising-in-poland> (Data obrashcheniya: 15.04.2018)

COUNTRY ASPECT OF DEVELOPMENT OF FRANCHISING. PHARMACEUTICAL MARKET

Nataliya V. Puzina,

Dostoevsky Omsk State University

Andrew V. Nikitin,

Dostoevsky Omsk State University

Abstract. In work the relevance of the studied subject is proved, as a main objective of a research comparison of conditions and development of franchising in the different countries is allocated. It is possible to allocate with research problems: studying of a theoretical and legal basis of development of franchising and development of franchising in Russia and abroad. Research method: descriptive. In a theoretical part of a research different business models are allocated: the commodity, service and mixed franchising, questions of legal regulation of franchising in the European countries, the USA and Russia are also considered. In the second part of a research the analysis of economic development of franchising in Russia and foreign countries is carried out: the analysis covers change of key indicators of franchising in dynamics and its branch structure. The analysed indicators became: Number of distinct franchise brands, Number of franchised points of sale/business, Employment in the above points of sale/business (including self-employed), Turnover for the above points of sale/business, branch structure of franchising, the territory of distribution, a share of franchisers in self-regulatory organization. In work the example of development of the Omsk pharmaceutical market is also shown. The conclusion is drawn that development conditions in our country are quite favorable for franchising, growth rates – high, and a number of branches use this business model as the effective instrument of competition and capture of a share of the market. This conclusion is drawn on the example of drugstores of Pharmakopeyka – the franchising project of the pharmaceutical distributor "Medexport – the Northern Star". This franchise is one of popular in Russia. In general franchising solves a number of the main developed objectives at once: because of very high competition for an appreciable length of time many agents of the market begin to increase accounts payable for suppliers that at merge or absorption will oblige the absorbing business to assume further obligations to execution; the greatest distribution finds distributive franchising; knowledge of regional features of the market allows to commercialize the ideas quicker.

Key words: franchising, Russian Association of Franchising, branch structure of franchising, market of drugstores discounters, pharmacy chains.

Сведения об авторах:

Пузина Наталья Викторовна – кандидат экономических наук, доцент факультета международного бизнеса ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского» (644077, г. Омск, проспект Мира, д. 55-А), PuzinaNV@omsu.ru.

Никитин Андрей Владимирович – обучающийся факультета международного бизнеса ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского» (644077, г. Омск, проспект Мира, д. 55-А).

Статья поступила в редакцию 21.05.2018 г.

С.М. Хаирова, Н.Б. Пильник
МАРКЕТИНГ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Предмет исследования – деятельность образовательных учреждений в субъектах РФ. Цель – исследование применения маркетинга взаимодействия в деятельности образовательных учреждений в регионах РФ. Гипотеза исследования предполагает, что внедрение маркетинга взаимодействия изменяет деятельность образовательных учреждений в России. Применены следующие методы: методы непараметрической статистики, визуализация данных. Расчеты выполнены в программе Statistica 6. Результаты исследования: 1) внедрение маркетинга взаимодействия в деятельность отечественных региональных вузов осуществляется по направлениям усиления коммуникационных связей университетов с отечественными и зарубежными вузами, работодателями; 2) преобладающими в деятельности отечественных региональных вузов являются коммуникационные связи с зарубежными вузами и работодателями, при этом недостаточное внимание уделяется профессиональной коммуникации вузов между собой; 3) взаимодействие коммуникационных связей образовательных учреждений со стейкхолдерами имеет слабый синергетический эффект: усиление одного типа связи ведет к усилению другого типа коммуникационной связи; 4) ряд образовательных учреждений характеризуется наличием экстремальных значений показателей, характеризующих внедрение маркетинга взаимодействия в деятельность образовательных учреждений. Наибольшее количество таких образовательных учреждений в г. Москва и Томском регионе, что свидетельствует о возникновении в данных регионах точек роста в области развития современных образовательных технологий; 5) значимых различий между группами образовательных учреждений, внедряющих маркетинг взаимодействия, расположенных в субъектах РФ, не выявлено. Выводы. Внедрение маркетинга взаимодействия в деятельность образовательных учреждений в России находится на начальном этапе. В настоящее время не сформирован инструментарий развития коммуникационных связей образовательных учреждений со стейкхолдерами. Для повышения эффективности деятельности образовательных учреждений в рамках интеграции в мировое научное сообщество необходимо сформировать комплекс стратегических решений, направленных на интенсификацию внедрения методов маркетинга взаимодействия в образовательные процессы.

Ключевые слова: маркетинг взаимодействия, рынок образовательных услуг, деятельность образовательных учреждений, непараметрическая статистика, синергетический эффект.

Введение. В настоящее время становятся актуальными вопросы реформирования сферы современного образования и внедрения в деятельность образовательных учреждений инновационных технологий, позволяющих решать задачи повышения уровня подготовленности выпускников данных учреждений в области организации полного цикла жизненного цикла создания услуг или производства продукции и профессионального взаимодействия со стейкхолдерами. Это связано с активным формированием шестого технологического уклада, с ускорением научно-технического прогресса, постоянным появлением подрывных инноваций, ведущим к росту энтропии в экономике и росту нестабильности внешней среды современных предприятий. Важным при приеме на работу становится набор компетенций и совокупности способностей и личных качеств выпускников вузов. Все это способствует повышению конкуренции на современных рынках и создает необходимость индивидуализации подхода к каждому клиенту компании, что возможно только при полном понимании его потребностей. Для решения данной задачи в науке разработан комплекс концепций предпринимательства [4, с. 40, 9, с. 928, 10, с. 1005, 7, с. 81, 8, с. 87]. Особое место среди данных концепций занимает маркетинг взаимодействия, представляющий собой особую форму сервисного

предпринимательства, ориентированного на охват всех ресурсов и всех видов деятельности в процессе деятельности организации, планирования и управления коммуникацией со стейкхолдерами компании на всех стадиях реализации в ней бизнес-процессов с целью понимания потребностей клиентов и удовлетворения их [13, с. 72, 14, с. 51]. Развитие интернет-технологий способствует распространению использования маркетинга взаимодействия компаниями в современных экономических условиях [1, 2, с. 170, 9, с. 928, 10, с. 1002, 6, с. 75, 11, с. 149].

Для решения вопросов подготовки обучающихся, востребованных на рынке труда, современными образовательными учреждениями внедряются различные формы маркетинга, в том числе маркетинг взаимодействия [3, с. 39, 4, с. 40, 6, с. 80, 12, с. 62]. Как показал анализ практической деятельности образовательных учреждений, маркетинговые технологии в большинстве случаев применяются высшими учебными заведениями, в том числе и в России [4, с. 41, 5, с. 28, 13, с. 29]. В настоящее время маркетинг взаимодействия формирует коммуникационные связи образовательных учреждений с другими участниками рынка образовательных услуг, что способствует интенсификации процессов формирования профессиональных компетенций у выпускников.

Все вышесказанное определило цель данного исследования.

Цель исследования – проанализировать применение маркетинга взаимодействия в деятельности высших учебных заведений на примере субъектов РФ.

Материалы и методы. Исследование проводилось на примере вузов г. Москвы, г. Санкт-Петербурга, Омского региона, Красноярского региона, Красноярского региона, Томского региона. Выбор данных регионов обусловлен решением задачи выявления отличий между регионами, расположенными в западной и восточной частях России. Статистические данные собирались для 57 вузов, расположенных в исследуемых регионах.

Внедрение маркетинга взаимодействия в деятельность исследуемых региональных вузов проводилось по четырем показателям:

– y_1 – взаимодействие вуза с другими российскими вузами (определялось как количество заключенных договоров о сотрудничестве с российскими вузами);

– y_2 – взаимодействие вуза с зарубежными университетами (определялось как количество заключенных договоров о сотрудничестве с зарубежными вузами);

– y_3 – взаимодействие вуза с зарубежными вузами в рамках международных программ студенческих обменов (определялось как количество реализованных в вузе международных программ студенческих обменов);

– y_4 – взаимодействие вуза с работодателями (определялось как количество заключенных договоров о сотрудничестве с работодателями).

Статистические данные собирались путем переписки с исследуемыми вузами и с их официальных сайтов.

В исследовании использованы методы непараметрической статистики и визуализации данных. Расчеты проводились в программах Statistica 6.

Результаты исследования и их обсуждение.

Поскольку внедрение маркетинга взаимодействия в деятельность вузов предполагает усиление их коммуникационных связей с стейкхолдерами, на первом этапе определим, какие связи являются преобладающими во взаимосвязи исследуемых образовательных учреждений с внешней средой. На рис. 1 приведена диаграмма размаха для показателей, характеризующих внедрение маркетинга взаимодействия в деятельность региональных вузов.

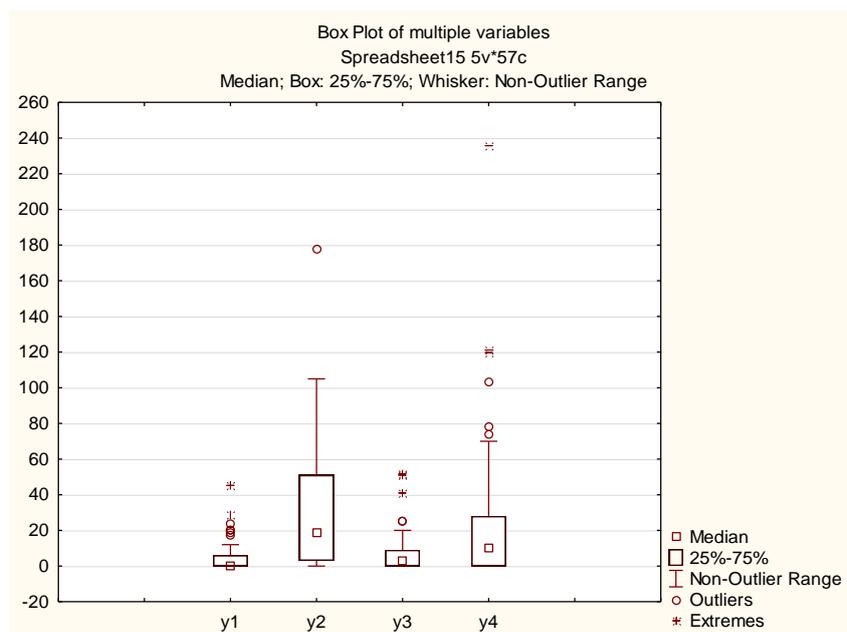


Рис. 1. Диаграмма размаха для показателей, характеризующих внедрение маркетинга взаимодействия в деятельность региональных вузов

Наиболее преобладающими при внедрении маркетинга взаимодействия в деятельность региональных вузов являются коммуникационные связи с зарубежными университетами, на втором месте – с работодателями, наименьшее количество коммуникационных связей вузы имеют с другими вузами. Наибольшей изменчивостью характеризуются показатели, определяющие взаимодействие региональных вузов с зарубежными университетами и работодателями (рис. 1). Это обусловлено реализацией государственных программ,

регулирующих развитие отечественного образования в среднесрочной перспективе до 2025 года, в рамках которых приоритетными являются такие направления, как создание цифровой образовательной среды, развитие экспортного потенциала системы российского образования, интеграция с мировым научным сообществом, повышение уровня профессионализма выпускников [1, 2, с. 170, 13, с. 125]. Но не смотря на интенсификацию развития коммуникационных связей отечественных вузов с зарубежными университетами

и работодателями, в настоящее время недостаточное внимание уделяется формированию партнерских отношений с отечественными вузами и обмену студентами в рамках международных программ взаимодействия с зарубежными вузами, что является одной из причин снижения эффективности реализации образовательного процесса в отечественных вузах.

Как показал корреляционный анализ (табл. 1), между следующими показателями, характеризующими внедрение маркетинга взаимодействия в региональных вузах, существует значимая связь:

– между показателем, характеризующими взаимодействие вуза с другими отечественными вузами и показателем, определяющим взаимодействие вуза с работодателями, – средняя положительная связь (коэффициент корреляции равен 0,33);

– между показателем, определяющим взаимодействие вуза с зарубежными университетами и показателем, задающим взаимодействие вуза с зарубежными вузами в рамках международных программ студенческих обменов, – положительная слабая связь (коэффициент корреляции равен 0,25);

– между показателем, задающим взаимодействие вуза с зарубежными университетами, и показателем, определяющим взаимодействие вуза с работодателями, – связь положительная средняя (коэффициент корреляции равен 0,3);

– между показателем, определяющим взаимодействие вуза с зарубежными вузами в рамках международных программ студенческих обменов, и показателем, задающим взаимодействие вуза с работодателями, – связь положительная слабая (коэффициент корреляции равен 0,24).

Таблица 1

Результаты корреляционного анализа для показателей, характеризующих внедрение маркетинга взаимодействия в региональных вузах РФ

	Y_1	Y_2	Y_3	Y_4
Y_1	–	0,15	0,10	0,33*
Y_2		–	0,25*	0,30*
Y_3			–	0,24*
Y_4				–

* – значимы на уровне 0,05

Примечание. Рассчитывался коэффициент корреляции по Кендаллу.

Анализ результатов корреляционного анализа (табл. 1) позволяет сделать вывод, что составляющие коммуникационного взаимодействия способны создавать синергетический эффект при решении задачи повышения эффективности формирования профессиональных компетенций выпускников вузов, поскольку усиление одного вида коммуникационной связи ведет к усилению других составляющих данного вида связей вуза с внешней средой. Наличие слабых связей и связей средней силы между исследуемыми показателями, определяющими различные виды коммуникационных связей вуза со стейкхолдерами, позволяет утверждать, что в настоящее время внедрение маркетинга взаимодействия в деятельность вузов находится на начальном этапе.

Это подтверждается и тем, что по исследуемым показателям вузы не сформировали единой стратегии. Анализ построенной диаграммы размаха (рис. 1) выявил наличие экстремальных (резко отличающихся от других) значений исследуемых показателей у вузов.

По показателю «Взаимодействие вуза с другими российскими вузами» – экстремальные значения выявлены для следующих вузов:

– ФГБОУ ВО «Московский технологический университет» (г. Москва);

– ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (г. Томск);

– ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет» (г. Москва);

– ФГБОУ ВО «Омский государственный педагогический университет» (г. Омск);

– ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (г. Омск);

– Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный Исследовательский Томский государственный университет» (г. Томск).

По показателю «Взаимодействие вуза с зарубежными университетами» – экстремальные значения выявлены для следующих вузов:

– ФГБОУ ВО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации» (г. Москва);

По показателю «Взаимодействие вуза с зарубежными вузами в рамках международных программ студенческих обменов» – экстремальные значения выявлены для следующих вузов:

– ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (г. Москва);

– ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» (г. Санкт-Петербург);

– ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» (г. Москва);

– ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва);

– ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева» (г. Красноярск).

По показателю «Взаимодействие вуза с работодателями» – экстремальные значения выявлены для следующих вузов:

– ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет геосистем и технологий» (г. Новосибирск);

– ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Москва);

– ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)» (г. Москва);

– ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет» (г. Санкт-Петербург);

– ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева» (г. Красноярск).

Но в тоже время различия между группами вузов, расположенными в исследуемых регионах РФ, не выявлено. Для сравнения данных групп вузов использован критерий Краскела-Уоллиса, результаты расчетов приведены в табл. 2. Для всех показателей, используемых для решения задачи сравнения, $p > 0,05$ (табл. 2). Это также является подтверждением того, что внедрение маркетинга взаимодействия в деятельность современных вузов не решило задачу разработки эффективного инструментария формирования точек роста экономики в регионах РФ.

Таблица 2

Результаты расчета критерия Краскела-Уоллиса для выявления различий между группами вузов, расположенных в исследуемых регионах РФ

Наименование показателя	Регионы	Количество вузов	Mean Rank (Средний ранг)
Взаимодействие вуза с другими российскими вузами	г. Москва	16	30,88
	г. Санкт-Петербург	11	27,23
	Омский регион	7	30,00
	Новосибирский регион	12	26,21
	Красноярский регион	5	26,80
	Томский регион	6	33,50
Chi-Square = 1,73 df = 5,00 p = 0,89			
Взаимодействие вуза с зарубежными университетами	г. Москва	16	31,06
	г. Санкт-Петербург	11	27,77
	Омский регион	7	36,29
	Новосибирский регион	12	23,63
	Красноярский регион	5	25,40
	Томский регион	6	31,00
Chi-Square = 3,28 df = 5,00 p = 0,66			
Взаимодействие вуза с зарубежными вузами в рамках международных программ студенческих обменов	г. Москва	16	36,06
	г. Санкт-Петербург	11	28,73
	Омский регион	7	33,79
	Новосибирский регион	12	20,58
	Красноярский регион	5	11,50
	Томский регион	6	36,50
Chi-Square = 10,55 df = 5,00 p = 0,06			
Взаимодействие вуза с работодателями	г. Москва	16	27,16
	г. Санкт-Петербург	11	29,18
	Омский регион	7	37,36
	Новосибирский регион	12	27,17
	Красноярский регион	5	29,4
	Томский регион	6	27,17
Chi-Square = 2,26 df = 5,00 p = 0,81			

На основании проведенного исследования могут быть сделаны следующие выводы.

1. Внедрение маркетинга взаимодействия в деятельность отечественных образовательных учреждений осуществляется путем интенсификации коммуникационных связей с их стейкхолдерами. Оценить данные коммуникационные связи возможно путем сбора статистических данных о деятельности ис-

следуемых образовательных учреждений из открытых источников, таких, как их официальные сайты.

2. Преобладающими в деятельности отечественных образовательных учреждений являются коммуникационные связи с зарубежными учебными заведениями и работодателями, в тоже время недостаточное внимание уделяется профессиональной коммуникации с другими отечественными вузами.

3. Между коммуникационными связями образовательных учреждений с участниками рынка образовательных услуг существует слабый синергетический эффект, о чем свидетельствует наличие средних и слабых корреляционных связей между ними.

4. По показателю «Взаимодействие вуза с другими российскими вузами» 10,5 % университетов от общего числа имеют экстремальные значения, по показателю «Взаимодействие вуза с зарубежными университетами» – 1,2 % университетов, по показателю «Взаимодействие вуза с зарубежными вузами в рамках международных программ студенческих обменов» – 8,8 % университетов, по показателю «Взаимодействие вуза с работодателями» – 8,8 % университетов. Это позволяет утверждать, что лишь незначительное количество университетов выработало уникальную стратегию внедрения маркетинга взаимодействия в свою деятельность, остальные образовательные учреждения не уделяют достаточного внимания реализации данной концепции взаимодействия, образуя единое множество экономических субъектов. Наибольшее количество образовательных учреждений, с отличающимися от всех показателей, расположено в г. Москва и Томском регионе, что свидетельствует о возникновении в данных регионах точек ро-

ста в области развития современных образовательных технологий.

Заключение. Анализ полученных результатов исследования позволяет сделать вывод, что внедрение маркетинга взаимодействия в деятельность образовательных учреждений в России находится на начальном этапе. В настоящее время не сформирован инструментарий развития коммуникационных связей образовательных учреждений со стейкхолдерами. Только незначительное количество образовательных учреждений выработало уникальную концепцию внедрения маркетинга взаимодействия, о чем свидетельствует небольшое количество высших учебных заведений, имеющих резко отличающиеся значения по исследуемым показателям. В тоже время значимых различий между группами образовательных учреждений, расположенных в регионах РФ, не выявлено, что свидетельствует о том, что в системе образования не разработан инструментарий формирования точек роста экономики в регионах РФ. Все это создает необходимость формирования эффективного инструментария внедрения маркетинга взаимодействия в деятельность современных образовательных учреждений.

Библиографический список

1. Постановление правительства РФ от 26 декабря 2017 года N 1642 Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие образования" (с изменениями на 22 февраля 2018 года). // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации.
2. Векшинский, А. А. Интернет-маркетинг как новое направление в современной концепции маркетинга взаимодействия [Текст] / А.А. Векшинский, Л.Ф. Тывин // ТТПС. – 2012. – №2. – С. 167–172.
3. Коровушкина, М.В. Факторы и направления маркетингового взаимодействия рынка труда и образовательных услуг [Текст] / М.В. Коровушкина // Экономика и управление в машиностроении. – 2015. – № 5. – С. 39 – 41.
4. Маркова, М.В. Маркетинг как инструмент обеспечения устойчивого развития вуза [Текст] / М.В. Маркова // Экономика и управление в машиностроении. – 2014. – № 3. – С. 40–41.
5. Махаев, В.А. Формирование сетевой организации на базе высшего учебного заведения как новый подход к организации образования образовательного учреждения [Текст] / В.А. Махаев, С.Н. Загороднева // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2013. – № 19. – С. 36–40.
6. Пешкова, И.Г. Пути повышения эффективности комплекса маркетинговых коммуникаций современной образовательной организации на основе внедрения малобюджетных информационно-коммуникационных технологий, методов и инструментов [Текст] / И.Г. Пешкова // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2017. – № 4. – С. 75–84.
7. Шерстобитова Т.И. Концепция маркетинга взаимодействия в управлении сетевым капиталом предприятия [Текст] / Т.И. Шерстобитова // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. – 2009. – №4. – С. 79 – 84.
8. Хаирова С.М. Влияние организаций-работодателей на качество рынка образовательных услуг [Текст] / С.М. Хаирова // Проблемы инженерного и социально-экономического образования в техническом вузе в условиях модернизации высшего образования: материалы региональной научно-методической конференции. – Тюмень: РИО ФГБОУ ВПО «ТюмГАСУ», 2016. – С.86 – 91.
9. Ekman P. Information technology utilization for industrial marketing activities: the IT–marketing gap / P. Ekman, C. Erixon, P. Thilenius // Journal of Business & Industrial Marketing. – 2015. – V. 30. – №. 8. – Pp. 926 – 938.
10. Jara A.J. Participative marketing: extending social media marketing through the identification and interaction capabilities from the Internet of things / A.J. Jara, M.C. Parra, A.F. Skarmeta // Personal and Ubiquitous Computing. – 2014. – V. 18. – №. 4. – Pp. 997 – 1011.
11. John L. K. Does “liking” lead to loving? The impact of joining a brand’s social network on marketing outcomes / L.K. John et al. // Journal of Marketing Research. – 2017. – V. 54. – №. 1. – Pp. 144 – 155.
12. Pluta-Olearnik M. Lecturers as an element of higher education marketing / M. Pluta-Olearnik // Marketing of Scientific and Research Organizations. – 2017. – V. 23. – №. 1. – Pp. 53 – 77.

13. Ryan A. An interaction and networks approach to sustainable marketing: a research agenda //Marketing in Transition: Scarcity, Globalism, & Sustainability / A. Ryan, I.K. Mitchell, S. Daskou – Springer, Cham, 2015. – 146 p.
14. Sheth J. N. Does marketing need reform?: Fresh perspectives on the future / J. N. Sheth, R.S. Sisodia. – Routledge, 2015. – 146 p.

References

1. *Postanovlenie pravitel'stva RF ot 26 dekabrja 2017 goda N 1642 Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii "Razvitie obrazovaniya"* [Decree of the Government of the Russian Federation of December 26, 2017 N 1642 On the approval of the state program of the Russian Federation "Development of Education"]. Electronic fund of legal and normative technical documentation.
2. Vekshinskij A.A., Tyvin L.F. *Internet-marketing kak novoe napravlenie v sovremennoj koncepcii marketinga vzaimodejstvija* [Internet marketing as a new direction in the modern concept of interaction marketing]. TTPS. 2012. No 2, pp. 167–172.
3. Korovushkina M.V. *Faktory i napravlenija marketingovogo vzaimodejstvija rynka truda i obrazovatel'nyh uslug* [Factors and directions of marketing interaction of the labor market and educational services]. Economics and management in mechanical engineering, 2015, No. 5, pp. 39–41.
4. Markova M.V. *Marketing kak instrument obespechenija ustojchivogo razvitija vuza* [Marketing as a tool to ensure sustainable development of the university]. Economics and management in mechanical engineering, 2014, No. 3, pp. 40 – 41.
5. Mahaev V.A., Zagorodneva S.N. *Formirovanie setevoy organizacii na baze vysshego uchebnogo zavedenija kak novyj podhod k organizacii obrazovaniya obrazovatel'nogo uchrezhdenija* [Formation of a networked organization on the basis of a higher educational institution as a new approach to the organization of the education of an educational institution]. Modern trends in economics and management: a new view, 2013, No. 19, pp. 36–40.
6. Peshkova I.G. *Puti povyshenija jeffektivnosti kompleksa marketingovyh kommunikacij sovremennoj obrazovatel'noj organizacii na osnove vnedrenija malobjudzhetnyh informacionno-kommunikacionnyh tehnologij, metodov i instrumentov* [Ways to improve the efficiency of the complex of marketing communications of a modern educational organization based on the introduction of low-budget information and communication technologies, methods and tools]. Scientific and Methodical Electronic Journal Concept, 2017, No. 4, pp. 75–84.
7. Sherstobitova T.I. *Koncepcija marketinga vzaimodejstvija v upravlenii setevym kapitalom predpriyatija* [The concept of marketing interaction in managing the network capital of the enterprise]. News of Higher Educational Institutions. The Volga region. Social Sciences. 2009, No 4, pp. 79–84.
8. Khairova S. M. *Influence of employers ' organizations on the quality of educational services market* [Problems of engineering and socio-economic education in technical high school in the conditions of modernization of higher education: materials of the regional scientific-methodical conference]. Tyumen: RIO FGBOU VPO "Tyumsaeu", 2016. pp. 86 – 91.
9. Ekman P., Erixon C., Thilenius P. *Information technology utilization for industrial marketing activities: the IT-marketing gap*. Journal of Business & Industrial Marketing, 2015, V. 30, No 8, pp. 926–938.
10. Jara A.J., Parra M.C., Skarmeta A.F. *Participative marketing: extending social media marketing through the identification and interaction capabilities from the Internet of things*. Personal and Ubiquitous Computing, 2014, V. 18, No 4, pp. 997–1011.
11. John L. K. et al. *Does "liking" lead to loving? The impact of joining a brand's social network on marketing outcomes*. Journal of Marketing Research, 2017, V. 54, No 1, pp. 144–155.
12. Pluta-Olearnik M. *Lecturers as an element of higher education marketing*. Marketing of Scientific and Research Organizations, 2017, V. 23, No 1, P. 53–77.
13. Ryan A., Mitchell I.K., Daskou S. *An interaction and networks approach to sustainable marketing: a research agenda //Marketing in Transition: Scarcity, Globalism, & Sustainability*. Springer, Cham, 2015, 146 p.
14. Sheth J. N., Sisodia R.S. *Does marketing need reform?: Fresh perspectives on the future*. Routledge, 2015, 146 p.

MARKETING INTERACTION ON THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES IN RUSSIA

Saida M. Khairova,

professor, Siberian State Automobile and Highway University

Natalia B. Pilnik,

associate professor, Siberian State Automobile and Highway University

Abstract. The subject of the research is the activity of educational institutions in the regions of the Russian Federation. The aim is to study the application of interaction marketing in the activities of educational institutions in the regions of the Russian Federation. The hypothesis of the study assumes that the introduction of interaction marketing

changes the activities of educational institutions in Russia. The following methods are applied: methods of nonparametric statistics, data visualization. The calculations are performed in the program Statistica 6. Results of the research: 1) Introduction of interaction marketing into the activities of domestic regional universities is carried out in areas of strengthening communication links between universities and domestic and foreign universities, employers. 2) Prevailing in the activities of domestic regional universities are communication links with foreign universities and employers, while insufficient attention is paid to professional communication between universities. 3) the interaction of communication links between educational institutions and stakeholders has a weak synergetic effect: the strengthening of one type of communication leads to the strengthening of another type of communication. 4) a Number of educational institutions are characterized by the presence of extreme values of indicators characterizing the introduction of marketing interaction in the activities of educational institutions. The largest number of such educational institutions in the city Moscow and Tomsk region, which indicates the emergence in these regions points of growth in the development of modern educational technologies. 5) there were no Significant differences between groups of educational institutions implementing interaction marketing located in the RF subjects. Summary. The introduction of interaction marketing in the activities of educational institutions in Russia is at an early stage. Currently, there are no tools for the development of communication links between educational institutions and stakeholders. To improve the efficiency of educational institutions in the framework of integration into the world scientific community, it is necessary to form a set of strategic decisions aimed at intensifying the introduction of marketing methods of interaction in educational processes.

Key words: interaction marketing, the market of educational services, activities of educational institutions, non-parametric statistics, a synergistic effect.

Сведения об авторах:

Хаирова Саида Миндуалиевна – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Управление качеством и производственными системами (УКиПС)», ФГБОУ ВО «Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет (СибАДИ)» (644080, Российская Федерация, Омск, пр. Мира 5), e-mail: saida_hairova@mail.ru.

Пильник Наталья Борисовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управление качеством и производственными системами (УКиПС)», ФГБОУ ВО «Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет (СибАДИ)» (644080, Российская Федерация, Омск, пр. Мира 5), e-mail: pnb65@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 03.05.2018 г.

Раздел II
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 343.9, ББК 67.629.4 © Л.Ю. Аксенова

Л.Ю. Аксенова
ТАКТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ОЧНОЙ СТАВКИ С УЧАСТИЕМ
НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

На основе традиционных и современных исследований ученых криминалистов и процессуалистов, нормативных источников; практики расследования уголовных дел изучаемой группы деяний, раскрываются как общие положения тактики очной ставки, так и отдельные тактические и психологические особенности производства очной ставки с участием несовершеннолетних.

В статье показываются некоторые приемы тактического характера применительно к стадии подготовки, непосредственного производства и стадии фиксации изучаемого следственного действия. Излагаются рекомендации об очередности допроса в условиях очной ставки, в частности с участием взрослого и несовершеннолетнего, а также когда оба допрашиваемых являются несовершеннолетними. В работе дается рекомендация следователям по преодолению активного противодействия со стороны допрашиваемого, неожиданно изменившего свои показания; или уверенно настаивающего на своих взаимоисключающих позициях. Анализируются мнения о возможности производства «тактической» очной ставки, т.е. очной ставки по несущественным противоречиям. Рассматривается вопрос о возможности производства очной ставки при полном отсутствии не только противоречий, но и самих показаний одного из потенциальных участников следственного действия. Статья содержит рекомендации о производстве очной ставки по групповым преступлениям с участием несовершеннолетних, об определении очередности допроса в условиях очной ставки, производство очной ставки непосредственно на месте происшествия. Обосновывается и анализируется процессуальная и тактическая необходимость использования дополнительных средств фиксации результатов очной ставки, и в частности использование видео- и аудиозаписи. Рассмотренные в работе тактические приемы очной ставки сформулированы в соответствующие подгруппы. В ходе исследования применялись следующие методы: диалектический метод, анализ, синтез, обобщение. Результаты данной работы могут использоваться специалистами в области криминалистики и уголовного процесса, практическими работниками, студентами юридических вузов при изучении криминалистики и уголовного процесса.

Ключевые слова: криминалистическая тактика, тактический прием, психологический прием, очная ставка, несовершеннолетний, расследование, следственные действия, обвиняемый, потерпевший, свидетель.

Очная ставка – это следственное действие, состоящее в одновременном допросе в присутствии друг друга ранее допрошенных лиц, давших при этом противоречивые показания, в целях установления причин противоречий, устранения этих (существенных) противоречий и установления истины по спорным обстоятельствам. Применительно к нашему исследованию, очные ставки могут проводиться между двумя и более несовершеннолетними, а также между несовершеннолетними и взрослыми во всех возможных вариантах.

При решении вопроса о целесообразности и возможности производства очной ставки нужно учитывать, что устранить противоречия возможно и иными способами, однако в психологическом плане очная ставка – наиболее действенный метод, поскольку аргументы в пользу того или иного положения выдвигает не следователь, а один из участников (очевидцев) преступления как оппонент и непосредственно в присутствии другого участника (очевидца) того же деяния.

Основными условиями проведения очной ставки является: участники должны быть ранее

допрошены, наличие существенных противоречий в ранее данных показаниях относительно обстоятельств, имеющих значение для дела, согласие обоих допрашиваемых на участие в очной ставке [15, с. 73–74, с. 91].

Существуют мнения, что очная ставка может быть «тактической», т.е. по несущественным противоречиям. Ее производство, хорошо подготовленное и организованное, якобы создает желаемое для следователя впечатление о силе и объеме доказательств, и приводит к резкому повышению эффективности последующих следственных действий, в том числе – очных ставок уже по существенным противоречиям [5, с. 38]. Такой прием тактики очной ставки с участием несовершеннолетних недопустим, поскольку противоречит закону, предписывающему производство очных ставок только по существенным противоречиям, в иных случаях очная ставка должна расцениваться как психическое принуждение [7, с. 74]; кроме того, неоднократные очные ставки между одними и теми же лицами, к тому же – несовершеннолетними, крайне нежелательны.

Если на допросе несовершеннолетний отказался от дачи показаний, а очную ставку по тем или иным причинам решено все же проводить, то, как верно полагают специалисты [1, с. 24–27], теряется одно из основных необходимых условий производства очной ставки, поскольку отсутствуют не только противоречия, но и сами показания одного из потенциальных участников очной ставки. Между тем среди ученых встречаются предложения, оправдывающие практику производства очной ставки в отсутствие всех необходимых на то условий [11, с. 173–174], есть и те, кто настоятельно призывает пересмотреть учебники для подготовки специалистов в части производства следственных действий, в частности очной ставки по отдельным тактическим и процессуальным соображениям [9, с. 46–48]. Даже, если получено личное согласие на участие в очной ставке, т.е. процессуальный порядок соблюден, то основание, точнее – одно из оснований производства очной ставки все равно отсутствует, следовательно, теряются цель и сущность очной ставки. Нарушение установленного нормативного порядка проведения очной ставки влечет нарушение принципа законности, а также процессуальных гарантий участников судопроизводства. Таким образом, при отказе обвиняемого (подозреваемого) от дачи показаний на допросе следователь не имеет права проводить очную ставку, даже если согласие на это или даже просьба получены.

В литературе встречаются и интересные предложения о введении в УПК РФ новой разновидности допроса – допрос свидетеля, потерпевшего с участием изобличаемого им лица, способной по отдельным целям заменить очную ставку. Так, согласно ст. 281 УПК РФ при неявке в суд потерпевшего или свидетеля решение об оглашении их показаний, о воспроизведении видеозаписи следственных действий, производимых с их участием, может быть принято судом при условии предоставления подсудимому в предыдущих стадиях производства по делу возможности оспорить эти доказательства предусмотренными законом способами. Например, в ходе очных ставок с участием обвиняемого задать вопросы потерпевшему или свидетелю, с чьими показаниями подсудимый не согласен, и высказать по ним свои возражения. Однако, в отсутствие одного из условий очной ставки – существенных противоречий, или при отказе обвиняемого от дачи показаний на предварительном следствии, то в суде показания отсутствующего потерпевшего и свидетеля не могут быть оглашены. Предлагаемая С.П. Желтобрюховым разновидность допроса необходима для реализации права подсудимого в период его статуса в качестве обвиняемого задать вопросы свидетельствующему против него лицу, и должна проводиться только с теми свидетелями и потерпевшими, которые стали очевидцами преступления и дали изобличающие обвиняемого показания [6, с. 26–29].

Производство очной ставки начинается с установления факта знакомства ее участников,

отношений в которых они состоят, что необходимо для оценки степени возможного влияния уровня отношений на достоверность показаний. Поэтому следователю следует в каждом конкретном случае выяснять на основе чего дается характеристика взаимоотношений, т.е. в чем конкретно, например, выражается неприязнь, враждебность и т.д.

По ходу очной ставки следователь может столкнуться с активным противодействием допрашиваемого, неожиданно изменившего свои показания, или когда лица уверенно настаивают на своих взаимоисключающих позициях. В большинстве случаев это вызвано тем, что один из них камуфлирует ложные сведения под правдивые. Чтобы убедить следователя в своей правдивости, он прибегает к определенным жестам, интонациям голоса, мимике, сосредоточив свое внимание на этих внешних проявлениях психической деятельности. Это требует от следователя быстрой ориентации, сообразительности и находчивости, умения мгновенно найти выход, подавить ложную минутную растерянность, проявить самообладание [8, с. 15].

По сложившейся общей практике первым предлагается дать показания тому, кто, по мнению следователя, говорит правду. Исключением может стать ситуация при которой правдивый участник будет твердо стоять на своем и сможет дать более аргументированные показания после того, как выслушает ложные от своего оппонента, а также тогда, когда можно предположить, что показания недобросовестного лица могут так сильно возмутить добросовестного, что он сообщит дополнительные сведения, изобличающие этого второго во лжи и даже подтверждающие его виновность [2, с. 126]. На очных ставках с участием взрослого и несовершеннолетнего первым нужно допрашивать несовершеннолетнего, независимо от его субъективной роли в преступлении, за исключением случаев, когда разница между допрашиваемыми в возрасте незначительна и они являются соучастниками. Тогда следователь должен определиться с последовательностью допроса в зависимости от следственной ситуации и правдивости показаний допрашиваемых.

Когда оба допрашиваемых являются несовершеннолетними, можно допрашивать первым либо того, кто младше, особенно если значительно младше, либо того, кто дает правдивые показания. При участии в очной ставке малолетнего он должен быть допрошен первым при любых обстоятельствах, независимо от того, лжет ли он или говорит правду.

С точки зрения психологии очная ставка характеризуется безусловными проявлениями «конформности», когда человек, в случае расхождения во мнении с группой лиц, уступает, соглашается с общим мнением [10, с. 8–9]. Это верно потому, что на очной ставке недобросовестному участнику всегда противостоит группа из следователя, обличающего допрашиваемого, а также – законный представитель последнего, педагог, психолог и т.д. И под их всеобщим воздействием,

которое может выражаться в одном лишь присутствии, недобросовестный участник меняет свои показания на правдивые.

Следователь не должен демонстрировать предпочтения показаниям одного лица перед другим, тем более, что он может ошибиться в оценке достоверности показаний одного из участников следственного действия. В то же время, для следователя целесообразнее установить с добросовестным участником «отношения сотрудничества», основанные на стремлении совместными усилиями изобличить лгущего, оказывая по возможности мощное психологическое воздействие на последнего.

В криминалистике не рекомендуется проведение очной ставки между лицами склонными к изменению показаний, дающими полностью ложные показания; между лицами один из которых находится в материальной, родственной или иной зависимости от другого участника (в частности, тот, кто дает правдивые показания); когда один участник давать показания в присутствии другого отказывается. Соглашаясь с такими рекомендациями, полагаем, что, кроме этого, нужно особо осторожно относиться к возможности производства очных ставок между обвиняемым и испытанным сильным эмоциональным потрясением потерпевшим, когда оба или один из допрашиваемых являются малолетними; когда оба или один из участников страдают расстройствами психики. В последнем случае ситуация конфликта может усугубиться еще и тогда, когда участники очной ставки знакомы между собой и между ними существуют какие-либо отношения близости. Болезнь не может не отразиться на поведении, и в зависимости от характера психической аномалии предопределяет психологическую настроенность человека, потенциальную возможность и способность к изменению показаний [13, с. 115–116].

Что касается очных ставок при наличии ложных показаний обоих допрашиваемых, она, по мнению А.Б. Соловьева, может проводиться только при различном объяснении ими спорных обстоятельств, т.е. в показаниях участников рассматриваемой очной ставки должны иметься такие данные, которые свидетельствовали бы о наличии у них противоположных интересов (попытка переложить свою вину на других, оговор соучастников, наличие взаимных претензий по поводу поведения на следствии и т.д.) и давали бы возможность следователю использовать их для установления истины [12, с. 126].

Из тактических соображений, независимо от возраста участников, очную ставку целесообразнее проводить в служебном кабинете следователя, т.к. из всех следственных действий очная ставка – наиболее рискованное с психологической точки зрения. Официальная обстановка сама по себе настраивает участников на ответственное, добросовестное отношение к происходящему.

Следователь должен тщательно продумать расположение участников очной ставки в кабинете, с

тем, чтобы лидер группы или более старший, авторитетный участник не мог жестом, мимикой, иным способом влиять на несовершеннолетнего [14, с. 115–116]. Можно разместить между допрашиваемыми законных представителей, педагога, психолога, продумать, чтобы допрашиваемые не находились лицом к лицу друг с другом.

В целях обеспечения мер безопасности лиц, содействующих расследованию, некоторые ученые предлагают проведение очной ставки не с глазу на глаз, а недобросовестного допрашиваемого с видеоизображением добросовестного, причем используя при этом запись с помехами, исключающую идентификацию защищаемого [3, с. 47–48], например, сделанную во время его допроса и видеоизмененную с помощью технико-криминалистических средств. Это, разумеется, требует дополнительных финансовых затрат, зато при должном законодательном закреплении снизит риск неблагоприятных последствий для уязвимых эмоционально, добросовестных допрашиваемых, а также могло бы позволить производство очных ставок с лицами, участие которых, по общему признанию, в данном следственном действии нежелательно, если не предприняты дополнительные меры безопасности (малолетние, имеющие отклонения психики и др.).

С целью сопоставления показаний обвиняемого (подозреваемого) и показаний других участников по каким-либо обстоятельствам, можно провести очную ставку непосредственно в ходе допроса. Для этого допрос следует прерывать в нужном месте и провести очную ставку, результаты которой оформить отдельным протоколом, после чего продолжить допрос. В протоколе допроса следует указать, что он был прерван для производства очной ставки и на какой временной период. Преимущества данного приема в том, что доказательства, полученные при «встроенном» следственном действии, могут быть без промедления использованы в качестве средства для изобличения ложных показаний.

Если же в ходе очной ставки возникает необходимость в проведении проверки показаний на месте, или предъявления для опознания, то названные следственные действия проводятся отдельно, с прерыванием очной ставки и с соблюдением всех необходимых процессуальных требований, в том числе – составлением самостоятельных протоколов, а также с отметкой в протоколе очной ставки о перерыве в ее производстве и на какой период времени.

Уголовно-процессуальным законом такой прием не запрещен; более того, в УПК РФ ни слова не сказано о совмещении следственных действий, о том, как следует поступать в подобных случаях. Возможен и допустим такой прием еще и потому, что в результате проведения дополнительных следственных действий следователь может получить дополнительные доказательства виновности или

невиновности участников очной ставки, сведения об иных обстоятельствах дела, и использовать их сразу же на очной ставке для наибольшей ее эффективности.

