

Секция 12

«МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

СОДЕРЖАНИЕ

ПРИМЕНЕНИЕ АКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ПРИ ПРЕПОДАВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН Булатова Ю.И., канд. экон. наук	2647
АКТУАЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Верколаб А.А., канд. экон. наук, доцент.....	2652
РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПОВЫШЕНИИ КВАЛИФИКАЦИИ СОТРУДНИКОВ БАНКА Демченко Л.В., канд. экон. наук, доцент	2659
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В РАМКАХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОБЛАСТИ Донецкова О.Ю., канд. экон. наук.....	2663
ПОДГОТОВКА БАНКОВСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ: СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ Зверькова Т.Н., канд. экон. наук, доцент.....	2666
ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕБНОЙ МОДЕЛИ МАКРОЭКОНОМИКИ Зибаров М.В.	2670
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ПРОВЕДЕНИЮ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ Иванова Е.В.	2673
ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ Спешилова Н.В., д-р экон. наук, профессор, Крипак Е.М., канд. экон. наук, доцент, Крипак В.В.	2679
ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ДУАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ЭКОНОМИСТОВ Крымова И.П., канд. экон. наук, доцент, Дядичко С.П., канд. экон. наук, доцент.....	2688
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ Мишучков А.А., канд. филос. наук, доцент, Воробьев В.К., канд. пед. наук, доцент	2694
ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ Михеева Н.Н., Мордвинцева Н.В.	2703
РОЛЬ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ Орлова Е.О., канд. экон. наук, Хаританович Л.О.	2708
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТКРЫТЫХ ОНЛАЙН-КУРСОВ В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ Панина Д.С., канд. экон. наук, доцент	2711

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБУЧЕНИЯ РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАКАЛАВРОВ МЕНЕДЖЕРОВ Пасечникова Л.В., д-р экон. наук, профессор, Зенченко И.В., канд. экон. наук, доцент	2714
ТРАНСФОРМАЦИЯ УСЛОВИЙ ПОДГОТОВКИ БАНКОВСКИХ КАДРОВ Помогаева Е. А., канд. экон. наук.....	2720
НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ И ЕГО МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Шляхов Л.А.....	2724
ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСА ЗНАНИЙ О ПРАВОВОМ МЕХАНИЗМЕ УПЛАТЫ НАЛОГОВ ПРИ БАНКРОТСТВЕ У БАКАЛАВРОВ, ПОЛУЧАЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ Приказчикова О.В., канд. ист. наук, Приказчикова И.А.....	2729

ПРИМЕНЕНИЕ АКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ПРИ ПРЕПОДАВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

**Булатова Ю.И., канд. экон. наук
Оренбургский государственный университет**

Одна из главных целей высшего образования на современном этапе состоит в развитии познавательной активности, творческого мышления и самостоятельной работы студентов. Познавательная активность определяется не только объемом полученных знаний, но и общим развитием обучающихся, умением применить знания в практической деятельности и новых условиях, способностью творчески подходить к решению задач, высокой культурой мышления. В процессе обучения студенты должны освоить общекультурные и профессиональные компетенции, которые позволят применить знания в различных областях деятельности, решая новые сложные жизненные задачи в социальной и личностной сфере.

Несмотря на повышенные требования к выпускникам, предъявляемые работодателями, студенты по прежнему слабо подготовлены к практической деятельности, у них часто отсутствуют необходимые для трудовой деятельности навыки и умения. Данное обстоятельство негативно отражается на формировании профессиональных интересов и на способности выпускников к применению полученных в процессе обучения навыков в предстоящей деятельности.

Решить данную проблему возможно посредством применения балльно-рейтинговой системы и активизации учебно-познавательной деятельности студентов, в процессе которой обучающихся не принуждают к какой-либо деятельности, а побуждают к ней.

Рассмотрим целесообразность введения и использования БРС на примере дисциплины «Теория и история налогообложения». В процессе преподавания дисциплины возникает одна из ключевых проблем педагогики высшей школы - интенсификация обучения, так как дисциплина носит ярко выраженный теоретический характер, в которой значительное время уделено рассмотрению исторических аспектов возникновения и развития налогообложения. Данный аспект существенно влияет на необходимость стимулирования познавательной активности студентов путем использования активных методов обучения и акцентировании внимания на важности и пользе изучения дисциплины для будущей профессиональной деятельности.

Налоги являются необходимым звеном экономических отношений любого общества. В современных условиях налоги выступают не только основным источником доходов бюджета, но и одним из наиболее эффективных инструментов государственного регулирования как национальной экономики,

так и международных экономических процессов. Поэтому изучение исторических закономерностей развития налогов и теоретических основ налогообложения является составной частью современного экономического образования.

Цель освоения дисциплины «Теория и история налогообложения» состоит в формировании теоретических знаний об организации налогообложения, представленных в их историческом развитии и практических навыков осуществления профессиональной деятельности в сфере обеспечения функционирования налоговых отношений и реализации налоговой политики государства.

Дисциплина направлена на решение следующих задач:

- формирование у студентов системы знаний об экономическом содержании налоговых отношений, природе их возникновения и эволюции форм осуществления;
- получение навыков сбора и аналитической обработки информации о ходе социально-экономических процессов;
- выработка знаний о методах получения и прикладных навыков использования финансово-экономической информации;
- получение навыков оценки целесообразности применения налоговых инструментов для реализации задач социально-экономической политики государства и определения основных результатов функционирования налогового механизма;
- формирование умений использования теоретических знаний для обоснования принимаемых управленческих решений в сфере управления налоговыми отношениями, прогнозирования их последствий, оценки влияний факторов экономической и правовой среды налоговой деятельности.

Таким образом, изучение дисциплины «Теория и история налогообложения» носит важный характер для последующего овладения общекультурными и профессиональными компетенциями и для подготовки к практической деятельности.

На практике в процессе преподавания дисциплины «Теория и история налогообложения» используется традиционная технология обучения, которая ориентирована на передачу знаний, умений и навыков; а также обеспечивает усвоение студентами содержания обучения, проверку и оценку его качества на репродуктивном уровне. Применение данной технологии объясняется тем фактом, что содержание курса «Теория и история налогообложения» достаточно велико, объем литературы по данному предмету тоже большой, поэтому преподавателю необходимо выбрать основной материал (в соответствии с требованиями стандартов) и объяснить его доступно студентам. При этом делается акцент на определенных понятиях, разделах курса, которые требуют более подробного обучения. Ведущий метод технологии - объяснение в сочетании с наглядностью, то есть применение мультимедиа технологий (в основном презентаций для поддержки лекционного курса). Использование мультимедиа технологии позволяет экономить время, повысить наглядность и эффективность обучения [1].

На семинарских занятиях для контроля результатов обучения используются традиционные методы: тестирование по лекционному материалу, устное индивидуальное собеседование, письменные контрольные работы. Однако практические занятия должны быть ориентированы не только на контроль усвоения лекционного материала, но в большей степени на решение практических задач, моделирующих проблемы, решение которых требует знание дополнительного материала.

Для активизации учебно-познавательной деятельности студентов при преподавании дисциплины «Теория и история налогообложения» воспользовались следующими методами:

- проблемное обучение, в процессе которого используют элементы поисковой, исследовательской деятельности;
- анализ конкретных ситуаций, развивающий способности анализа практических задач;
- дискуссионные методы обучения (семинар-дискуссия, групповая дискуссия и т.д.), позволяющие организовать совместное обсуждение и решение теоретических и практических проблем;
- мозговой штурм, организующий коллективную мыслительную деятельность, направленную на формирование и применение новых идей для решения поставленных проблем;
- игровые методы обучения, основанные на имитации ситуаций, схожих с профессиональной или иной деятельностью путем игры с определенными правилами.

Применение данных методов при преподавании практических курсов целесообразно и в определенной степени не вызывает особых затруднений, так как дисциплина позволяет сформулировать практические задания, задачи, игровые ситуации. Больше сложностей возникает при попытке внедрения активных методов обучения в теоретических дисциплинах, которые не предполагают решение каких-либо практических задач. Особый акцент делается на коллективном обсуждении докладов с использованием элементов интерактивных технологий обучения и игровых методах обучения, которые позволяют наглядно продемонстрировать важность и практическую пользу изучаемой дисциплины и повысить интерес к ее освоению.

Активное использование БРС с предварительным ознакомлением студентов с технологической картой набора рейтинговых баллов (таблица 1) позволило в среднем повысить успеваемость на 15 % и посещаемость на 28 %.

Таблица 1 - Технологическая карта рейтинговых баллов по учебному курсу «Теория и история налогообложения»

Контролируемые мероприятия	Рейтингов ый балл
1	2
1-8 учебные недели	
1 Посещение лекций	2
2 Тестирование по теме «История возникновения и развития	2

налогообложения»	
3 Коллективное обсуждение докладов по теме «История возникновения и развития налогообложения»	3
4 Деловая игра по теме «Общие теории налогов»	4
5 Тестирование по теме «Налогообложение в частных налоговых теориях»	2

Продолжение таблицы 1

1	2
6 Коллективное обсуждение докладов по теме «Налогообложение в частных налоговых теориях»	3
7 Контрольная работа по теме «Сущность налогов и их роль в системе общественных отношений»	2
8 Тестирование по теме «Сущность налогов и их роль в системе общественных отношений»	2
9 Опрос (собеседование) по теме «Функции налогов в экономической и социальной системе государства»	2
10 Активность на семинарских занятиях	4
Всего баллов	26
9 учебная неделя - до окончания семестра	
1 Посещение лекций	2,5
2 Тестирование по теме «Элементы юридического состава налогов»	2
3 Коллективное обсуждение докладов по теме «Элементы юридического состава налогов»	3
4 Тестирование по теме «Классификация налогов»	2
5 Коллективное обсуждение докладов по теме «Классификация налогов»	3
6 Контрольная работа по теме «Налоговая система и основные принципы налогообложения»	2
7 Коллективное обсуждение докладов по теме «Налоговая система и основные принципы налогообложения»	3
8 Тестирование по теме «Воздействие налогов на экономику и налоговая политика»	2
9 Опрос (собеседование) по теме «Воздействие налогов на экономику и налоговая политика»	2
10 Коллективное обсуждение докладов по теме «Воздействие налогов на экономику и налоговая политика»	3
11 Активность на семинарских занятиях	4,5
Всего баллов	29
Дополнительные баллы (выполнение индивидуального творческого задания)	15
Промежуточный контроль (зачет)	30
Итого баллов	100

Проведенный эксперимент подтвердил эффективность разработанных и предлагаемых условий, что обеспечило активизацию учебно-познавательной деятельности студентов и повышение уровня ее организации. Результаты проведенного исследования показали, что педагогическими условиями повышения эффективности методов активизации обучения являются:

- активизация познавательной и творческой активности студентов с учетом системы познавательно-профессиональных мотивов и стимулов, самооценки факторов учебной успешности;
- связь обучения с практическими ситуациями социального и профессионального общения.

Список литературы

1. Николаев, В. А. Реализация компетентностного подхода в учебном процессе вуза / В. А. Николаев // *Высшее образование сегодня*. - 2012. - № 10. - С. 4-9.

АКТУАЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Верколаб А.А., канд. экон. наук, доцент

Бузулукский гуманитарно-технологический институт (филиал ОГУ)

Перед образовательными учреждениями всегда ставилась задача подготовки специалистов, которые способны нестандартно мыслить, гибко и своевременно реагировать на происходящие в мире изменения. Постоянно происходящие изменения в экономике требуют совершенствования учебного процесса. Сегодня, в эпоху развития цифровой экономики и высокотехнологичных производств, как никогда актуальным становится не только стимулирование участников рынка вести инновационную деятельность, но и обучение предпринимательству для эффективной реализации имеющегося кадрового потенциала.