Для повышения результативности очной ставки в криминалистике существует рекомендация о целесообразности такого приема, как производство очной ставки непосредственно на месте происшествия. Этот прием наиболее эффективен в тех случаях, когда очевидцы по-разному описывают события, а следователь располагает данными о различных условиях восприятия.

Следует подчеркнуть, что тактически грамотно проведенная очная ставка при недостижении цели устранения существенных противоречий в показаниях лиц, одним только фактом проведения может оказать на недобросовестного допрашиваемого психологическое воздействие, ослабить его установку на ложь, помочь следователю детальнее изучить психологию личности допрашиваемых, позволит наметить новые пути разрешения спорных вопросов расследования.

На результатах очной ставки может сказаться и неудовлетворительное протоколирование. В известной мере это вызвано психологическим настроением следователя. В ходе такого сложного следственного действия, коим является очная ставка и которое характеризуется эмоциональным напряжением, вызванным противоборством сторон, он испытывает естественную усталость, что приводит к составлению поверхностных по содержанию протоколов. Вместе с тем, при устранении противоречий у следователя происходит притупление бдительности, наступает самоуспокоение. Концентрируя внимание на протоколе, следователь прекращает наблюдать за допрашиваемыми, что чревато негативными последствиями. В этой связи участие в очной ставке на всем ее протяжении сотрудника, наблюдающего за допрашиваемыми, или же осуществляющего запись показаний, представляется не только желательным, но и необходимым.

Важное значение для обеспечения полноты протокола приобретает и имеет также применение аудио- и видеозаписи. Помощь технических средств детализирует, дополняет, но не заменяет протокола; материалы видео- и аудиозаписи рассматриваются в качестве приложений к протоколу очной ставки. Применение видеозаписи или киносъемки при производстве следственных действий с участием несовершеннолетних потерпевшего и свидетеля

обязательно для следователя, за исключением случаев, если со стороны потерпевшего и свидетеля или их законных представителей имеются возражения. В остальных случаях решение вопроса по их применению принадлежит следователю.

Учитывая изложенное, тактические приемы очной ставки можно определить в несколько подгрупп:

– активизирующие память добросовестно заблуждающегося участника: детализация вопросов или деление предметов очной ставки на несколько эпизодов, а также поэтапное выяснение каждого из них, предоставление инициативы в исследовании спорных вопросов, рассмотрение спорных вопросов в обратной последовательности развития событий, проведение очной ставки на месте происшествия, предъявление доказательств для оживления ассоциативных связей памяти;

– разоблачающие ложь: использование правдивых показаний обвиняемого, предъявление доказательств, сочетание очной ставки с допросом, использование слабых мест психики, детализация предмета очной ставки, обострение противоречий о спорных обстоятельствах, пресечение лжи с подчеркиванием правдивости показаний одного из допрашиваемых, использование положительных сторон личности недобросовестного участника очной ставки, использование психологических хитростей, демонстрация осведомленности следователя, маскировка цели очной ставки, форсированный или замедленный темп очной ставки и др.);

– для преодоления нежелательного воздействия одного участника на другого: надлежащее расположение допрашиваемых в кабинете, приглашение для участия педагога, психолога, психиатра и т.п., неожиданное проведение очной ставки, использование иронии, постановка неожиданных вопросов, использование показаний организаторов и наиболее активных участников, признавших в совершении преступления, применение аудио, видеозаписи хода очной ставки;

– для преодоления отказа допрашиваемого от участия в очной ставке.

Считаем, что разграничение тактических приемов на подгруппы целесообразно и обусловлено такими обстоятельствами как психологическая обстановка между участниками расследования, статус лица в расследовании, возраст, и в целом складывающаяся следственная ситуация по уголовному делу.

Библиографический список

1. Артамонова, Е.А. О правомерности производства очной ставки с обвиняемым, отказавшимся от дачи показаний [текст] / Е.А. Артамонова // Российский судья. – 2017. – № 9. – С. 24–27.
2. Белкин, Р.С., Лившиц, Е.М. Тактика следственных действий [текст] / Р.С. Белкин, Е.М. Лившиц. – М., 1997. – 176 с.
3. Брусницын, Л.В. Меры безопасности для содействующих уголовному правосудию: отечественный, зарубежный и международный опыт [текст] / Л.В. Брусницын // Государство и право. – 1998. – № 9. – С. 47–48.
5. Драпкин, Л.Я. Понятие и классификация следственных ситуаций [текст] / Л.Я. Драпкин // Следственные ситуации и раскрытие преступлений. – Свердловск, 1975. – С. 38.

6. Желтобрюхов, С.П. Новая разновидность допроса, способная заменить очную ставку [текст] / С.П. Желтобрюхов // Российская юстиция. – 2017. – № 9. – С. 26–29.
7. Калугина, Н.Г. Этические основы следственных действий по делам о преступлениях несовершеннолетних [текст] / Н.Г. Калугина. – М., 2000. – 163 с.
8. Комарков, В.С. Психологические основы очной ставки [текст] / В.С. Комарков. – Харьков, 1976. – 28 с.
9. Кудрявцева, Т.Г., Кожухарик, Д.Н. Очная ставка и вопросы ее процессуального проведения [текст] / Т.Г. Кудрявцева, Д.Н. Кожухарик // Российский следователь. – 2015. – № 20. – С. 46–48.
10. Максимов, В.С. Теория и практика очной ставки на предварительном и судебном следствии: автореф. дисс. канд. юрид. наук [текст] / В.С. Максимов. – Свердловск, 1975. – 21 с.
11. Сидоров, А.С. О творческом и неконструктивном подходе к расследованию преступлений: некоторые наблюдения [текст] / А.С. Сидоров // ОСОРИ Академия (труды академии). Научный журнал. – 2015. – № 3. – (27). Нашри махсус (специальный выпуск). – С. 173–174.
12. Соловьев, А.Б. Очная ставка [текст] / А.Б. Соловьев. – М., 2006. – С. 91.
13. Татьяна, Л.Г. Процессуальные проблемы производства по уголовным делам с участием лиц, имеющих психические недостатки (вопросы теории и практики): дисс. д-ра юрид. наук [текст] / Л.Г. Татьяна. – Ижевск, 1998. – С. 115–116.
14. Татьяна, Л.Г. Процессуальные проблемы производства по уголовным делам с участием лиц, имеющих психические недостатки (вопросы теории и практики): дисс. д-ра юрид. наук [текст] / Л.Г. Татьяна. – Ижевск, 1998. – С. 115–116.
15. Усманов, У.А. Тактика допроса [текст] / У.А. Усманов. – М., 2001. – 176 с.; Григоров, К.А. Проведение очной ставки при отказе обвиняемого давать показания на допросе (возможность и допустимость) [текст] / К.А. Григоров // Актуальные проблемы деятельности правоохранительных органов в условиях административной и судебно-правовой реформы. – М., 2005. – С. 91.

References

1. Artamonova Y.A. *O pravomernosti proizvodstva ochnoy stavki s obvinayemym, otkazavshimsya ot dachi pokazaniy* [On the legality of confrontation with the accused, who refused to testify] // Russian judge. 2017. No. 9. P. 24–27.
2. Belkin R.S., Livshits E.M. *Taktika sledstvennykh deystviy* [Tactics of investigative actions]. Moscow, 1997. 176 p.
3. Brusnitsyn L.V. *Mery bezopasnosti dlya sodeystvuyushchikh ugolovnomu pravosudiyu: otechestvennyy, zarubezhnyy i mezhdunarodnyy opyt* [Security measures for facilitating criminal justice: domestic, foreign and international experience] // State and Law. 1998. No. 9. P. 47–48.
5. Drapkin L.Y. *Ponyatiye i klassifikatsiya sledstvennykh situatsiy* [The concept and classification of investigative situations] // Investigations and the detection of crimes. Sverdlovsk, 1975. P. 38.
6. Zheltobryukhov S.P. *Novaya raznovidnost' doprosa, sposobnaya zamenit' ochnuyu stavku* [A new type of interrogation, capable of replacing the internal rate] // Russian Justice. 2017. No. 9. P. 26–29.
7. Kalugina N.G. *Eticheskiye osnovy sledstvennykh deystviy po delam o prestupleniyakh nesovershennoletnikh* [Ethical foundations of investigative actions in cases of crimes of minors]. Moscow, 2000. 163 p.
8. Komarkov V.S. *Psikhologicheskiye osnovy ochnoy stavki* [Psychological basis of confrontation]. Kharkov, 1976. 28 p.
9. Kudryavtseva T.G., Kozhukharik D.N. *Ochnaya stavka i voprosy yeye protsessual'nogo provedeniya* [The confrontation and the questions of its procedural conduct] // The Russian investigator. 2015. No. 20. P. 46–48.
10. Maksimov V.S. *Teoriya i praktika ochnoy stavki na predvaritel'nom i sudebnom sledstvii* [The theory and practice of confrontation on preliminary and judicial investigation: the author's abstract. diss. cand. jurid. sciences] Sverdlovsk, 1975. 21 p.
11. Sidorov A.S. *O tvorcheskoy i nekonstruktivnoy podkhode k rassledovaniyu prestupleniy: nekotoryye nablyudeniya* [On the creative and non-constructive approach to the investigation of crimes: some observations [text] // OSORI Academy (proceedings of the Academy). Science Magazine. 2015. No. 3. (27). Nashri Mahsus (special edition). P. 173–174.
12. Solov'yev A.B. *Ochnaya stavka* [Confrontation]. Moscow, 2006. P. 91.
13. Tat'yanina L.G. *Protsessual'nyye problemy proizvodstva po ugolovnym delam s uchastiyem lits, imeyushchikh psikhicheskiye nedostatki (voprosy teorii i praktiki)* [Procedural problems of production in criminal cases involving persons with mental disabilities (theory and practice): diss. dr. jurid. sciences]. Izhevsk, 1998. P. 115–116.
14. Tat'yanina L.G. *Protsessual'nyye problemy proizvodstva po ugolovnym delam s uchastiyem lits, imeyushchikh psikhicheskiye nedostatki (voprosy teorii i praktiki)* [Procedural problems of production in criminal cases involving persons with mental disabilities (theory and practice): diss. dr. jurid. sciences]. Izhevsk, 1998. P. 115–116.

15. Usmanov U.A. *Taktika doprosa* [The tactics of interrogation]. Moscow, 2001. 176 p; Grigorov K.A. *Provedeniye ochnoy stavki pri otkaze obvinyayemogo davat' pokazaniya na doprose (vozmozhnost' i dopustimost')* [Carrying out confrontation with the refusal of the accused to testify at the interrogation (possibility and admissibility)] // Actual problems of the activity of law enforcement bodies in the conditions of administrative and judicial-legal reform. Moscow, 2005. P. 91.

**TACTICAL PECULIARITIES OF PRODUCTION OF AN EARLY RATE
WITH PARTICIPATION OF MINORS**

Leila A. Aksenova,

Associate Professor of the Department of Criminalistics, Omsk Academy of the RF Ministry of Internal Affairs

Abstract. Based on traditional and modern research of forensic scientists and processors, normative sources; the practice of investigating criminal cases of the group of acts under study, both general provisions of face-to-face tactics and individual tactical and psychological features of confrontation with juveniles are disclosed. The article shows some tactical tactics in relation to the stage of preparation, direct production and the stage of fixation of the investigative action being studied. Recommendations are made on the order of interrogation in conditions of confrontation, in particular with the participation of an adult and a minor, and when both of the interrogated are minors. The work recommends to investigators to overcome active resistance from the interrogated, unexpectedly changed their testimony, or confidently insisting on their mutually exclusive positions. Opinions are analyzed on the possibility of producing a «tactical» confrontation, i. confrontation over inconsequential contradictions. The issue of the possibility of confrontation is considered in the complete absence of not only contradictions, but also the testimonies of one of the potential participants in the investigative action. The article contains recommendations on the production of confrontation rates for group crimes involving minors, the determination of the order of interrogation in confrontation conditions, the production of confrontation directly at the scene. The procedural and tactical necessity of using additional means of fixing the results of confrontation, and in particular the use of video and audio recordings, is substantiated and analyzed. The tactical methods of confrontation, studied in the work, are formulated in the appropriate subgroups. In the course of the study, the following methods were used: dialectical method, analysis, synthesis, generalization. The results of this work can be used by experts in the field of criminalistics and criminal procedure, practitioners, students of law schools in the study of criminalistics and criminal procedure

Key words: forensic tactics, tactical reception, psychological reception, confrontation, minor, investigation, investigative actions, accused, victim, witness.

Сведения об авторе:

Аксенова Лейла Юсуповна – кандидат юридических наук, доцент кафедры криминалистики ФГКОУ ВО «Омская академия Министерства внутренних дел Российской Федерации» (644092, Российская Федерация, г. Омск, пр. Комарова, д. 7), e-mail: aksenova.leila@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 09.04.2018 г.

К.Д. Николаев

РЕГЛАМЕНТАЦИЯ КОНФИСКАЦИИ ИМУЩЕСТВА ПО УЛОЖЕНИЮ О НАКАЗАНИЯХ УГОЛОВНЫХ И ИСПРАВИТЕЛЬНЫХ 1845 Г. И УГОЛОВНОМУ УЛОЖЕНИЮ 1903 Г.

В статье рассматривается регламентация конфискации имущества в таких важнейших законодательных актах России, как Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. и Уголовное Уложение 1903 г. Констатируется, что в Уложении о наказаниях уголовных и исправительных были закреплены два вида конфискации имущества: общая (наказание за ряд государственных преступлений) и специальная (иная мера уголовно-правового характера). В нормах Уголовного Уложения статус конфискации имущества существенно изменился: она закреплялась только в качестве иной меры уголовно-правового характера. Целью данной статьи является анализ эволюции норм уголовного законодательства об институте конфискации имущества в XIX – начале XX веков. В процессе написания работы автором использовались следующие научные методы: метод анализа и синтеза материала, индукции и дедукции; сравнительно-правовой и исторический. Полученные результаты работы могут быть применены при написании диссертационных исследований и изучении истории отечественного уголовного права. Автор статьи пришел к следующим выводам: использование исторического метода при изучении норм законодательства позволяет выявить основные тенденции его развития посредством анализа конкретных норм уголовного права; в отечественном законодательстве указанного периода были закреплены такие виды конфискации имущества, как общая и специальная; также подтверждается тезис, о том, что конфискация имущества как вид уголовного наказания на протяжении многих веков была закреплена в отечественных нормативных правовых актах, но вместе с тем в рассматриваемый период применение полной конфискации имущества существенно сократилось.

Ключевые слова: конфискация, наказание, иная мера уголовно-правового характера, Уложение о наказаниях, Уголовное Уложение.

Применительно к любым сферам жизни общества, в том числе и к сфере уголовного права, следует изучать исторический опыт в связи с тем, чтобы использовать накопленные в предыдущие периоды знания в целях избежания имевших место в прошлом ошибок и использования накопленного позитивного опыта. Проводимые в настоящее время исследования в этой области, как правило, носят комплексный характер и не обходятся без применения исторического метода, с помощью которого выявляются основные тенденции развития интересующего явления.

Анализ регламентации конфискации имущества в уголовном законодательстве России позволит увидеть ее место в арсенале воздействия на преступность в различные исторические периоды, определить ее юридическую природу, выявить направления совершенствования данной меры.

Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г., которое в редакции 1885 г. действовало и в начале XX в., на наш взгляд является самым значительным уголовно-правовым законодательным актом Российской империи, а его создание – закономерный итог многовековой деятельности по составлению соответствующих актов и практическому правоприменению в предшествующие периоды (на это указывает не только содержание Уложения, но и его значительный объем). Уложение существенно отличалось от прежних законодательных актов существенным улучшением законодательной техники, используемой при его составлении. Наряду с другими видами наказаний, нормы Уложения предусматривали

имущественные взыскания. Изучив последние, И.Я.Фойницкий определил: «Под взысканиями имущественными разумеется отнятие у виновника в наказание за учиненное им преступное деяние его имущества» [9, с.173]. В качестве одного из видов имущественных взысканий названный автор выделял «отобрание вещей», которое «делится на отобрание всего имущества, или полную конфискацию, и отобрание отдельных предметов. а) Конфискация всего имущества применялась весьма часто в прежнее время... Русское законодательство знает ее еще в одном случае, именно по ст.255 Уложения за бунт, т.е. преступление политическое, где она менее всего уместна. Но она допускается и в этом случае лишь при наличности специального закона. б) Конфискация отдельных предметов состоит в отобрании у виновного орудий, послуживших или долженствовавших служить к совершению преступления (*instrumentasceleris*), или же продуктов преступления (например, безнравственных изображений, недозволенных сочинений и т.п.)» [9, с. 173–174].

Названная ст. 255 Уложения, располагавшаяся в Отделении втором «О государственной измене и преступлениях против народного права» Главы второй «О бунте против Власти Верховной и о государственной измене» Раздела третьего «О преступлениях государственных», гласила: «За участие в бунте или заговоре против Власти Верховной, или же в государственной измене, в каком бы то ни было из означенных выше видов сих преступлений, сверх определяемых виновным статьями 241, 244, 249 – 252 и 254 наказаний, в некоторых особенных обстоятельствах и вследствие

особых о том постановлений или распоряжений правительства, делаемых повсюду или токмо в одной какой-либо части Империи, пред началом войны, или при внутренних смятениях, или же на случай возобновления или возбуждения оных, полагается и конфискация всего родового и благоприобретенного виновных имущества, на основании устанавливаемых в то время для сего подробных правил» [7, с. 245–246]. Следует отметить, что в рассматриваемый период применение полной конфискации имущества существенно сократилось. Во-первых, данный вид наказания устанавливался только за вышеуказанные преступления (обладающие повышенной общественной опасностью), во-вторых, его применение даже в этом случае обуславливалось наличием «особенных обстоятельств» и «особых о том постановлений или распоряжений правительства», что существенно сужало сферу применения рассматриваемого наказания.

Специальная конфискация закреплялась в ст. 58 Уложения, расположенной в Отделении первом «О родах, степенях и последствиях наказаний» Главы второй «О наказаниях» Раздела первого «О преступлениях, проступках и наказаниях вообще». Названная статья, в частности, гласила: «Определяется также в случаях, именно законом означенных, и конфискация принадлежащих осужденным вещей или других имуществ» [8, с. 354]. Данная статья регламентировала дополнительные (иные) меры уголовно-правового характера (на наш взгляд, не относящиеся к наказаниям), которые «присоединялись» «к наказаниям как уголовным, так и исправительным». Н.С.Таганцев, комментируя приведенную норму, указывал: «Конфискация отдельных предметов может быть назначена только в случаях, точно определенных в законах... Под вещами, добытыми преступлением и подлежащими возвращению их владельцам, нужно понимать только вещи, отнятые или похищенные или вообще добытые преступным образом от их владельцев... Конфискация по делам о нарушениях уставов казенных управлений имеет значение не наказания в тесном смысле, а вознаграждения казны за причиненный ей ущерб» [7, с. 58–60]. Он же отмечал, что «конфискация специальная допускалась как по Уложению (ст. 58), так и по Уставу о наказаниях (ст. 2), и притом в весьма разнообразных формах. Уложение говорило вообще о конфискации принадлежащих виновному вещей или другого имущества, а Устав о наказаниях упоминал об орудиях, употребленных для учинения преступного деяния, или иных принадлежащих виновному вещах» [5, с. 218]. Так, ст. 2, содержащаяся в Главе первой «Положения общие» Устава о наказаниях, налагаемых мировыми судьями, гласила: «К наказаниям, определяемым по сему Уставу, присоединяется в некоторых, именно означенных, случаях отобрание орудий, употребленных для совершения проступка, или иных принадлежащих виновному вещей» [3, с. 395].

Юридической предтечей действующих норм о конфискации имущества, закрепленных в ст. 104² УК РФ «Конфискация денежных средств или иного имущества взамен предмета, подлежащего конфискации», можно считать следующие теоретические положения, высказанные Н.С.Таганцевым при комментировании ст. 58 Уложения: «Конфискация вообще заключается в изъятии, в случаях законами указанных, предметов из владения частного лица, следовательно, может иметь место лишь при наличии предметов, подлежащих конфискации. Если закон и допускает в некоторых случаях как бы замену конфискации взысканием стоимости подлежащих конфискации, но не находящихся налицо предметов, то на это допущение следует смотреть лишь, как на исключение из общего правила, которое не может быть распространяемо на случаи, в законе прямо неуказанные» [7, с. 61].

Определенный интерес для нашего исследования представляет ст. 59 Уложения, содержащаяся в Отделении втором «О вознаграждении за вред и убытки» Главы второй «О наказаниях»: «Виновные в преступлении, причинившем кому-либо убытки или вред, сверх наказания, к которому присуждаются, обязаны вознаградить за сей вред или убыток из собственного имущества, по точному о сем постановлению суда» [8, с. 354]. Следовательно, в подобных случаях происходило обращение взыскания на имущество виновного. Полагаем, что это было средством дополнительного уголовно-правового воздействия на виновного, сродни частичной конфискации имущества, произведенной в рамках возмещения причиненных преступлением убытков или вреда. Причем согласно ст. 61, данное взыскание обращалось на имущество виновного и в случае его смерти: «Взыскание вознаграждения за причиненные вред или убыток, в случае смерти виновных, распространяется и на их наследников, но требуется только из того имущества, которое им досталось от виновных» [8, с. 354].

Анализируя соответствующие нормы Уложения, Л.С.Белогриц-Котляревский, Н.Д.Сергеевский и И.Я.Фойницкий отмечали: «Общая конфискация – отобрание всего имущества преступника в пользу казны... в России сохраняется как исключительная мера по высочайшему повелению за участие в бунтах, заговорах и изменах... Специальная конфискация является в двух видах: а) конфискация средств и орудий преступления, б) конфискация результатов преступной деятельности; при этом некоторые вещи идут в пользу государства, другие предаются истреблению, третьи возвращаются потерпевшему» [1, с. 134].

Таким образом, Уложению о наказаниях уголовных и исправительных были известны два вида конфискации имущества: общая (выступавшая в качестве дополнительного вида наказания за ряд государственных преступлений) и специальная (иная мера уголовно-правового характера, которая

«присоединялась» «к наказаниям как уголовным, так и исправительным»). Закрепление в основном уголовно-правовом законодательном акте Российской империи (которым, несомненно, выступало Уложение) норм о конфискации имущества (в том числе и в виде уголовного наказания) являлось продолжением традиций законодательной регламентации конфискации, начало которой было положено в предшествующие периоды.

В 1903 г. было принято Уголовное Уложение. В действие были введены лишь отдельные статьи и главы, прежде всего «О бунте против верховной власти и о преступных деяниях против священной особы императора и членов императорского дома», «О государственной измене», «О смуте». В остальном же продолжало действовать Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. (в ред. 1885 г.).

Уголовное Уложение 1903 г. – последний значительный уголовно-правовой акт Российской империи. Наказание в виде общей конфискации имущества было упразднено. В статье 36 Уголовного Уложения 1903 г. речь шла только о специальной конфискации, под которой тогда понималось изъятие средств преступления (*instrumentasceleris*) или его результатов (*productasceleris*) [4, с. 58]. Названная статья, располагавшаяся в Отделении третьем «О наказаниях» Главы первой «О преступных деяниях и наказаниях вообще», гласила: «Предметы, которые запрещается изготовлять, продавать, распространять, иметь при себе или хранить, отбираются и, если в законе не указано особаго для них назначения, истребляются или обращаются в казну. Деньги, вырученные от продажи поступивших в казну вещей, обращаются на устройство мест заключения. На тех же основаниях отбираются и истребляются или обращаются в казну: 1) вещи, предназначавшиеся или служившие для совершения преступных деяний, в случаях, когда отобрание их особо предусмотрено законом и 2) иные, особо указанные в законе,

предметы» [6, с. 12]. Нетрудно заметить, что положения ст. 36 Уголовного Уложения относительно конфискации «вещей, предназначавшихся или служивших для совершения преступных деяний» выступают прообразом правовых предписаний, закрепленных в ч. 1 ст. 104¹ УК РФ.

Итак, Уложению о наказаниях уголовных и исправительных были известны два вида конфискации имущества: общая (дополнительное наказание за ряд государственных преступлений) и специальная (иная мера уголовно-правового характера, которая «присоединялась» «к наказаниям как уголовным, так и исправительным»).

Следует подчеркнуть, что конфискации имущества как вид уголовного наказания на протяжении многих веков была закреплена в отечественных нормативных правовых актах [2, с. 109 – 111]. Однако составители Уголовного Уложения 1903 г. существенно сузили сферу ее применения.

Сам факт законодательной регламентации конфискации имущества в дореволюционных уголовно-правовых актах указывает на то, что эта мера воздействия на преступность имеет достаточно давнее происхождение. Вместе с тем вопросы о закреплении или незакреплении за совершение определенных преступлений конфискации имущества в качестве уголовного наказания, о необходимости оставления ее вообще в тексте закона (а если оставлять, то в каком объеме) являлись для законодателя определенных исторических периодов довольно сложными. Причем такая позиция принципиальным образом не отличалась от отношения к конфискации на современном этапе развития уголовного права: дискуссии о необходимости восстановления в качестве уголовного наказания или исключения конфискации из Уголовного кодекса вообще не затихают и в настоящее время.

Библиографический список

1. Белогриц-Котляревский, Л.С., Сергеевский, Н.Д., Фойницкий, И.Я. Краткий курс русского уголовного права [Текст] / Л.С. Белогриц-Котляревский, Н.Д. Сергеевский. – М., 2015. – 255 с.
2. Николаев, К.Д. Регламентация конфискации имущества в уголовном законодательстве России: Русская Правда [Текст] / К.Д. Николаев // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2016. – № 2.
3. Российское законодательство X–XX вв.: в 9 тт. [Текст] / Т. 8: Судебная реформа. – М., 1984. – 430 с.
4. Сергеевский, Н.Д. Русское уголовное право: (часть Общая) [Текст] / Н.Д. Сергеевский. – СПб., 1915. – 385 с.
5. Таганцев, Н.С. Русское уголовное право: в 2 тт. [Текст] / Н.С. Таганцев / Т. II. – Тула, 2001. – 823 с.
6. Уголовное Уложение, высочайше утвержденное 22 марта 1903 г. [Текст] – Киев – Петербург – Харьков, 1903. – 124 с.
7. Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1885 года [Текст]. – СПб., 1895. – 384 с.
8. Уложение о наказаниях уголовных и исправительных // Свод законов Российской империи: книга четвертая: тома XIV–XVI. [Текст] – СПб., 1913. – 524 с.
9. Фойницкий, И.Я. Учение о наказании в связи с тюремным содержанием [Текст] / И.Я. Фойницкий. – М., 2000. – 463 с.

References

1. Belogric-Kotlyarevskii L.S., Sergeevskii N.D., Foinickii I.Ya. *Kratkii kurs russkogo ugovnogo prava* [Short course of the Russian criminal law]. Moscow, 2015, 255 p.
2. Nikolaev K.D. *Reglamentaciya konfiskacii imuschestva v ugovnom zakonodatelstve Rossii: Russkaya Pravda* [Regulation confiscation of property the criminal legislation of russia: russkaya pravda]. Omsk, 2016, № 2.
3. Rossiiskoe zakonodatelstvo X–XX vv.: v 9 tt. [Russian legislation of X – XX c.]. Moscow, 1984. 430 p.
4. Sergeevskii N.D. *Russkoe ugovnoe pravo: chast' Obschaya* [Russian criminal law: (part General)] Saint Petersburg, 1915, 385 p.
5. Tagancev N.S. *Russkoe ugovnoe pravo: v 2 tt.* [Russian criminal law] Ch. II. Tula, 2001, 823 p.
6. Ugovnoe Ulojenie, visochaishe utverjdennoe 22 marta 1903 g. [Criminal Code of law, very tall ratified on March, 22 1903 gs] Kiev, Petersburg, Kharkiv, 1903, 124 p.
7. Ulojenie o nakazaniyah ugovnih i ispravitel'nykh 1885 goda. [Code of law about punishments criminal and correctional 1885 year] Saint Petersburg, 1895. 384 p.
8. Ulojenie o nakazaniyah ugovnih i ispravitel'nykh // Svod zakonov Rossiiskoi imperii_ kniga chetvertaya_ toma XIV–XVI. [Code of law about punishments criminal and correctional // Statute-book of the Russian empire : book fourth : volumes of XIV - XVI] Saint Petersburg, 1913. 524 p.
9. Foinickii I.Ya. *Uchenie o nakazanii v svyazi s tyurmovedeniem* [Studies about punishment in connection with studies about prison] Moscow, 2000. 463 p.

THE REGULATION OF PROPERTY CONFISCATION ON CODE ABOUT PUNISHMENTS OF CRIMINAL AND CORRECTIVE OF 1845 AND CRIMINAL CODE OF 1903

Konstantin D. Nikolaev,

Assistant professor, Omsk Academy of the Ministry of internal Affairs of the Russian Federation

Abstract. The article deals with the regulation of confiscation of property in such important legislation of Russia as the Code about punishments of criminal and corrective of 1845 and the Criminal Code of 1903. It is stated that in the Code about punishments of criminal and corrective of 1845 two types of confiscation have been fixed: general (punishment for a number of crimes against the state) and special (other criminal law measure). In the norms of the Criminal Code of 1903 the status of the confiscation of property has changed significantly: it was fixed only as other criminal law measure. The purpose of this article is to analyze the evolution of the rules of criminal law on the institution of confiscation of property in the XIX - early XX centuries. In the process of writing article, the authors used the following research methods: analysis and synthesis of the material, induction and deduction; comparative legal and historical. These results can be used when writing the dissertation research and study of the history of Russian criminal law. The author of the article came to the next conclusions: using of historical method for the study of norms of legislation allows to educe basic his progress trends by means of analysis of concrete norms of criminal law; such types of confiscation of property were envisaged in the home legislation of the indicated period, as general and special; a thesis is also confirmed, that confiscation of property, as type of criminal punishment, during many centuries was envisaged in home normative legal acts, but at the same time in an examined period application of complete confiscation of property substantially grew short.

Key words: confiscation, penalties, other criminal law measure, Code about punishments, Criminal Code.

Сведения об авторе:

Николаев Константин Дмитриевич – кандидат юридических наук, доцент, заместитель начальника кафедры уголовного права ФГКОУ ВО «Омская академия Министерства внутренних дел Российской Федерации» (644092, Российская Федерация, г. Омск, пр-т Комарова, 7), e-mail: iralek2006@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 05.05.2018 г.

У.К. Патсаев

КЛАССИФИКАЦИИ ФОРМ БРИГАДНОГО МЕТОДА РАССЛЕДОВАНИЯ

В статье анализируются классификации форм бригадного метода расследования, сформированные учеными уголовно-процессуальной и криминалистической наук. Указывается, что Б.Я. Петелин, являясь пионером в попытках систематизации форм расследования следственно-оперативными группами, который отразил весь комплекс их характерных черт. В последующем В.И. Беджашев разделил такие объединения по трем признакам: структура и численный состав; длительность функционирования; ведомственная принадлежность следователей. А.К. Савельев, В. Коновалов, М.М. Шамсутдинов продемонстрировали различные терминологические подходы имеющие уточняющий характер. В основу классификации Ю.А. Матвейчева лег практический опыт органов предварительного расследования МВД Республики Беларусь. Ю.В. Якушева выделила две наиболее эффективные формы следственно-оперативных групп: по осмотру места происшествия; целевая следственно-оперативная группа. А.В. Плеханов с позиций практического опыта представил четыре вида следственно-оперативных групп: дежурная СОГ (при дежурной части); специализированная СОГ (постоянно действующая); целевая СОГ (временная); совместная СОГ (бригада). Рассмотрены также классификации О.В. Давыдова, с позиций доктринальных положений криминалистической систематики и особенности классификации Р.Ю. Улимаева.

В качестве вывода, автор статьи предлагает включить в классификацию, основанную на социальных характеристиках следующие элементы. Исходя из характера взаимодействия СОГ подразделять на: первичную (обусловлена расследованием сложного конкретного преступления, либо необходимостью в связи с этим сбора соответствующей информации) и вторичную (обусловлено, включением в нее уголовных дел ранее расследованных первичной). По факту существования: номинальную (входящие в ее состав сотрудники правоохранительных органов, помимо участия в деятельности СОГ, выполняют свои прямые текущие служебные обязанности) и реальную (расследование сложных, объемных преступлений требующее привлечения сотрудников правоохранительных органов в качестве основного вида деятельности).

Ключевые слова: уголовный процесс, досудебное расследование, следственно-оперативная группа, бригадный метод расследования.

Пионером в попытках систематизации форм расследования следственно-оперативными группами, является Б.Я. Петелин, который предложил делить следственные группы в зависимости от функций:

- по проведению осмотра места происшествия;
- по раскрытию и расследованию преступлений по горячим следам;
- по раскрытию и расследованию однородных неочевидных преступлений;
- по раскрытию и расследованию сложных уголовных дел, требующих длительного оперативного сопровождения;
- по раскрытию и расследованию преступлений прошлых лет [7, с.10].

При этом автор следственно-оперативные группы по осмотру места происшествия разделил на следующие виды: дежурные (круглосуточные, сменные), одноразовые, постоянные и специализированные [7, с. 16].

Следует отметить, что Б.Я. Петелин в своей системе попытался отразить весь комплекс характерных черт присущий следственным, следственно-оперативным группам, что отчасти ему удалось.

Последователи Б.Я. Петелина, используя методологический подход представили свои видения классификации бригадных форм расследования.

Так, В.И. Беджашев разделил указанные объединения по трем признакам:

- 1) Структура и численный состав: а) супербригады; б) бригады большого состава; в) бригады среднего состава; г) бригады малого состава;
- 2) Длительность функционирования: а) краткосрочные; б) длительного действия;
- 3) Ведомственная принадлежность следователей: а) однородный состав; б) смешанный состав [6].

Анализ других классификаций предложенных например, А.К. Савельевым [9, с. 68-75], В. Коноваловым [4, с. 37-41], М.М. Шамсутдиновым [13, с. 60-64] демонстрирует в целом различные терминологические подходы носящие в целом уточняющий характер.

Так, В. Коновалов структурно предлагает делить следственные группы на простые и сложные, аргументируя, что простые группы состоят из двух и более следователей одного подразделения и ведомства. К сложным должны относиться следственные, следственно-оперативные группы значительной численности, и структурно образующие многоуровневую и сложную организацию [4, с.37-41]. В зависимости от длительности функционирования автор предлагает классифицировать группы на единовременные и постоянно действующие.

По данному вопросу М.М. Шамсутдинов предложил подразделять следственные группы на три вида:

- краткосрочные – формируемые с целью проведения одного следственного действия,

требующего привлечения значительного количества субъектов правоохранительных органов;

- постоянно действующие следственные группы, с целью расследования преступления или серии взаимосвязанных между собой преступлений;

- постоянно действующие следственные группы формируемые с целью расследования преступлений определенных категорий и не находящихся между собой в логической взаимосвязи [13].

По вопросу ведомственной принадлежности, авторы также высказали различие подходов к терминологии. Так, В. Коновалов делит следственные группы на ведомственные и смешанные (объединенные) [4, с. 38]. М.М. Шамсутдинов, с целью формирования единой терминологии прилагает именовать следственные группы, состоящие из следователей одного ведомства, «ведомственными», а состоящие из следователей различных ведомств – «межведомственными» [13].

Однако, не следует думать, что указанные авторы не внесли нового в имеющиеся классификации следственных групп.

Так, классификация В.И. Беджашева дополнена следующими элементами:

- субъектный состав: исключительно следователи органов, где имелись указанные субъекты (прокуратура, МВД и пр.) и работники органов дознания [4]. Однако, следует отметить, что в указанный элемент предложенный В. Коноваловым, существенно модернизировал М.М. Шамсутдинов, представив его в следующем виде: группы однородного и смешанного состава;

- формы взаимодействия с субъектами оперативно-розыскной деятельности: по разовым поручениям и взаимодействующие с постоянной основе с выделенным составом оперативных работников [4]. Данный элемент так же подвергся изменению, в сторону оптимизации, где взаимодействие в виде следственных групп осуществляется: по разовым поручениям, периодически и постоянно [13];

- статусная иерархия: районный, городской, областной, краевой и т.д. уровни [4]. М.М. Шамсутдинов, найдя данный структурный элемент классификации следственных групп, усложненным, представил его в виде трехзвенной системы: группы районного (городского), республиканского (областного) и федерального уровня, что по мнению К.Ю. Чулковой, приблизило ее к иерархии следственных подразделений [12];

- территориальная деятельность следственной группы: региональные, межрегиональные и международные [13].

Другую классификацию предложил белорусский ученый Ю.А. Матвейчев. Так, по ведомственной принадлежности следственно-оперативные группы автор делит на ведомственные и межведомственные.

По количеству членов следственные группы делятся на: 1) группы малой численности; 2) группы средней численности; 3) группы большой

численности. Выделяют также супербригады (группы) [5, с. 30].

Далее, классификация завершается структурой элементов иерархического статуса:

- 1) группы районного (городского) уровня;

- 2) группы областного уровня;

- 3) группы республиканского уровня;

- 4) межгосударственные следственно-оперативные группы [5, с. 31].

Изучение других классификаций позволяет выделить ряд достаточно полных и представляющих несомненный теоретический интерес классификаций следственных (следственно-оперативных) групп.

Так, Ю.В. Якушева, рассматривая вопросы взаимодействия следователя и органа дознания, выделила две наиболее эффективные формы следственно-оперативных групп:

- следственно-оперативные группы (СОГ) по осмотру места происшествия;

- целевая следственно-оперативная группа, созданная для раскрытия конкретного преступления и носящая временный характер [14, с. 177].

А.В. Плеханов с позиций практического опыта представил четыре вида следственно-оперативных групп:

1. **Дежурная СОГ (при дежурной части)**, оперативно реагирующая на сообщения и заявления о совершенных преступлениях, путем производства неотложных следственных действий и ОРМ по «горячим следам».

2. **Специализированная СОГ (постоянно действующая)** – для расследования и раскрытия определенной категории преступлений, в том числе по которым лица, их совершившие, не установлены.

3. **Целевая СОГ (временная)** – для расследования и раскрытия преступлений по конкретному уголовному делу.

4. **Совместная СОГ (бригада)** – для расследования и раскрытия тяжких и особо тяжких преступлений, в том числе совершенных организованными преступными группами, либо для расследования сложного уголовного дела с большим объемом работы [8, с. 85-86].

С позиций доктринальных положений криминалистической систематики О.В. Давыдов, следственно-оперативные группы классифицировал по ряду оснований:

первое - организационная структура следственно-оперативной группы:

- единая следственно-оперативная группа, возглавляемая единым руководителем;

- следственно-оперативная группа, состоящая из следственной и оперативной подгрупп, возглавляемых единым руководителем;

- следственно-оперативная группа, состоящая из следственной и оперативной подгрупп, возглавляемых разными руководителями;

- следственно-оперативная группа, состоящая из более чем двух подгрупп (например, помимо следственной и оперативной подгрупп, может быть создан штаб с аналитическими и управленческими

функциями, подгруппа информационного обеспечения, подгруппа для обеспечения безопасности расследования и т. д.);

второе - уровень организации следственно-оперативной группы:

- районный;
- межрайонный (городской);
- региональный (уровень субъекта Российской Федерации);

- межрегиональный;

- федеральный;

- межгосударственный (в т.ч. приграничный);

третье - ведомственная принадлежность следственно-оперативной группы:

- ведомственные;

- межведомственные;

четвертое - численный состав следственно-оперативной группы:

- группы малой численности (до 10 человек);

- группы средней численности (от 10 до 30 человек);

- группы большой численности (от 30 до 50 человек);

- супергруппы (свыше 50 человек);

пятое - функционально-целевое назначение следственно-оперативной группы:

- разовые, создаваемые для проведения одного объемного и сложного следственного действия либо отдельной тактической операции;

- дежурные, создаваемые для раскрытия и расследования преступлений, совершаемых в течение дежурных суток;

- создаваемые для раскрытия и расследования конкретного (единичного) преступления;

- специализированные, создаваемые для раскрытия и расследования определенной категории преступлений;

- зональные, создаваемые для раскрытия и расследования преступлений, совершаемых на определенной территории либо на определенном объекте;

- фильтрационные, создаваемые в период возникновения чрезвычайных обстоятельств либо введения режимов контртеррористической операции и чрезвычайного положения в составе группировки сил и средств оперативных штабов, в целях оперативной проверки лиц, выходящих из зоны режимных мероприятий или задержанных в процессе расследования;

шестое - временной промежуток функционирования следственно-оперативной группы:

- временные;

- постоянные [2, с. 246-247].

Наконец, требует внимание классификация представленная Р.Ю. Улимаевым, в ходе диссертационного исследования, где автор выделяет ряд основания для классификации СОГ:

- по структуре:

а) единую группу с единым руководителем;

б) две подгруппы (следственную и оперативную) с единым руководителем;

в) две подгруппы (следственную и оперативную) с разными руководителями (при этом, безусловно, должен существовать механизм принятия окончательного решения в случае спора между руководителями подгрупп);

г) более двух подгрупп [10, с. 39];

- по соотношению основных участников:

а) одного следователя и одного оперативного работника;

б) одного следователя и нескольких оперативных работников;

в) нескольких следователей и одного оперативного сотрудника;

г) нескольких следователей и нескольких оперативных работников [10, с. 40];

- по ведомственной принадлежности:

- ведомственные, т.е. создаваемые в органах внутренних дел, прокуратуры, Федеральной службы безопасности, Федеральной службы налоговой полиции, органах уголовно-исполнительной системы, а также в иных органах, перечисленных в ст. ст. 117 и 126 УПК РСФСР;

- межведомственные, т.е. создаваемые между указанными выше органами [10, с. 41];

- по количеству сотрудников: малого состава (до 5 человек), среднего (от 6 до 8 человек) и большого состава (более 9 человек) [10, с. 41];

- по функционально-целевому назначению группы (или по цели, по предназначению группы):

а) разовые, создаваемые для проведения одного объемного и сложного следственного действия (например, осмотра места происшествия, обыска, следственного эксперимента) или отдельной тактической операции;

б) дежурные, создаваемые для раскрытия и расследования преступлений, совершаемых в течение дежурных суток;

в) создаваемые для раскрытия и расследования конкретного (единичного) преступления;

г) специализированные, создаваемые для раскрытия и расследования определенной категории преступлений;

д) зональные, создаваемые для раскрытия и расследования преступлений, совершаемых на определенной территории или на определенном объекте;

е) фильтрационные следственно-оперативные группы, создаваемые на период чрезвычайного положения в составе оперативных (координационных штабов) в целях оперативной проверки лиц, задержанных в процессе расследования [10, с. 42; подобный вид следственно-оперативной группы выделяет С.И. Цветков. См.: 6, с. 237];

- по уровню ее работы:

а) районными;

б) межрайонными;

в) городскими;

г) на уровне субъекта РФ;

д) региональными;

е) межрегиональными;

ж) федерального уровня;

з) межгосударственного уровня (действующие на территории приграничных районов РФ и других соседних государств в случае, если имеется соответствующее межгосударственное соглашение с этим государством о про ведении расследования на его территории) [10, с. 43; подобные группы уже функционируют на практике. См.: 1, с. 89; 3];

- **по времени функционирования:** более оптимальным представляется подразделение СОГ на длительно действующие (например, зональные СОГ) и кратковременно действующие (например, дежурные СОГ) [10, с. 44-45].