Многим выпускникам вузов без опыта практической работы знакома проблема трудоустройства. Поэтому одним из путей её решения является самозанятость. А для этого необходимо не только знать основы предпринимательской деятельности, но и обладать важными компетенциями: предпринимательское мышление (умение ставить инновационные задачи, принимать риск, стратегическое видение), предпринимательские коммуникации (умение работать в команде, вести переговоры, руководить), а также предпринимательские навыки (включающие стратегическое планирование, разработку бизнес-плана и пр.).

Пополняя ряды предпринимателей, вчерашние студенты участвуют в решении стратегически важной задачи – снижении безработицы и социальной напряженности в обществе за счёт создания новых рабочих мест. По официальным данным Росстата, в секторе малого и среднего бизнеса в 2016 году было занято 12 миллионов человек [1], что не достигает и 25 % экономически активного населения страны. Несомненно, «потенциал расширения занятости в секторе малого бизнеса значителен; так, в странах ЕС, основного экономического партнера России, малый бизнес обеспечивает 70 % рабочих мест в экономике» [2].

Малый и средний бизнес считают движущей силой национальной экономики. Однако в современных, довольно непростых, экономических условиях от этого сектора сложно ожидать значительных успехов. Как отмечается в Стратегии развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года, «...его вклад в общие экономические показатели в Российской Федерации существенно ниже, чем в большинстве стран. Малое и среднее предпринимательство в Российской Федерации - это в первую очередь микробизнес (95,5 процента общего числа субъектов малого и среднего предпринимательства). Число средних предприятий сравнительно невелико. На малые и средние предприятия приходится только 5-6 процентов общего объема

основных средств и 6-7 процентов объема инвестиций в основной капитал в целом по стране» [3].

Производительность труда на малых и средних предприятиях в Российской Федерации, по оценке Министерства экономического развития Российской Федерации, отстает от уровня развитых стран (США, Японии, стран Европейского союза) в 2 - 3 раза.

В последние годы из-за введения санкций в отношении экономики России и невысокой покупательской способности населения темпы экономического развития субъектов малого и среднего предпринимательства в большинстве сфер экономической деятельности снизились. С одной стороны, это можно объяснить существенным снижением закупаемых за рубежом оборудования, материалов, товаров. С другой стороны, реализация программы импортозамещения позволяет делать хотя и осторожные, но довольно оптимистичные прогнозы.

В соответствии с официальными данными Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области динамика основных показателей деятельности малых предприятий в Оренбургской области также является, в основном, отрицательной (таблица 1). [4]

Таблица 1 - Основные экономические показатели деятельности малых предприятий Оренбургской области

Показатели	2012	2013	2014	2015
Число предприятий, единиц	2600	2245	2180	2242
Средняя численность работников, человек	78893	72866	70570	71547
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), человек	74479	69056	57052	68682
Фонд начисленной заработной платы, миллионов рублей	13831,6	13676,0	13891,8	13403,0
Оборот предприятий, миллионов рублей	101695,2	107195,0	119824,9	122719,9

Представленные данные свидетельствуют о сложившейся тенденции сокращения не только количества малых предприятий в 2015 году по сравнению с 2012 годом на 13,8%, но и численности занятых в них работников на 7-9%, а также фонда оплаты труда на 3,1%. Единственным положительным фактом в ряду исследуемых показателей является рост объемов продаж: оборот малых предприятий Оренбургской области увеличился в 2015 году на 20,7% по сравнению с 2012 годом.

В настоящее время в Оренбургской области малым и средним бизнесом занимаются более 300 тысяч человек, что составляет около 30 % от всего занятого населения области. Инвестиции в основной капитал малых и средних предприятий составляют около 18 млрд. рублей. Доля произведенной продукции малых и средних предприятий составляет 15% от валового регионального продукта Оренбургской области. Поступления по налогам на их совокупный доход составили около 2,8 млрд. рублей. [5]

Распределение малых (с учетом микропредприятий) и средних предприятий по видам экономической деятельности представлено на рисунках 1 и 2.



Рисунок 1 - Распределение малых предприятий (с учетом микропредприятий) по видам экономической деятельности в 2016 году

Как показывают данные, на протяжении многих последних лет наибольшее количество малых предприятий - на уровне 35% - находится в сфере оптовой и розничной торговли и ремонта. На втором месте (17%) - операции с недвижимым имуществом, аренда, предоставление различных услуг. Строительство и прочие виды деятельности занимают третье место в рейтинге (на них приходится по 14 %).

Средние предприятия, в основном, преобладают в сельском и лесном хозяйстве, на долю этих отраслей приходится 33%. Предприятия оптовой и розничной торговли на втором месте – 25%. Средние предприятия, занимающиеся промышленными видами деятельности, составляют 17% от общего количества средних предприятий и занимают, таким образом, третье место.



Рисунок 2 - Распределение средних предприятий по видам экономической деятельности в 2016 году

Несколько по-другому распределяются малые и средние предприятия в зависимости от выручки (оборота). Распределение по видам экономической деятельности оборотов малых (с учётом микропредприятий) и средних предприятий представлено на рисунках 3 и 4.

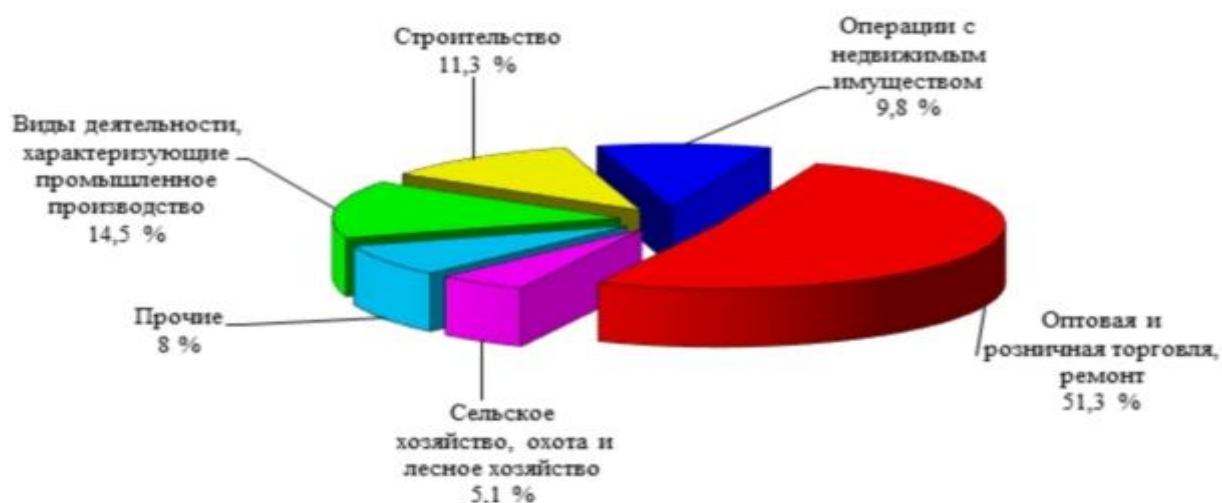


Рисунок 3 - Распределение по видам экономической деятельности оборота малых предприятий (с учётом микропредприятий) в 2016 году

Малые предприятия в сфере торговли, занимая 35% по своему количеству, приносят более 50% выручки всех малых предприятий (включая микропредприятия). Несмотря на то, что малые предприятия, занимающиеся промышленным производством, занимают всего 11% по своему количеству, они приносят почти 15% продаж. При этом на строительные организации приходится чуть более 11% оборота, хотя их количество составляет 14% от общего количества малых предприятий.

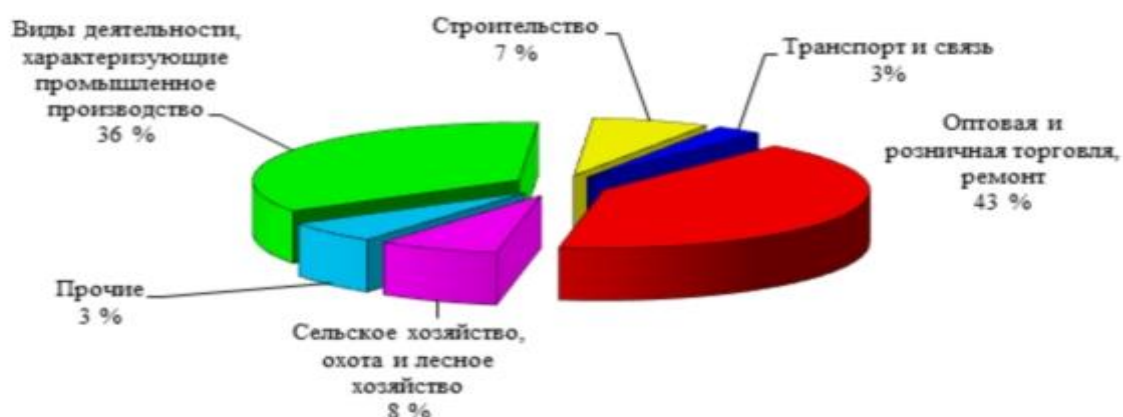


Рисунок 4 - Распределение по видам экономической деятельности оборота средних предприятий в 2016 году

Для средних предприятий также характерно преобладание продаж в оптовой и розничной торговле, в проведении ремонта – 43% от выручки всех средних предприятий. Предприятия, занимающиеся промышленным производством, приносят 36% оборота, при том, что по количеству они занимают только 17%. На выручку средних предприятий сельского и лесного хозяйства приходится всего 8%, в то время как по количеству они находятся на первом месте – 33%.

Несомненно, для развития инновационной экономики необходимо поддерживать развитие малого бизнеса в высокотехнологичных отраслях. Ведь при довольно внушительном перечне мер государственной поддержки малый и средний бизнес в настоящее время пока не стал драйвером развития экономики. Как показали результаты антикризисного мониторинга, проведённого в 2016 году Центром экспертизы и аналитики проблем предпринимательства, основными проблемами в предпринимательской деятельности были названы следующие: «спад спроса на продукцию (39% опрошенных), дефицит финансовых ресурсов (31%), инфляция (30%). Более половины опрошенных (63%) предпринимателей очень низко оценивают деятельность федеральных органов власти по борьбе с кризисом» [6].

Низкая квалификация персонала является еще одним немаловажным негативным моментом, влияющим на эффективность работы предприятий

малого и среднего бизнеса. По оценкам экспертов, около 50% предприятий обанкротились по причине низкой квалификации работников и самих предпринимателей. К сожалению, малые предприятия не выдерживают конкуренции с более крупными компаниями, которые имеют возможность привлекать квалифицированных специалистов, предлагая им более выгодные условия: высокую заработную плату, обширный социальный пакет и возможности продвижения по карьерной лестнице.

Под обучением предпринимательству подразумеваются различные формы обучения и подготовки, которые будут способствовать развитию духа предпринимательства и дающие необходимые навыки.

Обучение предпринимательству требует от преподавателей знания методов преподавания, ориентированных на практику и развитие деловых навыков. В связи с этим, помимо традиционных методов обучения, на первый план выходят интерактивные методы, главная цель применения которых – повысить активность участников учебного процесса.

Одним из наиболее подходящих для будущих предпринимателей видов обучения является так называемое проблемное обучение, при котором учащиеся самостоятельно «добывают» знания в процессе решения учебных проблем. Преподаватель ставит учащимся учебно-проблемную задачу, создает ситуацию, в результате чего обучающиеся самостоятельно осознают, принимают и находят решение возникшей проблемы. Процесс проблемного обучения способствует повышению творческой деятельности и развивает продуктивное мышление, необходимое будущим предпринимателям. Одним из методов исследования, используемым при изучении предпринимательства, является моделирование экономических явлений и процессов. В процессе моделирования применяются гипотезы, а также используются такие общенаучные методы, как абстракция и аналогия.

Таким образом, обучение предпринимательству должно способствовать повышению потенциала развития экономики региона и государства в целом.