Представленные классификации следственных (следственно-оперативных) групп показывает, что в целом они представляют несомненный интерес в теоретическом смысле и дополняют друг друга. Этот закономерный процесс по мере развития групповой формы расследования, развивается и дополняется.

Следует отметить, что данные классификации и включенные в них элементы формировались под воздействием различных причин и условий. Например, у Ю.А. Матвейчева возникла на основе практического опыта расследования следственно-оперативных органов Республики Беларусь. Вследствие чего некоторые формы группового расследования не использовались. В этом случае нами не вправе давать уничижительную характеристику, предложенную белорусским ученым классификации. Условия систематизации данных отвечали поставленным задачам, что специально было оговорено.

Классификация, представленная А.В. Плехановым, не включает теоретическую составляющую и полностью основана на достижении практической деятельности и обобщенно охватывает все формы взаимодействия в ходе расследования.

Разработанные О.В. Давыдовым и Р.Ю. Улимаевым классификации следственно-оперативных групп, являются наиболее детализированными и полными. При этом можно констатировать что, О.В. Давыдов в формировании авторского эффективного варианта классификации опирался на достижения криминалистической систематики. Р.Ю. Улимаев напротив на основе объединения существующих классификаций представил не менее удачный вариант системного подхода СОГ.

Однако следует отметить, что при разности терминологического подхода тем не менее оба автора пришли к одинаковому выводу.

Вместе с тем, анализ указанных классификация позволяет констатировать, что при кажущейся их полноте, тем не менее, имеется возможность их пополнение новыми элементами.

Так, например, взяв за основу социальные характеристики, на которых взаимодействует любая социальная группа, можно включить в указанные классификации следующие элементы:

- по характеру взаимодействия СОГ делится на:
- **первичная СОГ** - группа, возникновение которой обусловлено необходимостью расследования сложного конкретного преступления, либо необходимостью в связи с этим сбора соответствующей информации;

- **вторичная СОГ** – появление этой группы обусловлено, включением в нее уголовных дел ранее расследованных первичной СОГ;

- по факту существования:

- **номинальная СОГ** – где входящие в ее состав сотрудники правоохранительных органов, помимо участие в деятельности СОГ, выполняют свои прямые текущие служебные обязанности. Как правило, подобные группы формируются в рамках расследования группы уголовных дел объединенных одним или несколькими подозреваемым(ми) и не представляющие особой сложности в плане расследования. Но, тем не менее, объем работы требует привлечения ряда специалистов для повышения эффективности расследования (следователи, оперативные уполномоченные, участковые и пр.). Формирование данных групп осуществляется с согласия руководства следственного подразделения и руководителем является следователь принявший дело к своему производству, он же и формирует состав группы и выносит постановление о создании СОГ. В ее состав, как правило, включаются представители служб, участвовавшие в неотложных следственных и оперативно-розыскных действиях. Задача подобного рода СОГ считается выполненной на этапе формирования обвинения;

- **реальная СОГ** – следственная (следственно-оперативная) группа, сформированная для расследования сложных, объемных преступлений требующая привлечения сотрудников правоохранительных органов, где расследование указанных преступлений является основным видом деятельности.

Как видно, указанные системные элементы могут входить в классификации разработанные О.В. Давыдовым и Р.Ю. Улимаевым, и отвечают всем необходимым требованиям.

Библиографический список

1. Бекишев Д.К. Взаимодействие органов дознания и следствия в странах СНГ при расследовании преступлений. Дисс. ... канд. юрид. наук. - М., 1996. – 148 с.
2. Давыдов В.О. К вопросу о коллективной форме расследования транснациональной преступной деятельности экстремистского характера // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки, 2016 (3-2). – С. 245-253.

3. Еркенов С.Е. Расследование преступлений, совершаемых транснациональными преступными сообществами. - Алматы, 1998. - С. 65.
4. Коновалов В. Групповой метод расследования // Законность. 1995. №7. С.37-41.
5. Матвейчев Ю.А. Теоретические, правовые и организационные основы расследования уголовных дел следственно-оперативными группами: монография; М-во внутр. дел Респ. Беларусь, учреждение образования «Могилевский институт Министерства внутренних дел Республики Беларусь». – Могилев : Могилев. институт МВД, 2016. – 139 с.
6. Организация и планирование деятельности следственных бригад. – М.,1990. С. 7-10.
7. Петелин Б.Я. Следственно-оперативные группы (вопросы организации и деятельности): учебное пособие, Москва, 1986. - 136 с.
8. Плеханов А.В. Следственно-оперативная группа как одна из организационных форм взаимодействия органов следствия и дознания // Актуальные вопросы юридических наук: материалы Международной заочной науч. конференции (г. Челябинск, ноябрь 2012 г.). Челябинск: Два комсомольца, 2012. С. 84–87.
9. Савельев А.К. Процессуальные и организационно-тактические проблемы расследования сложных многоэпизодных дел. Дис. ...канд.юрид.наук. – Волгоград, 1999. – 210 с.
10. Улимаев Р.Ю. Следственно-оперативные группы: Правовой статус, организация и деятельность: Дис. ... канд. юрид. наук. - Москва, 2002. – 210 с.
11. Цветков С.И. Криминалистическая теория тактических решений. Дисс. ... д-ра юрид. наук.-М., 1991. – 346 с.
12. Чулкова К.Ю. Классификация следственных групп // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов // <http://jurnal.org/articles/2008/uri15.html>
13. Шамсутдинов М.М. Производство предварительного следствия следственной группой (процессуальные, управленческие и тактико-психологические аспекты): Автореф. дис. ...канд.юрид.наук.-Ижевск, 2005.- С.60-64
14. Якушева Ю.В. Организационные формы взаимодействия следователя с органами дознания // Вестник Брянского государственного университета, 2015(3). – С. 176-178.

References

1. Bekishev D.K. *Vzaimodeystvie organov doznaniya i sledstviya v stranah SNG pri rassledovanii prestupleniy* [Interaction of the bodies of inquiry and investigation in the CIS countries in the investigation of crimes]. Diss. ... kand. jurid. nauk, M., 1996, 148 p.
2. Davydov V.O. *K voprosu o kollektivnoy forme rassledovaniya transnatsionalnoy prestupnoy deyatel'nosti ekstremistskogo haraktera* [On the issue of a collective form of investigation of transnational criminal activities of an extremist nature] // *Izvestiya Tuls'kogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki*, 2016 (3-2), pp. 245-253.
3. Erkenov S.E. *Rassledovanie prestupleniy, sovershaemykh transnatsionalnyimi prestupnyimi soobshchestvami* [Investigation of crimes committed by transnational criminal communities]. Алматы, 1998. p. 65.
4. Konovalov V. *Gruppovoy metod rassledovaniya* // *Zakonnost*, 1995, № 7, pp. 37-41.
5. Matveychev Yu.A. *Teoreticheskie, pravovye i organizatsionnye osnovy rassledovaniya ugovolnykh del sledstvenno-operativnyimi gruppami* [Theoretical, legal and organizational basis for investigating criminal cases by investigative and operational groups]: monografiya; M-vo vnutr. del Resp. Belarus, uchrezhdenie obrazovaniya «Mogilevskiy institut Ministerstva vnutrennih del Respubliki Belarus». – Mogilev : Mogilev. institut MVD, 2016, 139 p.
6. *Organizatsiya i planirovanie deyatel'nosti sledstvennykh brigad* [Organization and planning of the investigation teams], M., 1990, pp. 7-10.
7. Petelin B.Ya. *Sledstvenno-operativnyie gruppyi (voprosyi organizatsii i deyatel'nosti)* [Investigative-operational groups (issues of organization and activities)]: uchebnoe posobie, Moskva, 1986, 136 p.
8. Plehanov A.V. *Sledstvenno-operativnaya gruppya kak odna iz organizatsionnykh form vzaimodeystviya organov sledstviya i doznaniya* [Investigative and operational group as one of the organizational forms of interaction between investigative and investigative agencies] // *Aktualnyie voprosyi yuridicheskikh nauk: materialyi Mezhdunarodnoy zaочноy nauch. konferentsii (g. Chelyabinsk, noyabr 2012 g.)*. Chelyabinsk: Dva komsomol'tsa, 2012, pp. 84–87.
9. Savelev A.K. *Protsessualnyie i organizatsionno-takticheskie problemy rassledovaniya slozhnykh mnogoepizodnykh del* [Procedural and organizational-tactical problems of investigation of complex multi-episode cases]. Dis. ...kand.yurid.nauk, Volgograd, 1999, 210 p.
10. Ulimaev R.Yu. *Sledstvenno-operativnyie gruppyi: Pravovoy status, organizatsiya i deyatel'nost* [Investigative and operational groups: Legal status, organization and activities]: Dis. ... kand. jurid. nauk. - Moskva, 2002. – 210 p.
11. Tsvetkov S.I. *Kriminalisticheskaya teoriya takticheskikh resheniy* [Forensic theory of tactical decisions]. Diss. ... d- rayurid. nauk.-M., 1991, 346 p.
12. Chulkova K.Yu. *Klassifikatsiya sledstvennykh grupp* [Classification of investigative groups] // *Zhurnal nauchnykh publikatsiy aspirantov i doktorantov* // <http://jurnal.org/articles/2008/uri15.html>.

13. Shamsutdinov M.M. *Proizvodstvo predvaritel'nogo sledstviya sledstvennoy gruppy (protsessualnyie, upravlencheskie i taktiko-psihologicheskie aspekty)* [The production of preliminary investigation by the investigation team (procedural, managerial and tactical-psychological aspects)]: Avtoref. dis. ...kand.yurid.nauk.-Izhevsk, 2005, pp. 60-64.

14. Yakusheva Yu.V. *Organizatsionnyie formy vzaimodeystviya sledovatelya s organami doznaniya* [Organizational forms of interaction of the investigator with the bodies of inquiry] // Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta, 2015(3), pp. 176-178.

CLASSIFICATION OF FORMS OF THE BRIGADE INVESTIGATION METHOD

Ulugbek K. Patsuaev,

Applicant of the St. Petersburg Law Institute of the Academy of the Prosecutor General's Office of the Russian Federation

Abstract. In the article classifications of forms of brigade investigation method, formed by scientists of criminal procedure and criminalistics sciences are analyzed. It is stated that B.Ya. Petelin, was a pioneer in attempts to systematize the forms of investigation by investigative-operational groups, which reflected the entire complex of their characteristic features. In the subsequent VI. Bejashev divided such associations on three grounds: structure and numerical strength; duration of functioning; departmental affiliation of investigators. A.K. Savelyev, V. Kononov, M.M. Shamsutdinov demonstrated various terminological approaches of a more precise nature. The basis of Yu.A. Matveichev has the practical experience of the bodies of preliminary investigation of the Ministry of Internal Affairs of the Republic of Belarus. Yu.V. Yakusheva singled out the two most effective forms of investigative-operative groups: on the inspection of the scene of the incident; target investigative and operational group. A.V. Plekhanov from the standpoint of practical experience presented four types of investigative and operational groups: the SOG on duty (with the duty unit); specialized SOG (constantly operating); target SOG (temporary); joint GOG (brigade). Classifications of O.V. Davydov, from the standpoint of doctrinal provisions of criminalistic taxonomy and the peculiarities of the classification of R.Yu. Ulinaeva.

As a conclusion, the author proposes to include the following elements in the classification, based on social characteristics. Based on the nature of the interaction of the SAG, it is divided into: primary (due to the investigation of a complex specific crime, or the need for this to collect relevant information) and secondary (due to the inclusion of criminal cases previously investigated by the primary). On the fact of existence: the nominal (members of the law enforcement bodies, in addition to participating in the activities of the SAG, fulfill their direct current duties) and the real (investigation of complex, voluminous crimes requiring the involvement of law enforcement officers as the main activity).

Keywords: criminal procedure; criminal investigation; investigative-operational group; brigade method of investigation.

Сведения об авторе:

Патсаев Улугбек Каньбекович – соискатель Санкт-Петербургского юридического института Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации, E-mail: Ula.pochta.ipad@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 20.03.2018 г.

УДК 343.9, ББК 67.629.4 © К.С. Сидорова

К.С. Сидорова
СПОСОБЫ УСТАНОВЛЕНИЯ IP-АДРЕСА И СВЕДЕНИЙ О НЕМ
ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ

В статье предлагается перечень способов по установлению IP-адреса и сведений о нем в ходе расследования преступлений. Излагается сущность следующих способов по установлению IP-адреса для получения сведений о нем: направление запроса в адрес компании-провайдера, осуществляющей услуги доступа к сети «Интернет» по определенному физическому адресу; направление запроса администрации сайта, на котором зарегистрирован интересующий следователя (дознателя) пользователь в рамках расследования уголовного дела; проведение следственных действий с целью установления IP-адреса; направление поручения органу дознания об установлении IP-адреса конкретного соединения (й) по обстоятельствам совершенного преступления. Так как по IP-адресу возможно идентифицировать техническое устройство, посредством которого осуществлялся доступ в сеть «Интернет», а в последующем и физическое лицо, это обязывает следователя (дознателя) устанавливать такого рода сведения для проверки о причастности лица к совершенному преступлению. Полученная информация поможет следователю (дознателю) спланировать дальнейший ход расследования и проверить ранее выдвинутые версии и проверить вновь возникшие. Отмечается, что сведения, содержащиеся в ответе организации-провайдера, исходя из содержания ст. 74 УПК РФ могут быть отнесены к такой категории доказательств, как иные документы.

Подчеркивается, что перечисленные способы установления IP-адреса и сведений о нем не являются исчерпывающими. Рассмотрены лишь наиболее часто встречающиеся способы. Решение об использовании того или иного способа принимается исходя из конкретной следственной ситуации и зависит от обстоятельств совершенного преступления и объема имеющейся информации по делу в целом. В ходе исследования применялись следующие методы: диалектический, анализ, дедукция, обобщение. Результаты исследования применимы сотрудниками подразделений следствия и дознания, специалистами в области криминалистики

Ключевые слова: методика расследования отдельных видов и групп преступлений, информационные технологии, следователь (дознатель), IP-адрес, идентификация, техническое устройство, запрос, провайдер, поручение.

В настоящее время сеть «Интернет» представляет собой многогранное информационное пространство, которое предоставляет человеку широкие возможности по его использованию. Население активно пользуется различными услугами в сети «Интернет»: регистрируется на официальных сайтах с целью получения какой-либо государственной услуги, общается на сайтах социальных сетей, совершает покупки в режиме «онлайн» на сайтах продаж. Данный процесс, безусловно, сопровождается следами пребывания физического лица в сети «Интернет». Если в действительности человека идентифицируют по следам обуви, транспортных средств, голосу, то в виртуальном пространстве представляется возможным это делать по неким идентификаторам в сети «Интернет», которыми представлен пользователь в сети и техническое устройство, благодаря которому он осуществляет активные действия в сети. Изучение таких идентификаторов необходимо и требует как научной проработки, так и практической, с целью идентификации физического лица и технического устройства по определенному идентификатору.

Одним из таких «невидимых» для глаз пользователя, не владеющего специальными знаниями в области информационных технологий, является IP-адрес. Сведения о нем представляют значительный массив криминалистически значимой информации. Такие данные, по нашему мнению необходимо устанавливать, когда в процессе

совершения преступления были задействованы ресурсы сети «Интернет» с целью подтверждения причастности лица к преступлению. Причем, вне зависимости от того, каким образом они были задействованы в преступлении – как орудие преступления [2], либо же, как средство связи [3]. В результате таких действий формируются следы, которые могут отражать элементы механизма преступной деятельности, и в то же время являться ориентирующей для следователя информацией. Как справедливо отмечает Е.П. Ищенко, открытость и глобальность Интернета, например, представляющего собой всемирную телекоммуникационную сеть, образованную путем объединения более 10 500 телекоммуникационных сетей разных типов, создают огромные потенциальные возможности для более активного использования новых информационных технологий в целях раскрытия и расследования совершаемых в стране преступлений [4, с. 9]. Таким образом, с целью всестороннего изучения всех обстоятельств уголовного дела, а также получения как ориентирующей, так и доказательственной информации, возникает необходимость установления IP-адреса, а в последующем и сведений о нем и использования в деятельности по расследованию преступлений.

Начальным этапом использования IP-адреса с целью получения сведений о нем в расследовании преступлений, является установление самого IP-адреса. Существуют следующие способы установления IP-адреса: 1) направление запроса в

адрес компании-провайдера, осуществляющей услуги доступа к сети «Интернет» по определенному физическому адресу; 2) направление запроса администрации сайта, на котором зарегистрирован интересующий следователя пользователь в рамках расследования уголовного дела; 3) проведение следственных действий с целью установления IP-адреса; 4) направление поручения органу дознания об установлении IP-адреса конкретного соединения (й) по обстоятельствам совершенного преступления.

Первый способ. В рамках данного способа первоначально необходимо направить запрос в адрес управляющей организации по месту проживания интересующего лица для установления всех провайдеров, предоставляющих услуги доступа к сети «Интернет» по конкретному географическому адресу. Следует отметить, что в соответствии с ч. 4 ст. 21 УПК РФ мотивированный запрос следователя подлежит обязательному исполнению всеми учреждениями, предприятиями, организациями, должностными лицами и гражданами, в том числе и компанией-провайдером, осуществляющим услуги доступа к сети «Интернет». Предполагается, что ответ управляющей организации должен содержать сведения о наименовании провайдеров, с которыми были заключены договоры о предоставлении доступа к услугам сети «Интернет» по адресу, указанному в запросе. После получения ответа должны быть направлены запросы по адресам установленных организаций-провайдеров о предоставлении следователю следующей информации:

- полные данные, указанные лицом при заключении договора об оказании услуг связи, в том числе, доступа к сети «Интернет» (фамилия, имя, отчество, адрес, телефон, копия паспорта + копия договора);

- используемые пользователем IP-адреса в период времени (следователем указывается точный промежуток времени, который его интересует в формате час, минута, секунда);

- вид используемого IP-адреса (статический или динамический);

- адрес местонахождения приемопередающего оборудования, по средствам которого осуществлялся выход в сеть «Интернет», через указанные IP-адреса;

- используемые в определенный промежуток времени MAC-адреса;

- иные сведения, которые содержатся у провайдера по поводу данного пользователя и подключений, которые им осуществлялись в указанный промежуток времени.

Предполагаем, что такой ход действий – путем направления официального запроса в адрес управляющей компании не исключает того, что может последовать преждевременное нежелательное распространение информации, имеющей значение для расследования уголовного дела, а также иметь место затягивание сроков расследования в связи с несвоевременным ответом на запрос. Для того чтобы не допустить разглашения информации и увеличения

сроков расследования, с тактической точки зрения, следователю надлежит установить с помощью интернет-ресурсов всех провайдеров, предоставляющих услуги доступа к сети «Интернет» по конкретному адресу, после чего выяснить у сотрудников компании-провайдера какая из них осуществляет доступ по определенному адресу. В адрес искомой организации-провайдера направить запрос с требованием сообщить сведения, указанные выше.

Полученная информация, содержащаяся в ответе организации-провайдера, исходя из содержания ст. 74 УПК РФ, по нашему мнению, может быть отнесена к такой категории доказательств, как иные документы. Кроме того, мы полагаем, если такой документ будет довольно объемным по содержанию, то целесообразно его осматривать в рамках осмотра и отмечать в протоколе наиболее существенные и имеющие значение факты для расследования преступного события.

Нельзя не отметить того, что запрос в организацию-провайдер необходимо направлять одновременно с постановлением суда о разрешении получения такой информации. Сведения, полученные от провайдера, содержат персональные данные лица, на имя которого оформлен договор об оказании услуг доступа к сети «Интернет», информацию о соединениях пользовательского оборудования с сетью «Интернет», получение которой осуществляется в порядке ст. 165 УПК РФ в рамках такого следственного действия, предусмотренного статьей 186 УПК РФ, как «Получение информации о соединениях между абонентами и (или) абонентскими устройствами».

Более того, считаем, что в целях соблюдения оптимальных сроков расследования уголовных дел, а также с целью дисциплинированности провайдеров связи и оперативного получения ответа на исходящий запрос от следователя (дознателя), считаем необходимым в нем указывать, что в случае не предоставления или несвоевременного предоставления запрашиваемой информации, виновное лицо может быть привлечено к административной ответственности в соответствии со ст. 17.7 Кодекса об Административных правонарушениях РФ «Невыполнение законных требований прокурора, следователя, дознавателя или должностного лица, осуществляющего производство по делу об административном правонарушении».

Второй способ. В настоящее время сеть «Интернет» и ее ресурсы используются как в правомерных целях, так и с целью совершения преступлений. Для осуществления этих действий, пользователь регистрируется на различных сайтах, указывая при этом свои персональные данные. В результате этого, пользователь использует в ходе работы на сайте после регистрации никнеймы/ники/логины, идентификационные номера и другие «видимые» идентификаторы. Таким образом, фиксируется техническая составляющая подключения к

сети «Интернет» по конкретному идентификатору в виде IP-адресов, по которым получается необходимая для следователя информация. При этом нельзя не отметить, как положительное явление, способствующее повышению эффективности расследования уголовных дел, дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей хранение такой информации. Так, например, государство обязало организаторов распространения информации хранить на территории РФ информацию о гражданах РФ, регистрирующихся на различных сайтах и мессенджерах, серверы которых могут находиться за пределами РФ, установили и сроки хранения информации о пользователях РФ. Согласно пп. 2 п. 3 ст. 10.1 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», организатор распространения информации в сети «Интернет» обязан хранить на территории РФ – текстовые сообщения пользователей сети «Интернет», голосовую информацию, изображения, звуки, видео, иные электронные сообщения пользователей сети «Интернет» до шести месяцев с момента окончания их приема, передачи, доставки и (или) обработки, а информацию о фактах приема, передачи, доставки и (или) обработки голосовой информации, письменного текста, изображений, звуков, видео- или иных электронных сообщений пользователей сети «Интернет» и информацию об этих пользователях в течение одного года с момента окончания осуществления таких действий [1].

Полагаем, что, установив сайт, на котором зарегистрирован пользователь – интересующее орган расследования физическое лицо, следует направить запрос в администрацию этого сайта с требованием предоставить:

— данные, которые указывало лицо при регистрации аккаунта на определенном сайте (ФИО, телефон, электронную почту и иную информацию);

— IP-адреса и интенсивность посещения сайта в определенный промежуток времени.

В данном случае, также необходимо получить постановление суда о разрешении получения такой информации, так как она будет составлять персональные данные пользователя. Поскольку статья 7 Федерального закона «О персональных данных», обязывает операторов и иных лиц, получивших доступ к персональным данным, не раскрывать третьим лицам и не распространять персональные данные без согласия субъекта персональных данных, если иное не предусмотрено федеральным законом.

После этого, установив такие сведения, следует выяснять наименование провайдера, в сети которого зарегистрирован установленный IP-адрес и его географическое местоположение.

В решении этой задачи могут помочь интернет-ресурсы – «WHOIS», «2IP», «RIPE» и другие, которые располагают сведениями об IP-адресах. При запросе об IP-адресе или доменном

имени на таких сайтах, выдается информация о стране, городе, названии провайдера.

Примечательно, что деятельность данных сайтов со стороны государства не контролируется, но проанализировав пользовательские соглашения вышеперечисленных сайтов, следует, что их функционирование построено в соответствии с требованиями действующего российского законодательства и направлено на регулирование взаимоотношений между Администрацией, пользователями сайта и провайдерами (права, обязанности, пределы ответственности). Между пользователем сайта и администрацией заключается договор, регламентированный ст. 428 Гражданского кодекса РФ в режиме онлайн. В соответствии с данной нормой, условия договора устанавливаются в одностороннем порядке Администрацией сайта и содержатся в Пользовательском соглашении (правилах пользования сайтом). В соответствии с данной нормой ГК РФ и Пользовательским соглашением, Пользователи сайта могут направить свои обращения, предложения и претензии к Администрации сайта. В случае недостижения согласия, споры, связанные с исполнением гражданско-правового договора, разрешаются в судебном порядке по заявлению заинтересованной стороны.

Кроме того, в пользовательских соглашениях данных сайтов отмечается, что в случае неточностей, недостоверности, необъективности предоставляемых данных с таких сайтов, а также отклонений в части качества оказания услуг, администрация сайта ответственности не несет. В связи с этим возникает вопрос относительно степени доверия правоохранительных органов к сведениям, размещаемым на таких сайтах. Нельзя не согласиться с А.Н. Першиным, по мнению которого сведения из неофициальных источников не позволяют использовать их как единственный источник доказательственной информации и требуют применения системы процессуальных и криминалистических мер проверки изложенных в них фактов [6, с. 57].

В целях проверки информации об IP-адресе, полученной из указанных интернет-ресурсов и дальнейшее ее использования в качестве доказательства по уголовному делу, считаем целесообразным направлять запросы в соответствующие организации провайдера, в диапазоне которого находится необходимый IP-адрес об установлении факта принадлежности или непринадлежности определенного IP-адреса диапазону IP-адресов, имеющих у провайдера.

Третий способ. Осмотр предмета (в нашем случае это компьютер, планшет, смартфон и другие устройства, с которых был выход в сеть «Интернет») является распространенным следственным действием. Для повышения эффективности осмотра электронного вычислительного устройства целесообразно привлекать специалиста. Следует

учитывать, что место размещения информации об IP-адресе на разных видах устройств отличается:

— при осмотре компьютеров: панель управления→центр управления сетями и общим доступом→активное сетевое соединение→сведения, где одним из пунктов будет цифровое значение IP-адреса;

— при осмотре смартфонов и других портативных устройств связи: настройки→общие→о телефоне→сеть, где одним из пунктов будет цифровое значение IP-адреса.

Следует отметить, что в целях сохранения всех сведений на электронном носителе и исключения их дальнейшего изменения, предлагается изымать электронный носитель информации с целью проведения компьютерной экспертизы. Производить такое действие возможно как в ходе осмотра, так и в ходе обыска, выемки [5; 8]. Выбор того или иного следственного действия будет обусловлен сложившейся следственной ситуацией и объемом сведений, которые предполагается получить. В случае необходимости установления на носителе только используемых IP-адресов допустимо ограничиться и проведением осмотра с привлечением специалиста.

Четвертый способ. Поручение органу дознания об установлении IP-адреса конкретного соединения (й) по обстоятельствам совершенного преступления может быть вызвано необходимостью более оперативного получения информации иными службами в случае, когда промедление может привести к утрате информации, либо объективной невозможностью проведения необходимые

мероприятия в кратчайшие сроки следователем. Более того, применение такого способа установления IP-адреса может быть связано с необходимостью проведения специальных технических мероприятий негласным способом. Разумеется, данное решение должно быть обоснованным и необходимым и соответствовать целям расследования [7, с. 290].

Авторское достижение состоит в выделении критериев формулирования способов установления IP-адреса и сведений о нем, основанных на аспектах процессуальной и непроцессуальной деятельности следователя, криминалистической и следственной ситуации до - и пост - криминального поведения виновного лица, технических возможностях и целесообразности их использования на конкретном этапе расследования деяния. В результате изучения теоретических источников и практики расследования уголовных дел различной категории нами были выделены четыре способа установления IP-адреса и сведений о нем. В обобщенном виде их можно представить следующим образом: направление запроса провайдеру; направление запроса администратору сайта; проведение специальных следственных действий; направление поручения.

Итак, решение об использовании того или иного способа принимается исходя из конкретной следственной ситуации и зависит от обстоятельств совершенного преступления и объема имеющейся информации по делу в целом. Вместе с тем перечень изложенных способов по установлению IP-адреса не является исчерпывающим, нами рассмотрены лишь наиболее часто встречающиеся способы.

Библиографический список

1. Подпункт 2 пункта 3 статьи 10.1 вступает в силу с 1 июля 2018 года (Федеральный закон от 06.07.2016 N 374-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О противодействии терроризму» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части установления дополнительных мер противодействия терроризму и обеспечения общественной безопасности»).
2. Росправосудие [электронный ресурс] / Приговор Ленинского районного суда г. Чебоксары Чувашской Республики от 8 августа 2016 года по делу № 1–356/2016. – Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-retropavlovsk-kamchatskij-gorodskoj-sud-kamchatskij-kraj-s/act-560786355/>, свободный.
3. Росправосудие [электронный ресурс] / Приговор Петропавловск-Камчатского городского суда Камчатского края от 14 июля 2016 года по делу № 1–388/2016. – Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-retropavlovsk-kamchatskij-gorodskoj-sud-kamchatskij-kraj-s/act-533001459/>, свободный.
4. Ищенко, Е.П. Криминалистика и новые информационные технологии [текст] / Е.П. Ищенко // Вестник криминалистики. – 2009. – № 3 (31). – 212 с.
5. Казначей, И.В. Проблемные аспекты изъятия с участием специалиста электронных носителей информации при производстве по уголовным делам [текст] / И.В. Казначей // Судебная экспертиза. – 2013. – № 2 (34). – С. 14-20;
6. Першин, А.Н. Анализ как метод познания документированной информации [текст] / А.Н. Першин // Научный вестник Омской академии МВД России. – 2014. – № 3. – С. 54–58.
7. Седельников, П.В. Обоснованность направления поручения органу дознания следователем [текст] / П.В. Седельников // Сборник материалов XXII международной научно-практической конференции в 2 т. – Иркутск, 2017. – С. 290–293.
8. Шигуров, А.В. Проблемы регулирования порядка проведения следственных действий, сопровождающихся изъятием электронных носителей информации [текст] / А.В. Шигуров // Библиотека криминалиста. – 2013. – № 5 (10). – С. 135–140.

References

1. Subparagraph 2 of paragraph 3 of Article 10.1 shall enter into force on July 1, 2018 (Federal Law of July 6, 2016 No. 374-FZ «On Amendments to the Federal Law «On Counteracting Terrorism» and certain legislative acts of the Russian Federation with regard to the establishment of additional measures counteraction to terrorism and ensuring public security»).
2. Justice [electronic resource] / The verdict of the Leninsky District Court of Cheboksary of the Chuvash Republic of August 8, 2016 in case No. 1–356 / 2016. – Access mode: <https://rospravosudie.com/court-petropavlovsk-kamchatskij-gorodskoj-sud-kamchatskij-kraj-s/act-560786355/>, free.
3. Justice [electronic resource] / The verdict of the Petropavlovsk-Kamchatsky city court of the Kamchatka Territory of July 14, 2016 in case No. 1–388 / 2016. – Access mode: <https://rospravosudie.com/court-petropavlovsk-kamchatskij-gorodskoj-sud-kamchatskij-kraj-s/act-533001459/>, free.
4. Ishhenko E.P. *Kriminalistika i novye informacionnye tehnologii* [Forensic science and new information technologies]. Herald of Forensic Science. 2009. No. 3 (31). 212 p.
5. Kaznachej I.V. *Problemye aspekty iz#jatiya s uchastiem specialista jelektronnyh nositelej informacii pri proizvodstve po ugolovnym delam* [The problematic aspects of the withdrawal with the participation of a specialist, of electronic media in criminal proceedings]. Forensic examination. 2013. No. 2 (34). P. 14–20;
6. Pershin A.N. *Analiz kak metod poznaniya dokumentirovannoj informacii* [Analysis as a method of cognition of documented information]. The scientific bulletin of Omsk academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2014. No 3. P. 54–58.
7. Sedel'nikov P.V. *Obosnovannost' napravlenija poruchenija organu doznaniya sledovatelem* [Justification of the direction of the commission to the investigating body by the investigator]. Collection of materials of the XXII international scientific-practical conference in 2 t. Irkutsk, 2017. P. 290–293.
8. Shigurov A.V. *Problemy regulirovaniya porjadka provedeniya sledstvennyh dejstvij, soprovozhdajushhihsja iz#jatiem jelektronnyh nositelej informacii* [The problems of regulating the procedure for conducting investigative actions, accompanied by the withdrawal of electronic media]. Forensic library. 2013. No. 5 (10). P. 135–140.

METHODS OF INSTALLING IP-ADDRESS AND INFORMATION ABOUT IT IN THE INVESTIGATION OF CRIMINAL PROCEEDINGS

Kseniya S. Sidorova,

The Post-graduate student, Omsk Academy of the RF Ministry of Internal Affairs

Abstract. The article suggests a list of ways to establish an IP-address and information about it during the investigation of crimes. The essence of the following methods for establishing an IP-address for obtaining information about it is stated: sending a request to the provider company that provides Internet access services at a certain physical address; sending a request to the administration of the site where the user of the investigator (inquirer) interested in the investigation of the criminal case is registered; conducting investigative actions to establish an IP-address; sending a request to the inquiry agency to establish the IP-address of a particular connection (s) for the circumstances of the crime committed. Since it is possible to identify by an IP-address a technical device through which access to the Internet network was made, and subsequently an individual, this obliges the investigator (inquirer) to establish such information to verify the person's involvement in the committed crime. The information obtained will help the investigator (the investigator) to plan the further course of the investigation and check the previously submitted versions and check the newly emerged ones. It is noted that the information contained in the response of the provider organization, based on the content of Art. 74 of the Code of Criminal Procedure can be assigned to this category of evidence, as other documents.

It is emphasized that the listed ways of establishing an IP-address and information about it are not exhaustive. Only the most frequently encountered methods are considered. The decision to use this or that method is taken based on a specific investigative situation and depends on the circumstances of the committed crime and the amount of information available in the case as a whole. The study used the following methods: dialectical, analysis, deduction, generalization. The results of the study are applicable to investigative units, specialists in the field of forensic science.

Key words: methods of the investigation of certain types and groups of crimes, information technology, investigator, IP-address, identification, technical device, request, provider, assignment.

Сведения об авторе:

Сидорова Ксения Сергеевна – адъюнкт адъюнктуры ФГКОУ ВО «Омская академия Министерства внутренних дел Российской Федерации» (644092, Российская Федерация, г. Омск, пр. Комарова, д. 7), e-mail: k_s159@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 27.03.2018 г.

А.В. Ястребов

ОСОБЕННОСТИ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРЕСТУПНУЮ ПРИЧАСТНОСТЬ К САМОУБИЙСТВУ В ЗАРУБЕЖНОМ УГОЛОВНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Человеческая жизнь, рассматриваемая в ценностном аспекте, представляет собой состояние, оцениваемое обществом в целом и каждым человеком в отдельности как благо. С учетом этого право на жизнь каждого человека составляет существо гуманистических основ деятельности общественного организма. Именно поэтому государство должно защищать жизнь человека, гарантируя личности реализацию права на жизнь, посредством создания условий достойного и безопасного существования граждан. В статье проводится сравнение норм уголовных кодексов зарубежных стран в части доведения до самоубийства.

Методологическую основу исследования составил сравнительный анализ зарубежного законодательства, предусматривающего уголовную ответственность за доведение до самоубийства. В работе применены также общенаучные и специальные методы исследования (аналогия, анализ, синтез, сравнительно-правовой метод).

Целью работы является сравнительное исследование национального законодательства любого современного государства, которое позволяет проследить и выявить существующие особенности уголовно-правовой ответственности за какое-либо общественно опасное деяние и собственно за суицид и содействие в нем с учетом национальных традиций, религии, культуры и обычаев страны. В праве зарубежных стран под действие уголовного закона подпадает не только доведение лица до самоубийства или до покушения на него, как в российском праве, но и подстрекательство, помощь, содействие самоубийству. Действия, связанные с самоубийством или покушением на него, в том или ином виде криминализованы уголовным законодательством всех государств мира. В результате исследования предлагается предусмотреть уголовную ответственность за доведение до самоубийства, склонение к самоубийству и помощь в самоубийстве.

Ключевые слова: жизнь, уголовное законодательство, самоубийство, преступление, уголовная ответственность, подстрекательство, деяние, кодекс, показатели, человек.

В России на протяжении многих лет регистрируются высокие показатели самоубийств. Однако, как показывает мировая практика, проблема суицида среди коренных народов характерна не только для России, но и для других стран, в том числе, Канады, США, Швеции, Норвегии, Австралии, Новой Зеландии, Бразилии и многих других. Анализ распространенности суицида среди народов, а также выяснение причин и факторов риска давно являются предметом пристального изучения исследователей в США, Канаде, Швеции и Норвегии. Имеются также научные публикации о распространенности суицида среди Австралии, Новой Зеландии и Бразилии. Знание причин и факторов риска суицидального поведения необходимы для разработки профилактических мероприятий по предотвращению самоубийств [26, с. 79].

Статистические данные, отражающие общий уровень самоубийств в разных странах мира, представлены на официальном сайте Всемирной Организации Здравоохранения. Однако этот список не полон, в нём отсутствуют данные некоторых стран. Это объясняется тем, что в слаборазвитых странах сведения о причинах смерти трудно получить вследствие отсутствия центрального органа статистического учёта, системы сбора и обработки информации [29].

В настоящее время регулярная отчетность о распространенности суицида ведется только в США (штат Аляска).

Также имеется ряд эпидемиологических исследований, проведённых в США, Канаде, Австралии, Бразилии, в которых представлены стандартизированные показатели самоубийств. Однако из-за недостатка эпидемиологических исследований в этой области, а также из-за отсутствия стандартизации показателей при проведении многих исследований, определить масштаб проблемы довольно сложно [26, с. 80].

В современном мире практически все страны признают, что суицид не является уголовным преступлением, и соответственно, нет законодательного закрепления уголовной ответственности за подобное деяние.

Но все же существуют страны, в которых попытка самоубийства является уголовно-наказуемым деянием и наказывается либо лишением свободы, либо штрафом. К таким странам относятся: Индия (ст. 309), Судан (ст. 133), Нигерия (ст. 327), Бруней (ст. 309), Сингапур (ст. 309). В процентном соотношении их немного, большинство государств такого рода действия преступлениями не считают.

Своеобразный подход к таким случаям в законодательстве Коста-Рики (там за покушение наказывают не в уголовно-правовом порядке, а направлением на психиатрическое лечение) [22, с. 354-355].

Как иллюстрацию содействия самоубийству чаще всего приводят действия врачей по оказанию помощи в уходе из жизни тяжело больным медицинскими средствами. Подобные случаи называют «убийствами из милосердия».

Такие действия врача не являются эвтаназией в чистом виде. У них разные цели. Помощь врача в самоубийстве направлена на облегчение страданий пациента, решение об уходе из жизни принимает сам больной, а при эвтаназии медицинский работник осознанно дает смертельную дозу препарата, чтобы прервать жизнь пациента [23, с. 90].

В Германии самоубийство посредством действий врача декриминализовано еще в XVIII столетии.

США считают, что врач в этом случае подлежит привлечению к уголовной ответственности. В некоторых штатах разрешается выписать пациенту рецепт такого препарата, а не давать ему его самому.

Законодатель ряда стран легализовал эвтаназию. Начало признанию допустимости таких действий положили Нидерланды. Впоследствии тем же путем пошли Бельгия, Швейцария и Колумбия. Наиболее спорным является вопрос о разрешении применения эвтаназии к детям.

В Швейцарии распространен так называемый «суицидальный туризм». Суть его состоит в том, что в эту страну приезжают люди, которые живут в странах, запрещающих подобные действия. Уйти из жизни им помогают на коммерческой основе несколько клиник.

В вышеперечисленных странах разрешена как активная, так и пассивная эвтаназия.

Есть группа стран, где подход к этому явлению более осторожный. На законодательном уровне в них разрешена только пассивная эвтаназия. В их числе Израиль, Франция.

Великобритания, формально запрещая эвтаназию, фактически не слишком порицает ее пассивную форму.

В России эвтаназия запрещена.

Таким образом, на сегодняшний день нет единого взгляда на законность эвтаназии. Кроме правовой составляющей, здесь много проблем психологического, социологического и этического характера. С одной стороны, гуманистические воззрения не могут не одобрять прекращение страданий больного человека, с другой, любое лишение жизни другого лица в традиционном понимании – это преступление.

В исламской религии те, кто добровольно лишают себя жизни, осуждаются Кораном, поэтому в таких странах, как ОАЭ, Саудовская Аравия, Исламская Республика Иран законодательно предусмотрена уголовная ответственность за покушение на самоубийство [24, с. 17].

Что касается уголовного законодательства большинства западноевропейских стран, то криминальным считается только склонение к акту самоубийства или пособничество к нему.

В частности, в швейцарском уголовном кодексе в ст. 155 указывается, что те, «...кто из корыстных мотивов склоняет кого-либо к самоубийству или оказывает ему в этом помощь, если совершается самоубийство или покушение на него, то наказанием является каторжная тюрьма сроком до 5 лет или тюремное заключение» [20].

Аналогичная норма закреплена на законодательном уровне в уголовном законодательстве Дании (в параграфе 240) [7] и Швеции [21].

В УК Австрии предусматривается ответственность за «склонение к самоубийству и оказание помощи потерпевшему в этом» [2].

В УК Италии прямо кодифицировано: «Кто убедит другого совершить самоубийство, или укрепит в нем предположение покончить с собой, или окажет ему каким-либо образом содействие при выполнении самоубийства, наказывается, если самоубийство последовало» [1].

Отличительной особенностью уголовного законодательства Франции является то, что в нем на законодательном уровне закрепляется ответственность за рекламирование и пропаганду товаров, услуг, средств и методов, в результате применения которых появляется возможность причинения себе смерти [19].

Уголовное наказание виновного, которое с помощью уговоров или оказания помощи приводит человека к совершению самоубийства, предусмотрено и в УК Польши в ст. 151 [12].

Одной из последних стран Западной Европы, которая полностью исключила уголовную ответственность за самоубийство и покушение на него выступила Великобритания, издав Закон «О самоубийствах» (Suicide Act) в 1961 г. и установив уголовную ответственность лиц, содействовавших суициду. Стоит акцентировать внимание, что уголовное законодательство большинства стран Западной Европы, в отличие от Российской Федерации, не различает и, тем самым, не предусматривает принципиальных различий между такими уголовно-правовыми понятиями, которые они широко используют, как «доведение до самоубийства», «пособничество», «содействие» и «склонение» к самоубийству [25, с. 34].

Состав доведения до самоубийства содержится и в законодательстве других государств.

Так, в уголовном законодательстве Южной Америки применяется европейский подход, уголовная ответственность наступает за подстрекательство к суициду.

В ст. 83 УК Аргентины говорится, что «...наказывается лишением свободы на срок от одного года до четырех лет тюремного заключения тот, кто подстрекал другого к совершению самоубийства или оказал содействие в совершении самоубийства. Наказание назначается как в случае доведенной до конца, так и в случае неоконченной попытки самоубийства» [4].

В США отсутствует единая уголовно-правовая система, в каждом штате (а их 50), применяются автономные законодательные системы. Если проанализировать уголовное законодательство отдельных штатов, то можно отметить, что нормы уголовной ответственности в них часто противоречат друг другу [27, с. 102].

Уголовная ответственность за доведение до самоубийства в США регламентируется Примерным Уголовным кодексом США, который, хоть и не явля-

ется прямым источником права, однако имеет определенную юридическую силу. Статьей 210.5 закрепляется, что лицо может быть осуждено за преступное убийство человека в связи с доведением другого лица до самоубийства только в том случае, если оно умышленно доводит другое лицо до такого самоубийства, применяя насилие, физическое принуждение или обман [14].

Одновременно здесь предусмотрена ответственность за пособничество и подстрекательство в самоубийстве и покушении до него.

Интересным представляется изучение опыта бывших советских стран к проблеме самоубийства. В отличие от западноевропейских стран уголовная ответственность за доведение до самоубийства устанавливается в них по аналогии с уголовным законодательством России.

При этом в одних странах предусматривается простой вид доведения до самоубийства, а в ряде других, наряду с простым, закрепляется квалифицированный вид, где для усиления ответственности устанавливаются различные способы совершения данного вида преступления.

Такие государства, как Азербайджан, Грузия, Эстония и Литва кодифицировали только простой вид доведения до самоубийства и покушение на него. Так, к примеру, в УК Грузии (ст. 115) сформулирована ответственность за это деяние фактически [6], как и в ст. 110 УК РФ – за доведение до самоубийства или покушение на него путем угроз или жестокого обращения с жертвой или систематического унижения её чести или достоинства.

Ст. 125 УК Азербайджана закрепила ответственность за совершение подобного деяния аналогичными способами, но лишь в случае, если имеется материальная, служебная или иная зависимость между жертвой и виновным лицом [3].

По законодательству Эстонии это деяние наказывается в случае, если имеет место жестокое обращение с потерпевшим, выражающееся в издевательствах над ним.

УК Литвы (ст. 133) установил наказуемость доведения до самоубийства или склонение до самоубийства путем жестокого или «коварного обращения» с потерпевшим, исключая такой способ, как «угроза», и, кроме всего этого, законодателем не раскрывается, какие конкретно действия следует относить к «коварному обращению». А также здесь же установлена ответственность за оказание помощи в самоубийстве безнадежно больному человеку [10].

Другие бывшие советские государства, такие, как Белоруссия, Армения, Латвия, Молдавия, Украина, Киргизия, Казахстан, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан предусмотрели в своих законодательных актах как простой, так и квалифицированные виды данного преступления.

УК Республики Армении (ст. 110) в части первой закрепляет виновность за доведение лица до самоубийства или покушение на него путем угроз, систематического унижения человеческого достоинства, жестокого обращения, конкретизируя при этом

форму вины, с которой может быть совершено рассматриваемое преступное деяние – либо с косвенным умыслом, или по неосторожности. В случае, если жертва находилась в материальной или иной зависимости от виновного, это влечет, согласно части второй, усиление ответственности [5].

Фактически таким же образом описывает признаки состава настоящего преступления Республика Белоруссия (ст. 146), добавив во второй части статьи ответственность за склонение к самоубийству [13].

Специфично законодателем сконструирована соответствующая норма в Молдове. В УК Республики Молдовы (ст. 150) закреплена ответственность за доведение до самоубийства и покушение на него, но в случае, если это явилось результатом травли, клеветы, оскорбления или систематического унижения достоинства жертвы виновным лицом. Часть вторая квалифицирует это деяние в отношении несовершеннолетнего, или зависимого материально или иным образом [11]. То есть здесь дополнен ряд способов совершения преступления, такими, как травля, клевета и оскорбление, но в отличие от УК РФ, отсутствует угроза.

Представляет интерес и ст. 120 УК Украины, где предусмотрена ответственность за рассматриваемое преступное деяние, если оно произошло вследствие жестокого обращения с потерпевшим, путём шантажа, принуждения к противоправным действиям или систематического унижения человеческого достоинства [18]. Квалифицированным видом преступления считаются случаи, если существовала материальная или иная зависимость жертвы или действие совершено в отношении двух или более лиц, а если потерпевшим оказывался несовершеннолетний, то это является особо квалифицированным видом доведения до самоубийства или покушения до него. То есть данный УК в отличие от уголовного права бывших союзных республик выделяет в качестве квалифицирующего признака совершение этого преступного деяния в отношении не одного человека, а двух и более лиц, а положение о несовершеннолетии потерпевшего считает особо квалифицирующим, придавая этому обстоятельству большое значение, повышая тем самым уголовную ответственность [28, с. 26].

Таким образом, норма о наличии материальной или иной зависимости между потерпевшим и виновным лицом, или случаи несовершеннолетия жертвы, в отличие от законодательства РФ, в качестве квалифицирующего обстоятельства рассматривают многие соседствующие страны: Белоруссия (ст. 145), Киргизия (ст. 102) [9], Таджикистан (ст. 109) [15], Казахстан (ст. 102) [8], Узбекистан (ст. 103) [17], Туркменистан (ст. 106) [16]. Ответственность за склонение к суициду предусмотрена УК Армении, Белоруссии, Киргизии, Литвы, Туркменистана.

Таким образом, проведенный анализ положений уголовного законодательства некоторых зарубежных стран, которые касаются проблем регламентации самоубийства или доведения до него, позволяет сделать вывод, что подобный вопрос является таким же актуальным, как и в Российской

Федерации, и решается он с учетом различных как исторических, так и национальных и религиозных особенностей. Общим для них при этом является тенденция установления наказуемости за суицид и установление уголовной ответственности за доведение до самоубийства и покушение на него, пособничество и подстрекательство (склонение) к самоубийству, а также закрепление ответственности за какую-либо иную помощь в этом лицам, которые приняли решение добровольно уйти из жизни. Поэтому крайне

неблагоприятная ситуация, сложившаяся в нашей стране в отношении распространенности случаев самоубийств, совершаемых вследствие преступной причастности к ним вторых лиц, продиктовало необходимость принятия в 2017 году статей 110.1. «Склонение к совершению самоубийства или содействие совершению самоубийства» и 110.2. «Организация деятельности, направленной на побуждение к совершению самоубийства» Уголовного кодекса Российской Федерации.

Библиографический список

1. Итальянский уголовный кодекс 1930 г. [Текст]. – Пер.: Исаев М.М. – М.: Юрид. изд-во НКЮ СССР, 1941. – 175 с.
2. Уголовный кодекс Австрии [Текст]. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2004. – 352 с.
3. Уголовный кодекс Азербайджана [Текст]. – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2001. – 325 с.
4. Уголовный кодекс Аргентины [Текст]. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2003. – 240 с.
5. Уголовный кодекс Республики Армения [Текст] / Науч. ред. д.ю.н. Е.Р. Азаряна, к.ю.н. Н.И. Мацнева. Предисловие д.ю.н. Е.Р. Азаряна. Перевод с армянского к.ю.н., проф. Р.З. Авакяна. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2004. – 446 с.
6. Уголовный кодекс Грузии [Текст]. – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2002. – 409 с.
7. Уголовный кодекс Дании [Текст]. – СПб., Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 230 с.
8. Уголовный кодекс Республики Казахстан [Текст]. – СПб.: Юрид. центр Пресс, 2001. – 466 с.
9. Уголовный кодекс Киргизской Республики [Текст]. – СПб., Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. – 648 с.
10. Уголовный кодекс Литовской республики. Утвержден законом № VIII - 1968 г. 26 сентября 2000 г. [Текст] / Перевод с литовского / Пер.: Казанскене В.П.; Предисл.: Мацнев Н.И.; Вступ. ст.: Абрамовичус А., Дракшене А.; Науч. ред. и вступ. ст.: Павилонис В. – СПб.: Юрид. центр Пресс, 2003. – 470 с.
11. Уголовный кодекс Республики Молдова [Текст]. – Ассоциация Юридический центр; Вступ. ст. А.И. Лукашова. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2003. – 408 с.
12. Уголовный кодекс Республики Польша [Текст]. – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2001. – 234 с.
13. Уголовный кодекс Республики Беларусь [Текст]. – СПб.: Юрид. центр Пресс, 2001. – 474 с.
14. Уголовный кодекс США [Текст] / Официальный проект Института американского права: Перевод с английского / Под ред.: Никифоров Б.С. (Предисл.); Пер.: Никифоров А.С. – М.: Прогресс, 1969. – 303 с.
15. Уголовный кодекс Таджикистана [Текст]. – СПб.: Изд-во Юридический центр Пресс, 2001. – 410 с.
16. Уголовный кодекс Туркменистана от 12 июня 1997 года № 222-I (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.12.2017 г.) [Электронный ресурс] // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31295286
17. Уголовный кодекс Республики Узбекистан (утвержден Законом Республики Узбекистан от 22 сентября 1994 года № 2012-XII) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 18.04.2018 г.) [Электронный ресурс] // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30421110.
18. Уголовный кодекс Украины [Текст]. – Научное редактирование и предисловие В.Я. Тация и В.В. Сташиса; Перевод с украинского В.Ю. Гиленченко. – СПб.: Юридический центр Пресс. – 2001. – 393 с.
19. Уголовный кодекс Франции [Текст]. – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2002. – 648 с.
20. Уголовный кодекс Швейцарии [Текст]. – СПб., Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. – 350 с.
21. Уголовный кодекс Швеции [Текст]. – СПб., Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 320 с.
22. Беккария, Ч. О преступлениях и наказаниях [Текст] / Ч. Беккария. – М.: Юридическое издательство НКЮ СССР. 1939. – 464 с.
23. Вавилкина, Т.В. К вопросу об эвтаназии в законодательстве зарубежных стран [Текст] / Вавилкина Т.В. // Электронный научный журнал «Наука. Общество. Государство». – 2014. – № 4 (8). – С. 90-97.
24. Волконская, Е.К. Предупреждение доведения до самоубийства: уголовно-правовые и криминологические аспекты. [Текст] автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Рязань, 2011. – 24 с.
25. Глазкова, Л.В. Международное законодательство некоторых стран о самоубийствах или попытках самоубийств [Электронный ресурс] / Глазкова Л.В., Шамбилова А.М. // Nauka-rastudent.ru. – 2016. – №. 09 (033). – Режим доступа: <http://nauka-rastudent.ru/33/3630>, свободный.
26. Лубсанова, С.В. Суицидальное поведение и религиозность а зарубежных странах [Текст] / С.В. Лубсанова, А.А. Базаров // Суицидология. – 2015. – Том 4. – № 3. – С. 79-83.

27. Уголовное право зарубежных государств [Текст] / Общая часть: под ред. Козочкина И.Д. – М., «Юрист», 2003. – 576 с.
28. Юрченко, И.А. Уголовное право зарубежных стран [Текст]: учебное пособие / И. А. Юрченко; [отв. ред. А. С. Рубцова]. – М.: Проспект, 2014. – 112 с.
29. Suicide data – Режим доступа: http://www.who.int/mental_health/prevention/suicide/suicideprevent/en/ (дата обращения 17.05.2018 г).

References

1. *Ital'yanskij ugolovnyj kodeks 1930 g.* [Italian criminal code of 1930]. – Per.: Isaev M. M. – М.: Lawyer. publishing house NKJU of the USSR, 1941, 175 p.
2. *Ugolovnyj kodeks Avstrii.* [Austrian criminal code]. – SPb.: Publishing house «Legal center Press», 2004, 352 p.
3. *Ugolovnyj kodeks Azerbajdzhana* [Criminal code of Azerbaijan]. – SPb.: Publishing house «Legal center Press», 2001, 325 p.
4. *Ugolovnyj kodeks Argentiny* [The criminal code of Argentina]. – SPb.: Publishing house «Legal center Press», 2003, 240 p.
5. *Ugolovnyj kodeks Respubliki Armeniya* [Criminal code of the Republic of Armenia] / Scientific. ed. by D. Yu.N. E. R. Azarian, K. Yu.N. N. And. Mazneva. Preface D. Yu.n. E. R. Azaryan. Translation from Armenian K. Yu.n... prof. R. 3. Avakyan. – SPb.: Law center Press, 2004, 446 p.
6. *Ugolovnyj kodeks Gruzii* [Criminal code of Georgia]. – SPb.: Publishing house «Legal center Press», 2002. – 409 p.
7. *Ugolovnyj kodeks Danii* [Danish criminal code]. – SPb., Publishing house «Legal center Press», 2001, 230 p.
8. *Ugolovnyj kodeks Respubliki Kazahstan.* [Criminal code of the Republic of Kazakhstan]. SPb.: The faculty of law. Press center, 2001, 466 p.
9. *Ugolovnyj kodeks Kirgizskoj Respubliki* [The criminal code of the Kyrgyz Republic]. SPb., Publishing house «Legal center Press», 2002, 648 p.
10. *Ugolovnyj kodeks Litovskoj respubliki.* Utverzhden zakonom № VIII - 1968 g. 26 sentyabrya 2000 g.: [Criminal code of the Republic of Lithuania. Approved by law no VIII-1968 26 September 2000]./ Lithuanian Translation / Per.: Kazanskene V. P.; Preface.: Matsnev N. And.; Intro. article: A. Abromavicius, Draksiene A.; Nauch. ed. and Intro. art.: V. – SPb Pavilonis.: The faculty of law. center Press, 2003, 470 p.
11. *Ugolovnyj kodeks Respubliki Moldova* [Criminal code of the Republic of Moldova]. Association Legal center; Entry. V.A. I. Lukashova. SPb. : Law center Press, 2003, 408 p.
12. *Ugolovnyj kodeks Respubliki Pol'sha* [The criminal code of the Republic of Poland]. SPb.: Publishing house «Legal center Press», 2001, 234 p.
13. *Ugolovnyj kodeks Respubliki Belarus'* [Criminal code of the Republic of Belarus]. SPb.: The faculty of law. Press center, 2001, 474 p.
14. *Ugolovnyj kodeks SSHA* [Criminal code of the United States]. Official project of the American law Institute: Translated from English / edited by: Nikiforov B.S. (Pref.); Per.: Nikiforov A.S.-M.: Progress, 1969, 303 p.
15. *Ugolovnyj kodeks Tadzhikestana* [Criminal code of Tajikistan]. SPb.: Press Legal center publishing house, 2001, 410 p.
16. *Ugolovnyj kodeks Turkmenistana* ot 12 iyunya 1997 goda № 222-I (s izmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniyu na 10.12.2017 g.) [Criminal code of Turkmenistan dated 12 June 1997 №. 222-I] // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31295286
17. *Ugolovnyj kodeks Respubliki Uzbekistan* (utverzhden Zakonom Respubliki Uzbekistan ot 22 sentyabrya 1994 goda № 2012-XII) (s izmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniyu na 18.04.2018 g.) [Criminal code of the Republic of Uzbekistan (approved by the Law of the Republic of Uzbekistan dated September 22, 1994 № 2012-XII)] // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30421110.
18. *Ugolovnyj kodeks Ukrainy* [The criminal code of Ukraine] / Scientific editing and Preface by V. Ya. and V. Stasis; Translated from Ukrainian by V. Yu. Golenchenko. SPb.: Legal center Press, 2001, 393 p.
19. *Ugolovnyj kodeks Francii* [French criminal code]. SPb.: Publishing house «Legal center Press», 2002, 648 p.
20. *Ugolovnyj kodeks SHvejcarii* [Swiss criminal code]. SPb., Publishing house «Legal center Press», 2002, 350 p.
21. *Ugolovnyj kodeks SHvecii* [The Swedish penal code]. SPb., Publishing house «Legal center Press», 2001, 320 p.
22. Bekkariya CH. *O prestupleniyah i nakazaniyah* [On crimes and punishments] / C. Beccaria. – М.: legal publishing house of the USSR. 1939, 464 p.
23. Vavilkina T.V. *K voprosu ob ehvtanazii v zakonodatel'stve zarubezhnyh stran* [On the issue of euthanasia in the legislation of foreign countries] / Vavilkina T.V. // Electronic scientific journal «Science. Society. State». – 2014. – № 4 (8), pp. 90-97.
24. Volkonskaya E.K. *Preduprezhdenie dovedeniya do samoubijstva: ugolovno-pravovye i kriminologicheskie aspekty.* [Prevention of suicide: criminal-legal and criminological aspects] abstract. dis. ... kand. the faculty of law. sciences'. Ryazan, 2011, 24 p.

25. Glazkova L.V., SHambilova A.M. *Mezhdunarodnoe zakonodatel'stvo nekotoryh stran o samoubijstvah ili popytках samoubijstv* [International legislation of some countries about suicides or suicide attempts] / L.V. Glazkov, A.M. Shambilov // Nauka-rastudent.ru, 2016, no. 09 (033), access mode: <http://nauka-rastudent.ru/33/3630.svobodnyj>.

26. Lubsanova S.V., Bazarov A.A. *Suicidal'noe povedenie i religioznost' a zarubezhnyh stranah* [Suicidal behaviour and religiosity and foreign countries] / Lubsanova S. V., Bazarov, A. A. // suicide-studying. - 2015. - Volume 4. – № 3, pp. 79-83.

27. Ugolovnoe pravo zarubezhnyh gosudarstv [Criminal law of foreign States] / General part: I. D. Kozochkin, «Lawyer», 2003, 576 p.

28. YUrchenko I.A. *Ugolovnoe pravo zarubezhnyh stran* [Criminal law of foreign countries]: uchebnoe posobie / I. A. YUrchenko; [otv. red. A. S. Rubcova]. M.: Prospekt, 2014, 112 p.

29. *Suicide data* – Rezhim dostupa: http://www.who.int/mental_health/prevention/suicide/suicideprevent/en/ (data obrashcheniya 17.05.2018 g).

FEATURES OF CRIMINAL LIABILITY FOR CRIMINAL INVOLVEMENT IN SUICIDE IN FOREIGN CRIMINAL LEGISLATION

Alexander V. Yastrebov,

senior lecturer, Siberian Institute of business and information technologies

Abstract. Human life, considered in the value aspect, is a state, estimated by society as a whole and each individual as a good. With this in mind, the right to life of every human being is the essence of the humanistic foundations of the social organism. That is why the state must protect human life, guaranteeing the individual the right to life, by creating conditions for a dignified and secure existence of citizens. The article compares the norms of criminal codes of foreign countries in terms of incitement to suicide.

The methodological basis of the study was a comparative analysis of foreign legislation providing for criminal liability for incitement to suicide. The paper also applies General scientific and special research methods (analogy, analysis, synthesis, comparative legal methods).

The purpose of the work is a comparative study of the national legislation of any modern state, allows to trace and identify the existing features of criminal liability for any socially dangerous act and actually for suicide and assistance in it, taking into account national traditions, religion, culture and customs of the country. In the law of foreign countries, the criminal law covers not only the bringing of a person to suicide or attempted suicide, as in the Russian law, but also incitement, assistance, assistance to suicide. Actions related to suicide or an attempt at it, in one form or another criminalized in the criminal legislation of all countries of the world. As a result of the study, it is proposed to provide for criminal liability for incitement to suicide, inducement to suicide and assistance in suicide.

Keywords: life, criminal law, suicide, crime, criminal liability, abetting, act, code, performance, people.

Сведения об авторе:

Ястребов Александр Владимирович – старший преподаватель НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (644116, Российская Федерация, г. Омск, ул. 24 Северная, д. 196, корп. 1), e-mail, ystrebovav@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 18.05.2018 г.

Раздел III
ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 37.1, ББК 74.2 © Ю.В. Мартынова, И.С. Верник

И.С. Верник
Ю.В. Мартынова

АНАЛИЗ СОДЕРЖАНИЯ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИХ КОМПЛЕКТОВ ПРОФИЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ПО АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ СРЕДНЕГО (ПОЛНОГО) ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛИНГВОСТРАНОВЕДЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ

Статья посвящена проблеме развития лингвострановедческой компетенции на занятиях английским языком у учащихся старших классов на профильном (углубленном) уровне. В статье отражены требования, предъявляемые к знаниям, умениям и навыкам учащихся, освоившим программу среднего полного образования по предмету иностранный язык на профильном (углубленном) уровне согласно Федеральному государственному образовательному стандарту. Особое внимание автор статьи уделяет требованиям, предъявляемым к уровню развития лингвострановедческой компетенции. Автор указывает о необходимости учета лингвострановедческого материала при составлении учебных программ, рекомендованных к использованию Министерством образования и науки Российской Федерации. Автор статьи рассматривает понятие лингвострановедческой компетенции и ее составляющих, на его основе анализирует учебно-методические пособия, входящие в состав программ среднего (полного) образования по английскому языку для изучения на профильном (углубленном) уровне, предлагаемых Министерством образования и науки и входящих в список рекомендованных согласно Федеральному перечню учебников. Автором статьи представлены результаты анализа программного материала и приведены примеры заданий, текстов и лексического материала, предлагаемых авторами учебно-методических пособий, отражающие выбранное направление. Полученные результаты дают автору основания судить о достаточно тихом освещении вопроса развития практической составляющей лингвострановедческой компетенции и необходимости изменений условий ее развития путем применения дополнительных средств и технологий. Статья несёт практическую пользу в части обобщения программного лингвострановедческого материала, предназначенного для изучения на занятиях английским языком и построения на его основе обучения, нацеленного на развитие лингвострановедческой компетенции.

Ключевые слова: лингвострановедение, лингвострановедческая компетенция, фоновая лексика, конотативная лексика, безэквивалентная лексика, федеральный государственный стандарт.

Основной целью обучения иностранному языку в условиях школы является обучение общения на нем. Язык, будучи одним из основных признаков нации, выражает культуру народа, который на нем говорит. Таким образом, овладение иностранным языком – это овладение культурой носителей языка. Наряду с развитием коммуникативных навыков лингвострановедение также должно стать составной частью урока иностранного языка уже на начальном этапе.

Согласно требованиям Федерального государственного стандарта среднего (полного) общего образования, основное назначение иностранного языка состоит в формировании коммуникативной компетенции, то есть способности и готовности осуществлять иноязычное межличностное и межкультурное общение с носителями языка. Иностранный язык способствует формированию у школьников целостной картины мира, расширяет лингвистический кругозор учащихся. В качестве интегративной цели обучения стандарт рассматривает овладение коммуникативной компетенцией как способности и реальной готовности школьников добиваться взаимопонимания с но-

сителями языка. В то же время лично – ориентированный подход к обучению предполагает особый акцент на социокультурной составляющей иноязычной коммуникативной компетенции, что обеспечивает культуроведческую направленность обучения, приобщение школьников к культуре страны изучаемого языка, включение их в диалог культур. [7]

Профильный уровень изучения иностранного языка (английского) представляет собой расширение и углубление базового уровня с учетом профильной ориентации школьников. Знания учащихся обогащаются лингвострановедческими реалиями и фоновой лексикой. Обучающиеся учатся опознавать и понимать их в устных и письменных текстах, используя информативно – справочные материалы. Школьники продолжают развитие всех основных видов чтения аутентичных текстов.

Также требования Федерального государственного стандарта полного среднего образования предполагает расширение возможностей в использовании новых информационных технологий в профессионально – ориентированных целях.

Таким образом, представленный стандарт, предполагает наряду с общей коммуникативной

компетенцией развитие социокультурной компетенции, включающей *лингвострановедческие аспекты языка*: реалии страны изучаемого языка, фондовая лексика посредством применения в обучении аутентичных материалов. При освоении программы профильного обучения иностранному языку выпускники должны знать и понимать *лингвострановедческую и страноведческую информацию*, расширенную за счет новой тематики и проблематики речевого общения с учетом выбранного профиля. Иными словами, наряду с развитием общепринятых компетенций возникает необходимость развития *лингвострановедческой компетенции*. Основываясь на том, что любая компетенция имеет в своем составе знания, умения и способности, лингвострановедческая включает в себя языковые знания (безэквивалентная и фондовая лексика), знания национальной культуры (реалии и этикет), а также умения и навыки (речевое и неречевое поведение). Для рассмотрения с точки зрения развития лингвострановедческой компетенции нами выбраны учебно – методические комплекты, входящие в состав программ для изучения английского языка на профильном (углубленном) уровне, рекомендованных к использованию Министерством образования РФ. [8]

По данным Федерального перечня учебников, рекомендуемых к использованию при реализации имеющих государственную аккредитацию образовательных программ начального общего, основного общего и среднего общего образования на 2017 – 2018 учебный год, для изучения английского языка на профильном (углубленном) уровне федеральный государственный стандарт рекомендует две программы:

1. Авторская программа О.А.Афанасьевой, И.В. Михеевой, Н.В.Языковой Программы общеобразовательных учреждений. Английский язык. 2-11 классы. Школа с углублённым изучением английского языка. На основе программы составлен учебно – методический комплект «English» «Английский язык» О.В. Афанасьева, И.В. Михеева. [1]

2. Программа для общеобразовательных учреждений «Английский язык» предметной линии учебников «Starlight» «Звездный английский» 10-11 классы: для учителей общеобразовательных учреждений и школ с углубленным изучением английского языка Ж.А. Суворовой, Р.П. Мильруда. На основе программы составлен учебно-методический комплект «Starlight» «Звездный английский» К.М. Баранова, Д. Дули, В.В. Копылова, Р. П. Мильруд, В. Эванс. [4]

В части требований, предъявляемых к уровню подготовки выпускников обе программы соответствуют Федеральному государственному стандарту. Учитывая лингвострановедческую составляющую знания иностранного языка, обучающийся, овладевший одной из данных программ обучения должен знать (понимать) языковой материал: идиоматические выражения, оценочную лексику; создавать словесный

социокультурный портрет своей страны и страны изучаемого языка на основе разнообразной страноведческой и культуроведческой информации. Социокультурная осведомлённость обучающихся предполагает умение осуществлять межличностное и межкультурное общение, используя знания о национально-культурных особенностях своей страны и страны изучаемого языка, полученные на уроках иностранного языка. Это предполагает овладение:

- сведениями о социокультурном портрете стран, говорящих на иностранном языке, их символике и культурном наследии;
- употребительной фондовой лексикой и реалиями страны изучаемого языка;
- представлением о сходстве и различиях в традициях своей страны и стран изучаемого языка;
- умением распознавать и употреблять в устной и письменной речи в ситуациях формального и неформального общения основные нормы речевого этикета, принятые в странах изучаемого языка.

Авторами программ предполагается, что на данном этапе обучения лингвострановедческая информация черпается учащимися исключительно из текстов для чтения.

Авторы программы общеобразовательных учреждений. Английский язык. 2-11 классы. Школа с углублённым изучением английского языка (О.А.Афанасьева, И.В. Михеева, Н.В.Языкова) предлагают учебно – методический комплект, состоящий из учебного пособия и рабочей тетради для учащихся, а также пособия, содержащего методические рекомендации (книга для учителя) и сборник тестовых заданий, аудиокурс к учебнику. Нами было проведено исследование содержания учебного пособия и рабочей тетради.

Учебник для учащихся 10 класса, как и рабочая тетрадь поделены на 4 раздела (Units). По словам авторов программы материалы учебника страноведческого характера помогут старшеклассникам в осознании культуры страны изучаемого языка и толерантного отношения к её проявлениям, а также дадут возможность глубже сопоставить реалии родной и иноязычных культур. Обучающимся предлагаются вопросы для обсуждения, связанные с живописью, скульптурой, фотографией (Unit1), религией, верованиями (Unit2), экологией (Unit3), проблемами счастливой жизни (Unit4). [1, с. 3]

Каждая учебная ситуация включает в себя ряд более узких проблемных ситуаций. В каждом разделе обучающимся предлагается художественный текст, и работа над лексикой этого текста продолжается в следующем разделе каждой части — USE OF ENGLISH. Все тексты для чтения в учебнике для 10 класса аутентичны. В обязательном порядке содержат незнакомую учащимся лексику (5—6%). В конце каждого блока учебника имеется раздел MISCELLANEOUS, где представлены песни, стихи, шутки, высказывания великих людей, тематически связанные с содержанием всей пройденной учебной ситуации.

С целью развития лингвострановедческой компетенции учащихся авторы учебника предлагают ребятам отрывок из романа Ричарда Адамса «Уотершипские холмы». Само название произведения «*Watership Down*» относится к объектам исследования лингвострановедения, поскольку в переводе на русский язык «*down*» — это «вниз». В данном контексте слово употребляется в значении «холм». Причины такого явления имеют исторические корни - многие географические названия мест в Великобритании сохраняют следы кельтских слов. Таковым является, например, название холмистой местности на юге страны, которая называется the Downs (от кельтского *dune*— холм). Здесь также стоит отметить, что название *London* имеет тот же корень и имеет перевод - «крепость на холме». [2, с. 110]

Продолжая изучение английского языка по данной программе, авторы учебного комплекта «English» для 11 класса раздвигают рамки изучаемого материала, включая в него сведения о культуре, истории, географии не только англоговорящих, но и других стран мира. Учащиеся приобретают и развивают способность адекватно интерпретировать лингвокультурные факты, основываясь на сформированных ценностных ориентирах.

В учебном пособии для 11 класса нам встретились пословицы и поговорки, с лингвострановедческим подтекстом, такие как: *He who pays the piper calls the tune* (русский эквивалент - Кто платит, тот и заказывает музыку). [3, с.23]

В разделах учебника, названных «Words not to be confused» приводятся факты, связанные с различием смысла и употребления лексических единиц. Здесь присутствуют различные задания на рассмотрение синонимичного ряда и задания на ознакомление с редко используемыми значениями знакомых слов, например глагол *to linger*. Первое значение этого глагола – задерживаться, медлить, мешкать. Выражение *without lingering a minute* означает - не медля ни минуты; *eyes linger on* (задержать взгляд на ком-либо/чём-либо). [3, с. 31]

Имена существительные *work, labour, toil* обозначают в английском языке труд, работу. Однако существительное *work* может также обозначать труд (например, литературный), произведение. Имена существительные *labour* и *toil* относятся к стилистически маркированной лексике. Обе единицы обычно не употребляются в разговорной речи, причём *labour* обозначает тяжёлый физический труд, *a toil* – довольно утомительный и достаточно сложный (часто умственный). [3, с. 89]

В одном из указанных разделов обучающимся разъясняется, почему применительно к людям в английском языке используется только прилагательное *tall*, но не *high*. С помощью прилагательного *tall* описываются только объекты, имеющие удлинённую цилиндрическую форму, а с помощью прилагательного *high* – объекты, основание которых шире вершины. Прилагательное *lofty* характеризуется формальной стилистической

окрашенностью и в большинстве случаев означает - возвышенный. [3, с. 203]

Таким образом, лингвострановедческий материал, представленный в учебных пособиях по авторской программе О.А.Афанасьевой, И.В. Михеевой, Н.В.Языковой, дается в основном в контексте аутентично дискурса и часто носит информативный характер. Задания, связанные с построением цепочки синонимов и определением нюансов их отличия предполагают отработку навыков применения изученных слов. Стоит также отметить задания на анализ текста художественного произведения как эффективные для усвоения лингвострановедческих лексических единиц.

Программа «Starlight» - «Звездный английский» Ж.А. Суворовой, Р.П. Мильруда предлагает учебно – методический комплект, включающий в себя учебное пособие и рабочую тетрадь для учащихся, методические рекомендации (Книга для учителя), лексический практикум, аудиокурс, видеокурс, контрольно – измерительные материалы для учителей.

Нами был рассмотрено содержание материала учебного пособия, рабочей тетради для учащихся, а также лексического практикума для учителей на предмет лингвострановедческой составляющей представленной в них лексики. Лексический практикум для учителей представляет собой список ключевых слов и словосочетаний, подлежащих усвоению учащимися по каждому разделу. В учебнике, как и в рабочей тетради представлены пять модулей (Units), каждый из которых состоит из следующих разделов:

Введение (Presentation; Lead-in);

Развитие и совершенствование умений в чтении (Reading Skills);

Развитие и совершенствование умений в аудировании (Listening Skills);

Развитие и совершенствование умений в письме (Writing Skills);

Раздел, содержащий информацию культурного плана (Cross Culture);

Литературное произведение (отрывок) (Literature);

Вопросы экологии (Green Issues);

Контроль сформированности навыков (Progress Check). [5]

Представленный учебный материал знакомит учащихся с возможными переводческими трудностями и путями их преодоления, типами безэквивалентной лексики и способами её передачи на родном языке, типами интернациональной лексики и таким явлением, как «ложные друзья переводчика». Иноязычными материалами для перевода служат тексты. В учебнике также представлены устойчивые словосочетания, идиомы, фразовые глаголы, оценочная лексика и речевые клише, отражающие культуру англоговорящих стран, сложные для различения лексические единицы, слова, которые подразумевают использование предлогов, омофоны, синонимы, антонимы, омографы и т. д. Раздел

«Literature» знакомит учащихся с произведениями выдающихся британских и американских писателей, их биографиями. В данном разделе также осуществляется введение новых лексических единиц, формируется представление о стилистических приёмах и средствах, которые используют авторы для передачи смысла. В учебниках 10 – 11 классов по программе «Starlight» авторами предлагаются отрывки таких литературных произведений, как «Jorney to the center of the Earth», Jules Verne, «The war of the worlds», Herbert George Wells, «The lost Horizon», James Hilton, «Mobi Dick», Herman Melville, «The caves of steel», Isaac Asimov, «Dr Dolittle», Hugh Lofting, «The lost world», Sir Arthur Conan Doyle, «The burning world», J.G. Ballard, «800 leagues on the Amazon», Jules Verne. В ходе исследования содержания учебных пособий нам встретилась следующая лингвострановедческая лексика. В первом модуле учебника для 10 класса «Means of transport» - *burro taxi – donkey in Spain* (особый вид транспорта в Испании – осел), *the troika* (тройка коней в России), *pedicabs* (особый вид транспорта в Британии в виде кабинки, прикрепленной к велосипеду, управляемым специальным человеком). [5, с. 27]. В модуле три «Travel Time» это такие слова и выражения, как *Downtown was a hive of activity* (в Даунтауне (район в Лондоне) кипела жизнь), *hustle and bustle* (идиома – давка и суетола), также здесь предлагается определить нюансы отличия синонимов *prolong* и *extend* (продлевать) – *prolong* (продлевать во времени), *extend* – пространственная категория. [5, с. 68; 79; 88]. В модуле 4 «Environmental Issues» обучающимся предлагается такой оборот речи, как *pros and cons* (за и против, от латинского выражения «Pro et contra»). [5, с. 116]. В первом модуле учебника для 11 класса «Communication» такие лексические единицы, как *WOMAD* - abbreviation: the world of music, art and dance (аббревиатура: мир музыки, искусства и танца), фоновая лексика - *char – tea from Mandarin cha (Chinese)* (ча - чай из плодов мандаринового дерева, китайский язык), *hoi Polloi – the many (Greek)* (хой полой - много, греческий язык), *apparatchik – a member of a political party who always strictly obeys the party's orders (Russian)* (аппаратчик – член политической партии, строго подчиняющийся законам партии – русский язык). [6, с. 11; 17; 29]. Во втором модуле учебника «Challenges» рассматриваются нюансы различия синонимов *pair* и *couple* (пара): *pair* употребляется, когда речь идет о

двух предметах, представляющих собой одно целое либо комплект., в отношении людей – двое людей, связанных общей деятельностью, *couple* - пара людей, состоящих в браке или связанных романтическими отношениями, также используется в значении "несколько", например, «принести пару стульев». [6, с. 44]. В модуле три «Rights» в статье о театре вниманию обучающихся предлагаются следующие слова и выражения, применяемые в театральной среде: *clockwork communication* (невербальное общение), *roll call* (переключка), *backdrop* (фон, на котором разворачиваются события), *extravaganza* (феерия), *acclaim* (приветствие публики). [6, с. 91]. В последнем, пятом, модуле учебника «*Spoilt for choice*» само название модуля является идиоматическим выражением, имеющим не дословный перевод, а эквивалент – множественный выбор, также обучающиеся знакомятся с такой лексической единицей, как *bric-a-brac* (безделушки, старинные вещи, винтаж). [6, 131; 139]

Таким образом, объем учебного материала, представленного авторами программы «Starlight», призванного способствовать формированию лингвострановедческой компетенции, меньше, чем в учебно – методическом комплекте альтернативной авторской программы по английскому языку.

Подводя итоги анализа содержания учебного материала, представленного в учебных пособиях, составленных на основе обеих программ изучения английского языка на профильном (углубленном) уровне, следует сказать, что лингвострановедческое направление учтено авторами программ, но объем того материала, который соответствует данному направлению, нельзя назвать достаточным для формирования и развития лингвострановедческой компетенции обучающихся, а также показателем сформированности данного вида компетенции является лишь рецептивное усвоение лексики учащимися, но не уделено внимание рецептивному уровню усвоения, таким образом учтен только знаниевый компонент лингвострановедческой компетенции. На наш взгляд, необходима такая технология развития лингвострановедческой компетенции, которая бы обладала условиями обучения близкими к погружению в аутентичную языковую среду, учитывая все виды активной речевой деятельности – чтение, говорение, аудирование, письмо.

Библиографический список

1. Афанасьева О.В. Английский язык. Программы общеобразовательных учреждений. Школа с углубленным изучением английского языка. 2-11 классы / О.В. Афанасьева, И.В. Михеева. - М.: Просвещение, 2011 – 96 с.
2. Афанасьева О.В. Английский язык. Учебник для школ с углубленным изучением английского языка. 10 класс / О.В. Афанасьева, И.В. Михеева. – М.: Просвещение, 2017. – 222 с.
3. Афанасьева О.В. Английский язык. Учебник для школ с углубленным изучением английского языка. 11 класс / О.В. Афанасьева, И.В. Михеева. – М.: Просвещение, 2017. – 255 с.
4. Суворова Ж.А. Английский язык. Программы общеобразовательных учреждений. "Звездный английский" 10-11 классы / Ж.А. Суворова, Р.П. Мильруд – М.: Просвещение, 2011 – 240 с.
5. Баранова К.М. Английский язык. Учебник для школ с углубленным изучением английского языка. "Звездный английский" 10 класс / К.М. Баранова, Д. Дули – М.: Просвещение, 2012 – 201 с.

6. Баранова К.М. Английский язык. Учебник для школ с углубленным изучением английского языка. "Звездный английский" 11 класс / К.М. Баранова, Д. Дули – М.: Просвещение, 2012 – 201 с.
7. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего (полного) общего образования. Приказ Минобрнауки РФ от 17.05.2012 г. № 413. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://минобрнауки.рф/документы/2365>, свободный.
8. Федеральный перечень учебников, рекомендуемых к использованию при реализации имеющих государственную аккредитацию образовательных программ начального общего, основного общего и среднего общего образования на 2017 – 2018 учебный год. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://relasko.ru/forum/66-20473-1>, свободный.

References

1. Afanas'eva O.V. *Angliyskiy yazyk. Programmy obsheobrazovatel'nyh uchrejeniy. Shkola s uglublennym izucheniem angliyskogo yazyka. 2-11 klassy* [English language. Programs of secondary education institution. School with subject oriental education. 2-11 grades]. Ed. by O.V.Afanas'eva, I.V.Miheeva. Moscow, Prosveshenie, 2011 – 96 p.
2. Afanas'eva O.V. *Angliyskiy yazyk. Uchebnik dlya shkol s uglublennym izucheniem angliyskogo yazyka. 10 klass.* [English language. Student's book for subject –oriental schools to English language. 10 grade]. Ed. by O.V.Afanas'eva, I.V.Miheeva. Moscow, Prosveshenie, 2017 – 222 p.
3. Afanas'eva O.V. *Angliyskiy yazyk. Uchebnik dlya shkol s uglublennym izucheniem angliyskogo yazyka. 11 klass.* [English language. Student's book for subject –oriental schools to English language. 11 grade]. Ed. by O.V.Afanas'eva, I.V.Miheeva. Moscow, Prosveshenie, 2017 – 255 p.
4. Suvorova J.A. *Angliyskiy yazyk. Programmy obsheobrazovatel'nyh uchrejeniy. "Zvezdnyiy angliyskiy" 10-11 klassy.* [English language. Programs of secondary education institution "Starlight English" 10-11 grades]. Ed. by J.A. Suvorova, R.P. Mil'rud. Moscow, Prosveshenie, 2011 – 240 p.
5. Baranova K.M. *Angliyskiy yazyk. Uchebnik dlya shkol s uglublennym izucheniem angliyskogo yazyka. "Zvezdnyiy angliyskiy" 10 klass.* [English language. Student's book for subject –oriental schools to English language. "Starlight" 10 grade]. Ed. by K.M. Baranova, D. Duli, Moscow, Prosveshenie, 2012 – 201 p.
6. Baranova K.M. *Angliyskiy yazyk. Uchebnik dlya shkol s uglublennym izucheniem angliyskogo yazyka. "Zvezdnyiy angliyskiy" 11 klass.* [English language. Student's book for subject –oriental schools to English language. "Starlight" 11 grade]. Ed. by K.M. Baranova, D. Duli, Moscow, Prosveshenie, 2012 – 201 p.
1. *Federalniy gosudarstvenniy obrazovatelniy standart srednego (polnogo) obchego obrazovaniya. Priказ Ministerstva obrazovaniya i nauki Rossiyskoy Federatsii ot 17.05.2012 № 413* [Federal public educational standard of secondary (complete) education. Decree of the department of education and science of Russian Federation at 17.05.2012 № 413] [Electronic resource] - access: <https://минобрнауки.рф/документы/2365>.
2. *Federalniy perechen uchebnikov, rekomendovannih k ispolzovaniyu pri realizatsii imeyushih gosudarstvennuyu akkreditatsiyu obrazovatelnih programm nachalnogo obshogo, osnovnogo obshogo i srednego obshogo obrazovaniya na 2017-2018 uchebniy god.* [Federal list of textbooks, are recommended for using realizing educational primary and secondary programs, owning state accreditation for 2017- 2018 academical year]. [Electronic resource] - access: <http://relasko.ru/forum/66-20473-1>.