Список литературы

1. Основные показатели сектора МСП. – Данные официального сайта Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-mal_pr_m.htm

2. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. – С. 279. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06

3. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года. – Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083 (в ред. от 08.12.2016) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/15717279f1d8017f1d751059780fba5b9b917b08/

4. Основные экономические показатели деятельности малых предприятий за 2012-2015 годы. – Данные официального сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики

по Оренбургской области. – Режим доступа: http://orenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orenstat/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/

5. Материалы заседания Совета по развитию малого и среднего предпринимательства при Губернаторе Оренбургской области 6 апреля 2017. – Режим доступа: <http://www.oreneconomy.ru/>

6. Антикризисный мониторинг «Опоры России». Было опрошено 387 субъектов малого и среднего бизнеса. – Режим доступа: <http://oporamo.ru>

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПОВЫШЕНИИ КВАЛИФИКАЦИИ СОТРУДНИКОВ БАНКА

**Демченко Л.В., канд. экон. наук, доцент
Оренбургский государственный университет**

Сложившаяся модель российского банковского рынка характеризуется значительной конкуренцией между кредитными организациями, что требует от них повышения эффективности работы за счет увеличения роста объема предоставляемых банковских услуг, снижения банковских рисков, повышения надежности кредитных организаций. Основными условиями, определяющими степень достижения целей деятельности любого банка, являются профессионализм, организованность и порядочность каждого звена управленческой системы от высших руководителей до непосредственных исполнителей. Данной цели можно достигнуть лишь в том случае, когда в банке работает только высококвалифицированный персонал. Однако даже такой персонал нужно не только найти, обучить, но и заставить работать высокоэффективно, что требует использования специальных методов стимулирования персонала. В то же время нельзя утверждать, что результаты трудовой деятельности работников банка определяются только лишь стимулированием труда, значение мотивации в данном случае также велико.

В современных условиях особенно важным становится повышение требований к образованию, т.к. обслуживание клиентов, активное использования новейших компьютерных технологий, умение работать со сложным технологическим оборудованием предъявляет высокие требования к подготовке сотрудников банка. Низкая подготовка персонала ведет к нарушениям процесса обслуживания клиентов, снижению банковской прибыли, негативным действиям руководства банка в отношении провинившегося сотрудника, и как следствие снижение у него мотивации.

Базовыми причинами, снижающими эффективность подготовки будущих работников банков в высших учебных заведениях, становятся такие как: «закрытость» отечественных банков – недоверие к студентам-практикантам, применение банковских технологий и баз данных – недоступных для внедрения в ВУЗах, банковская и коммерческая тайна. Тем не менее, большая часть управляющего персонала российских кредитных организаций задумываются над важностью повышения профессионального уровня своих сотрудников, т.к. вследствие роста конкурентной борьбы улучшение работы сотрудников становится базовым фактором развития кредитной организации. Несоответствие квалификации персонала потребностям банка в первую очередь скажется на ее финансовых результатах и потере прибыли. [1]

Руководство банка, стремясь повысить квалификацию своего персонала, регулярно организует различные тренинги, тематические дискуссии, «круглые

столы», деловые беседы, тестирование и проверку знаний сотрудников. Информационно-коммуникативные технологии в этой ситуации позволяют использовать передовой комплекс информационных технологий и телекоммуникационных средств для реализации данных программ с целью повышения качества и доступности образования для всех сотрудников банка. Информационно-коммуникативные технологии дают несравненное преимущество по сравнению с традиционными подходами, поскольку они позволяют наглядно представить материал, расширить круг информации, позволяют проводить эксперименты, выполнять виртуальные задания, тренинги и тестовые упражнения, делиться опытом обучения с коллегами. Для тренеров облегчается возможность эффективной проверки уровня знаний сотрудников, расширяются возможности методической работы, повышается качество подготовки к тренингам, совершенствуются навыки преподавания в сфере ИКТ. Ключевыми факторами, способствующими повышению эффективности применения информационно-коммуникативных технологий в обучении, являются:

- адаптация обучающихся к предлагаемому материалу с учетом их способностей, умений и навыков;
- использование метода самоконтроля и ориентация на самостоятельность обучения;
- наглядность материала и вариативность методов обучения в соответствии с уровнем подготовки учащегося;
- доступ к российским и международным информационным системам.

[2]

Особое внимание заслуживает применение в процессе образования мультимедийных технологий, как наиболее быстро и эффективно развивающихся информационных средств обучения, позволяющих усовершенствовать методику преподавания. С помощью мультимедийных средств можно доступно, наглядно и интерактивно представить текстовый материал, сопроводив его гиперссылками, если необходимо дополнив видео и аудио материалами. Использование мультимедиа за счет обширной и разносторонней подачи информации (сенсорной модальности) способствует более легкому и глубокому усвоению материала, позволяет рационально использовать время на занятиях, мотивирует обучающейся персонал посредством наглядной подачи материала и формирования личностного отношения к моделируемой ситуации. [3] Мультимедийные презентации также могут включать анимацию, рисунки, графики, таблицы, короткие тестовые задания и другие разносторонние объекты. Гипермедиа представляет собой компьютерные файлы, связанные посредством гипертекстовых ссылок для перемещения между мультимедийными объектами. Естественно мультимедийные технологии не исключают традиционных способов изучения материала, а являются важным компонентом образовательного процесса при достижении конечных целей.

Использование информационно-коммуникативных технологий требует учета главных дидактических требований по повышению эффективности их применения, к ним относятся:

- организационная роль тренера-преподавателя в образовательном процессе и формирование устойчивой обратной связи в обучении;
- четкое понимание значения, места, времени, когда используются электронные образовательные ресурсы и компьютерные средства обучения;
- мотивация в применении различных дидактических материалов;
- использование в ИКТ передовых элементов, гарантирующих качество обучения;
- приведение в соответствие методики компьютерного обучения с общей стратегией учебного занятия;
- понимание того, что применение электронных образовательных ресурсов и компьютерных обучающих технологий может потребовать изменения всей методики обучения;
- возможность обеспечения процесса обучения, как в индивидуальной форме, так и в коллективной. [4]

В период активного обучения посредством информационно-коммуникативных технологий руководство банка должно стремиться к поощрению своих сотрудников к обучению, решать организационные вопросы, связанные с обучением, взаимодействовать с высшими учебными заведениями. В целях повышения уровня квалификации своих сотрудников руководству кредитной организации важно знать, что активное обучение собственными тренерами довольно ограничено, что требует привлечения сторонних высококвалифицированных преподавателей ВУЗов.