Сведения об авторах:

Мартинова Юлия Викторовна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры французского языка Омского государственного педагогического университета (644043, Российская Федерация, г. Омск, набережная Тухачевского, 14), e-mail: julia_zavgorodneva@rambler.ru.

Верник Ирина Сергеевна – студент II курса магистратуры направление педагогики по специальности «Языковое образование (иностранный язык)» ФГБОУ ВО «Омский государственный педагогический университет» (644043, Российская Федерация, г. Омск, набережная Тухачевского, 14), <http://www.omgpu.ru/directory/k-french>.

Статья поступила в редакцию 09.04.18 г.

С.Н. Голерова
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОГРАММ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
В УНИВЕРСИТЕТЕ НА ОСНОВЕ БЕНЧМАРКИНГА

Цель настоящего сравнительного исследования – поиск эффективных механизмов совершенствования управления качеством образовательных программ в отечественном университете на основе изучения зарубежного опыта. В задачи исследования входит: 1) рассмотрение концептуальных подходов к управлению качеством профессионального образования; 2) изучение бенчмаркинга как методологического подхода к управлению качеством образования в университете; 3) выявление возможностей использования опыта университетов Австралии по применению бенчмаркинга в управлении качеством основных образовательных программ и рабочих программ дисциплин для отечественных университетов. Автор рассматривает управление качеством образовательных программ в триединстве системы, процесса и механизма. Проектирование и реализация основной образовательной программы/рабочей программы дисциплины – объект управления качеством на уровне кафедры. В подсистеме управления качеством основной образовательной программы/рабочей программы дисциплины реализуется полный функциональный цикл управления: планирование, организация, контроль, принятие управленческих решений. Механизмом управления качеством основной образовательной программы является аттестация программ на базе учрежденного перечня показателей как форма контроля за качеством профессионального образования. Бенчмаркинг как методология управления качеством представляет собой логическую схему действий, нацеленную на оценку, поиск и реализацию наилучшего опыта, ведущего к превосходству и повышению конкурентоспособности образовательной организации. В статье используется проблемно-ориентированный бенчмаркинг как метод сравнения. Из руководства по бенчмаркингу для университетов Австралии приведены показатели оценивания, применяемые на уровне основной образовательной программы и на уровне проектирования рабочих программ дисциплин. Итогом исследования являются рекомендации по управлению качеством основных образовательных программ для университетов России.

Ключевые слова: управление качеством образования, университет, бенчмаркинг, основная образовательная программа, рабочая программа дисциплины

На современном этапе развития системы высшего профессионального образования в России проблема внутривузовского управления качеством проектирования и реализации основных образовательных программ, рабочих программ дисциплин приобретает особую актуальность. Потребность в ее исследовании, в первую очередь, обусловлена введением в действие федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (ФГОС ВПО), существенно расширяющих свободу вузов в части проектирования и реализации основных образовательных программ. Одним из приоритетных направлений Государственной программы РФ «Развитие образования» является модернизация образовательных программ высшего образования. Университетам предоставляется возможность осуществлять самостоятельный выбор содержания образования, образовательных технологий, оценочных средств основной образовательной программы и условий организации образовательного процесса с учетом потребностей регионального рынка труда, специфики научных школ, образовательных традиций и культурной среды университета. Приведение в соответствие результатов образования новым требованиям ФГОС ВПО – задача управления качеством профессионального образования в университете, и для ее решения необходимо использовать эффективные механизмы его обеспечения и совершенствования.

Анализ психолого-педагогической литературы показал, что в рамках современных исследований Н.В. Бордовской, У.Ю. Игнатъевой, Э.М. Короткова, Н.В. Лысенко, О.Л. Назаровой, В.В. Майера, Н.А. Селезневой, А. И. Субетто, С.Ю. Трапицына, В.А. Федорова, Л. А. Шипиловой представлены различные концептуальные подходы к управлению качеством профессионального образования в вузе. Исследования в области проектирования и реализации основных образовательных программ в вузе освещены в работах Т.П. Афанасьевой, В.И. Байденко, В.А. Богословского, Н. А. Селезневой, Ю. Г. Татура, Л. А. Трубиной и др.

В нашем исследовании управление качеством образовательных программ рассматривается с позиций системного подхода в триединстве системы, процесса и механизма. Система управления характеризуется иерархией связей и элементов, осуществляющих процессы управления. Механизм управления характеризует средства и методы воздействия [2, 3].

На основе интегративного применения принципов, реализуемых в системном подходе, теории социального управления, квалитологии В. А. Федоровым разработана система внутривузовского управления качеством, структурными компонентами которой являются уровни, субъекты, объекты, каналы, функции и средства управления. Система содержит пять субъектов управления качеством образования: университет, факультет (институт),

кафедра, преподаватель, студент. Каждому субъекту управления качеством соответствует свой объект: университет – качество профессионального образования в вузе; факультет (институт) – качество профессионального образования по специальностям (специализациям); кафедра – качество преподавания дисциплины; студент – качество учебно-познавательной деятельности. Уровень деятельности субъектов управления выступает как подсистема целостной системы управления качеством. В каждой подсистеме управление качеством реализуется по двум каналам: обеспечения качества и развития качества. Каждый субъект реализует полный функциональный цикл управления [4].

Мы в своем исследовании разделяем точку зрения Шипиловой Л. А., которая, разрабатывая идеи интегративно-развивающего подхода, считает, что суть интегративно-развивающего подхода к управлению качеством профессионального образования заключается в интеграции целей управления через модели специалиста; в интегративном характере содержания управления, реализуемого через технологию управления развитием, отражающую его управленческо-педагогический характер; в коммуникациях субъектов управления качеством профессионального образования, отражающих интегративность системы управления качеством образования; в механизмах управления качеством профессионального образования как совокупности средств и методов прямого и косвенного воздействия. Основная функция интегративно-развивающего подхода заключается в том, чтобы процесс управления качеством образования (образовательного процесса), с одной стороны, развивал готовность к постоянному саморазвитию в профессиональной деятельности, с другой стороны, способствовал самореализации личности [5].

Представленные положения позволили выстроить концептуальную модель системы управления качеством образовательных программ профессионального образования в университете. Одной из подсистем общей системы управления качеством вуза является кафедра. Объектом управления качеством на уровне кафедры является проектирование и реализация основной образовательной программы/рабочей программы дисциплины. В подсистеме управления качеством основной образовательной программы/рабочей программы учебной дисциплины на уровне кафедры реализуется полный функциональный цикл управления: планирование, организация, контроль, принятие управленческих решений. Механизмом управления качеством основной образовательной программы является аттестация основной образовательной программы на базе утвержденного перечня показателей как форма контроля за качеством профессионального образования.

Одной из проблем управления качеством в отечественных университетах является поиск

возможных путей стимулирования совершенствования качества проектирования и реализации основных образовательных программ. Необходимо не только обеспечение качества основной образовательной программы, но и развитие качества. Для этого необходимо использование инновационных механизмов управления качеством, одним из которых является бенчмаркинг, достаточно широко представленный в зарубежных системах управления качеством образования.

Теоретические основы бенчмаркинга как целостной системы были заложены в трудах ведущих специалистов по управлению качеством Э. Деминга, Ф. Кросби, К. Исикавы. Научные черты методологии бенчмаркинга приобретает в конце 1980-х гг. в трудах Б. Андерсона, Г. Ватсона, Р. Кемпа, Х. Дж. Харрингтона и др. Изучением особенностей методологии бенчмаркинга и ее практического применения в образовании за рубежом занимаются такие исследователи, как Д. Дэвис, Н. Джексон, Р. Коттер, Г. Лунд, К. Р. МакКиннон, С. Такер, А. Шифилд, С. Х. Уолкер, Дж. Элстит, Р. М. Эппер и др. Также практические аспекты использования бенчмаркинга в деятельности образовательных организаций получили развитие в публикациях современных российских исследователей бенчмаркинга И. П. Данилова, Я. Ш. Евдокимовой, Е. А. Князева, Д. В. Маслова, Е. А. Михайловой, М. Р. Михайловой.

Бенчмаркинг как методология управления качеством представляет собой логическую схему действий, нацеленную на оценку, поиск и реализацию наилучшего опыта, ведущего к превосходству и повышению конкурентоспособности образовательной организации (рис 1).

Выделяют следующие модели бенчмаркинговых проектов: 1) групповая исследовательская; 2) индивидуальная исследовательская; 3) критериальная (эталонная); 4) посредническая [6]. Существуют процессно-ориентированный и проблемно-ориентированный бенчмаркинг. При этом любая область деятельности, на которой сосредоточено исследование, называется объектом бенчмаркинга [1]. Любой бенчмаркинговый проект начинается с самообследования организации.

Австралийские университеты демонстрируют высокий уровень управления качеством, используют критериальную (эталонную) модель процессно-ориентированного бенчмаркинга, которая по форме может быть групповой, индивидуальной или посреднической. В руководстве по бенчмаркингу для университетов разработана система критериев, по которым сформулированы показатели для более тщательного описания практики. Количество необходимых критериев и соответствующих показателей для оценки определяется исходя из целей сравнения. Показателями оценивания, применяемыми на уровне основной образовательной программы, являются:

- 1) планирование;
- 2) процесс проектирования образовательной программы, учебных дисциплин;
- 3) портфолио преподавателя;
- 4) условия (среда) преподавания;

- 5) обзор эффективности курса обучения;
- 6) соотношение цели и результата;
- 7) коэффициент успешности студентов;
- 8) тенденция сохранения студенческого контингента (с 1 по 2 курс);



Рис. 1. Методология бенчмаркинга, основанная на модели "колесо бенчмаркинга"

- 9) равенство образовательных возможностей для студентов различных этнических групп;
- 10) удовлетворенность студентов;
- 11) трудоустройство выпускников.

По каждому показателю сформирована система оценок: приводится описание хорошей практики, а также описание пяти уровней совершенства (три из них описаны подробно, а промежуточные подразумеваются) [7].

Приведем пример оценивания показателя «Процесс проектирования образовательных программ» (таблица 1) из руководства по бенчмаркингу для университетов Австралии:

Показатель. Процесс проектирования образовательных программ

Объяснение эталонного теста. Чтобы достичь оптимальной согласованной среды обучения с высокими стандартами и мотивацией студентов, университет должен гарантировать, что все дисциплины соответствуют основным требованиям и критериям, указанным в стратегическом плане, и отвечают образовательной политике.

Хорошая практика. Образовательная политика университета должна устанавливать, каким образом определяются потребности в дисциплинах, и их взаимосвязь с общеуниверситетскими целями.

Описания рабочей программы учебной дисциплины должны определять задачи обучения, непосредственно связанные с задачами оценки, быть понятны студентам и предоставлять всю необходимую информацию, такую как требования к выполняемой студентами работе, метод преподавания и обучения, система оценок, ожидаемые стандарты. Среда обучения, включая доступ к библиотеке, аудио-, видео- и информационно-технологическая поддержка, конкретизирована и гарантирована. Внешние представители и (или) представители университетской общественности вовлечены в процесс проектирования и утверждения дисциплин (например, через консультативные комиссии). Ученый совет имеет адекватные меры контроля качества для решения и одобрения качества предлагаемых рабочих программ учебных дисциплин. Рабочие программы учебных дисциплин, предполагающие превышение преподавательской нагрузки и экспертных возможностей академической единицы, не принимаются. Ведется регулярная оценка и отчетность, включая студенческую оценку дисциплин (курсов). Требования по улучшению основываются на данных отчетов. Имеется очевидная согласованность стандартов.

Суть хорошей практики в том, что имеется всесторонняя, продуманная, эффективная система, поддерживаемая эмпирическими данными и

ежегодными отчетами (отзывами), гарантирующая постоянное тщательное изучение и совершенствование рабочих программ учебных дисциплин.

Таблица 1

Система оценок по показателю «Процесс проектирования образовательных программ» [7]

		Уровни совершенства				
		1	2	3	4	5
Содержание		Курсы инициируются локально без учета каких-либо требований и целей		Явное соответствие большинства курсов университетским целям		Явное соответствие каждого курса университетским целям
		Описание курса неполно в некотором отношении или не полностью понятно студентам		Внятная, но не всесторонняя информация о курсе (предмете) для студентов		Ясная, всесторонняя, понятная информация о курсе (предмете) для студентов
		Используется имеющаяся среда обучения, не предполагающая систематической поддержки читаемых курсов		Частичное (в общих чертах) обеспечение среды обучения		Среда обучения, преподавание и структура поддержки четко определены и всесторонне обеспечены
		Проектирование и совершенствование курсов происходит без учета внешних данных. Ученый совет оценивает предлагаемые курсы поверхностно		Проектирование и совершенствование курсов осуществляется главным образом локально при незначительном контроле качества со стороны Ученого совета или его полном отсутствии		Проектирование и совершенствование курсов осуществляется при участии внешних экспертов и бизнеса. Требуется утверждение или новое рассмотрение (после исправлений) курса (дисциплины) Ученым советом
		Оценка и отчетность, в том числе по достигнутым показателям проводится через длинные интервалы: в ходе пятилетних или еще более долгосрочных процессов академической оценки		Оценка и отчетность, в том числе по достигнутым показателям проводится через длинные интервалы: в ходе пятилетних процессов академической оценки		Регулярные ежегодные или в крайнем случае проводимые раз в два года оценка и отчетность по результатам и процессам улучшения. Очевидная согласованность стандартов

Таким образом, самооценка рассмотренных выше показателей проводится на предмет соответствия одному из описанных уровней совершенства, далее проводится экспертная оценка. По результатам самооценки приведенных выше показателей составляется портфолио на уровне программы по обеспечению качества профессионального образования и определяются направления для его совершенствования, далее разрабатывается программа совершенствования качества профессионального образования. В ходе последующей оценки качества измеряется достижение целей по совершенствованию качества. Ответственный за программу ежегодно предоставляет отчет декану через заведующего школой по показателям качества по образовательной программе/рабочей программе дисциплины, которые разработаны Офисом по Качеству в университете. Также отчет предоставляется в профессиональную общественную организацию, которая оценивает качество программ и качество выпускников.

Анализируя австралийский опыт, приходим к выводу, что качество образовательных программ профессионального образования в университете формируется в результате взаимодействия факультета, кафедры с профессиональной общественной организацией, которая разрабатывает стандарты, контролирует качество программ профессионального образования, качество результата профессионального образования. Качество, в

конечном счете, оценивает потребитель: студенты и выпускники, эксперты (внутренние или внешние) оценивают качество процесса, профессиональная общественная организация оценивает качество программ и качество результата – специалистов, независимый орган Агентство по качеству университетов оценивает качество системы. Система управления качеством образовательных программ профессионального образования в университетах Австралии представлена разветвленной децентрализованной структурой управления (деканом, зав.школой, ответственным за основную образовательную программу, ответственными за рабочие программы учебных дисциплин, преподавателями, студентами, выпускниками бывших лет, общественной профессиональной организацией). Процесс управления качеством образовательных программ в университетах Австралии представляет собой деятельность и взаимодействие основного поставщика качества профессионального образования на уровне программы с общественной профессиональной организацией, представляющей интересы работодателей. Механизмом управления качеством образовательных программ является применение критериальной (эталонной) модели бенчмаркинга как механизма управления качеством, что предполагает сравнение текущей практики с лучшей практикой университетов (кафедр) партнеров по бенчмаркингу и реализацию программы изменений, после чего

оценивается достижение целей по совершенствованию качества.

Подводя итог проведенному сравнительному исследованию, для решения проблемы поиска возможных путей стимулирования совершенствования качества основных образовательных программ/рабочих программ дисциплин, в качестве рекомендации для университетов России предлагаем применение кафедрами бенчмаркинга как механизма управления качеством основных образовательных программ/рабочих программ дисциплин. Бенчмаркинг процесс может быть инициирован на любом уровне и включает следующие этапы: определение показателей сравнения основной образовательной программы/рабочих программ дисциплин, выбор университета/кафедры партнера по бенчмаркингу и сравнение показателей качества с практикой партнеров, определение направлений для совершенствования, реализация программы изменений, оценивание

достижений целей по реализации программы изменений. При процессно-ориентированном бенчмаркинге возможно сравнение содержания образовательных программ; количественных, качественных характеристик результатов, а также факторов и условий, влияющих на формирование результата. При проблемно-ориентированном подходе к организации бенчмаркинга действия по исправлению недостатков определяются только по выявлении этих недостатков, т.е. при возникновении конкретных проблем, которые и являются объектом бенчмаркинга. Применение бенчмаркинга возможно в достаточно сжатые сроки, позволяет перейти от обязательной самооценки, построенной на основе централизованных принципов оценки, к самооценке, которая необходима для реального процесса улучшения деятельности, при которой измеряется, насколько достигнуты цели по совершенствованию качества, определенные бенчмаркингом.

Библиографический список

1. Князев, Е.А. Бенчмаркинг для вузов [Текст] / Е.А. Князев, Я.Ш. Евдокимова. – М. : Логос, 2006. – 208 с.
2. Коротков, Э.М. Концепция менеджмента : учеб. пособие для студентов и слушателей по направлению "Менеджмент" [Текст] / Э.М. Коротков. – М.: Дека, 1998. – 301 с.
3. Коротков, Э.М. Управление качеством образования : учеб. пособие для вузов [Текст] / Э.М. Коротков. – М. : Академический проспект : Мир, 2006. – 320 с.
4. Федоров, В.А. Инновационные технологии в управлении качеством образования [Текст] / В.А. Федоров, Е. Д. Колегова; под общ. ред. Г.М. Романцева. – Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2002. – 176 с.
5. Шипилина, Л.А. Управление качеством профессионально-педагогического образования в современном университете: методология, теория, практика : монография [Текст] / Л.А. Шипилина, С.Н. Голерова ; под общ. ред. Л. А. Шипилиной. – Омск : Изд-во ОмГПУ, 2010. – 308 с.
6. Benchmarking in Higher Education / N. Jackson and H. Lund. – Society for Research into Higher Education and Open University Press, 2000, 258 p.
7. McKinnon, K.R, Benchmarking: A Manual for Australian Universities / McKinnon, K.R, Walker, S.H, Davis D – Canberra: Dept. of Education, Training and Youth Affairs, Higher Education Division, 2000, 167 p.

References

1. Knyazev E.A. *Benchmarking dlya vuzov* [Benchmarking for higher educational institutions]. Moscow, Logos, 2006, 208 p.
2. Korotkov E.M. *Kontseptsiya menedzhmenta: ucheb. posobiye dlya studentov i slushatelei po napravleniyu "Menedzhment"* [Management conception: text edition for students and listeners of the specialty of Management]. Moscow, Deko, 2008, 301 p.
3. Korotkov E.M. *Upravlenie kachestvom obrazovaniya: ucheb. posobiye dlya vuzov* [Quality management in education: text edition for higher educational institutions]. Moscow, Akademicheskii prospekt, Mir, 2006, 320 p.
4. Fedorov V.A., Kolegova E.D. *Innovatsionnye tekhnologii v upravlenii kachestvom obrazovaniya* [Innovational technologies of quality management in education]. Ekaterinburg: Izd-vo Ros. gos. prof.-ped. un-ta, 2002, 176 p.
5. Shipilina L.A., Golerova S.N. *Upravliniya kachestvom professional'no-pedagogicheskogo obrazovaniya v sovremennom universitete: metodologiya, teoriya, praktika* [Quality management in vocational education teacher training in a modern university: methodology, theory, practice: monography]. Omsk: Izd-vo OmGPU, 2010, 308 p.
6. Benchmarking in Higher Education / N. Jackson and H. Lund. – Society for Research into Higher Education and Open University Press, 2000, 258 p.
7. McKinnon, K.R., Benchmarking: A Manual for Australian Universities / McKinnon, K.R, Walker, S.H, Davis D – Canberra: Dept. of Education, Training and Youth Affairs, Higher Education Division, 2000, 167 p.

**QUALITY MANAGEMENT IN PROGRAMS AND COURSES OF PROFESSIONAL EDUCATION
IN UNIVERSITIES USING BENCHMARKING**

Svetlana N. Golerova,
associate Professor, Omsk State University

Abstract. The aim of this comparative research is to find out effective ways of improving quality management of educational programs, courses in a Russian university using foreign experience. The objectives of the research are: 1) to consider conceptual approaches to quality management in higher education; 2) to examine benchmarking as a methodology approach to quality management in higher education; 3) to identify ways of applying Australian universities practice of using benchmarking in quality management of programs and courses for Russian universities. The author considers quality management of educational programs as a triunity of system, process and mechanism. Developing and realization of a program/course is the object of quality management at the level of the department. The full functions cycle (Plan-Do-Check-Act) is realized at the subsystem of quality management of programs/courses. Performance evaluation of programs/courses as a form of control of professional education quality is the mechanism of quality management of programs/courses. As a methodology approach, benchmarking is a logical scheme of actions, aimed at evaluating, searching and applying the best experience, leading to excellence and competitiveness of the educational organization. Problem-oriented benchmarking is used as a comparative method of the research. Markers of evaluating that are used at the levels of developing educational programs and courses in Australian universities are given and analyzed. The result of the comparative research is the guide to quality management of educational programs for universities in Russia.

Key words: quality management in education, university, benchmarking, program, course.

Сведения об авторе:

Голерова Светлана Николаевна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры иностранных языков ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского» (644077, г. Омск, ул. Проспект Мира 55а), email: golerova@list.ru.

Статья поступила в редакцию 21.05.2018 г.

Е.Ю. Голубь
МЕТОДИКА ОРИЕНТАЦИИ СТАРШИХ ШКОЛЬНИКОВ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ «БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

В статье дается теоретико-методологическое обоснование профессиональной ориентации старших школьников на деятельность в сфере «Безопасность жизнедеятельности» с позиций компетентного подхода. В современной школе получила распространение схема построения профориентационной работы, в основу которой положены результаты психологического диагностирования, в результате чего определяют, какие профессии подходят обучающимся, а какие вовсе нет. Но в ситуациях выбора профессии, большее значение приобретает не отбор, а помощь человеку в нахождении личностного смысла в будущей деятельности и формирование готовности к осознанному выбору. К сожалению, диагностика показывает, что в образовательных учреждениях система профессиональной ориентации школьников, в частности на профессии в сфере «Безопасность жизнедеятельности» полностью отсутствует или слабо развита. Целью работы является разработка методики профессиональной ориентации школьников на деятельность в сфере «Безопасность жизнедеятельности», направленной на формирование допрофессиональной компетентности при оптимизации форм и методов ориентационной работы для осознанного выбора профессии. В рамках проблемы исследования, в соответствии с компетентностным подходом, была предложена структура допрофессиональной компетентности, включающая ориентационно-мотивационный, когнитивный, прогностический компоненты, позволяющая определить эффективность ориентационной работы на сферу «Безопасность жизнедеятельности». Результаты исследования могут найти отражение в практике ориентационной работы общеобразовательного учреждения и диагностики сформированности основ допрофессиональной компетентности при подготовке обучающихся в общеобразовательных учреждениях; при проведении элективных, факультативных, ориентационных курсов, а также в учебном процессе при изучении курса «Теория и методика обучения безопасности жизнедеятельности» в вузах.

Ключевые слова: выбор профессии, профессиональная ориентация, компетентностный подход, допрофессиональная компетентность, профессиорафическое исследование, критерии эффективности.

В последние годы увеличивается разрыв между профессиональным трудом и профессиональным образованием. В связи с этим социально-экономические изменения, происходящие в последнее время, предъявляют системе образования в целом и школе в частности новые требования. Одно из них связано с построением и реализацией механизмов осознанного выбора обучающимися будущей профессии.

Необходимость и важность профессиональной ориентации современных школьников объясняется следующими причинами. 1. Общество нуждается в компетентной личности, способной устанавливать связь между знанием и ситуацией, обнаруживать ориентировочную основу действий, необходимую для разрешения проблемы в конкретной ситуации. 2. Процесс профессиональной ориентации способствует формированию у обучающихся важных умений, связанных с новой культурой труда, современным экономическим мышлением, где необходима четкая система информирования подрастающего человека о сложном мире профессии.

В связи с вышесказанным можно утверждать, что отличительной чертой профессиональной ориентации является построение образовательного процесса в соответствии с требованиями современного рынка труда и федерального стандарта [1, с. 44]. Такими требованиями на сегодняшний день становятся: развитие склонностей учащихся, усиление внимания к его потребностям и интересам,

ориентация обучения на развитие основ допрофессиональной компетентности. Компетентностный подход, положенный в основу профессиональной ориентации позволит развивать у обучающихся личностные характеристики, которые выступают как непосредственные показатели допрофессиональной зрелости и развития обучающихся.

Практика показывает, что актуальность совершенствования образовательного процесса в сфере «Безопасность жизнедеятельности» не только не уменьшается, а наоборот, возрастает. Остро встал вопрос о расширении масштабов и качестве подготовки специалистов высшей квалификации в области обеспечения безопасности, и эта потребность в высококвалифицированных специалистах будет неизбежно возрастать. Специфика профессиональной деятельности в исследуемой сфере требует качественной подготовки не только на этапах профессиональной, но и на этапах допрофессиональной подготовки.

При этом возрастает значение профориентационной работы в сфере обеспечения безопасности, которая требует разработки новых подходов и содержания, современных форм и методов профориентации, адекватных современным условиям техногенного общества. К сожалению, диагностика показывает, что в образовательных учреждениях система профессиональной ориентации школьников, в частности на профессии в сфере «Безопасность жизнедеятельности» полностью

отсутствует или слабо развита. Кроме того, в современной школе получила распространение схема построения ориентационной работы, в основу которой положены результаты психологического диагностирования, когда происходит наложение сетки профессиональных требований на картину индивидуально-психологических особенностей [2, с. 3].

В связи с этим обозначилось следующее противоречие: между требованиями высшей школы к выпускникам, способным качественно и осознанно осуществлять выбор будущей профессиональной деятельности при наличии личностных характеристик как показателя допрофессиональной зрелости и развития старших школьников, с одной стороны, и слабой разработанностью профессиональной ориентации в сфере «Безопасность жизнедеятельности», ее содержания, организационных форм, педагогических условий, направленной на профессиональное самоопределение старших школьников, с другой.

Данные противоречия определили проблему нашего исследования, которая заключается в необходимости разработки содержания и методики ориентации старших школьников на профессиональную деятельность в сфере «Безопасность жизнедеятельности». Мы предположили, что ориентация старших школьников на выбор профессии в сфере «Безопасность жизнедеятельности», являющаяся частью единого процесса профессиональной ориентации будет успешной и способствовать их обоснованному профессиональному самоопределению, если будет

внедрена методика, предусматривающая формирование допрофессиональной компетентности, характеризующаяся сформированностью профессиональных намерений, устойчивыми интересами к избранной профессии, ценностно-мотивационной сферой, достаточным уровнем обученности, глубокими знаниями о профессии, а также готовности к овладению новыми знаниями на основе активности, самостоятельности.

В результате исследования была разработана и обоснована методика ориентации старших школьников на профессиональную деятельность в сфере «Безопасность жизнедеятельности» и выявлена совокупность условий осуществления профессиональной ориентации обучающихся, реализация которых определяет построение личных профессиональных планов учащихся и их профессиональное самоопределение, обеспечивающих школьников необходимым уровнем допрофессиональной компетентности для реализации личного профессионального плана.

Допрофессиональная компетентность понимается нами как общая способность и готовность, основанные на знаниях, опыте, ценностях, склонностях, которые приобретаются благодаря обучению; как формула «найти и обнаружить» определенное знание, конкретное умение, определенное действие, подходящие для решения проблемы в конкретной ситуации и включает в себя в рамках компетентностного подхода компоненты: ориентационно-мотивационный, когнитивный и прогностический (рис.1).



Рис. 1. Структура допрофессиональной компетентности обучающихся

Первый, в этой структуре ориентационно-мотивационный компонент раскрывает способности детей ориентироваться в системе профессионального образования, в планируемой профессиональной деятельности, в понимании значения довузовской подготовки для освоения профессии, а также в необходимых профессиональных способностях. В процессе достижения допрофессиональной компетенции учащимися формируются способности к поиску и анализу информации о вероятных областях

профессиональной деятельности; к оценке своих возможностей, необходимых для обучения и практической деятельности в той или иной профессиональной сфере; к выбору направления образования, который приведет к желаемому результату.

Второй, когнитивный компонент, содержит систему предметных опорных знаний и умений, которые необходимы для поступления в вуз и приобретения профессионального образования.

Показателями этого компонента являются осуществление выбора и освоения предметной области, которая будет являться базовой (профильной) для избранной сферы профессиональной деятельности; выбор и освоение основных или сопутствующих факультативных учебных курсов, позволяющих расширять познавательную базу избранного направления.

Третий, прогностический компонент, представляет собой готовность к овладению, характерных для высшей школы, новым знанием. Речь идет о готовности школьников к новой системе организации учебной деятельности, к увеличению доли самоконтроля, самообразования, к резкому расширению круга источников информации и готовности нести ответственность за результат.

В основу содержания компонентов допрофессиональной компетентности обучающихся нами была положена структурная характеристика аспектов актуальной компетентности И.А. Зимней, которая представляет: готовность к проявлению компетентности, прогнозирование перспектив развития избранной профессиональной сферы, соотнесение своих возможностей с требованиями профессионального образования в мотивационном аспекте; владение знанием содержания компетентности, выполнение на допрофессиональном уровне практических и теоретических заданий в условиях учебной деятельности в когнитивном аспекте; выстраивание своего образовательного маршрута, создание исследовательских проектов и взаимодействие с представителями профессиональной деятельности, наличия опыта проявления компетентности в разнообразных стандартных и нестандартных ситуациях в ориентационном аспекте [3, с. 35].

Методика ориентации старших школьников на профессиональную сферу «Безопасность жизнедеятельности», предусматривающая формирование допрофессиональной компетентности состоит из двух частей. Первая часть методики осуществляется через предмет «Основы безопасности жизнедеятельности» и позволяет формировать интересы, ценности, оптимальные мотивационные комплексы учения, потребности в профессиональном самоопределении; вторая, осуществляющаяся в рамках организационных форм: факультативного и ориентационного курсов, позволяет оценить потенциал предмета и его значение для продолжения образования, ориентироваться в профессиональной деятельности соотнести свои возможности с требованиями профессиональной сферы «Безопасность жизнедеятельности». Эффективность организационных форм ориентационной работы со старшеклассниками, применяемых для формирования допрофессиональной компетентности, определяется комплексностью каждой формы, которая является одновременно формой и ознакомительной работы (информация и профессии, о рынке труда и образовательных услуг); и формой,

активизирующей деятельность старшеклассников по подготовке к осознанному выбору профессии (групповое занятие с элементами тренинга); и формой, позволяющей изучить личность в целях профориентации.

Первый этап включал работу с обучающимися, не зависимо от уровня их профессиональной направленности и включал:

а) проведение профориентационных уроков-диспутов, направленных на акцентирование значимости сферы «Безопасность жизнедеятельности»;

б) консультирование о профессиях сферы «Безопасность жизнедеятельности», с опорой на данные профессиограмм. Консультирование включало изучение:

- требований к личности adeptов в профессиональных сферах;

- требований к уровню развития у adeptов необходимых для данной

- оценки перспектив развития сферы «Безопасность жизнедеятельности», социально-экономических особенностей;

- характеристики основных операционных действий;

- требований к санитарно-гигиеническим условиям рабочего места.

в) консультирование о системе непрерывного образования в области «Безопасность жизнедеятельности», которое включало описание:

- краткой характеристики направлений «Безопасность жизнедеятельности», «Инженерная защита окружающей среды», «Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов», «Защита окружающей среды»;

- учебного заведения, его адреса, сроков подачи документов и вступительных экзаменов.

Формирование и закрепление мотивов учения и общественно значимых мотивов выбора достигается следующими формами и методами практической деятельности:

- самостоятельным добыванием и использованием учебной информации;

- участием в конференциях и олимпиадах;

- уроками с элементами тренингов (для развития благоприятной психологической атмосферы, развития коммуникативной функции);

- «профессиональными пробами» в специально организованных условиях, например, организация и проведение эвакуационных мероприятий, выполнение функциональных обязанностей начальника штаба по делам ГО во время запланированных тренировочных учений.

Основное направление второго этапа - ориентационная работа для обучающихся с низким и средним уровнем профессиональной направленности. Обучающиеся первой группы отличались неустойчивыми профессиональными интересами, недостаточной осведомленностью о требованиях профессии, слабым проявлением эмоциональных отношений к избранной профессии, неуверенностью в правильности выбора.

Вторую группу отличало правильное понимание соответствий требований профессии с психофизиологическим особенностям личности, но нечеткое понимание «Образ - Я», неполная выраженность способностей.

Для достижения задач по развитию компонентов допрофессиональной компетентности (когнитивного, ориентационно-мотивационного) у обучающихся 1-ой и 2-ой групп разрабатывались и внедрялись такие формы организации профориентационной работы, как ориентационный и факультативный курсы.

Для формирования субъективного отношения к собственным потребностям в профессиональной сфере, для правильного сопоставления интересов, предпочтений с подготовленностью у обучающихся первой и второй групп в ориентационном курсе были использованы такие формы, методы и средства как:

- методы определения и построения зон оптимального сочетания оптанта: «надо» - «хочу» - «могу»;
- построение цепочки основных ходов или последовательных действий, обеспечивающих реализацию намеченных целей и перспектив;
- построение системы различных вариантов действий, ведущих к определенной цели, позволяющих выделить ближайшие варианты перспектив;
- приемы совместного анализа ситуаций самоопределения с использованием прихогограмм и профессиограмм профессий.

Для обучающихся с отсутствием личного профессионального плана (ЛПП) или его неопределенностью составлялись так называемые «ходы»:

- соотнесения позиций, ситуаций выбора профессии своих ориентаций с мнением членов семьи, друзей, педагогов;
- составление цепочки ближайших и более отдаленных целей и перспектив;
- беседы со специалистами, изучение специальной справочной литературы;
- составление запасных вариантов целей и путей их достижения на случай возникновения трудностей в реализации основных вариантов.

Другим важным направлением работы с учащимися, у которых отсутствовал личный профессиональный план (ЛПП), стало развитие

представлений о субъекте труда при рассмотрении ценностно-нравственных основ трудовой деятельности. При этом акцент делался на изучении «формулы профессии» [4, с. 107]. «Формула профессии» включает в себя характеристику типов профессий, классов профессий, отделов профессий, групп профессий.

Нами были разработаны «формулы профессий» для преподавателя-организатора ОБЖ, специалиста по охране окружающей среды, специалиста поисково-спасательной службы, специалиста по безопасности технологических процессов.

«Формулы профессий» представлялись для эффективности их усвоения в виде поисковых карточных систем, которые обучающиеся могли систематизировать по группам, классам, отделам, типам профессий. Такой вид деятельности позволяет формировать профессиональное просвещение, обеспечивает на начальных этапах информационное обеспечение профессионального самоопределения.

С учащимися, у которых личный профессиональный план построен, но не очень полной ориентировочной основе (П.: учтена только позиция сверстников или свое желание), реализовывались «ходы», предложенные Н.С. Пряжниковым [5, с. 167-168]:

- частичная реализация ЛПП в пробах сил (подготовительные курсы, попытки поработать);
- изучение профессионально важных качеств специалистов, используя при этом элементы профессиограмм;
- сопоставление условий труда будущей профессиональной деятельности со своими возможностями, используя при этом элементы профессиограмм данных профессий;
- соотнесение внешних условий достижения цели с внутренними условиями (анализ склонностей, возможностей, сопоставление их с требованиями профессии).

Приводим результаты изменения индивидуальных показателей обучающихся в зависимости от уровня их профессиональной направленности по критериям организационно-мотивационного компонента в результате формирующего эксперимента (табл. 1, 2).

Таблица 1

Значения показателей по ориентационно-мотивационному компоненту у обучающихся первой группы до и после педагогического воздействия

Шкалы	До		После		P
	x	σ	x	σ	
К 1	3,3	±0,8	4,2	±0,4	<0,05
К 2	0,3	±2,0	1,9	±1,4	<0,05
К 4	4,9	±1,4	6,3	±1,1	<0,05
М 1	3,1	±0,7	3,6	±0,8	<0,05
М 3	2,8	±0,7	3,4	±0,5	<0,05
М 4	4,8	±1,5	5,8	±1,0	<0,05
О 2	5,7	±2,0	7,1	±2,2	<0,05
О 3	-0,6	±1,9	1,1	±1,7	>0,05
О 4	1	±1,9	1,3	±1,3	>0,05

В группе с низким уровнем профессионального самоопределения произошли достоверные изменения по показателям шкал: «наличие интересов, подкрепленных умениями и навыками», «уровень познавательных потребностей, способность к саморегуляции усилий,

«сформированность умений общения», «критичность в оценке своих умений, то есть уровень критичности близок или равен оптимальному, без завышения и занижения умений, «ориентация в своих действиях на успех и неуспех», «самостоятельность».

Таблица 2

Значения показателей по ориентационно-мотивационному компоненту у обучающихся второй группы до и после педагогического воздействия

Шкалы	До		После		P
	х	σ	х	σ	
К 1	3,5	±0,9	4,1	±0,7	<0,05
К 2	1,4	±2,1	1,9	±1,4	>0,05
К 4	5,0	±1,6	6,4	±1,2	<0,05
М 1	1,0	±2,1	2,4	±1,0	<0,05
М 3	0,9	±1,9	1,5	±1,1	>0,05
М 4	4,9	±1,9	6,3	±1,3	<0,05
О 2	9,5	±3,9	9,3	±3,1	<0,05
О 3	-0,9	±2,1	-1,2	±1,8	<0,05
О 4	2,4	±2,5	3,5	±0,8	<0,05

Следует отметить, что средние показатели шкал «стабильность в работе, требующей усилий» и «полизависимость / полинезависимость учащихся в разрешении проблем» имеют тенденцию к достоверности.

Во второй группе после эксперимента достоверно повысились такие показатели как «наличие интересов, подкрепленных умениями и навыками», «сформированность умений общения», «способность к саморегуляции усилий», «уровень познавательных потребностей», «самостоятельность, стабильность в работе, требующей усилий. Не выявлено достоверных различий по t-критерию Стьюдента в средних показателях только 3 шкал «сформированность умений общения», «ориентация в своих действиях на успех и неуспех», «критичность в оценке своих умений».

Таким образом, проведение педагогического эксперимента, направленного на формирование допрофессиональной компетентности старших школьников на профессиональную деятельность в сфере «Безопасность жизнедеятельности» при оптимизации форм и методов ориентационной работы, показало достаточно высокую эффективность внедренной методики, что выразилось в положительном изменении показателей, характеризующих ориентационно-мотивационный, когнитивный, прогностический компоненты допрофессиональной компетентности, сформированность которых, позволяет обучающимся осуществить осознанный выбор профессии на сферу «Безопасность жизнедеятельности».

Библиографический список

1. Стандарт среднего (полного) общего образования по основам безопасности жизнедеятельности [Текст]: Приказ Минобрнауки РФ от 19.10.2009 № 1089 «Об утверждении федерального компонента государственных стандартов начального общего, основного общего и среднего образования» // Сборник нормативных и методических документов. – 2009. – № 5. – С. 44–57.
2. Голубь Е.Ю. Ориентация старших школьников на профессиональную деятельность в сфере «Безопасность жизнедеятельности»: автореф.... дис. кан. пед. наук / Е.Ю. Голубь. – М., 2010. – 24 с.
3. Зимняя И.А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования [Текст] / И.А. Зимняя // Эксперимент и инновации в школе. – 2009. – № 2. – С. 7–13.
4. Климов Е.А. Тип профессий «человек – природа» [Текст] // Мир профессий: Популярная библиографическая энциклопедия: В 4-х томах. – Т.1.: Человек-природа. – Вып. 2. – М.: «МОДЭК», 2008. – С. 7–12.
5. Пряжников Н.С. Содержательные модели в профессиональном самоопределении личности [Текст] // Материалы Всероссийской научно-практической конференции Ресурсы развития социально-профессиональной траектории учащейся молодежи: вызовы XXI века (Курск, 29-30 октября. – 2015. – С. 86–92.

References

1. *Standart srednego (polnogo) obshchego obrazovaniya po osnovam bezopasnosti zhiznedeyatel'nosti* [Standard of secondary (full) General education on the basics of life safety]: Prikaz Minobrazovaniya RF ot 19.10.2009 № 1089

«Ob utverzhdenii federal'nogo komponenta gosudarstvennykh standartov nachal'nogo obshchego, osnovnogo obshchego i srednego obrazovaniya» // Sbornik normativnykh i metodicheskikh dokumentov, 2009, № 5, pp. 44–57.

2. Golub' E.YU. *Orientatsiya starshih shkol'nikov na professional'nuyu deyatel'nost' v sfere «Bezopasnost' zhiznedeyatel'nosti»* [Orientation of senior schoolchildren to professional activity in the sphere of "life Safety"]: avtoref... dis. kan. ped. nauk / E.YU. Golub', M., 2010, 24 p.

3. Zimnyaya I.A. *Klyuchevye kompetentsii – novaya paradigma rezul'tata obrazovaniya* [Key competences-a new paradigm of education result] / I.A. Zimnyaya // *Vysshee obrazovanie segodnya*, 2003, №5, pp. 34–42.

4. Klimov E.A. *Psikhologiya professional'nogo samoopredeleniya* [Type of professions " man – nature"] / E.A.Klimov. – M. : Izd-vo «Akademiya», 2004. – 304 p.

5. Pryazhnikov N.S. *Kartochnye profkonsul'tatsionnye metodiki: Ucheb.posob.* [Meaningful models in professional self-determination of personality] / N.S. Pryazhnikov – M., 1993, 328 p.

THE METHOD OF ORIENTATION OF SENIOR SCHOOLCHILDREN ON PROFESSIONAL ACTIVITY IN THE SPHERE OF "LIFE SAFETY"

Elena Y. Golub,

Associate Professor, Siberian State University of Physical Culture and Sports

Abstract. The article presents the theoretical and methodological substantiation of the senior schoolchildren's professional orientation to the activity in the sphere of "life Safety" from the positions of competence approach. In modern school the scheme of construction of vocational guidance work, which is based on the results of psychological diagnosis, as a result of which determine which professions are suitable for students and which do not. But in situations of choice of profession, it becomes more important not to select, but to help a person in finding personal meaning in future activities and the formation of readiness for informed choice. Unfortunately, the diagnosis shows that in educational institutions the system of vocational guidance of schoolchildren, in particular on the profession in the field of "life Safety" is completely absent or underdeveloped. The aim of the work is to develop a method of vocational guidance for students on activities in the field of "life Safety", aimed at the formation of pre-professional competence in optimizing the forms and methods of orientation work for informed choice of profession. Within the framework of the research problem, in accordance with the competence approach, a structure of pre-professional competence was proposed, including orientation-motivational, cognitive, prognostic components, which allows to determine the effectiveness of orientation work in the sphere of "life Safety". The results of the study can be reflected in the practice of orientation of the educational institution and the diagnosis of the formation of the foundations of pre-professional competence in the training of students in General education institutions; during elective, elective, orientation courses, as well as in the educational process in the study of the course "Theory and methods of teaching life safety" in high schools.

Key words: choice of profession, professional orientation, competence approach, professional competence, professional research, performance criteria.

Сведения об авторе:

Голубь Елена Юрьевна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры теории и методики физической культуры и спорта ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет физической культуры и спорта» (644009, Омская обл., г.Омск, ул. Масленникова, д. 144), e-mail: alena.golub@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 02.04.2018 г.

Е.А. Деревянченко
СОВОКУПНОСТЬ УСЛОВИЙ ПОДГОТОВКИ ПЕДАГОГОВ-ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ
К МЕЖКУЛЬТУРНОМУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ

В статье рассматривается проблема подготовки научно-педагогических кадров к межкультурному взаимодействию в сфере образования и педагогических исследований, которое подразумевает совместное решение специалистами-представителями разных культур актуальных педагогических проблем в рамках опосредованных и непосредственных контактов в процессе их профессиональной деятельности. Целью и задачами данной работы является выявление и обоснование совокупности педагогических условий подготовки будущих педагогов-исследователей, создание некоторых рекомендаций по использованию конкретных способов и приемов подготовки к такого рода межкультурной деятельности. Теоретико-методологические положения культурологического подхода раскрывают понимание педагогики и образования как части национальной культуры, позволяют выявить парадигмальные различия в отечественных и зарубежных педагогических исследованиях, определить культурно-специфические особенности в функционировании национальных образовательных систем в целом и образовательного процесса в частности, а методология структурно-функционального подхода к исследованию языковых явлений раскрывает языковые различия на уровне русской и иноязычных терминологических систем. К основным результатам исследования следует отнести выводы о том, что целенаправленная работа с выявленными различиями, должна быть организована через реализацию необходимой и достаточной совокупности педагогических условий, обеспечивающих системные изменения всего процесса подготовки студентов магистратуры к межкультурному взаимодействию: содержательные условия предполагают включение ряда элементов, отражающих культурную специфику отечественного и зарубежного образования, педагогических исследований; технологические условия связаны с отбором ряда технологий, методов и приемов межкультурного обучения, позволяющих формировать необходимые навыки и умения вне непосредственных межкультурных контактов; организационные условия рассматриваются как вовлечение молодых педагогов-исследователей в межкультурное взаимодействие в его опосредованных (работа с зарубежной научной литературой, периодикой, ведение переписки с коллегами, блога, заочное участие в международных конференциях и пр.) и непосредственных формах (участие в программах академического обмена, стажировках, мастер-классах, совместных исследовательских проектах). Автором даются рекомендации по реализации названных условий, приводятся примеры практических заданий и тренингов, возможных внеаудиторных мероприятий.

Ключевые слова: Научно-педагогические кадры, межкультурное взаимодействие, языковые и методологические различия, термины, тренинги, сотрудничество.

Введение.
 Проблема подготовки научно-педагогических кадров для высшей школы России сегодня чрезвычайно актуальна: динамичные изменения современного общества, глобальные вызовы во всех сферах человеческой деятельности требуют нового качества высшего образования, обеспечения его опережающей функции в развитии общества, формирования профессиональных элит, создание условий для быстрой адаптации индивида в профессиональной сфере, повышение его мобильности, готовности к непрерывному самообразованию и, если возникнет необходимость, к перепрофилированию его трудовой деятельности. В связи с этим простого воспроизводства преподавателей из числа способных выпускников бакалавриата или специалитета, знающих свой предмет, уже недостаточно, необходима целенаправленная подготовка молодых исследователей к решению указанных задач, реализуемая на уровнях магистратуры и аспирантуры.

Данные уровни позволяют в достаточной мере диверсифицировать подготовку научно-педагогических кадров через осуществление научно-

прикладных исследований, оперативное включение в научно-практические проекты в сфере образования и производства [3, с.98].

Следует подчеркнуть, что важной особенностью педагогического вуза является подготовка не столько исследователя-предметника, что характерно для «классических» университетов, сколько исследователя-педагога, готового находить решения практических проблем: осуществлять поиск и обработку информации, реализовывать исследовательские программы, профессионально интерпретировать научные результаты и транслировать их в социум с целью преобразования педагогической реальности [1, с. 89; 3, с. 102].

Так, модель выпускника магистерской программы по направлению 44.04.01 «Педагогическое образование» представлена целым рядом компетенций, достижение которых является основой для выполнения основных видов профессиональной деятельности будущими преподавателями: педагогической, научно-исследовательской, проектной, методической, управленческой, культурно-просветительской (ФГОС ВО, 2014 г.).

Наблюдаемый сегодня непрерывный процесс обновления стандартов такой подготовки, изменения

и уточнения, вносимые в компетентностные характеристики и ожидаемые результаты, широкомасштабная апробация материалов ФГОС 3++ по УГСН «Образование и педагогические науки» свидетельствуют о все еще присутствующих недостатках в подготовке молодых педагогов-исследователей к успешному выполнению ими трудовых функций, о потребностях в совершенствовании образовательной практики с ориентацией на требования рынка труда не только в России, но и на мировые стандарты и опыт.

Последнее отчетливо отражается в динамике изменений формулировок компетенций, обеспечивающих готовность и умения молодых ученых коммуницировать в мультикультурном пространстве, принимая участие в диалоге культур: от владения иностранным языком на рецептивном и продуктивном уровнях (ОК-6, ОПК-1) в ФГОС ВПО 2010 года через готовность «взаимодействовать с участниками образовательного процесса и социальными партнерами, руководить коллективом, толерантно воспринимая социальные, этноконфессиональные и культурные различия» (ОПК-3) в ФГОС ВО 2014 года к активному академическому и профессиональному взаимодействию с учетом специфики различных культур (УК-4, УК-5) в материалах проекта 2016/17 гг. «2016-01.01-05-015-Ф-130.011 Внедрение компетентностного подхода при разработке и апробации основных профессиональных образовательных программ высшего образования по УГСН «Образование и педагогические науки» (уровень образования бакалавриат, магистратура и аспирантура, профиль «Педагог среднего общего образования»)».

Понимание образования и педагогики как неотъемлемой части культуры, основанное на идеях культурологического подхода (Т.Б. Алексеева, В.С. Библер, Б.М. Бим-Бад, И.Е. Видт, С.И. Гессен, Ю.В. Сенько), выстраивание логики подготовки научно-педагогических кадров через освоение различных видов деятельности, где ведущей является исследовательская деятельность, а контекстом - процесс решения учебно-профессиональных и профессиональных задач, позволяют определить межкультурное взаимодействие педагогов-исследователей как совместную работу специалистов-представителей разных культур по решению актуальных педагогических проблем в рамках опосредованных и непосредственных контактов в процессе их профессиональной деятельности [2, с. 55].

Очевидно, что целенаправленная подготовка студентов магистратуры и аспирантов к межкультурному взаимодействию в профессиональной, в первую очередь, научной сфере, позволит российской высшей школе успешно интегрироваться в мировое образование, которое способно в условиях глобализации найти ответы на

многие вызовы современности благодаря объединению потенциалов национальных систем образования, исследовательских институтов. Таким образом, в качестве практических результатов могут рассматриваться как педагогические заимствования, так и реализация совместных исследовательских и образовательных программ, дающие возможность расширить наши представления о педагогической реальности и на этой основе содействовать развитию личности обучающихся, и национальной системы образования в целом.

Педагогические условия подготовки педагогов к межкультурному взаимодействию.

Модернизация подготовки современного педагога-исследователя возможна через реализацию совокупности педагогических условий, которые позволят выйти за рамки сложившейся отечественной педагогической традиции, преодолеть этноцентристские установки, при которых нормы и ценности «своей» культуры, в т.ч. и профессиональной, являются единственно верными и продуктивными, определить ориентиры дальнейшего развития будущих педагогов-исследователей. Нами предложена совокупность условий – содержательные, технологические и организационные, необходимость и достаточность которых обеспечивается их целенаправленностью, соответствием базовым элементам педагогического процесса как целостной системы, проверяемостью.

Содержательные условия обеспечивают включение ряда элементов, отражающих культурную специфику отечественного и зарубежного образования, педагогических исследований: на уровне иностранного языка, как средства межкультурной коммуникации, – овладение профессиональной терминологией (блок 1. «Система образования в России и за рубежом», блок 2. «Теории обучения и воспитания», блок 3. «Логика и методология педагогических исследований»); на уровне методологии педагогических исследований, как предмета коммуникации, - знакомство со спецификой западноевропейской педагогической парадигмы.

Определение данных содержательных линий связано с затруднениями, которые испытывают педагоги-исследователи, включаясь в профессиональную коммуникацию на иностранном языке. Причиной их возникновения является недостаточный уровень владения иноязычными терминологическими системами – необходимыми элементами для точного понимания своего собеседника в процессе обсуждения профессиональных проблем. Различия в терминологических системах связаны, прежде всего, с различными объемами понятий (например, нем. die Herausbildung – рус. формирование, становление, образование, воспитание), их несовпадении при звуковом подобии, наличии эквивалента (ср. нем. die Realschule и рус. реальная школа), дополнительные или

измененные значения, присваиваемые терминам-интернационализмам (*der Termin* – срок, дата, прием, слушание (дела); *der Terminus* – термин, понятие, срок вступления в силу (закона, документа и пр.) и пр.

При работе с подобными лексическими единицами их значительная часть требует комментария, т.к. большинство из них так или иначе отражает культурную специфику педагогической реальности. Такое известное всем российским обучающимся и преподавателям явление как «открытый урок» в понимании немецких коллег не предполагает гостей-наблюдателей на занятии, а является такой формой взаимодействия учителя и обучающихся, при которой отсутствует жесткое следование запланированным шагам (ср. «*geschlossener Unterricht*»): обучающиеся имеют возможность предлагать (*mitbestimmen*), с какой целью, что и как они будут изучать, а у педагога появляется значительное пространство для импровизации и выстраивания межличностных отношений речевых партнеров.

В этой связи целесообразными представляются задания на сопоставление языковых единиц, на выделение культурно-специфичных элементов текстов, на понимание и интерпретацию иноязычных текстов в целом, посвященных проблематике организации педагогических исследований.

Таким образом, сопоставительный анализ педагогической терминологии не только обогащает лексический запас коммуникантов, позволяет установить сходства и различия, но и дает возможность для рассмотрения явлений в контексте их культуры, понимания, какое значение они имеют для развития образовательной практики, раскрытия позиции отдельных исследователей по конкретным вопросам.

Тщательная проработка иноязычных терминологических систем позволяет практически устранить вторую группу затруднений, которые связаны с различиями в методологии педагогических исследований, сложившихся в отечественной и зарубежной (западноевропейской) педагогических парадигмах. Предметом анализа, в этом случае, становятся сходства и различия в выборе актуальных исследовательских проблем, в определении ценностных оснований, в выделении ведущих педагогических концепции и теории, в отборе исследовательского инструментария, в способах интерпретации результатов. В качестве практического задания для студентов магистратуры и аспирантов рекомендуется подготовка и защита проекта – исследовательской программы, составленной с учетом обеих исследовательских традиций, взаимодополнение которых довольно продуктивно при решении проблем обучения, воспитания, развития.

Форма предъявления указанного содержания может быть традиционна – актуальные иноязычные тексты в переводе и в оригинале (опосредованное межкультурное взаимодействие), кроме того,

передача содержания осуществляется в тренингах различных видов и в процессе живого общения с педагогами-представителями чужих культур (непосредственное межкультурное взаимодействие). Специфика содержания межкультурного обучения педагогов-исследователей определяет включение в рассматриваемую совокупность технологических и организационных условий.

Необходимость реализации *технологических условий* связана с тем, что процесс подготовки к межкультурному взаимодействию по многим параметрам отличается от других видов обучения. Если знания по культуре, истории, географии, об обычаях и традициях жителей конкретной страны можно получить при помощи классических академических форм (лекционные курсы по страноведению, инструктаж, *culture class* и др.), то практическому поведению в ситуации межкультурного контакта обучить значительно сложнее.

В условиях, когда уровень владения иностранным языком ниже профессионального, а контакты с представителями другой культуры носят эпизодический характер, учиться «вести себя, как иностранец», имитировать культурные образцы нецелесообразно, так как соблюдение индивидуального национального стиля речевого и неречевого поведения в целом не препятствует межкультурной коммуникации [4, с.11].

Основные трудности в таких ситуациях связаны с атрибутивными процессами восприятия и интерпретации чужого поведения, то есть, с зачастую неверным приписыванием наблюдаемым и переживаемым событиям или действиям определённых причин. Примером этого могут служить реакции удивления или раздражения у представителя немецкой культуры, вызванные продолжением разговора после того, как партнеры попрощались словесно и пожали друг другу руки. При этом поведение собеседника может быть расценено как несобранность, неорганизованность или навязчивость. В свою очередь, русский партнер может испытывать дискомфорт из-за, как ему кажется, холодности и недружелюбия его немецкого коллеги. Причина такого рода оценок заключается в том, что послесловие, характерное для акта прощания в России, не имеет аналога в немецкой культуре.

Использование интерактивных форм подготовки к межкультурной коммуникации, основанных на анализе и интерпретации реальных культурных контактов, обеспечивает практическую направленность межкультурного обучения будущих педагогов-исследователей.

В ходе подготовки обучаемого происходит отказ от этноцентрических установок, осознание собственных культурных ценностей и образцов поведения, обогащение фоновых социокультурных и лингвокультурных знаний о чужой стране и, наконец,

переход к пониманию и интерпретации фактов, явлений, норм, характерных для чужой культуры, к адекватному реагированию на речевой и поведенческий коды своего зарубежного партнера.

Оптимальной формой реализации такой трансформации является *тренинг*, который по сравнению с классическими академическими формами организации учебного процесса в большей степени отвечает специфическим требованиям и трудностям межкультурного обучения благодаря своей практикоориентированности, комплексности и интенсивности [4, с. 7].

В целом ряде программ общекультурных («Самооценка», «Модель контраста», «Биографическая рефлексия» и др.) и культурно-специфичных («Культурный ассимилятор») тренингов особое место занимают интерактивные игры-симуляции, позволяющие при помощи интервенций тренера структурировать активность членов группы в соответствии с учебной целью в ситуации «здесь и теперь». Из всей совокупности сложных аспектов общения этот метод помогает выделить проблемные, в нашем случае, межкультурные, и представить их в искусственно созданном контексте в виде некой схемы действий.

Таким способом интеллектуальная и эмоциональная энергия участников фокусируется в определенном направлении. Упрощенный мир интерактивных игр-симуляций позволяет обучаемым лучше, чем в сложном реальном мире, познать и понять структуру и причинно-следственные взаимосвязи, с относительно малым психологическим риском выработать новые способы поведения в ситуации контакта культур.

Реализация *организационных условий* предполагает вовлечение молодых педагогов исследователей в межкультурное взаимодействие в его опосредованных (работа с зарубежной научной литературой, периодикой, ведение переписки с коллегами, заочное участие в международных конференциях и пр.) и непосредственных формах (участие в программах академического обмена, стажировках, мастер-классах, совместных исследовательских проектах).

Важным требованием к выполнению разнообразных исследовательских заданий в рамках диссертаций выступает обязательное обращение к зарубежным источникам по исследуемой проблематике, их критическая оценка с точки зрения возможности для педагогического заимствования или инициации непосредственного контакта с представителем концепции, теории, направления и пр.

Возможности в вузе для осуществления непосредственного межкультурного взаимодействия представлены достаточно широко [2, с.53]:

- встречи студентов магистратуры с ведущими специалистами, учеными-педагогами России и зарубежных стран;

- знакомство с деятельностью разнообразных образовательных учреждений России и зарубежных стран;

- участие в работе международных, всероссийских, региональных, межвузовских, общевузовских научных конференций и семинаров;

- организацию и участие в конференциях студенческих научных обществ (СНО) на факультетах и в общевузовской конференции СНО по исследуемой проблематике;

- участие в международных конкурсах персональных грантов;

- подготовка и публикация результатов проведенных исследований в отечественных и зарубежных периодических изданиях, в том числе и электронных.

Сопровождение студентов магистратуры и аспирантов научными руководителями, специалистами и переводчиками международных отделов вузов, поддержка постоянных контактов с иностранными студентами бакалавриата и магистратуры позволяют снять психологические и языковые барьеры, показать значимость межкультурного взаимодействия как для решения исследуемой проблемы, так и для личностного развития молодого ученого.

Совокупность названных условий может быть реализована в рамках спецкурсов, например, «Межкультурное взаимодействие в сфере образования», либо в форме модульной программы, отдельные элементы которой могут встраиваться по мере необходимости в дисциплины учебного плана: «Деловой иностранный язык», «Современные проблемы науки и образования», «Культура профессиональной коммуникации» и пр.

Заключение.

В настоящее время реализация совокупности рассмотренных нами условий происходит в процессе преподавания спецкурсов «Межкультурная коммуникация в сфере науки и образования», «Межкультурная коммуникация и перевод», «Межкультурное взаимодействие в сфере образования», а так же проведения сетевой магистерской программы, участниками которой выступают как вузы России, так и зарубежные партнеры.

В процессе работы нами зафиксированы личностные изменения молодых педагогов-исследователей: развитие их критического мышления, умений работать с иноязычными источниками, желание и готовность участвовать в межкультурных контактах с зарубежными коллегами, способность к сотрудничеству, поиску компромисса, умения принимать чужую точку зрения без отказа от своей собственной позиции.

Важным результатом стало также создание творческой атмосферы научного поиска, вовлечение обучающихся в работу над научными темами кафедр,

организация и проведение международных исследовательских и образовательных проектов в рамках соглашений с зарубежными вузами (Немецкий культурный центр им. Гете, г. Мюнхен; Университет г. Фехта, Альпийско-Адриатический университет, г. Клагенфурт).

Библиографический список

1. Батракова, И.С. Организация научно-исследовательской деятельности магистрантов [Текст] / И.С. Батракова, Л.И. Лебедева // Подготовка специалиста в области образования: Научно-организационные проблемы подготовки кадров высшей квалификации: Коллективная монография. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И.Герцена, 2000. – Вып. IX. – С. 87–96.
2. Деревянченко, Е.А. Подготовка магистров педагогики к межкультурному взаимодействию: дисс. ... канд. пед. наук: 13.00.08 [Текст] / Е.А. Деревянченко. – Омский государственный педагогический университет. Омск, 2004. 200 с.
3. Заир-Бек, Е.С., Соляников, Ю.В. Технологии обучения научно-исследовательской деятельности как фактор качественной подготовки научных кадров в педагогическом университете [Текст] / Е.С. Заир-Бек, Ю.В. Соляников // Подготовка специалиста в области образования: Научно-организационные проблемы подготовки кадров высшей квалификации: Коллективная монография. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И.Герцена, 2000. – Вып. IX. – С. 96–114.
4. Коптельцева, Г., Рот, Ю. Встречи на грани культур: игры и упражнения для межкультурного обучения [Текст] / Г. Коптельцева, Ю. Рот. – Калуга, Полиграф-Информ, 2001. – 185 с.

References

1. Batrakova, I.S., Lebedeva, L.I. *Organizatsiya nauchno-issledovatel'skoy deyatel'nosti magistrantov* [The organization of research activity of undergraduates] // Training of a specialist in the field of education: Scientific and organizational problems of training highly qualified personnel: Collective monograph. SPb.: Publishing House of the Russian State Pedagogical University. AI Herzen, 2000, Issue. IX, pp. 87–96.
2. Derevyanchenko, E.A. *Podgotovka magistrrov pedagogiki k mezhkul'turnomu vzaimodeystviyu* [Preparation of masters of pedagogy for intercultural interaction]: dis. ... kand. ped. nauk: 13.00.08. Omsk State Pedagogical University. Omsk, 2004. 200 p.
3. Zair-Bek, E.S., Solyanikov, Y.V. *Tekhnologii obucheniya nauchno-issledovatel'skoy deyatel'nosti kak faktor kachestvennoy podgotovki nauchnykh kadrov v pedagogicheskom universitete* [Technologies of teaching research activity as a factor of qualitative training of scientific personnel in the Pedagogical University] // Training of a specialist in the field of education: Scientific and organizational problems of training highly qualified personnel: Collective monograph. SPb.: Publishing House of the Herzen Russian State Pedagogical University, 2000, Issue. IX, pp. 96–114.
4. Koptel'tseva, G., Rot, Y. *Vstrechi na grani kul'tur: igry i uprazhneniya dlya mezhkul'turnogo obucheniya* [Meetings on the verge of cultures: games and exercises for intercultural learning]. Kaluga, Poligraf-Inform, 2001, 185 p.

COMPLEX OF TRAINING CONDITIONS OF PEDAGOGICAL RESEARCHERS FOR INTERCULTURAL INTERACTION

Elena A. Derevianchenko,
Associate Professor, Omsk State Pedagogical University

Abstract. The present paper is devoted to the problem of training of young researchers for intercultural interaction in the field of pedagogy and education, which implies a joint solution by the representatives of different cultures of actual pedagogical problems within the framework of indirect and direct contacts in the process of their professional activity. On the base of ideas about pedagogy and education as parts of national culture the author highlights linguistic and methodological differences of different levels, including in foreign languages, cultural specific features in the functioning of national educational systems and the educational process, the specifics of foreign pedagogical research. Purposeful work with the identified differences is organized through the implementation of a necessary and sufficient set of pedagogical conditions that ensure systemic changes in the entire process of preparing students for the master's degree in intercultural interaction: substantial conditions presuppose the inclusion of a number of elements reflecting the cultural specifics of domestic and foreign education and pedagogical research; technological conditions are associated with the selection of a number of technologies, methods and techniques of intercultural learning, which allow to form the necessary skills; organizational conditions are considered as the involvement of young educators-researchers in intercultural interaction in its mediated (working with foreign scientific literature, periodicals, correspondence with colleagues, blogs, correspondence participation in international conferences, etc.) and

direct forms (participation in academic exchange programs, internships, master classes, joint research projects). It's also recommended how to realize the complex illustrating with some examples of practice tasks.

Key words: scientific and pedagogical staff, intercultural interaction, linguistic and methodological differences, terms, pedagogical research, trainings, cooperation.

Сведения об авторе:

Дервянченко Елена Анатольевна – кандидат педагогических наук, доцент, заведующий кафедрой немецкого языка и межкультурной коммуникации ФГБОУ ВО «Омский государственный педагогический университет», доцент (Россия, 644099, г. Омск, наб. Тухачевского, 14): derevyanchenko@omgru.ru.

Статья поступила в редакцию 12.03.2018 г.

ББК 75.0, УДК 796.08 © М.А. Лозовая, А.А. Лозовой, А.С. Третьяков

М.А. Лозовая, А.А. Лозовой, А.С. Третьяков
СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИКА КРУГОВОЙ ТРЕНИРОВКИ ПРИ СОПРЯЖЕННОМ РАЗВИТИИ
ГИБКОСТИ ГОЛЕНОСТОПНЫХ СУСТАВОВ ПРИ РАЗВИТИИ СИЛОВОЙ ВЫНОСЛИВОСТИ У
КОНЬКОБЕЖЕК 12–13 ЛЕТ

В статье представлено исследование влияния круговой тренировки по разработанной методике на развитие силовой выносливости у конькобежцев 12-13 лет. Анализ научно-методической литературы показал, что работ по методике развития силовой выносливости у юных конькобежцев 12-13 лет недостаточно. Нами было выдвинуто предположение, что применение круговой тренировки при сопряжённом развитии гибкости голеностопных суставов будет способствовать достижению более высокого уровня силовой подготовленности конькобежцев 12-13 лет. Целью исследования являлась оценка эффективности средств и методов круговой тренировки, направленной на развитие силовой выносливости у конькобежцев 12-13 лет. Исследование проводилось с детьми средней возрастной группы, в двух конькобежных школах, с апреля по начала июня, когда тренировки проходили на базе спортивных школ. Были сформированы 2 группы (экспериментальная и контрольная) по 10 человек каждая, с относительно одинаковым уровнем физической подготовленности. В экспериментальную группу была внедрена разработанная нами экспериментальная методика развития силовой выносливости посредством круговой тренировки. Также в экспериментальной группе по результатам итоговых стартов было зафиксировано, что разница между временем пробега первого 400 метрового круга и второго лежит в пределах 3-х секунд, причем время второго круга превышает время пробега первого круга. В ходе педагогического эксперимента нами было установлено, что разработанная методика эффективна, так как прирост всех контрольных показателей в экспериментальной группе выше, чем в контрольной. Для более целенаправленного и эффективного развития силовой выносливости необходимо использовать предлагаемое тренировочное воздействие, при сопряжённом развитии гибкости голеностопных суставов.

Ключевые слова: тренировочный процесс, силовая выносливость, конькобежки 12-13 лет, гибкость, круговая тренировка.

Вопросы спортивной подготовки юных спортсменов многие годы привлекают внимание спортивных специалистов [2, 10, 11].

В теории и методике детско-юношеского спорта проблемы развития физических способностей занимают одно из самых важных мест, поскольку много функций и систем организма юных спортсменов не сформированы [3, 4, 9].

В возрасте 12-13 лет организм конькобежцев приспосабливается к выполнению большого объема тренировочных нагрузок, преимущественно неспецифического характера, укрепляется опорно-двигательный аппарат, повышается функциональное состояние мышечных групп, развивается гибкость. Таким образом, предусматривается постепенное развитие всех функциональных систем и опорно-двигательного аппарата с преимущественным использованием неспецифических средств. При планировании учитываются компоненты, определяющие характер тренирующего воздействия программы. Сюда относятся продолжительность упражнения, число повторений упражнения, интенсивность работы, продолжительность интервалов отдыха между упражнениями и характер отдыха. Круговая тренировка для спортсменов этого возраста является эффективным средством разностороннего воздействия и обладает эмоциональным запалом, вызывает устойчивый интерес к конькам. В конькобежном спорте развитие силы мышц необходимо для эффективного отталкивания и преодоления инерции собственного

тела, имеет решающее влияние на достижение высокого спортивного результата.

Анализ научно-методической литературы помог нам более четко представить методологию исследования и определение общих теоретических позиций, а также выявить, что работ по методике развития силовой выносливости у юных конькобежцев 12-13 лет недостаточно [1, 5, 6, 7, 8, 12].

Нами было выдвинуто предположение, что применение круговой тренировки при сопряжённом развитии гибкости голеностопных суставов будет способствовать достижению более высокого уровня силовой подготовленности конькобежцев 12-13 лет.

Организация исследования: целью исследования являлась оценка эффективности средств и методов круговой тренировки, направленной на развитие силовой выносливости у конькобежцев 12-13 лет.

Исследование проводилось с детьми средней возрастной группы, в двух конькобежных школах, Колпинская СДЮШОР и ШВСМ, с апреля по начало июня, когда тренировки проходили на базе спортивных школ. Были сформированы 2 группы (экспериментальная и контрольная) по 10 человек каждая, с относительно одинаковым уровнем физической подготовленности. В экспериментальную группу была внедрена разработанная нами экспериментальная методика развития силовой выносливости посредством круговой тренировки.

В период с июня по август обе группы находились на учебно-тренировочном сборе в летнем лагере «Мечта». Тренировки силовой направленности

проводились 2 раза в неделю, тренеры СДЮШОР круговую тренировку применяли один раз в две недели, а тренеры ШВСМ каждую неделю. В середине октября команды обеих школ выехали на учебно-тренировочный сбор в г. Коломна. Тренировки проходили в условиях крытого катка. Обе группы готовились под руководством своих тренеров, но в экспериментальную группу раз в неделю были включены тренировки, направленные на развитие силовой выносливости в беге на 1000 метров по разработанной нами методике. Основной целью экспериментальной методики являлось создание предпосылок для повышения работоспособности спортсменок, что осуществлялось посредством всестороннего общефизического развития и развития силовой выносливости мышц бедра и голени с помощью неспецифических тренировочных средств. В конце октября был проведён первый контрольный старт у обеих групп. В конце декабря все испытуемые участвовали в соревновании (Открытый кубок Москвы).

Спортсменки контрольной группы тренировались по следующей методике:

На спортивной площадке размечался прямоугольник со сторонами 20 и 40 метров. Весь комплекс повторялся 2–3 раза без отдыха. Затем следовал перерыв на 10–12 минут и вновь повторялся подряд 2–3 раза. Все упражнения выполнялись в максимальном темпе.

На первой длинной стороне прямоугольника прыжковая имитация с максимальным продвижением вперед.

На первой короткой стороне – Прыжки на двух ногах с максимальным продвижением вперед («лягушка»).

На втором 40 – метровом отрезке – пригибная ходьба в низкой посадке с работой рук.

На следующем отрезке – 20 метров – максимальное ускорение.

Тренировка проводилась один раз в неделю. Данный план тренировок не менялся на протяжении всего эксперимента.

Экспериментальная группа тренировалась по методу круговой тренировки с включением в содержание разнообразных средств развития силовых способностей. В этой группе больший акцент был на дозирование нагрузки, подбор фаз нагрузки и отдыха, которые обеспечивают благоприятный тренировочный эффект. В контрольной группе круговая тренировка применялась с включением средств специфического характера, т.е. содержала имитационные упражнения конькобежца.

В тренировочный процесс конькобежек экспериментальной группы были внедрены два варианта комплексов круговой тренировки на различные группы мышц, выполняемые с высокой интенсивностью.

1 комплекс круговой тренировки (апрель – июнь)

1 станция:

Прыжки со скакалкой. Отталкиваться за счёт сгибания и разгибания в голеностопных суставах, без постановки пяток на опору.

2 станция:

Лежа на спине поднимание и опускание прямых ног до уровня 90 градусов.

3 станция:

Стоя с грифом 15 кг на плечах, выполнять амплитудные сгибания и разгибания в голеностопных суставах, ноги в коленных суставах не сгибать.

4 станция:

Приседания со штангой 15кг на плечах до уровня полупосадки.

5 станция:

Наклоны туловища вправо и влево с гантелями (1,5кг) в руках за головой.

6 станция:

И.п. - стоя пятками на полу носки на бруске 7 – 10 см. Подняться на носки на брусок двумя ногами и опуститься в и.п.;

7 станция:

Попеременное нашагивание на опору (высота 35 – 45 см), поднимая бедро свободной ноги возможно выше.

8 станция:

И.п. – присед в группировке, стоя на опоре всей стопой. Выполнять пружинящие наклоны голенью вперед не поднимая пяток с опоры.

9 станция:

Из положения стоя ноги на ширине плеч руки с гантелями 1,5кг вверх, наклоны туловища вперед – вниз, руки между ног («дровосек»).

10 станция:

Положение лежа на спине, руки вытянуты за голову, одновременное поднимание вверх туловища и ног («складной нож»).

11 станция:

И.п. – стоя лицом к гимнастической стенке на расстоянии одного шага, руками держаться за рейку на уровне плеч, одну ногу согнуть (под тяжестью веса) другая – прямая на носке. Выполнять пружинящие движения прямой ногой до касания пяткой опоры, попеременно меняя ноги.

Круговая тренировка проходила по правилу: 1 минута упражнение и 30 секунд переход на следующую станцию. Количество кругов от 3 до 4. Темп выполнения упражнений максимальный, без уменьшения амплитуды движений. Промежуток между кругами заполняется гимнастическими упражнениями, его продолжительность составляет 8 минут.

2 комплекс круговой тренировки (июль – сентябрь).

1 станция:

Выпрыгивание из посадки конькобежца. Выпрыгивания выполнять за счет разгибания в голеностопных суставах, а не в коленных, сохраняя положение посадки;

2 станция:

Сгибание и разгибание рук в упоре, туловище держать горизонтально опоре;

3 станция:

И.п. – Выпад правой ногой вперед, руки в упоре на ширине плеч, смена положения ног прыжком;

4 станция:

Положение лежа на спине, руки вытянуты за голову, одновременное поднимание вверх туловища и ног;

5 станция:

И.п. – Стоя боком у гимнастической стенки на расстоянии прямой руки, принять положение окончания отталкивания правой ногой на повороте, держась рукой за гимнастическую стенку, прыжком сменить на положение окончания отталкивания левой на повороте (имитация порота на месте);

6 станция:

И.п. – окончание отталкивания на прямой, смена положения ног на зеркальное с работой руками;

7 станция:

Из стойки ноги врозь (между ногами скамейка) с гантелями (1 кг) в руках вскок на скамейку, соскок.

8 станция:

И.п. – окончание отталкивания левой ногой на повороте. Сменить положение на зеркальное прыжком;

9 станция:

И.п. – Лежа на спине, руки вдоль туловища, поднимание и опускание туловища;

10 станция:

Прыжки со скакалкой. Отталкиваться за счёт сгибания и разгибания в голеностопных суставах, без постановки пяток на опору;

11 станция:

И.п. – упор присев, прыжками смена положения на упор лежа и упор лежа;

Круговая тренировка проходила по правилу 40 секунд упражнение и 1 минута перерыв. Темп выполнения упражнений максимальный, без уменьшения амплитуды движений. Количество прохождений кругов от 3 до 4. Отдых между кругами составляет 6 минут и заполняется бегом.

В качестве тестирования были применены следующие упражнения:

1. Прыжки со скакалкой, количество раз в минуту.

2. Прыжки в длину с места.

3. Подъем туловища, количество раз в минуту.

4. Приседание на обеих ногах, не поднимая пяток с опоры, количество раз за 30 секунд.

Результаты и их обсуждение. Реализация разработанной круговой тренировки в тренировочном процессе конькобежек обеспечила прирост ряда показателей тестов на силовую выносливость у девочек. В экспериментальной группе количество прыжков со скакалкой увеличилось с 86 до 107 раз в минуту, а в контрольной с 86 до 98. В подъеме туловища соответственно с 22 до 38, а в контрольной с 23 до 33 при достоверном уровне значимости. Показатели в экспериментальной группе заметно подросли, что указывает на рост уровня силовых качеств как при промежуточном тестировании, так и по окончании исследования. Об этом свидетельствует процент их роста, в частности, в прыжках со скакалкой скакалке (на 19,6 %), в прыжках в длину с места (на 8,7 %), подъеме туловища (на 42,1 %), (табл. 1)

Проведенный анализ темпов прироста свидетельствует о повышении силовой выносливости юных конькобежек 12-13 лет уже через 3 месяца тренировок. Из этого следует, что круговая тренировка оказывает более интенсивное влияние на повышение силовой выносливости при сопряженном развитии гибкости в голеностопных суставах.

Из таблицы 2 видно, что данные не достоверны: различий нет как в контрольной, так и в экспериментальной группе в контрольных стартах на всех отрезках дистанции: 200, 400, 400 метров.

Из таблицы 3 видно, что результаты экспериментальной и контрольной групп в итоговых стартах на отрезке 200 метров различий нет, данные не достоверны, на отрезках 400 метров данные достоверны, различия существуют.

Также были проанализированы результаты прохождения дистанции 1000 метров экспериментальной и контрольной группы на контрольных и итоговых стартах.

Таблица 2

Результаты контрольной и экспериментальной групп в контрольных стартах (n=10)

ГРУППЫ	Дистанция	$\bar{x} \pm S\bar{x}$	Критерий Стьюдента	P
контрольная	200 м	28,7±0,3	0,7	>0,05
экспериментальная		29,0±0,3		
контрольная	400 м	41,5±0,2	0	>0,05
экспериментальная		41,5±0,2		
контрольная	400 м	45,8±0,3	0,24	>0,05
экспериментальная		45,7±0,3		
контрольная	1000 м	1,56±0,007	0	>0,05
экспериментальная		1,56±0,008		

Таблица 1.

Влияние экспериментальной методики и методики запланированной тренером на рост спортивных результатов в общей физической подготовке

Группы	Упражнения	Испытание			Прирост от первого испытания		Критерий Стьюдента (1-3)	Уровень значимости
		1	2	3	абсолют. величины	%		
		X±m	X±m	X±m				
Экспериментальная группа, тренирующаяся по экспериментальной методике	Прыжки со скакалкой, кол. раз/в мин.	86,0 ±0,8	99,0 ± 0,7	107,0 ± 0,7	21,0	19,6	20,2	<0,001
	Прыжки в длину с места, см	178,0 ± 1,4	188,0 ± 1,6	195,0 ± 1,5	17,0	8,7	5,4	<0,05
	Подъём туловища, кол. раз / в мин.	22,0 ± 0,7	31,0 ± 0,6	38,0 ± 0,6	16,0	42,1	18,6	>0,05
	Приседание на обеих ногах, кол. раз/30сек	29,4±1,4	31,0 ± 1,2	32,8 ±0,9	3,4	11,6	1,2	<0,05
Контрольная группа, тренирующаяся по запланированной тренером методике	Прыжки со скакалкой, кол. раз / в мин.	86,0 ± 0,9	94,0 ± 0,7	98,0 ± 0,9	12,0	12,2	9,4	<0,05
	Прыжки в длину с места, см	176,0 ± 0,9	182,0 ± 0,7	185,0 ± 0,7	9,0	4,9	5,2	<0,05
	Подъём туловища, кол. раз / в мин.	23,0 ± 0,9	29,0 ± 0,6	33,0 ± 0,7	10,0	30,3	8,5	<0,05
	Приседание на обеих ногах, кол. раз/30 сек	25,8 ± 1,5	27,3 ± 1,6	27,1 ± 1,5	1,3	4,8	0,7	> 0,05

Результаты экспериментальной и контрольной групп в итоговых стартах (n=10)

ГРУППЫ	Дистанция	$\bar{x} \pm S\bar{x}$	Критерий Стьюдента	P
контрольная	200 м	28,0±0,3	0,7	>0,05
экспериментальная		27,7±0,3		
контрольная	400 м	40,9±0,3	3,6	≤0,05
экспериментальная		42,2±0,2		
контрольная	400 м	45,1±0,3	15,3	≤0,05
экспериментальная		39,6±0,2		
контрольная	1000 м	1,5±0,007	0	>0,05
экспериментальная		1,5±0,006		

Заключение. Таким образом, разработанная методика развития силовой выносливости посредством круговой тренировки обеспечивает более выраженный прирост показателей тестов на силовую выносливость у конькобежцев в сравнении с занимающимися по обычной программе.

Также в экспериментальной группе по результатам итоговых стартов было зафиксировано, что разница между временем пробега первого 400

метрового круга и второго лежит в пределах 3-х секунд, причем время второго круга превышает время пробега первого круга. Учитывая, что у высококвалифицированных спортсменов эта разница лежит в пределах 2-х секунд, можно говорить о том, что для конькобежцев низших спортивных разрядов 3-х секундная разница между кругами является положительным показателем уровня развития силовой выносливости у конькобежцев.

Библиографический список

1. Аикин, В.А. Современные тенденции тренировочной и соревновательной деятельности в биатлоне и шорт-треке (по материалам зарубежной печати) [Электронный ресурс] / В. А. Аикин, Ю. В. Корягина, Е. А. Сухачев, Е. А. Реуцкая // Современные проблемы науки и образования. -2013. -№ 3. -URL: www.science-education.ru/109-9378.
2. Булгакова, Н. Ж. Научно-методические основы подготовки спортивного резерва [Текст] / Н. Ж. Булгакова // Актуальные проблемы совершенствования системы подготовки спортивного резерва: XVI Всероссийская научно-практическая конференция, посвященная памяти Марины Яковлевны Набатниковой. – М., 1999 г. – С. 18–20.
3. Гибадуллин, И.Г. Управление тренировочным процессом биатлонистов в системе многолетней подготовки : автореф. дисс. ... доктора пед. наук : спец. 13.00.04 «Теор. и метод. физич. воспитания, спорт. тренировки, оздоров. и адаптивной физич. культуры» [Текст] / И. Г. Гибадуллин. – Волгоград, 2006. – 42 с.
4. Есин, А. Ю. Структура двигательных действий и подход к начальному обучению юных конькобежцев [Электронный ресурс] / А. Ю. Есин // URL: www.portalus.ru.
5. Кирьянова М.А. Реографические показатели спортсменов циклических видов спорта [Текст] / М. А. Кирьянова, И. Н. Калинина, Л. Г. Харитоновна // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование, здравоохранение, физическая культура. -2010. -№ 24 (200). -С. 125-128.
6. Кирьянова, М. А. Особенности центральной гемодинамики у спортсменов-пловцов с учетом характера мышечной деятельности [Текст] / М. А. Кирьянова, И. Н. Калинина // Лечебная физкультура и спортивная медицина. -2011. -№ 6. -С. 15-21.
7. Корягина, Ю.В. Медико-биологическое обеспечение спортивной тренировки в биатлоне и шорт-треке (по материалам зарубежной печати) / Ю. В. Корягина, Е. А. Сухачев, Е. А. Реуцкая [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. -2013. -№ 3. - URL: www.science-education.ru/109-9248.
8. Корягина, Ю. В. Хронобиологические особенности адаптации к занятиям различными видами спорта [Текст] / Ю. В. Корягина // Теория и практика физической культуры. -2010. -№ 7. -С. 24-28.
9. Мартыненко, И. В. Методика спортивной подготовки юных конькобежцев на начальном этапе в условиях крытых катков : дис. ... канд. пед. наук / Мартыненко И.В. -Челябинск, 2011. – 185 с.
10. Матвеев Л. П. Теория и методика физической культуры: учеб. для студ. вузов. [Текст] /Л.П. Матвеев. - СПб.: Питер, 2004. -160 с.
11. Тимакова, Т.С. Спортивный отбор в системном видении проблемы / Т. С. Тимакова [Текст] // Актуальные проблемы совершенствования системы подготовки спортивного резерва: XVI Всероссийская научно-практическая конференция, посвященная памяти Марины Яковлевны Набатниковой. – М., 1999 г. – С. – 133–135.
12. Флянку, И. П. Двигательная активность и здоровье школьников: Монография [Текст] / И. Флянку, А. Приешкина, А. Фоменко. -Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co.KG, 2013. -109 с.