Список литературы

1. Волгина О.Н. Особенности и механизмы мотивации труда в финансово-кредитных организациях // Ю.Г. Одегова – М.: Экзамен, 2012, - 128 С.
2. Еремина И.И., Савицкий С.К., Нигматуллина Э.Н. Роль информационных технологий в повышении качества подготовки бакалавра-юриста по направлению «Международные отношения» // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012 - № 11(19).
Режим доступа: http://kpfu.ru/staff_files/F106256856/statya_Eremina_Nigmatullina.pdf
3. Демченко Л.В. Информационно-коммуникативные технологии как условие повышения качества образования // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции (с международным участием). Оренбург, 2015. - с. 1343-1346.
4. Гончаров Д.К. Коммуникативные технологии в образовательном процессе информационного общества // Сборник научных статей «Социология

ИКТ», под ред. Н.И. Комарова. - г. Москва. – Режим доступа:
<http://screen.ru/ikt/goncharov03.html>

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В РАМКАХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОБЛАСТИ

Донецкова О.Ю., канд. экон. наук
Оренбургский государственный университет

В настоящее время высшее образование реализует задачу подготовки молодых специалистов (бакалавров) к такой действительности, наполненной разнообразными социокультурными и духовными компонентами. Но, к сожалению, в реальности ни один учебный план не может содержать в себе все эти характеристики.

Следовательно, только интегрированный подход в ВУЗовском процессе образования готов устранить возникающие противоречия. Интегрированный подход позволяет расширить и дополнить уже существующие знания у бакалавров. Одновременно, стимулируется их стремление в познании и активность к получению новых знаний.

Междисциплинарная интеграция активно формирует и развивает профессиональные компетентности бакалавров, при этом организуется их конкурентоспособность.

Реализация междисциплинарной интеграции предполагает следующие условия:

- междисциплинарное содержание образования должно быть адекватным как содержанию обучения, так и средством его усвоения;
- важность усвоения нового материала, принимая во внимание содержания смежных дисциплин и их смысловому взаимодействию;
- чрезвычайно важны ясность организации и управления учебной деятельностью бакалавров;
- четкая структура комплексно-логического соотношения форм и методов учебной деятельности;
- организация учебных задач, которые смещали ли бы акцент с необходимости знаний как таковых на знание о том, как их получать, обобщать, применять и интегрировать (компетенции бакалавров);
- необходимо обеспечение связи теории с практикой.

Стоит отметить, что междисциплинарная интеграция относится не только к содержанию образовательного процесса и связанных с ним дополнительных элементов. Междисциплинарная интеграция совершенствует все современные методы обучения. Благодаря этому, обеспечиваются:

1. убыстрение темпов восприятия и изучения бакалаврами свежих сведений и на основании чего формирование умений их реализовывать на практике;
2. стимулирование получения междисциплинарных умений и навыков для определения частного в целом и целого в частном;

3. формирование у бакалавров умения свободного получения знаний с целью умножения своей конкурентоспособности;

4. совершенствование приемов познания и исследовательской деятельности, объединенных с наблюдением, экспериментированием; умением работать с источниками, статистическими, аналитическими и справочными материалами; и т.д.

Междисциплинарная интеграция является не самоцелью, а установленной системой в деятельности преподавателя вуза.

Преподаватель, в свою очередь, ориентируется на решение важных задач образования. К таким задачам относятся: увеличение уровня профильных с учетом их разностороннего истолкования, в основе чего находится эмоциональное отношение бакалавров к исследуемым проблемам и явлениям.

Стоит отметить, что в нашем ВУЗе, в образовательном процессе Оренбургского государственного университета прослеживается междисциплинарная интеграция. Она проявляется в четком построении учебных планов, предусматривающих освоение новых дисциплин на основании ранее полученных знаний. А именно, изучение дисциплины «Банковское дело» проходит после изучения дисциплин «Бухгалтерский учет и анализ», «Деньги, кредит, банки», «Деятельность финансовых посредников на рынке ценных бумаг», «Организация деятельности Центрального банка», «Деятельность кредитно-финансовых институтов», «Денежно-кредитное регулирование». Так, изучение теоретических основ рынка, бакалавры непосредственно изучают как устроен банковский бизнес.

Кроме того, междисциплинарная интеграция прослеживается при подготовке бакалавров к государственной аттестации. Экзаменационные билеты при Государственной аттестационной комиссии предусматривают ответы, объединяющие полученные знания практически всех изученных бакалаврами за период обучения дисциплин: «Банковское дело», «Банковское право», «Банковский менеджмент», «Банковский маркетинг», «Деньги, кредит, банки», «Деятельность финансовых посредников на рынке ценных бумаг», «Организация деятельности Центрального банка», «Деятельность кредитно-финансовых институтов», «Денежно-кредитное регулирование» и т.п.

Особое значение имеет интеграция полученных теоретических знаний при прохождении учебной (производственной или преддипломной) практики. Именно за время прохождения практики, бакалаврами теоретические могут быть применены в действительности.

Хочется отметить необходимость применения нашими бакалаврами 4 курса междисциплинарных знаний при прохождении тестирования на сайте <http://champ.proftest.ru> межбанковских Интернет – Чемпионатов. Организатор чемпионата Агентство «ВЭП» проводил VI-й международный Интернет-Чемпионат «ДЕНЬГИ» по финансам ЕАЭС по темам «Мировой финансовый рынок в условиях кризиса и санкционной политики» и «Криптовалюты: золото цифрового века», а также тестирование молодых специалистов по

квалификационному экзамену на соответствие профессиональному стандарту (ПС) по определенной банковской специализации. Предложенные 36 стандартов требования знания по многим дисциплинам.