References

1. Aikin V.A. *Modern trends of training and competitive activities in the biathlon and short track (on materials of the foreign press). Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya.* [Modern problems of science and education] -2013. -№ 3. -URL: www.science-education.ru/109-9378 (in Russian).
2. Bulgakova N. Zh. *Scientific-methodical bases of preparation of sports reserve. Aktual'nye problemy sovershenstvovaniya sistemy podgotovki sportivnogo rezerva: XVI Vserossiyskaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya, posvyashchennaya pamyati Mariny Yakovlevny Nabatnikovoy* [Actual problems of sports reserve preparation system perfection: XVI All-Russia scientific - practical conference dedicated memory of Marina Nabatnikova] (Moscow, 5-7 Oct. convent in 1999). - P. 18 - 20 (in Russian).
3. Gibadullin I.G. *Biathletes training process management in long-term preparation system: Abstract of PhD thesis: 13.00.04 "Theory and methods of physical education, sports training, Wellness. and adaptive physical culture"* – Volgograd, 2006. - 42 p. (in Russia)
4. Esin A. Yu. *Structure of motor actions and approach to the initial training of young skaters* . URL: www.portalus.ru (in Russia)
5. Kir'yanova M.A. *Rheographic indicators of athletes' cyclic sports. Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Obrazovanie, zdravookhranenie, fizicheskaya kul'tura.* [Bulletin of South Ural State University. Series: Education, health, physical culture.] -2010. -№ 24 (200). - P. 125-128 (in Russia)
6. Kir'yanova M. A. *Features of central hemodynamics in swimmers, given the nature of muscle activity. Lechebnaya fizkul'tura i sportivnaya meditsina.* [Therapeutic exercise and sports medicine.] -2011. -№ 6. - P. 15-21 (in Russia)
7. Koryagina Yu.V. *Biomedical support of sports training in biathlon and short track (on materials of the foreign press) Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya.* [Modern problems of science and education.] -2013. -№ 3. - URL: www.science-education.ru/109-9248
8. Koryagina Yu. V. *Chronobiological features of adaptation to various sports. Teoriya i praktika fizicheskoy kul'tury.* [Theory and Practice of Physical Culture] -2010. -№ 7. - P. 24-28. (in Russia)
9. Martynenko I. V. *Methodology of sports training of young skaters at an early stage in terms of indoor rinks: PhD thesis* -Chelyabinsk, 2011.- 185 p.
10. Matveev L. P. *Theory and Methods of Physical Education: Textbook for students.* - SPb.: Piter, 2004. -160 p. (in Russian).
11. Timakova T.S. *Sports selection in the system vision problems. Aktual'nye problemy sovershenstvovaniya sistemy podgotovki sportivnogo rezerva: XVI Vserossiyskaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya, posvyashchennaya pamyati Mariny Yakovlevny Nabatnikovoy* [Actual problems of perfection of sports reserve preparation system perfection: XVI All-Russian scientific-practical conference dedicated to the memory of Marina Nabatnikova] (Moscow, 5-7 October 1999). P. 133-135 (in Russian).
12. Flyanku I. P. *Physical activity and health of schoolchildren: Monograph* -Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co.KG, 2013. 109 p.

CIRCUIT TRAINING AS A MEAN OF STRENGTH ENDURANCE OF 12-13-YEAR-OLD SPEEDSKATERS

Marina Lozovaya,

trainer – lecturer, Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Alexander Lozovoy,

Senior Lecturer, Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Alexander Tretyakov,

Associate Professor, Reshetnev Siberian State University of Science and Technology

Abstract. The article presents a study of the circular training effect on the developed methodology for the strength endurance growth within 12-13-year-old speedskaters. An analysis of the scientific and methodological literature showed that there is not enough works on the of development of strength endurance methodology among young 12-13-year-old speedskaters. We have suggested that the use of circuit training with the conjugate development of flexible ankle joints will help to achieve a higher level of 12-13-year-old speedskaters force proficiency. The aim of the study was to assess the effectiveness of means and methods of circuit training aimed at developing strength endurance young 12-13-year-old speedskaters. The study was conducted with the children of the middle age group, from two skating schools, since April to early June, when the training had been taking place on the basis of sports schools. Two groups (experimental and control) of 10 people each, with much the same level of

physical fitness were formed. We implemented developed experimental technique of strength endurance through circuit training to the experimental group. Also, in the experimental group as a result of the outcome of starts it has been fixed that difference between the time of running the first 400 meter range, and the second one is in the range of 3 seconds, and second round time is longer than the first round one. During pedagogical experiment we have found that the developed method is effective because the gain of all benchmarks in the experimental group has been higher than in the control group. For more targeted and effective strength endurance growth it is necessary to use the proposed training impact with the conjugate flexible ankle joints development

Keywords: training process, strength endurance, 12-13-year-old speedskaters, flexibility, circuit training.

Сведения об авторах:

Лозовая Марина Александровна – тренер-преподаватель кафедры физической культуры и валеологии ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева» (660037, Российская Федерация, г. Красноярск, проспект имени газеты Красноярский рабочий, 31), e-mail: lozmarin@inbox.ru.

Лозовой Александр Александрович – старший преподаватель кафедры физической культуры и здоровья ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева» (660037, Российская Федерация, г. Красноярск, проспект имени газеты Красноярский рабочий, 31), e-mail: 89235731323@mail.ru.

Третьяков Александр Сергеевич – кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры физической культуры и здоровья ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева» (660037, г. Красноярск, проспект имени газеты Красноярский рабочий, 31), e-mail: tretjakovAL@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 03.04.2018 г.

УДК 796.056.8, ББК 75.5© Н.В. Луткова, Ю.М. Макаров

Н.В. Луткова, Ю.М. Макаров
ДИНАМИКА ПЕРМАНЕНТНОГО СОСТОЯНИЯ АГРЕССИВНОСТИ ЮНЫХ
СПОРТСМЕНОВ-ИГРОВИКОВ В ПРОЦЕССЕ МНОГОЛЕТНЕЙ ПОДГОТОВКИ

В статье представлены результаты анализа динамики перманентного состояния агрессивности юных спортсменов-игровиков в возрасте с 9 до 15 лет в процессе многолетней подготовки. Текущее состояние спортсменов-игровиков отличается ситуационностью, в основе которой заложен широкий диапазон внутри уровневой агрессивности, это позволило рассматривать перманентную агрессивность как устойчивую категорию и отличительное свойство личности игроков. Для определения уровня агрессивности у участников эксперимента использовалась проективная методика «Несуществующее животное». Стандартизация результатов осуществлялась на основе анализа данных, представленных в описательной форме. Это позволило определить ориентировочный перманентный уровень агрессивности каждого испытуемого и отнести его к соответствующему уровню агрессивности: повышенному, высокому, среднему, низкому. Выявлено однонаправленное движение показателей агрессивности спортсменов-игровиков в сторону постепенного его повышения в детско-юношеском возрастном периоде. Игроки с повышенным уровнем агрессивности обладают большей адаптационной способностью к условиям спортивной деятельности, чем их оппоненты с низким уровнем. В периоде взросления юных спортсменов от девяти до пятнадцати лет определено постепенное и неуклонное снижение количества участников тренировочного и соревновательного процесса на уровнях пониженной агрессивности. В процессе многолетних наблюдений за обследуемой группой юных спортсменов выявлено, что из 34 участников с низким уровнем агрессивности в группе осталось только 13, что составляет 38,2% от их количества. Из 14 участников со средним уровнем агрессивности продолжали занятия 10, что составляет 71,4%. В группе с высоким уровнем агрессивности из 9 осталось 7 – 77,7%. Юные спортсмены с повышенным уровнем агрессивности продолжили занятия без потерь численного состава. Приведенная аргументация фактического материала позволяет рассматривать перманентное состояние агрессивности, коэффициент агрессивности в детско-юношеском возрастном периоде как один из важных критериев отбора детей для специализированных занятий избранным видом какой-либо конкретной спортивной игры.

Ключевые слова: динамика, перманентность агрессивности, коэффициент агрессивности, юные спортсмены-игровики, многолетняя подготовка.

Важным элементом в спортивной деятельности является проявление агрессивного поведения. Под термином «агрессия» большинство спортивных психологов подразумевают напористое, атакующее, доминирующее поведение, которое необходимо направлять в нужное русло. Часто понятие «агрессивность» заменяют понятием «спортивная злость» [2, с. 110]. Агрессия в спорте является рациональной формой противостояния сопернику, мобилизации функциональных возможностей спортсмена на достижение конкретного результата. Игровая агрессия может толковаться как допустимая правилами игры и оправданная условиями соревновательной обстановки форма поведения спортсменов-игроков [5, с. 198].

Спорт, с одной стороны, представляет собой ту форму социальной активности, которая позволяет реализовать агрессивные влечения и не несет в себе социального порицания и неодобрения, а с другой стороны, проявление агрессии в спорте – это следствие потребности в самоутверждении через стремление к победе в борьбе с самим собой и соперниками. Спорт позволяет выражать агрессивные чувства, не причиняя большого вреда другим людям, формируя конструктивные формы агрессивного поведения спортсменов.

Выделяют три подхода к проблеме агрессии в спортивной деятельности. Большая группа спортсменов (58%) считает, что агрессия — это главное в спорте, спорт и агрессия неразрывны. По их мнению, если быть неагрессивным, то тяжело победить соперника. Прямо противоположное мнение: спорт и агрессия — это несовместные понятия определено у 23% спортсменов, считающих, что агрессия очень сильно мешает в спорте и должна быть наказуема. Эта группа спортсменов по собственному опыту считает, что агрессия приводит к поражению. Третья группа спортсменов (19%) полагает, что необходимо лишь иногда вести себя агрессивно. По мнению этой группы спортсменов, агрессия должна проявляться в форме нормальной спортивной злости, направленной на получение максимального результата. Однако агрессия не должна приводить к травмам, неспортивному поведению [1, с. 14-15]. В качестве главной причины агрессии и проявления негативных качеств (обиды, досады, отчаяния) спортсмены называют неумение достойно проигрывать. Очевидно, что отношение спортсменов к агрессивности во многом определяется ее целесообразностью и соблюдением правил соревнований.

Склонность к физической и вербальной агрессии как у мальчиков, так и у девочек выражена

больше у тех, кто занимается спортом. У мальчиков-спортсменов выше также склонность к косвенной агрессии, больше раздражительность и негативизм. Обращает на себя внимание меньшая выраженность у занимающихся спортом чувства вины (аутоагрессии), что косвенно подтверждает большую склонность к гетероагрессии подростков-спортсменов [2, с. 115].

У юных спортсменов наиболее выражена вербальная агрессия, для них наиболее характерен выплеск негативных эмоций через крик, ругань, ссоры. Также выделяется физическая агрессия, то есть подкрепление ссоры физической силой, направленной против другого человека. А менее всего для спортсмена данного возраста характерен негативизм [8, с. 84].

На современном этапе развития спортивных игр долгое время считалось, что проявление агрессивного поведения юных игроков имеет локальный характер и рассматривается как единичный случай эмоциональной несдержанности детей. Анализ крупных международных и национальных соревнований, в том числе и по спортивным играм, свидетельствует об общем росте агрессивных проявлений, как на уровне командных видов, так и в индивидуальном соперничестве [6, с. 247; 7, с. 5].

Соревновательная и тренировочная деятельность юных спортсменов с самого начала занятий избранным видом игры проходит в условиях постоянно нарастающей конфликтной ситуации, где граница между демонстрацией положительных и отрицательных эмоций имеет достаточно размытый характер.

Агрессивное поведение игроков по отношению не только к соперникам, но и зачастую к зрителям становится объектом пристального внимания специалистов в этой области. Это требует аналитического подхода в оценке происхождения агрессивных действий с целью разработки и обоснования методики регулирования поведенческих актов игроков на основе установления причинно-следственных связей между их индивидуально-личностными характеристиками и ситуативными факторами спортивной борьбы. Спортивный поединок в силу специфических особенностей его протекания предъявляет высочайшие требования к психической сфере игроков, где психоэмоциональное состояние не менее важно, чем тренировка физических кондиций. В общем контексте наиболее значимых свойств личности спортсменов агрессивность является тем необходимым атрибутом, способствующим достижению запланированных результатов.

Изучению же динамики агрессивного поведения на протяжении длительных периодов времени внимания практически не уделялось. Между тем, вопросы изменчивости или, напротив, устойчивости агрессивных проявлений, обострения агрессивного поведения, смены умеренных его форм более резкими и открытыми, представляются крайне важными [3, с. 145]. Существуют данные о том, что

именно в критические периоды жизни проявление агрессивности достигает своего апогея. Все это находит свое отражение, как в поведении индивида, так и в его внутренней организации [4, с. 6]. Поэтому анализ ее возрастной периодизации имеет архиважное значение не только для коррекции, но и для профилактики агрессивности.

В связи с изложенным выше, целью настоящего исследования является выявления динамики перманентного состояния агрессивности юных спортсменов-игровиков в процессе многолетней подготовки.

Для реализации поставленной цели были определены следующие задачи:

1. Определить перманентный уровень агрессивности начинающих спортсменов-игровиков в возрасте 9 лет.
2. Определить перманентный уровень агрессивности спортсменов-игровиков в возрасте 11 лет.
3. Определить перманентный уровень агрессивности спортсменов-игровиков в возрасте 13 лет.
4. Определить перманентный уровень агрессивности спортсменов-игровиков в возрасте 15 лет.

В лонгитудных исследованиях приняли участие юные спортсмены-игровики СДЮСШОР Кировского и Приморского районов, СДЮСШОР «Экран» города Санкт-Петербурга. На начальном этапе подготовки общее количество испытуемых составило 60 человек. Эксперимент проводился в период с 2013 по 2018 год.

Для выявления уровня агрессивности у участников эксперимента использовалась проективная методика «Несуществующее животное». Стандартизация результатов осуществлялась на основе анализа данных, представленных в описательной форме. Это позволило определить ориентировочный перманентный уровень агрессивности каждого испытуемого и отнести его к соответствующему уровню агрессивности: повышенному, высокому, среднему, низкому.

Результаты исследования и их обсуждение. На первом этапе исследования определялся перманентный уровень агрессивности начинающих спортсменов-игровиков в возрасте 9 лет, на втором этапе – 11-ти лет, на третьем – 13 и на четвертом – 15 лет. Полученные данные представлены в таблице 1. В ходе анализа показателей коэффициента агрессивности обнаружена различная степень его выраженности.

Так юные спортсмены девяти лет образовали четыре уровня агрессивности, количественный состав каждого имел следующий первоначальный вид: три спортсмена – повышенный, высокий – 9, средний – 14, низкий – 34. На втором этапе исследования у игроков одиннадцати лет произошли незначительные изменения показателей коэффициента агрессивности внутри уровня содержания. Если на повышенном уровне количество юных спортсменов осталось прежним, то на других наблюдается снижение объема обследуемых. На высоком уровне до восьми, среднем до 12 и низком до 31. Как видно из данных таблицы,

по мере взросления участников эксперимента общая картина динамики обозначенных показателей продолжает однонаправленное снижение в большей степени на уровнях пониженной агрессивности и в меньшей степени – повышенных. На третьем этапе в возрастной категории тринадцати летних эти показатели имеют следующий вектор: повышенный – три игрока, высокий – 8, средний -10, низкий – 26. У пятнадцати летних испытуемых эта динамика еще

более выражена на уровнях с пониженной агрессивностью: повышенный – три игрока, высокий – 7, средний -9, низкий – 13. Таким образом, в периоде взросления юных спортсменов от девяти до пятнадцати лет имеет место быть постепенное и неуклонное снижение количества участников тренировочного и соревновательного процесса, в первую очередь на уровнях пониженной агрессивности.

Таблица 1

Показатели коэффициента агрессивности (КА) спортсменов-игровиков 9-15 лет

Возраст (лет) n=кол-во человек	Уровень агрессивности							
	повышенный		высокий		средний		низкий	
	n	КА	n	КА	n	КА	n	КА
9лет, n=60	3	0.73	9	0.41	14	0.27	34	0.14
11лет, n=54	3	0.75	8	0.47	12	0.30	31	0.15
13лет, n=37	3	0.82	8	0.56	10	0.34	26	0.18
15 лет, n=32	3	0.88	7	0.62	9	0.38	13	0.20

Подобная динамика, с нашей точки зрения, вполне объяснима. Тренировочная и соревновательная деятельность спортсменов отличается высокой конкурентной средой, которая протекает в условиях постоянно сопровождающихся конфликтных ситуаций, где происходит регулярное столкновение интересов противоположных сторон. В подобной среде спортсмены с повышенным уровнем агрессивности чувствуют себя достаточно комфортно. Они импульсивны, не умеют сдерживаться, часто бывают раздражительными, открыто демонстрируют недовольство партнерами, соперником, а иногда и самими собой. Находясь длительное время в состоянии внутри личностного конфликта, такие спортсмены в условиях игровых единоборств сразу выплескивают негативную энергию в виде агрессивных действий и тем самым «успешно» реализуют накопившийся психоэмоциональный «застой». Что нельзя сказать об игроках с низким уровнем агрессивности. Это, как правило, спортсмены более сдержанные в своих эмоциях и накопившуюся отрицательную энергию они чаще всего переводят в русло, например, «обидчивости», которая постепенно накапливается и с которой, впоследствии, они не могут справиться самостоятельно. Если им не оказывается помощь со стороны тренера, то они в большинстве своем покидают учебно-тренировочную группу. Именно этим обстоятельством объясняется столь разительное соотношение игроков с пониженным уровнем агрессивности прекративших тренировочные занятия по сравнению с игроками повышенного уровня.

Так в процессе многолетних наблюдений за обследуемой группой юных спортсменов удалось выявить, что из 34 участников с низким уровнем агрессивности в группе осталось только 13, что

составляет 38,2% от их количества. Из 14 участников со средним уровнем агрессивности продолжали занятия 10, что составляет 71,4%. В группе с высоким уровнем агрессивности из 9 осталось 7 – 77,7%. А вот юные спортсмены с повышенным уровнем агрессивности продолжали занятия без потерь численного состава. На основании проведенного анализа явно просматривается значимость показателей перманентного состояния агрессивности юных спортсменов в процессе многолетней подготовки с позиции спортивного отбора для занятий избранным видом спорта. Выявлено, что игроки с повышенным уровнем агрессивности обладают большей адаптационной способностью к условиям спортивной деятельности, чем их оппоненты с низким уровнем. Приведенная аргументация фактического материала позволяет рассматривать показатель агрессивности как один из важных критериев отбора детей для специализированных занятий спортивными играми.

Выявленная динамика показателей коэффициента агрессивности по ее уровням свидетельствует о том, что она имеет достаточно устойчивый характер на протяжении всего периода изучения. Практически все участники эксперимента с самого начала организации оставались в рамках того уровня агрессивности, в котором они оказались на первом этапе исследования. Поэтому весьма любопытным видится рассмотрение динамики коэффициента агрессивности внутри каждого уровня, которая представлена на рисунке 1.

Наблюдаемая на рисунке динамика показателей коэффициента агрессивности имеет тенденцию нарастания на каждом отдельно взятом уровне по мере взросления юных спортсменов.

Так, у юных спортсменов с низким уровнем, показатели коэффициента агрессивности имели динамику от 0.14 усл. ед. в возрасте девяти лет до 0.20 усл. ед. к пятнадцати годам. Повышение коэффициента агрессивности отмечается и на других уровнях. В частности: игроки среднего уровня по изучаемым показателям находились в диапазоне 0.27 – 0.38, высокого – 0.41 – 0.62, повышенного – 0.73 – 0.88 усл. ед. Нельзя не отметить и тот факт, что в представленной динамике отражаются некоторые специфические особенности, к которым относится, во-первых: устойчивость перманентного состояния агрессивности на протяжении длительного периода

наблюдений. Во-вторых: диапазон текущих показателей коэффициента агрессивности может изменяться, иногда преодолевая предельные значения, но в длительной перспективе он все же остается в рамках своего первоначального уровня.

В-третьих, главной особенностью является условия тренировочной и соревновательной деятельности, формирующих определенные поведенческие акты, связанные со спецификой избранного вида игры и требующих проявления повышенной степени агрессивности в условиях спортивных единоборств.

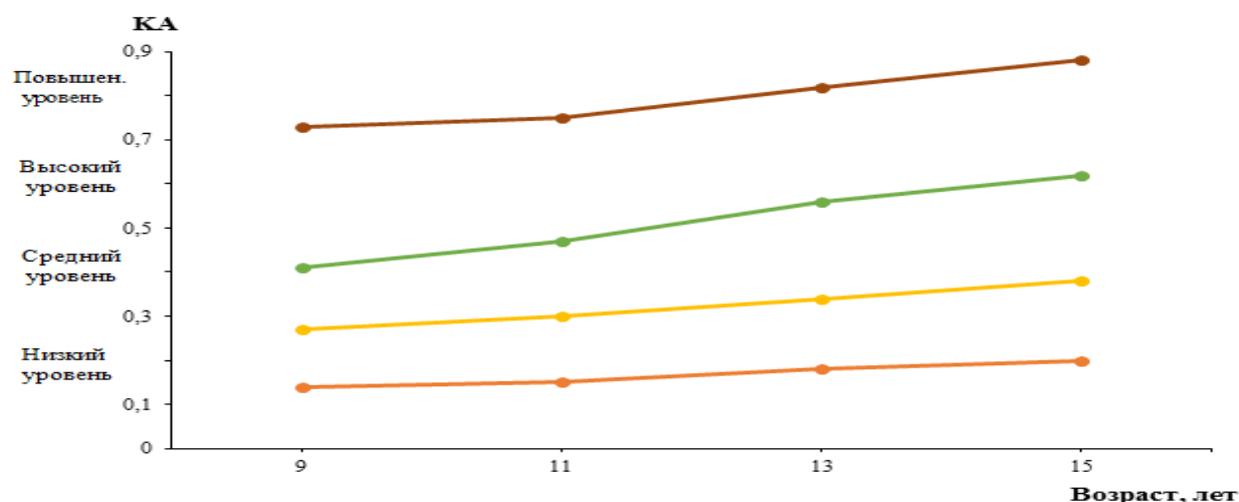


Рис. 1. Динамика показателей коэффициента агрессивности (КА) спортсменов-игроков 9-15 лет внутри каждого уровня

Исходя из анализа проведенного исследования, можно сделать следующее заключение:

1. Динамика перманентного состояния агрессивности юных спортсменов 9-15 лет в процессе многолетней подготовки представляет собой весьма устойчивую категорию и может рассматриваться как отличительное свойство личности игроков;

2. В ходе длительных наблюдений динамики коэффициента агрессивности выявлено однонаправленное движение показателей в сторону постепенного его повышения в детско-юношеском возрастном периоде;

3. Рассматривая перманентную агрессивность, как устойчивое личностное образование, следует иметь в виду, что текущее состояние спортсменов-игроков отличается ситуационностью, в основе,

которой может быть заложен широкий диапазон внутри уровней агрессивности;

4. Перманентное состояние, коэффициент агрессивности в детско-юношеском возрастном периоде целесообразно использовать в качестве критерия отбора для занятий избранным видом какой-либо конкретной спортивной игры;

По нашему мнению есть все основания говорить об актуальности более глубокого и фундаментального осмысления проблемы изучения агрессивности, агрессивного поведения спортсменов не только для уточнения естественнонаучных представлений о феномене 21 века, а для разработки новых подходов в теории и методике избранного вида спортивной игры на всех этапах ее овладения.

Библиографический список

1. Бызова, В.М. Отношение спортсменов к проявлению агрессии в спорте [Текст] / В.М. Бызова// Ананьевские чтения–2000: Тезисы научно-практической конференции «Ананьевские чтения – 2000» / Под ред. А.А. Крылова - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000. – 269 с. – С. 14-15.
2. Ильин, Е.П. Психология агрессивного поведения [Текст] /Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2014. – 368 с.
3. Ильин, Е.П. Психология спорта [Текст] / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2016. – 352 с.
4. Краев, Ю.В. Влияние особенностей вида спорта на проявления агрессии и агрессивности у спортсменов: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.13 / Юрий Валериевич Краев. – СПб., 1999. – 141 с.

5. Макаров, Ю.М. Дефиниция понятия «игровая агрессия» в соревновательной деятельности спортсменов-игроков [Текст] / Ю.М. Макаров, Н.В. Луткова // VIII Международный Конгресс «СПОРТ, ЧЕЛОВЕК, ЗДОРОВЬЕ» 12–14 октября 2017 г., Санкт-Петербург, Россия: Материалы Конгресса. / Под ред. В. А. Таймазова. – СПб., Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2017. – 516 с. – С. 196-198.

6. Петров, С.И. Агрессивное поведение спортсмена как способ реагирования на конфликтную ситуацию [Текст] / С.И. Петров // Учёные записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2015. – № 5 (123). – С. 245-248.

7. Татаржицкий, С.Е. Повышение эффективности соревновательной деятельности баскетболистов на основе коррекции агрессивных действий: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Сергей Евгеньевич Татаржицкий. – Хабаровск, 2003. – 24 с.

8. Тяглова, Е.В. Особенности агрессивного поведения подростков в спортивной деятельности [Текст] / Е.В. Тяглова, О.А. Ещеркина, И. А. Карагичева // Физическое воспитание и спортивная тренировка. – ГАФК, Волгоград, 2013. № 2. – С. 81-84.

References

1. Byzova V.M. *Otnoshenie sportsmenov k proyavleniyu agressii v sporte* [The relation of athletes to manifestation of aggression in sport]. St. Petersburg: St. Petersburg State University publishing house, 2000, 14-15 p.

2. Il'in E.P. *Psihologiya agressivnogo povedeniya* [Psychology of aggressive behavior]. SPb.: St. Petersburg, 2014, 368 p.

3. Il'in E.P. *Psihologiya sporta* [Psychology of aggressive behavior]. SPb.: St. Petersburg, 2016, 352 p.

4. Kraev YU.V. *Vliyaniye osobennostej vida sporta na proyavleniya agressii i agressivnosti u sportsmenov* [Influence of features of sport on manifestations of aggression and aggression at athletes]: thesis. ... cand of psychol. sciences: 19.00.13. St. Petersburg, 1999, 141 p.

5. Makarov YU.M., Lutkova N.V. *Definitsiya ponyatiya «igrovaya agressiya» v sorevnovatel'noj deyatel'nosti sportsmenov igrokov* [Definition of the concept "game aggression" of competitive activity of athletes of players]. St. Petersburg, Publishing house St. - Peterb. universitet, 2017, 196-198 p.

6. Petrov S.I. *Agressivnoye povedeniye sportsmena kak sposob reagirovaniya na konfliktnyuyu situatsiyu* [Aggressive behavior of the athlete as way of response to a conflict situation]. St. Petersburg, 2015, 245-248 p.

7. Tatarzhickij S.E. *Povysheniye ehffektivnosti sorevnovatel'noj deyatel'nosti basketbolistov na osnove korrektsii agressivnykh dejstvij* [Increase in efficiency of competitive activity of basketball players on the basis of correction of aggressive actions]: abstract of the thesis. ... cand. of pedagog. sciences: 13.00.04. Khabarovsk, 2003, 24 p.

8. Tyaglova E.V., Eshcherkina O.A., Karagicheva I. A. *Osobennosti agressivnogo povedeniya podrostkov v sportivnoj deyatel'nosti* [Features of aggressive behavior of teenagers in sports activity]. Volgograd, 2013, 81-84 p.

DYNAMICS OF THE PERMANENT STATE OF AGGRESSION IN YOUNG SPORTSMEN OF PLAYERS IN THE PROCESS OF MULTI-YEAR PREPARATION

Natalia V. Lutkova,

Professor, The Lesgaft National State University of Physical Culture, Sport and Health, St. Petersburg

Yury M. Makarov,

Professor, The Lesgaft National State University of Physical Culture, Sport and Health, St. Petersburg

Abstract. Results of the analysis of dynamics of permanent condition of aggression of young athletes of igrovik aged from 9 to 15 years in the course of long-term preparation are presented in article. The current state of athletes of igrovik differs in situationality at the heart of which wide range in-level aggression is put, it has allowed to consider permanent aggression as steady category and distinctive property of the identity of players. For determination of level of aggression at participants of experiment the projective technique "Nonexistent animal" was used. Standardization of results was carried out on the basis of the analysis of the data submitted in descriptive form. It has allowed to determine the approximate permanent level of aggression of each examinee and to refer it to appropriate level of aggression: raised, high, to average, low. The unidirectional movement of indicators of aggression of athletes of igrovik towards its gradual increase in the age period for children and young people is revealed. Players with the increased level of aggression have bigger adaptation ability to conditions of sports activity, than their opponents with low level. In the period of growing of young athletes from nine to fifteen years gradual and steady decrease in number of participants of training and competitive process at the levels of the lowered aggression is defined. In the course of long-term observations of survey sample of young athletes it is revealed that from 34 participants with the low level of aggression in group remained only 13 that makes 38,2% of their quantity. From 14 participants with the average level of aggression continued studies 10 that makes 71,4%. In group with the high level of aggression from 9 there were 7 – 77,7%. Young athletes with the increased level of aggression have continued studies without loss of numerical structure. The provided

argument of the actual material allows to consider permanent condition of aggression, aggression coefficient in the age period for children and young people as one of important selection criteria of children for specialized occupations the chosen type of any concrete sports game.

Keywords: dynamics, permanence of aggression, aggression coefficient, young athletes of igrovika, long-term preparation.

Сведения об авторах:

Луткова Наталия Валерьевна – кандидат педагогических наук, доцент, профессор кафедры теории и методики спортивных игр Национального государственного университета физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта (190121, Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, ул. Декабристов, д.35), e-mail: nataliya_lutkova@mail.ru).

Макаров Юрий Михайлович – доктор педагогических наук, профессор, профессор кафедры теории и методики спортивных игр Национального государственного университета физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф.Лесгафта (190121, Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, ул. Декабристов, д.35), e-mail: umak2000@yandex.ru).

Статья поступила в редакцию 18.05.2018 г.

Ю.В. Мартынова
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ
ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ-БАКАЛАВРОВ
(НА ПРИМЕРЕ НАПРАВЛЕНИЯ «ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ»)

Целью настоящей статьи является изучение методических аспектов применения балльно-рейтинговой системы оценивания студентов-бакалавров (на примере направления «педагогическое образование»). При проведении исследования использовались следующие методы: метод описания, индукции, сравнения, анкетирования. На сегодняшний день балльно-рейтинговая система оценивания является одной из современных технологий, которая используется в менеджменте качества образовательных услуг. Система балльно-рейтинговой оценки знаний является основным инструментом оценивания различных видов работы студентов и определения их рейтинга в конце изучения дисциплины. Она позволяет реализовывать механизмы обеспечения качества и оценку результатов обучения, активизировать учебную и внеучебную работу студентов. Согласно данной системе успешность изучения отдельных дисциплин и активность студента оценивается суммой набранных баллов. В статье представлен опыт работы кафедры французского языка ОмГПУ по применению данной системы оценивания. Рассмотрены основные этапы организации системы (организационный, технический, исполнительский). Организационный этап является самым трудоемким, т.к. на данном этапе происходит разработка технологической карты дисциплины, в которой отражены виды учебной деятельности студентов. На втором этапе устанавливается количество баллов, которые может получить студент и готовая технологическая карта выставляется на образовательный портал ОмГПУ. На третьем этапе преподаватель применяет на практике технологическую карту с установленными в ней баллами. Результатом исследования является разработка основных этапов организации балльно-рейтинговой системы оценивания студентов-бакалавров, выявление проблем, которые возникают у студентов при работе в рамках этой системы и представление путей решения этих проблем.

Ключевые слова: балльно-рейтинговая система оценивания, зачетная единица, рейтинг, мотивация студентов, технологическая карта дисциплины.

В настоящее время перед высшими учебными заведениями страны стоит первоочередная задача, которая состоит в повышении качества образования. Решить данную задачу возможно с помощью перехода на новые государственные стандарты (ФГОС 3+), в соответствии с которыми устанавливается четкое соотношение количества часов на самостоятельную и аудиторную работу. Такой переход влечет за собой создание новых форм контроля качества образования. На сегодняшний день в вузах установлена балльно-рейтинговая система оценки знаний студентов. Несмотря на то, что данная система существует в вузах не первый год, тем не менее она требует изучения и анализа.

Рассмотрим в чем заключается сущность балльно-рейтинговой системы. Посредством данной системы оценивания происходит определение успешности и качества освоения дисциплины через определенные показатели. Основной составляющей балльно-рейтинговой системы является рейтинг. В. И. Опрятков определяет рейтинг как некую числовую величину, выраженную по многобалльной системе и интегрально характеризующую успеваемость и знания студентов, а также их участие в учебно-исследовательской работе. [1]

О.В. Тарасенко, Ж.А. Димиденко отмечают, что основной целью балльно-рейтинговой системы является определение уровня качества и успешности освоения студентом учебной дисциплины через балльные оценки и рейтинги с измеряемой в зачетных единицах трудоемкостью каждой дисциплины и

образовательной программы в целом. Балльно-рейтинговая система рассматривается не только как система оценки знаний студентов, но и как важнейшая часть системы контроля качества образовательной деятельности университета. [2]

Проанализировав положения о балльно-рейтинговой системе оценки освоения студентами основных образовательных программ, представленных различными российскими вузами (ОмГПУ, ВИЭПП, ОГУ и др.) мы установили, что основными задачами, которые должны быть решены в ходе введения балльно-рейтинговой системы являются:

- повышение мотивации студентов к освоению образовательных программ путем более высокой дифференциации оценки их учебной работы;
- существенное расширение, углубление и повышение эффективности регулярной самостоятельной учебной работы студентов в семестре;
- осуществление непрерывного контроля успеваемости студентов;
- организация индивидуально-ориентированной работы со студентами;
- реализация принципа обратной связи в учебном процессе;
- получение более точной и объективной оценки уровня знаний и уровня профессиональной подготовки студентов;
- повышение уровня организации образовательного процесса в институте.

Также нами были проанализированы принципы, на которых основывается балльно-рейтинговая система оценивания ОмГПУ:

- принцип открытости результатов оценки;

Данный принцип очень важен, т.к. студент в отличие от классической системы оценивания, где преподаватель может не сообщать ему оценку, которую он получил в ходе выполнения работы, всегда имеет доступ к результатам своей успеваемости.

- принцип стабильности требований, предъявляемых к учебной работе студентов;

В начале семестра каждый преподаватель выставляет на образовательный портал ОмГПУ учебно-методические материалы по дисциплине, а также аттестационные материалы. В разделе аттестационных материалов представлены четкие требования, которые будут предъявляться к студентам-бакалаврам в течение семестра (посещение лекций, работа на лабораторных занятиях и т.д.), а также даны баллы, которые студент может заработать за тот или иной вид деятельности.

- принцип регулярности работы студентов;

Студенты должны регулярно посещать занятия и работать на них, выполнять в установленный срок задания, выставленные преподавателем на сайт. При активной и регулярной работе студенты могут набрать достаточно баллов, чтобы получить зачет или допуск к экзамену. В случае невыполнения предложенных работ в срок, определенный преподавателем или непосещения занятий студент не получает баллы или баллы вычитаются.

- принцип наличия обратной связи, предполагающей своевременную коррекцию содержания и методики преподавания дисциплины;

Обратная связь должна быть установлена между студентом и преподавателем, т.к. только в случае, если преподаватель обладает постоянной информацией о том, как «ведет» себя, как реагирует «обучающаяся система» (обучаемый, группа) на воздействие «обучающей системы» (преподаватель, методологические, технические и электронные средства информации), можно уверенно следовать вперед в овладении необходимыми специалисту знаниями, умениями и навыками.

Организация балльно-рейтинговой системы оценивания студентов-бакалавров преподавателями кафедры французского языка ОмГПУ основывается на данных принципах. Работа по организации балльно-рейтинговой системы оценивания ведется каждым преподавателем кафедры.

Мы проанализировали работу преподавателей кафедры французского языка и выявили следующие этапы организации балльно-рейтинговой системы оценивания студентов-бакалавров: организационный, технический, исполнительский.

Организационный этап организации балльно-рейтинговой системы оценивания студентов-бакалавров является самым трудоемким. На данном

этапе работы преподаватели составляют или корректируют технологическую карту своей дисциплины. Технологическая карта состоит из двух частей. В первой части карты указывается ФИО, должность преподавателя, который читает данную дисциплину, направление и профиль специальности, количество ЗЕ, наименование курса. Вторая часть представлена в виде таблицы, где отражены: код формируемой компетенции, виды учебной деятельности студентов, продукт текущей аттестации, вид работы (аудиторная или внеаудиторная), максимальное количество баллов, которое может набрать студент за тот или иной вид учебной деятельности.

В силу того, что иностранный язык, как и любая дисциплина, имеет свою специфику, технологические карты дисциплин будут иметь определенную структуру. Рассмотрим основные компоненты, из которых состоит структура дисциплины, например, «Практика устной и письменной речи».

Первый компонент, представленный в технологической карте, предполагает максимальный балл, который может получить студент по этому пункту – 10 б. Для удобства подсчета баллов преподаватели кафедры установили, что за месяц студент может набрать 2,5 балла при условии, что он посещает все занятия. Таким образом, за четыре месяца учебы студент набирает 10 баллов, если посещает регулярно все занятия. Если студент пропускает занятия по неуважительной причине, то преподаватель вправе не только не выставлять ему баллы, но и снизить имеющиеся.

Второй компонент «Работа на лабораторных занятиях» может быть разбит на конкретные темы. Некоторые преподаватели кафедры делают такую разбивку для удобства оценивания работы студентов по определенной теме. Поскольку видов работ по теме достаточно много (написание эссе, устные ответы, прослушивание текстов для аудирования и т.д.) преподавателю проще высчитывать балл, который получил студент по данной теме. Для студентов также это более удобно, т.к. в течение изучения конкретной темы он самостоятельно может просчитать свой балл. За один семестр, как правило, изучается примерно четыре раздела, т.е. каждая тема может быть оценена в пять баллов. Таким образом, в конце изучения темы складываются все оценки студентов и выводится средний балл.

Текущий контроль представлен двумя отдельными графами. Поскольку при изучении иностранного языка требуется постоянный устный и письменный контроль, преподаватели выделяют лексико-грамматический тест, где проверяются навыки письменной речи и изложение по изученной тематике, при этом речь идет о контроле навыков устной речи. Текущий контроль может быть представлен в виде интерактивного теста, который должны выполнить студенты, что также позволяет им набрать дополнительные баллы.

Таблица 1

№	Код формируемой компетенции	Виды учебной деятельности студентов	Продукт текущей аттестации	Аудиторная или внеаудиторная	Баллы (максимум)
Текущая аттестация					
1	ОК-4, ОПК-5, ПК-1, ПК-6	Посещение лабораторных занятий	Посещенные занятия	Аудиторная	10
2	ОК-4, ОПК-5, ПК-1, ПК-6	Работа на лабораторных занятиях	Работа с текстом (вопросы, комментирование отдельных фраз, лексико-грамматическое изучение текста, составление монологических и диалогических высказываний по тематике, связанной с текстом (в том числе на основе прослушанного текста).	Аудиторная	20
3	ОК-4, ОПК-5, ПК-1, ПК-6	Текущий контроль	Лексико-грамматический тест	Аудиторная	10
4	ОК-4, ОПК-5, ПК-1, ПК-6	Текущий контроль	Изложение по изученной тематике	Аудиторная	10
5	ОК-4, ОПК-5, ПК-1, ПК-6	Выполнение заданий по самостоятельной работе	Выполнение упражнений и заданий по индивидуальному чтению	Внеаудиторная	20
6	ОК-4, ОПК-5, ПК-1, ПК-6	Изучение адаптированных литературных текстов (домашнее чтение)	Развернутые ответы, участие в дискуссии.	Аудиторная	10
Всего в ходе текущей аттестации:					80
Промежуточная аттестация					
Экзамен / зачет					20
Итого по дисциплине:					100

Во всех технологических картах, разработанных преподавателями кафедры французского языка, есть обязательный вид учебной деятельности студентов, это выполнение заданий по самостоятельной работе. Данный вид деятельности предполагает внеаудиторную работу студентов-бакалавров, которая может быть представлена в виде самостоятельного выполнения упражнений, направленных на отработку умений и навыков письменной и устной речи на французском языке.

Последним компонентом технологической карты, как правило, является изучение адаптированных литературных текстов. Данный вид деятельности предполагает развитие навыков устной речи у студентов на занятиях по французскому языку.

Также на усмотрение преподавателя в технологическую карту дисциплины может быть включена графа «Премиальные баллы». В этом

случае преподаватель определяет показатели, по которым студент может набрать премиальные баллы.

На экзамене студент-бакалавр может получить максимум 20 баллов. На экзамен студент должен обязательно явиться и сдать экзамен, даже если он набрал в течение семестра достаточное количество баллов. Такое требование преподавателей кафедры связано со спецификой предмета.

На втором технологическом этапе организации балльно-рейтинговой системы оценивания студентов-бакалавров преподаватель устанавливает количество баллов, которые он может поставить студенту за тот или иной вид деятельности и выставляет уже готовую карту на образовательный портал ОмГПУ.

На исполнительском этапе преподаватель применяет на практике технологическую карту с установленными в ней баллами. Менять количество баллов, указанных в технологической карте не

рекомендуется, т.к. это может ввести в заблуждение студентов. Преподаватель может давать задания студентам за дополнительные баллы, которые будут отражены в электронном журнале, но тем не менее на факультете иностранных языков ОмГПУ в зачетные книжки студентов не выставляется балл выше 100 б.