Наша кафедра банковского дела и страхования сотрудничает с Агентством "ВЭП" не первый год. За время сотрудничества многие бакалавры нашей кафедры проявили активное участие в сертификации и интернет – чемпионате «Деньги» и показали отличные результаты своих знаний, получив сертификаты и дипломы.

В 2013 г. по итогам чемпионата по банковскому законодательству Оренбургскому государственному Университету был выдан Диплом за занявшее 1 место в рейтинге «ВУЗ – победитель Приволжского федерального округа».

В 2017 году командами бакалавров от ОГУ завоеваны 4 место и 9 место среди 17 ВУЗов-участников: ФГБОУ ВО "Финансовый университет при Правительстве РФ", ФГБОУ ВПО "Челябинский государственный университет", Оренбургский филиал ФГБОУ ВО "РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ имени Г.В. Плеханова", Высшая школа государственного и финансового управления Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, ФГБОУ ВО "Ивановский государственный химико-технологический университет", ФГБОУ ВПО "Ульяновский государственный университет", ФГБОУ ВО "Брянский государственный университет им.Акад. И.Г.Петровского", Атырауский государственный университет им.Х.Досмухамедова, ФГБОУ ВО "Петрозаводский государственный университет", Институт экономики и права и другие.

Это очень мотивирует бакалавров для достижения новых ступеней знаний!

Список литературы

1. Назарова Н.В. *МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТУДЕНТОВ ВУЗА // Современные проблемы науки и образования.* – 2016. – № 5.; URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=25103> (дата обращения: 09.01.2018).
2. Агентство ВЭП URL: <http://champ.proftest.ru> [официальный сайт] (дата обращения: 09.01.2018).

ПОДГОТОВКА БАНКОВСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ: СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

**Зверькова Т.Н., канд. экон. наук, доцент
Оренбургский государственный университет**

Система вузовского образования в России входит в этап технологического и технического обновления, а проводимая реформа требует адаптации высших учебных заведений к рынку труда в форме подготовки наиболее востребованных квалифицированных кадров, в частности, банковских специалистов.

В декабре 2017 года на «Дне инвестора Сбербанка» Президент - председатель правления Сбербанка Герман Греф выразил мнение, что время классического банкинга прошло. Для того чтобы быть востребованным, современному банку нужно совмещать в себе функции банка, финтех-компании и вообще любой компании, которой его хочет видеть клиент. «Я не верю в банки. Если вы мне скажете, что нужно строить банк, тогда это не я и это не наша команда, - заявил Греф. – Я не верю в банкинг. Я думаю, что банкинг будет лишь одним из (форм-факторов деятельности банка)» Он предупредил, что на пятки банкам наступают финтех-компании, которые довольно быстро могут освоить банковские услуги. Поэтому сейчас одна из основных задач банков - предсказание и видение того, что клиент захочет на следующем этапе [1].

Следуя данному направлению, Сбербанк ищет специалистов в области цифровых продаж, дистанционного обслуживания, маркетинга, разработчиков, инженеров данных и специалистов по анализу данных. Он ищет экспертов, сочетающих знание традиционных банковских областей и современных IT и инструментов аналитики [2].

У «Тинькофф банка» другая концепция развития, но специалистов он тоже набирает с математическим образованием или в удаленный контактный центр.

Фактически на рынке преобладающим становится спрос на специалистов развивающих электронные сервисы: умеющих работать с большими данными и владеющими навыками машинного обучения, нацеленных на создание чат-ботов и финансовых супермаркетов. По оценкам ЦБ России, проникновение таких услуг достигнет 65% к 2018 г. против 18% на начало 2016 г. Поэтому отрасли нужны аналитики и рядовые разработчики информационных продуктов [2].

Как справедливо отмечает Н. Маргиева, закрытие крупных кредитных организаций и сокращение штата в банках фактически увеличивает предложение «классических» банковских специалистов на рынке. И рынок уже отказывается от услуг «офисных» банковских специалистов. Но при этом IT-специалисты, как и прежде, востребованы рынком сейчас и будут пользоваться

не меньшим спросом в будущем. Например, многим банкам очень нужны профессионалы, у которых есть опыт использования agile-подхода. Повсеместная диджитализация¹ будет провоцировать сокращения в одних подразделениях и набор дополнительных сотрудников в другие. Это произойдет из-за развития дистанционного банковского обслуживания. Другие кредитные организации не останутся в стороне и тоже будут оптимизировать кадровый состав. Но внедрение новых технических решений потребует привлекать еще больше IT-специалистов [3].

Безусловно, некоторые банки пока настроены на более «традиционное» банковское дело и продолжают «офлайновую» региональную экспансию филиалов и операционных офисов. В настоящее время в структуре банковских вакансий более половины занимают позиции, связанные с обслуживанием клиентов и продажей банковских продуктов: специалисты фронт-офиса, кассиры-операционисты, менеджеры по привлечению клиентов, кредитные менеджеры и т. д. В долгосрочном периоде доля таких вакансий будет уменьшаться, т. к. на многих участках работы возможно заменить человеческий труд новыми технологиями. В первую очередь автоматизация коснется сравнительно простых бизнес-процессов, т. е. наименее квалифицированного персонала. В зоне риска находятся кассиры, операционисты, специалисты фронт-офиса: все большая часть их функционала переходит в онлайн и банкоматы [5].

Так, например, «Почта банк» в 2017 году планировал более 7000 новых рабочих мест, увеличив спрос на персонал, работающий с клиентами: банку нужны операционисты, кассиры, менеджеры по работе с клиентами [2].

Справедливости ради необходимо отметить, что кроме IT-специалистов, из «традиционных» банковских специальностей, по-прежнему одними из самых востребованных остаются риск-менеджеры, которые сейчас набираются из математиков-аналитиков. Так же в банках по-прежнему имеется дефицит экспертов и методологов по внедрению стандартов Базельского комитета.