При переводе балльных оценок в академические отметки по экзаменационным дисциплинам соблюдается следующая шкала: «отлично» — 100-90 баллов общего рейтинга — теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному; «хорошо» — 89-75 балла — теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками; «удовлетворительно» — 60-74 балла — теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки; «неудовлетворительно» — менее 59 баллов — теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному.

Стобалльная оценка предусмотрена по всем дисциплинам, предполагающим в семестре зачет или экзамен. Если по дисциплине в каждом семестре был зачет или экзамен, то итоговая оценка выставляется по формуле, учитывающей количество аттестаций, зачетных единиц и баллы, полученные в каждом из семестров. Если же дисциплина оценивается по итогам 2 и более семестров, в течение которых не было зачетов и экзаменов, то в этом случае итоговый балл определяется как средний взвешенный из баллов, набранных в течение этих семестров. Весовые коэффициенты зависят от распределения учебного материала по семестрам.

Подробно рассмотрев этапы организации балльно-рейтинговой системы оценивания студентов-бакалавров, отметим, что в начале перехода на данную систему оценивания у нас возникала проблема со студентами первого и второго курсов. Начиная обучаться на первом курсе студенты на

могли вникнуть в данную систему, т.к. в школа сохраняется преимущественно классическая система оценивания. Студентов первого курса волновали только баллы, они готовы были работать только, если им за это будут начислены баллы. Мотивация на получение знаний практически отсутствовала. Мы решили выявить причину данной проблемы и в конце первого семестра первого курса провели анкетирование студентов-бакалавров, в ходе которого установили, что студенты плохо осведомлены о балльно-рейтинговой системе оценивания. Многие из них не понимали по какому принципу выставляются баллы. Студенты были уверены, что если они набрали 60 баллов, то за экзамен преподаватель обязан им поставить оценку «удовлетворительно» и они на экзамен имеют право не приходить.

Чтобы решить, возникшую проблему, мы поставили перед собой задачу донести до студентов-первокурсников суть балльно-рейтинговой системы оценивания. С этой целью мы провели лекцию для студентов, на которой все подробно рассказали и объясняли так, чтобы студенты поняли, что главное при работе по балльно-рейтинговой системе остаются знания, которые необходимо приобрести, обучаясь в вузе. Затем каждый преподаватель кафедры на первом занятии представил студентам виды учебной деятельности, которые они будут выполнять в течение семестра и обозначил баллы, которые студент может получить, за все виды работ.

После этого через месяц работы нами было проведено анкетирование, предложенное студентам-первокурсникам предыдущего года обучения, с которыми подобная лекция не проводилась.

Результаты, полученные в ходе анкетирования нас удивили, т.к. все студенты, обучающиеся на первом курсе знали что предполагает собой балльно-рейтинговая система оценивания, какое количество баллов они могут получить за тот или иной вид деятельности, какие требования у каждого преподавателя к работе студентов. Осведомленность студентов в этом вопросе благоприятно повлияла на их мотивацию, студенты осознали, что они учатся ни ради баллов, а ради новых знаний.

Таким образом, можно отметить, что проводить разъяснительные работы на первом курсе в начале обучения необходимо, т.к. это способствует повышению мотивации студентов на приобретение знаний, а не на зарабатывание баллов. Студенты начинают осознавать необходимость непрерывной активной работы по реализации учебной программы, они могут своевременно оценивать состояние собственной работы по изучению предмета, выполнению различных видов учебной деятельности до начала экзаменационной сессии.

Итак, данные полученные в ходе исследования, позволили нам выяснить, что методически грамотная организация балльно-рейтинговой системы оценивания имеет свои преимущества:

1. Повышается доля самостоятельной деятельности обучающихся до 70%.

2. Усиливается мотивация к постоянной активной работе на протяжении всего семестра по усвоению базовых знаний и умений в рамках дисциплин.

3. Совершенствуется организация и планирование учебного процесса за счет увеличения количества индивидуальных форм работы с обучающимися.

4. Вырабатывается непрерывный контроль успеваемости самими студентами и педагогами.

5. Предоставляется разносторонняя и дифференцированная информация о результативности и качестве образовательного процесса для материального и морального поощрения обучающихся.

К сожалению, выявляя методические аспекты балльно-рейтинговой системы оценивания мы отметили и ее недостатки:

1. Автоматический зачет предполагает выполнение большого объема работы. Для его получения необходимо набрать довольно много баллов.

2. Посещение лекций и активное участие в них оценивается очень маленьким количеством баллов.

3. При внесении оценок в электронный журнал преподаватель может случайно не выставить ту или

иную оценку, т.к. выставление баллов в ЭЖ происходит уже после занятий, а зачастую и раз в месяц.

4. Предусмотрен минимальный порог для допуска к зачету. Если обучающийся не достигнет его из-за несданных либо плохо написанных работ, частых пропусков лекций, то у него могут возникнуть серьезные сложности в плане дальнейшего обучения.

Таким образом, в ходе изучения методических аспектов применения балльно-рейтинговой системы оценивания студентов-бакалавров (на примере кафедры направления «Педагогическое образование») нами были рассмотрены принципы и этапы (организационный, технический, исполнительский) данной системы, а также выявлены ее преимущества и недостатки. Отметим, что данная система оценивания отличается информационной прозрачностью и открытостью, что позволяет обучающимся анализировать свои собственные результаты при освоении той или иной дисциплины и сравнивать свои результаты с показателями однокурсников, а преподавателю дает возможность более объективно оценивать студентов.

Библиографический список

1. Опрятков В. И. Внедрение балльно-рейтинговой системы оценки знаний студентов в ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет» [Электронный ресурс] // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: гуманитарные и социальные науки. – 2012. – № 5. – С. 457–459. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/143/40253>, свободный.

2. Тарасенко О. В., Димиденко Ж. А. Балльно-рейтинговая система оценивания знаний студентов в условиях аграрного вуза [Электронный ресурс] // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С. 579–581. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/60/8718>, свободный.

References

1. Opryatov V. I. *Vnedreniye ball'no-reytingovoy sistemy otsenki znaniy studentov v FGBOU VPO «Orlovskiy gosudarstvennyy universitet»* [The introduction of a point-rating system for assessing students' knowledge at the Orenburg State University] // *Uchenyye zapiski Orlovskogo gosudarstva-vennogo universiteta. Seriya: gumanitarnyye i sotsial'nyye nauki*. 2012. № 5. Pp. 457-459. Rezhim dostupa: <https://moluch.ru/archive/143/40253>, svobodnyy.

2. Tarasenko O. V., Dimidenok Z.H. A. *Ballo-reytingovaya sistema otsenivaniya znaniy studentov v us-loviyakh agrarnogo vuza* [Ball-rating system for assessing students' knowledge in the conditions of an agrarian high school] [Elektronnyy resurs] // *Molodoy uchenyy*. 2014. № 1. Pp. 579-581. Rezhim dostupa: <https://moluch.ru/archive/60/8718>, svobodnyy.

METHODICAL ASPECTS OF THE USE OF RANK-BASED GRADING SYSTEM OF EVALUATION OF KNOWLEDGE OF STUDENTS-BACHELORS (ON THE EXAMPLE OF THE DIRECTION «PEDAGOGICAL EDUCATION»)

Yuliya V. Martynova,

Associate Professor, Omsk State Pedagogical University

Abstract. The purpose of this article is to examine the methodological aspects of the use of rank-based grading system of evaluation of knowledge of students-bachelors (on the example of the direction «pedagogical education»). During the research the following methods were used: method of description, induction, comparison, questionnaire.

Today rank-based grading system of evaluation is one of the modern technology that is used in the management of the quality of educational services. Rank-based grading system of knowledge evaluation is the main tool of evaluation

of different types of students' works and determination of their ranking at the end of the discipline. It allows you to implement mechanisms to ensure the quality and assessment of learning outcomes, to enhance academic and extracurricular work of students. According to this system, the success of studying some disciplines and student activity are evaluated as the sum of points. In the article there is presented the experience of the French department of OmSPU of the use of rank-based grading system. The main stages of organization of the system (organizational, technical, performing) are considered. Organizational stage is the most time-consuming stage, as this stage implies the development of technological cards of a discipline. On the second stage a number of points that a student can get for a discipline is set and a developed technological map is uploaded educational portal of OmSPU. On the third stage a teacher uses a technological map with defined points in practice. The result of the research is the development of the main stages of the organization of the score-rating system of assessment of students-bachelors, identifying problems that arise in students when working within this system and presenting solutions to these problems.

Keywords: Rank-based grading system, accreditation, ranking, motivation of students, technological map of the discipline.

Сведения об авторе:

Мартынова Юлия Викторовна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры французского языка, Омского государственного педагогического университета (г. Омск, Российская Федерация), e-mail: julia_zavgorodneva@rambler.ru.

Статья поступила в редакцию 23.04.2018 г.

УДК 371.3, ББК 74.58 © Е.Г. Сорока

Е.Г. Сорока РАБОТА В МАЛОЙ КОМАНДЕ КАК СИСТЕМАТИЗИРУЮЩАЯ ТЕХНОЛОГИЯ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ ИТ-СПЕЦИАЛИСТОВ

Подготовка компетентных, творчески мыслящих ИТ-специалистов, умеющих слаженно взаимодействовать друг с другом в процессе решения профессиональных задач, является стратегически важной задачей, что отмечается на государственном уровне. В системе высшего образования назрела необходимость проведения существенной модернизации процесса обучения будущих специалистов сферы информационных технологий, способных обеспечить динамичное развитие российской экономики, которая все больше становится цифровой. Предметом исследования в данной статье является подготовка будущих ИТ-специалистов к профессиональной деятельности. Целью исследования является изучение возможностей работы в малых группах как системообразующей технологии в процессе подготовки будущих ИТ-специалистов. Задачами исследования являются: анализ видов профессиональной деятельности в сфере информационных технологий; анализ возможностей технологии работы в малых группах по формированию профессиональных компетенций будущих ИТ-специалистов.

Проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что работа в малых группах в процессе обучения отвечает требованиям современной практики регламентированного проектирования, производства и эксплуатации программных продуктов и предполагает организацию слаженной совместной работы членов группы, объединенных в команду общей целью. Определены условия, выполнение которых необходимо для обеспечения результативной командной работы в группе. Акцентировано внимание на возможности организации распределенной работы с помощью Web-сервисов или облачных технологий, что актуально в ИТ-сфере. Совместная работа, интерактивные методы взаимодействия позволяют сделать процесс обучения интересным и познавательным как для студентов, так и для преподавателей, способствуют формированию творчески и критически мыслящих ИТ-специалистов, способных к решению поставленных организационно-управленческих, проектных, исследовательских профессиональных задач как в индивидуальном режиме, так и в условиях командной работы. Формируемые при этом профессиональные компетенции являются ключевыми для ИТ-специалиста. Полученные в ходе исследования результаты могут быть использованы в процессе дальнейшей разработки методики обучения будущих специалистов в сфере информационных технологий.

Ключевые слова: ИТ-специалист, профессиональная деятельность, работа в малой группе, профессиональные компетенции, интерактивное взаимодействие.

В соответствии с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период с 2011 до 2020 года», одним из ведущих направлений развития современного общества является формирование творчески мыслящего человеческого потенциала. Поставленная задача особенно важна в условиях глобальной информатизации всех отраслей народного хозяйства, широкого проникновения информационных технологий в личную жизнь человека [1].

Однако, как отмечено в «Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года», в России развитие информационных технологий значительно отстает от мировых тенденций, на что влияют следующие факторы:

- обострившийся в последние годы дефицит кадров в сфере информационных технологий;
- недостаточный уровень подготовки ИТ-специалистов;
- недостаточно высокая популярность профессий отрасли информационных технологий;
- недостаточное количество ведущихся в стране исследований мирового уровня в области информационных технологий;

– слабое использование возможностей государственно-частного партнерства в области обучения и исследований [3].

Таким образом, на государственном уровне акцентируется внимание на необходимости существенной модернизации процесса подготовки ИТ-специалистов, на достижении высокого уровня его качества, позволяющего обеспечить динамичное развитие инновационной экономики, которая все больше становится цифровой.

В Федеральном образовательном стандарте высшего образования по направлению подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика» (уровень бакалавриата) выделены следующие основные виды профессиональной деятельности будущих ИТ-специалистов: проектная, организационно-управленческая, аналитическая, научно-исследовательская [2]. Все указанные виды деятельности тесно взаимосвязаны, как и профессиональные компетенции, которыми должны овладеть студенты в процессе обучения в вузе. Действительно, принятие организационно-управленческих решений, касающихся информационной системы организации, а также применяемых информационных технологий, автоматизирующих бизнес-процессы, сложно осуществить без тщательной и продуманной

проектной, аналитической, научно-исследовательской деятельности. С другой стороны, без четкой организации управления ИТ-процессами и информационными ресурсами продуктивная проектная работа весьма проблематична.

Все вышесказанное актуализирует проблему поиска, разработки и применения таких технологий и методов обучения будущих ИТ-специалистов, которые позволили бы построить ученый процесс в русле интеграции всех видов профессиональной деятельности.

В современной науке и практике образовательной деятельности имеет место большое разнообразие педагогических технологий, базирующихся на деятельностном и компетентностном подходах. Задача вуза заключается в выборе из предлагаемого спектра наиболее эффективных технологий, применимых к конкретному направлению подготовки студентов. Принимая во внимание, что профессиональная деятельность ИТ-специалистов представляет собой работу в небольшом коллективе, целесообразно выстраивать образовательный процесс с применением такой педагогической технологии, которая предполагает организацию совместной командной работы. При обучении студентов в Сибирском институте бизнеса и информационных технологий преподавателями уделяется особое внимание работе в малой группе, так как, по нашему мнению, она является системообразующей в процессе формирования и развития профессиональных компетенций будущих специалистов в сфере информационных технологий.

Известный отечественный ученый В.В. Липаев, занимавшийся вопросами программной инженерии, отмечал необходимость обучения ИТ-специалистов современной программистской культуре создания высококачественных программных продуктов, умению формализовать требования и достигать конкретные значения характеристик функционирования и применения сложных комплексов программ с учетом тех ресурсов, которые доступны для обеспечения и совершенствования качества. Для этого, по его мнению, при обучении необходимо воспитывать у каждого специалиста ряд важных профессиональных свойств, а именно:

1) Способность критически оценивать конкурирующие решения. Это одна из основных черт, присутствующих профессиональному специалисту. Поэтому учебный план и методы преподавания должны помочь студентам приобрести необходимые знания, навыки анализа и методы эффективной оценки. Важной чертой ИТ-специалиста является стремление к критическому мышлению. Необходимо также обучить умению объективно оценивать надежность различных источников информации.

2) Оценка и оспаривание получаемых знаний. ИТ-специалисты должны научиться не принимать на веру любую информацию от преподавателей, из книг, из источников Интернет. Они должны также понимать ограниченность современных знаний по про-

граммной инженерии и направления, в которых эти знания должны развиваться.

3) Осознание собственных ограничений, вследствие чего ИТ-специалисты должны советоваться с другими профессионалами, а также применять методы командной работы.

4) Эффективная коммуникация, позволяющая эффективно обмениваться информацией различными способами: письменно, при проведении презентаций, обсуждении проектов, демонстрации собственных и чужих программных разработок. Для ИТ-специалиста критически важно обладание навыками сотрудничества и ведения переговоров.

5) этичное и профессиональное поведение [7; 8].

ИТ-специалист – это член команды, поэтому он должен уметь не только планировать и осуществлять свою работу, но и координировать ее с работой других специалистов. Американский программист-разработчик Алистер Коберн писал, что «хотя программирование – основанная на логике и вдохновении деятельность одиночек, это также групповая инженерная деятельность. Причем, это парадоксальный вид деятельности, поскольку, если о разработке программного обеспечения можно что-либо утверждать, то в то же время это можно и категорически опровергать» [6, с. 25]. Он также отмечал, что в программистской среде «удивительно высокое признание получило парное программирование – технология, при которой два человека сидят рядом и совместно пишут программу. ...Многие программисты поначалу предсказывают, что не смогут работать таким образом, а затем, попробовав это способ одну-две недели, обнаруживают, что на самом деле предпочитают именно его» [6, с. 36]. Как видим, умение работать в коллективе является одной из ключевых компетенций ИТ-специалиста.

Современная практика регламентированного проектирования, производства и эксплуатации программных продуктов предполагает слаженную совместную работу многих специалистов, объединенных в команду общей целью. За каждым членом команды закрепляется строго определенная роль, эффективное выполнение которой зависит от продуктивного взаимодействия. Выделяют следующие роли участников программного проекта: руководитель (лидер), аналитики, программисты, тестировщики, системные интеграторы, специалисты по сопровождению, документаторы программного продукта [8, с. 38].

Эффективную ИТ-команду отличает гибкость, способность и желание делать всё необходимое для достижения поставленной цели. В противном случае главная цель любого программного проекта – создание качественного программного продукта – не будет достигнута [9, с. 79].

Организация команды, которая могла бы результативно работать над программным проектом, является сложной задачей и учиться решать ее необходимо уже в стенах вуза, в том числе с помощью технологии работы в малых группах.

Следует отметить, что данная технология привлекает внимание педагогов уже не один десяток лет. Так, еще в 2001 году в исследовании Д. Джонсон, Р. Джонсон, Э. Джонсон-Холубек «Методы обучения. Обучение в сотрудничестве» отмечалось, что работа в малых группах представляет собой одну из самых перспективных стратегий, так как «она дает всем обучающимся возможность участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения (в частности, умение активно слушать, вырабатывать общее мнение, разрешать возникающие разногласия). Все это часто бывает невозможно в большом коллективе» [4].

Работа в малой группе для будущих ИТ-специалистов представляет собой важнейший компонент обучения, в ходе которого студенты учатся осуществлять совместную деятельность: обсуждать текущие вопросы, планировать предстоящие действия, вырабатывать общее мнение, осуществлять индивидуальное и совместное проектирование, разрабатывать ИТ-проект. По сути, эта технология моделирует реальную профессиональную деятельность: с одной стороны, это коллективная работа, которая включает распределение обязанностей, решение общей задачи, обмен информацией, взаимодействие, совместный контроль результатов, с другой стороны, это вид автономной деятельности, предполагающий самостоятельную постановку индивидуальной задачи каждым студентом и ее решение.

Для обеспечения результативной командной работы в группе преподавателю необходимо организовать выполнение следующих условий:

- установить для студентов реалистичные, конкретные цели;
- обеспечить активную взаимную поддержку членов группы при возникновении трудностей;
- создать обстановку, стимулирующую открытое совместное обсуждение новых идей, новых методов и технологий в решении поставленных задач;
- акцентировать внимание на необходимости четко организованной совместной работы, в ходе которой каждый студент самостоятельно контролирует свою деятельность.

Одним из достоинств работы в группе является возможность ведения распределенной деятельности, что актуально в ИТ-сфере. Студенты совместно решают поставленные перед ними задачи как в аудитории, так и находясь далеко друг от друга, применяя инструменты Web-сервисов или облачных технологий.

И.П. Клементьев и В.А. Устинов рассматривают облачные технологии как «программно-аппаратное обеспечение, доступное пользователю через Интернет или локальную сеть в виде сервиса, позволяющего использовать удобный интерфейс для удаленного доступа к выделенным ресурсам» [5]. Возможность организации распределенной интерактивной групповой работы является незаменимым инструментом в образовательном процессе.

Важно, что коллективная работа способствует определенному изменению психологии будущего ИТ-специалиста. Так, в процессе автономной (индивидуальной) работы субъективная оценка обучающимся своей деятельности может быть преувеличенной или ошибочной, а при совместной работе в группе вклад каждого студента в общий проект оценивается и обсуждается всеми участниками. Студенты учатся друг у друга, обмениваются, теоретическими и практическими знаниями, делятся своими взглядами по тем или иным вопросам. Например, на одном из занятий по дисциплине «Информационные системы в организации» обучающимся предлагается решить кейс, посвященный актуальной проблеме роли ИТ-отдела в организации, а также мотивации ИТ-специалистов. Приведем содержание кейса и результаты его решения студентами.

Ситуация для обсуждения: Традиционно ИТ-отдел в организации живет своей жизнью и по своим правилам: они игнорируют дресс-код, субординацию и установленный график работы. Руководство закрывает глаза на многие «странности» ИТ-специалистов, поскольку на них держится вся информационная система предприятия. Остальной коллектив снисходительно относится к ИТ-отделу, потому что они «все такие». Терпеть причуды нескольких человек ради стабильной работы всей организации давно стало нормой. Но верен ли такой подход? Каково руководителю ИТ-отдела, где весь коллектив состоит из «пришельцев, не таких как все»? Как мотивировать их на продуктивную деятельность?

Вариант 1. Обучение. Сотрудникам, которым интересен профессиональный рост, можно предложить дополнительное обучение, позволяющее ему повышать свою квалификацию, наращивать свои профессиональные возможности.

Вариант 2. Управление проектом. Специалистам, которые хотят расти и развиваться, можно поручить какой-либо проект и возложить ответственность за его выполнение. Сотрудникам, успешно справившимся с одним проектом, далее поручают второй, третий и т.д. Однако при всех плюсах данного подхода есть и отрицательная сторона: сотрудник, получив ценный опыт и знания проектной работы, может перейти в другую организацию.

Вариант 3. Горизонтальное перемещение сотрудника с одного участка работы на другой. Осуществляется мотивация сотрудников к выполнению разноплановых задач, что помогает удерживать нужных ИТ-специалистов. Важно, чтобы при горизонтальных перемещениях инициатива исходила от самого сотрудника, а не являлась распоряжением руководства, особенно для «латания дыр» в текущей работе подразделения.

Вариант 4. Комфортный микроклимат. Этот стимул носит принципиальный характер. То, что кажется мелочью, может быть важно для человека. Сложно представить, что сотрудник ИТ-отдела будет хорошо работать, если в помещении температура +30 и нет кондиционера. Для ИТ-специалистов не

целесообразно вводить жесткие ограничения по внешнему виду: они не работают с клиентами, поэтому и нет острой необходимости для соблюдения жёсткого корпоративного стиля. Но и откровенных нарушений корпоративной культуры быть не должно. Сотрудников ИТ-подразделений (особенно программистов), как творческих людей, не рекомендуется загонять в строгие рамки трудовой дисциплины — это вызывает достаточно жёсткое сопротивление, хотя оно и не носит открытой формы. Можно, конечно, заставить сотрудника приходить на работу к 9.00, но и уходить они начнут точно в 18.00, и причины ухода всегда будут объективными. И наоборот, программист, опоздавший на 15-30 минут, может работать до 23.00 – и для него это нормально. Он не считает, что перерабатывает, ведь ему интересна задача, которая перед ним стоит, и он работает над её решением до победного конца. При всей видимой «вольности» лучше устанавливать некие регламентирующие правила, например, никогда не распространять данное послабление на дежурного сотрудника подразделения. Он должен прийти на работу вовремя, т.к. от этого зависит работа других отделов. При грамотно созданном микроклимате смена работы для ИТ-специалиста не станет актуальным вопросом.

Вопрос: как Вы считаете, будут ли эффективны предложенные варианты мотивации специалистов применительно к ИТ-отделу?

После того, как студенты изучат ситуацию и варианты решения, им предлагается провести обсуждение в группе (по 3 человека) и аргументированно ответить на вопрос.

В работе принимало участие 4 группы студентов, которые были поставлены в жесткие рамки выбора одного варианта. Анализ результатов решения кейса показал, что группа №1 (25%) выбрала как оптимальный третий вариант. Группы №2 и №3 (50%) выбрали четвертый вариант. Группа №4 (25%) выбрала первый вариант. Однако, следует отметить, что студенты всех четырех групп сочли необходимой интеграцию предложенных вариантов решения задачи. Они смогли аргументированно доказать, что выбор одного варианта не позволит повысить эффективность работы ИТ-отдела и решить проблему мотивации ИТ-кадров.

Таким образом, совместная работа, интерактивные методы взаимодействия (в том числе, с помощью Web-сервисов, облачных технологий распределенной работы) в малых группах позволяют сделать процесс обучения интересным и познавательным как для студентов, так и для преподавателей, способствуют формированию творчески и критически мыслящих ИТ-специалистов, способных к решению поставленных организационно-управленческих, проектных, исследовательских профессиональных задач как в индивидуальном режиме, так и в условиях командной работы.

Библиографический список

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период с 2011 до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (дата обращения 14.05.2018).
2. Приказ Минобрнауки от 19.09.2017 №922 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика. Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 сентября 2017 г. N 922. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_280602/ (дата обращения 14.05.2018).
3. Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2025 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 1 ноября 2013 г. No 2036-р. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://minsvyaz.ru/common/upload/Strategiya_razvitiya_otrasli_IT_2014-2020_2025.pdf (дата обращения 14.05.2018).
4. Джонсон, Д. «Методы обучения. Обучение в сотрудничестве» [Электронный ресурс] / Джонсон Д., Р. Джонсон, Э. Джонсон-Холубек. - Пер. с англ. З. С. Замчук. СПб.: Экономическая школа, 2001 г. 256 с. Режим доступа: <http://www.seinst.ru> (дата обращения 14.05.2018).
5. Клементьев, И.П. Введение в облачные вычисления. [Электронный ресурс]. / И.П. Клементьев, В.А. Устинов – Режим доступа: <http://www.intuit.ru/department/se/incloudc> (дата обращения 14.05.2018).
6. Коберн, А. Быстрая разработка программного обеспечения / А.Коберн. – М.: Лори, 2013. – 336с.
7. Липаев, В.В. Человеческие факторы в программной инженерии: рекомендации и требования к профессиональной квалификации специалистов. Учебник / В.В.Липаев. – М.: СИНТЕГ, 2009. – 328с.
8. Липаев, В.В. Программная инженерия сложных заказных программных продуктов: Учебное пособие / В.В.Липаев. – М.: МАКС Пресс, 2014. – 312 с.
9. Сорока, Е.Г. Управление качеством программного продукта : учебное пособие / Е.Г.Сорока. – Омск: изд-во ОмГТУ, 2013. – 104 с.

References

1. *Koncepciya dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period s 2011 do 2020 goda. Utverzhdena rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 17 noyabrya 2008 g. N 1662-r.* [The

concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period from 2011 to 2020. It is approved by the order of the Government of the Russian Federation of November 17, 2008 N 1662-p.]. Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (data obrashcheniya 14.05.2018).

2. *Prikaz Minobrnauki ot 19.09.2017 №922 «Ob utverzhdenii federal'nogo gosudarstvennogo obrazovatel'nogo standarta vysshego obrazovaniya – bakalavriat po napravleniyu podgotovki 09.03.03 Prikladnaya informatika. Utverzhden prikazom Ministerstva obrazovaniya i nauki Rossijskoj Federacii ot 19 sentyabrya 2017 g. N 922.* [Order of the Ministry of education and science of 19.09.2017 No. 922 "on approval of the Federal state educational standard of higher education – bachelor's degree in the field of training 09.03.03 Applied Informatics. N 922 approved by the order of the Ministry of education and science of the Russian Federation of September 19, 2017.]. Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_280602 (data obrashcheniya 14.05.2018).

3. *Strategiya razvitiya otrasli informacionnyh tekhnologij v Rossijskoj Federacii na 2014 - 2020 gody i na perspektivu do 2025 goda. Utverzhdena rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 1 noyabrya 2013 g. No 2036-r.* [Strategy of development of the information technology industry in the Russian Federation for 2014 - 2020 and for the future until 2025. Approved by the order of the Government of the Russian Federation of November 1, 2013 No 2036-p.]. Rezhim dostupa: http://minsvyaz.ru/common/upload/Strategiya_razvitiya_otrasli_IT_2014-2020_2025.pdf (data obrashcheniya 14.05.2018).

4. Johnson, D. «*Metody obucheniya. Obuchenie v sotrudnichestve*» [«Teaching method. Training in cooperation»] / Dzhonson D., R. Dzhonson, EH. Dzhonson-Holubek.- Per. s angl. 3. S. Zamchuk. SPb.: Ekonomicheskaya shkola, 2001 g. 256 s. Rezhim dostupa: <http://www.seinst.ru> (data obrashcheniya 14.05.2018).

5. Klement'ev, I.P. *Vvedenie v oblachnye vychisleniya.* [Introduction to cloud computing]. / I.P. Klement'ev, V.A. Ustinov – Rezhim dostupa: <http://www.intuit.ru/department/se/incloudc> (data obrashcheniya 14.05.2018).

6. Kobern, A. *Bystraya razrabotka programmnoho obespecheniya* [Fast software development]/ A.Kobern. – M.: Lori, 2013. – 336s.

7. Lipaev, V.V. *Chelovecheskie faktory v programmnoj inzhenerii: rekomendacii i trebovaniya k professional'noj kvalifikacii specialistov. Uchebnik* [Human factors in software engineering: recommendations and requirements for professional qualification of specialists. Textbook]/ V.V.Lipaev. – M.: SINTEG, 2009. – 328s.

8. Lipaev, V.V. *Programmnyaya inzheneriya slozhnyh zakaznyh programmnyh produktov: Uchebnoe posobie* [Software engineering of complex custom software products: tutorial]/ V.V.Lipaev. – M.: MAKS Press, 2014. – 312 s.

9. Soroka, E.G. *Upravlenie kachestvom programmnoho produkta : uchebnoe posobie* [Software product quality management: tutorial]/ E.G.Soroka. – Omsk: izd-vo OmGTU, 2013. – 104 s.

WORK IN A SMALL TEAM AS SYSTEMATIZING THE TECHNOLOGY IN THE PROCESS OF TRAINING OF FUTURE IT SPECIALISTS

Elena G. Soroka,

Siberian Institute of business and information technology

Abstract. The training of competent, creative-minded it professionals who are able to interact with each other in a coherent manner in the process of solving professional problems is a strategically important task, which is noted at the state level. In the system of higher education there is a need for a significant modernization of the training process of future specialists in the field of information technology, capable of ensuring the dynamic development of the Russian economy, which is increasingly becoming digital. The subject of the study in this article is the training of future it professionals for professional activities. The aim of the research is to study the possibilities of working in small groups as a system-forming technology in the process of training future it professionals. The objectives of the study are: analysis of professional activities in the field of information technology; analysis of the possibilities of technology work in small groups on the formation of professional competencies of future it professionals.

The study concluded that the work in small groups in the learning process meets the requirements of modern practice of regulated design, production and operation of software products and involves the organization of coordinated teamwork of group members, United in a team with a common goal. The conditions, which are necessary to ensure effective teamwork in the group, are defined. The attention is paid to the possibility of distributed work organization using Web-services or cloud technologies, which is important in the it sphere. Joint work, interactive methods of interaction allow to make the learning process interesting and informative for both students and teachers, contribute to the formation of creatively and critically thinking it professionals capable of solving organizational, management, project, research professional tasks both in an individual mode and in a team work. The professional competences formed in this process are key for the it specialist. The results obtained in the course of the study can be used in the process of further development of methods for training future specialists in the field of information technology.

Key words: IT-specialist, professional activity, work in a small group, professional competence, interactive interaction.

Сведения об авторе:

Сорока Елена Георгиевна – доцент НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий» (Российская Федерация, г. Омск, ул. 24 Северная, 196/1), e-mail: soroka_e_g@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 03.05.2018 г.

РЕЦЕНЗИЯ

на учебное пособие «Методическая подготовка учителя математики в высшем педагогическом образовании: задания для самостоятельной работы»

Учебно-методическое пособие «Методическая подготовка учителя математики в высшем педагогическом образовании: задания для самостоятельной работы», подготовленное в 2016 году в МПГУ М. В. Егуновой и Н. Д. Кучугуровой, относится к востребованному в современных условиях комплексу методических разработок, базирующихся на требованиях ФГОС ВО.

Новые стандарты образования во главу ставят не сами знания, а компетентность выпускника-профессионала. Новые требования к выпускникам диктуют и новый подход к обучению студентов в ВУЗе, особенно к самостоятельной деятельности бакалавров. Преподаватель должен составить такие задания самостоятельной работы и рекомендации по их выполнению, которые будут благоприятно влиять на формирование прогрессивного мышления в области профессиональной подготовки и совершенствование профессиональных компетенций.

Преподавание математики в современной системе образования характеризуется направленностью на усиление значения практического освоения материала, большой самостоятельностью приобретения знаний студентами, высокой степенью самоорганизации студента с использованием новых технологий.

Учебно-методическое пособие составлено в соответствии с программой дисциплин «Психолого-педагогические основы обучения математике», «Методика обучения математике» и предназначено для организации самостоятельной работы студентов при методической подготовке к преподаванию математики в общеобразовательной школе.

Пособие состоит из двух разделов. Раздел 1 и приложения подготовлены доктором педагогических наук, доцентом М. В. Егуновой, введение и раздел 2 – доктором педагогических наук, профессором Н. Д. Кучугуровой

В первом разделе описываются психолого-педагогические особенности обучения математике. Он состоит из пояснительной записки, тестовых заданий, домашних контрольных работ, индивидуальных заданий и рекомендуемой литературы. В этом разделе составители делают упор на проверку знания и понимания студентами основных понятий психологии, педагогики, общей методики обучения математике, которые изучаются в курсе «Психолого-педагогические основы обучения математике» в новом контексте. Индивидуальные задания, предложенные в данном учебно-методическом пособии, направлены на проверку готовности студентов к разработке фрагментов урока и внеурочного занятия, методического обеспечения математики в 5-6 классах, а также способствуют расширению профессионального кругозора студентов в результате конспектирования и анализа специальной методической и психолого-педагогической литературы. Авторы заявляют, что в их пособии приведены разнообразные задания для самостоятельной работы: конструктивные, репродуктивные, вариативные и творческие, причем задания различного типа могут содержаться и в одной работе, чтобы студент имел возможность выбора с целью совершенствования уровня понимания и саморазвития. Помимо дидактических материалов для студентов в книге «Методическая подготовка учителя математики в высшем педагогическом образовании» приведены также ответы на тестовые задания, примеры выполнения домашних и индивидуальных заданий, а также справочный материал. Рекомендуемая обучающимся литература включает нормативные документы, книги и пособия для студентов, периодические издания, учебную литературу для школьников, книги по кружкам и олимпиадам.

Второй раздел пособия посвящен методике обучения математике в средней школе. В этом разделе профессором Н. Д. Кучугуровой предложена обобщающая контрольная работа для студентов (10 вариантов), индивидуальные задания по восьми темам школьной математики, подробные методические рекомендации к заданиям и список рекомендуемой литературы, включая интернет-ресурсы. Задания для самостоятельной работы, предложенные в этом разделе, направлены на выяснение, создана ли база для формирования у студентов профессиональных умений, связанных с подготовкой к уроку, и установление, понимают ли студенты суть методических задач, которые встают перед учителем, могут ли наметить обоснованные варианты их решения и т.п., владеют ли соответствующими компетенциями.

Каждый вариант обобщающей домашней контрольной работы включает в себя пять заданий:

- 1) составьте основанную на синтезе схему рассуждений при решении следующей задачи...
- 2) выполните логико-дидактический анализ темы «...».
- 3) напишите фрагмент урока по введению понятия «...». Приведите примеры возможных ошибочных определений данного понятия. Укажите методику работы над ошибками.
- 4) разработайте методику изучения теоремы о Составьте математический диктант по проверке усвоения данной теоремы.
- 5) составьте (найдите в методической литературе) текст контрольной работы по теме «...». Укажите, какие УУД (универсальные учебные действия) учащихся проверяются каждой из задач контрольной работы.

Далее по каждому заданию даны подробные пояснения и методические рекомендации. Автор пишет, к какой теме относится данное задание, в какой методической литературе эта тема подробно описана, на что студентам нужно обратить внимание при выполнении задания, даны ссылки на образцы выполнения заданий.

Учебное пособие «Методическая подготовка учителя математики в высшем педагогическом образовании: задания для самостоятельной работы» заявлено как предназначенное для студентов-математиков, обучающихся по направлению «Педагогическое образование», а также преподавателей высшей школы и учителей математики.

В целом учебно-методическое пособие отвечает задачам, которые ставятся перед узкой областью методики преподавания математики в средней школе. Учебное пособие окажется полезным не только студентам первой ступени обучения, но магистрантам, а также при подготовке к вступительному экзамену в аспирантуру и сдаче кандидатского экзамена аспирантами по методике преподавания математики. Пособие является достойной методической разработкой, отвечающей новым требованиям системы образования.

Учебное пособие «Методическая подготовка учителя математики в высшем педагогическом образовании: задания для самостоятельной работы» заслуживает внимания со стороны профессионального сообщества, может быть рекомендовано студентам-бакалаврам, студентам магистратуры, аспирантам в процессе изучения курса «Методика преподавания математики».

О.В. Романова

**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ В НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ 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_20.05.16» (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	<p>Объем аннотации – не менее 200 слов, печатается через строку после названия статьи, выделяется курсивом.</p> <p>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.</p> <p>Аннотация может включать следующие аспекты содержания статьи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – предмет, тему, цель работы; – метод или методологию проведения работы; – результаты работы; – область применения результатов; – выводы. <p>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.</p>
Ключевые слова	Объем ключевых слов – суммарно 10-12 единиц (включая слова в составных терминах).
Таблицы и иллюстрации Образец 5 Образец 6	<p>Таблицы и иллюстрации должны быть пронумерованы («Таблица 1», «Рис. 1»), озаглавлены (таблицы должны иметь заглавие, а иллюстрации – подрисуночные 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></p> <p>Слово «Таблица» и ее номер: начертание обычное, выравнивание по правому краю.</p> <p>Название таблиц: начертание обычное, выделение полужирным, выравнивание по центру.</p> <p>Названия рисунков: располагаются под рисунком; начертание слова «рис.» и название рисунка приводится выравниванием по центру, интервал – одинарный.</p>
Ссылки на литературу	<p>Цифры, заключенные в квадратные скобки: [1]</p> <p>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]</p>

<p>Примечания и комментарии</p>	<p>Помещаются перед библиографическим списком</p>
<p>Библиографический список Образец 4</p>	<p>Библиографический список составляется по алфавиту. Ниже основного текста печатается по центру жирным шрифтом заглавие «Библиографический список» и помещается пронумерованный перечень источников. Нумерация осуществляется вручную.</p> <p>Все цитируемые тексты, в том числе электронные и Интернет-источники, должны иметь ссылки и указание в библиографическом списке.</p> <p>Библиографическую запись для пристатейных списков, содержащих сведения об использованных или рекомендуемых источниках, составляют по ГОСТ 7.1-2003 (Потемкин, В. К. Социальное партнерство: формирование, оценка, регулирование [Текст] / В. К. Потемкин, Д. Н. Казаков. – СПб., 2002. – 202 с.).</p> <p>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.</p> <p>Нормативно-правовые акты должны указываться в начале списка по мере в иерархическом порядке. Образец оформления библиографического списка см. ниже.</p> <p><i>Нормативные документы</i></p> <p>Закон Омской области от 13.07.2004 г. №527-ОЗ «Об инновационной деятельности на территории Омской области» // Правовая справочно-информационная система «Гарант».</p> <p><i>Книги одного, двух и более авторов</i></p> <p>Джонсон, М. У. Управление отделом продаж. Планирование. Организация. Контроль [Текст] / М. У. Джонсон, Г. У. Маршал. – М.: ИД «Вильямс», 2007. – 640 с.</p> <p><i>Сборники одного автора и коллективов авторов</i></p> <p>Методологические проблемы теории бухгалтерского учета [Текст] / сост. А. Т. Коротков. – М.: Финансы, 2008. – 295 с.</p> <p><i>Статьи из газеты или журнала</i></p> <p>Бреусова, А. Г. Сибирь в региональной политике [Текст] / А. Г. Бреусова // Вестник Омского университета, серия «Экономика». – 2009. – № 2. – С. 81–86.</p> <p><i>Интернет-источники</i></p> <p>Патешман, В. Внедряем процессный подход [Электронный ресурс] / В. Патешман, А. Маховский. – Режим доступа: http://www.osp.ru/cio/2007/10/4471217.html, свободный.</p> <p><i>Иностранная литература</i></p> <p>Gray, C. F. W Project Management: The Managerial Process / C. F. Gray, E. W. Larson. – NY: McGraw-Hill, 2006.</p> <p>Библиографические описания тщательно выверяются автором. Типе не должно заменяться дефисом.</p>
<p>References Образец 7</p>	<p>К статье должен прилагаться БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК В ЛАТИНИЦЕ(References).</p> <p>Библиографический список в латинице составляется по следующим правилам.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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.

	<p>Образец оформления русскоязычного источника. Lekant P.A., Dibrova E.I., Kasatkin L.L. et al. <i>Sovremenniy russkii yazyk: Uchebnik dlya studentov vyzov j, uchayushchikhsya 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.)</p> <p>Образец оформления англоязычного источника. Crystal D. <i>The Dictionary of Linguistics and Phonetics</i>. Oxford, Blackwell Publishing, 2008, 529 p.</p>
--	---

Образец 1. Начало статьи

<p>УДК 000, ББК 000 © И.О. Фамилия</p> <p style="text-align: center;">И.О. Фамилия НАЗВАНИЕ СТАТЬИ</p> <p><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></p> <p>Ключевые слова: ключевые слова...</p>

Образец 2. Данные на английском языке

<p>NAME OF ARTICLE</p> <p>First Name M. (Middle Name) Last Name, position, name of the University</p> <p>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...</p> <p>Key words: key words...</p>
--

Образец 3. Сведения об авторе

<p>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).</p>
--

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

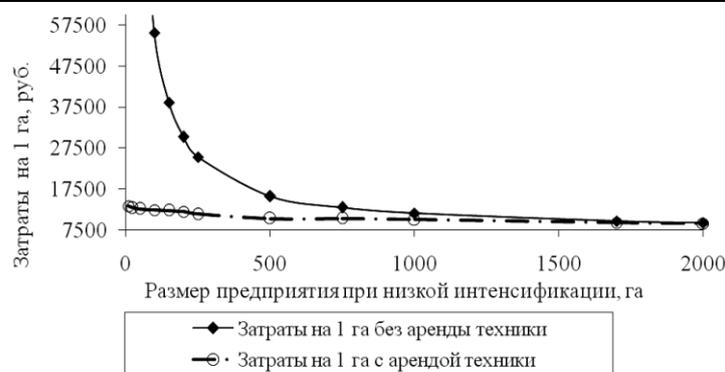


Рис. 2. Прогнозные затраты ресурсов в зависимости от стратегии технического обеспечения предприятия и его размера

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: militera.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.