Но тут ситуация сложнее, если IT-специалистов и специалистов, развивающих электронные сервисы, готовят технические высшие учебные заведения, то специалистов со знанием «Базеля III» и требований Центрального банка, с умением подготовки нормативных документов ни один ВУЗ не готовит.

Таким образом, можно отметить, что ситуация на рынке банковского труда предъявляет спрос на специалистов:

- по машинному обучению и анализу больших данных;
- по управлению рисками IT и кибербезопасности;

¹ Как перевод всех видов информации (текстовой, аудиовизуальной) в цифровую форму

- аналитиков, интернет-маркетологов, и в частности специалистов по SEO и Agile, IT-разработчиков и архитекторов, в частности по Java и Python, специалистов по организации CRM-кампаний.

Однако банки сталкиваются с ситуацией, когда найти подходящих специалистов непросто. Современный федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования не содержит данных компетенций. Фактически выпускники (бакалавры и магистры) для банковского сектора экономики «на старте» проигрывают выпускникам технических вузов, имеющих хорошую математическую подготовку.

В данных условиях перед экономическими ВУЗами, говоря словами Г.Грефа, стоит та же задача, что и пред банками – «предсказание и видение того, что клиент захочет на следующем этапе». Фактически Вузы готовящие кадры для финтех-компаний, наступают на пятки экономическим ВУЗам и могут довольно быстро «освоить» банковские специальности.

Поэтому, на наш взгляд, поиск новых форм и направлений подготовки банковских специалистов с сильной математической и технической подготовкой становится приоритетным. И здесь важным становится найти точку равновесия внесения изменений в компетенции ФГОС ВО с учетом диджитализация и цифровой экономики.

Как отмечают специалисты [4], в ближайшие пять лет продажи простых продуктов уйдут по большей части в каналы самообслуживания, просто потому что клиентам так будет удобнее. Количество клиентов, которым это интересно, постоянно растет, и опыт развитых рынков говорит нам о том, что доля таких дистанционных продаж может достичь 80%.

Однако спрос на персонализированный подход останется, в том числе и для того, чтобы иметь возможность рассказать обо всех тех функциях, которые клиенты могут получить удаленно, а также по сложным продажам, таким как ипотека, управление инвестициями, страхование жизни.

В данных условиях, естественно, резкого изменения на рынке труда не произойдет, как справедливо отмечают Дубровская А., Пономарёва А. - «автоматизация процессов происходит поступательно, что позволяет рынку труда приспосабливаться к накапливающимся изменениям и у специалистов есть возможность либо повысить квалификацию, чтобы остаться в отрасли на более высокой позиции, либо уйти в смежные сферы. Во-вторых, автоматизация и внедрение технологий требуют от компаний значительных затрат, а масштаб вложений и скорость отдачи неодинаковы в разных компаниях. Это значит, что процессы, которые в одном банке уже действуют в автоматическом режиме, в другом еще не автоматизированы» [5].

Но в конечном итоге внедрение технологий изменит структуру спроса на персонал в банковской сфере и пока есть время, задачей ВУЗов в современных условиях становится подготовка специалистов на стыке банковского дела и диджитализации. Ведь чем более продвинутый онлайн-бизнес, чем больше

функций, тем больше времени нужно инвестировать в то, чтобы помочь клиентам с ним разобраться, тем более подготовленные специалисты нужны и самому банку.

Список литературы

1. Греф: «Я не верю в банки». Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10168555>
2. Горелова Е. Кого будут переманивать банки в 2017 году Пять тенденций развития банков, которые повлияют на подбор персонала. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2016/12/07/668492-sotrudnikov-banki>
3. Маргиева Н. Прогноз: какие специалисты будут востребованы в банках. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://finparty.ru/market/82487/>
4. Капустин А. Диджитализация: как требовательные клиенты делают банки лучше. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/347429-didzhitalizaciya-kak-trebovatelnye-klienty-delayut-banki-luchshe>
5. Дубровская А., Пономарёва А. Исследование: в начале года произошел резкий рост спроса на банковских сотрудников. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9530366>

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕБНОЙ МОДЕЛИ МАКРОЭКОНОМИКИ

Зибарев М.В.

Орский гуманитарно-технологический институт (филиал) ОГУ

Во многих учебниках кругооборот доходов и расходов в национальном хозяйстве изображают в виде схемы, в центре которой государство, слева от него домашние хозяйства, справа – фирмы, сверху – рынок ресурсов (факторов производства), а снизу – рынок благ. Стрелками обозначены соответствующие потоки: услуги, оплата, продажа, налоги, трансферты и субсидии [2, с. 343].

Такое крупное агрегирование не позволяет прояснить суть многих важных процессов, связанных с денежно-ресурсными потоками, с нарушением макроэкономического равновесия, с возможностью государственного регулирования и других макроэкономических процессов.

Представленная ниже модель существенно отличается от моделей, которые встречаются во многих учебниках. В ней показано, что производство осуществляется за счет наличия четырех факторов: «труда», «земли», «капитала» и «предпринимательства». Осью данной модели являются рынки факторов производства (за исключением рынка земли), которые в данной модели все находятся в макроэкономическом равновесии. Роль государства в модели упрощена – государство взимает личные налоги и выплачивает трансфертные платежи. Чтобы не перегружать схему, взимание производственных налогов, «заграница» и прочие структуры не показаны, рис. 1.

Каждый рынок (за исключением рынка «земли» – природные ресурсы) представлен двумя прямоугольниками, каждый из которых символизирует величину совокупного спроса и совокупного предложения. Равенство прямоугольников означает макроэкономическое равновесие на данном рынке.

Если считать, что все рынки – «сообщающиеся сосуды», то нарушение равновесия на одном рынке должно привести к нарушению равновесия на других рынках. Так, в упрощенном варианте, скопление денежной массы на рынке ценных бумаг в 1929 году в США привело к отставанию совокупного спроса от совокупного предложения на рынке товаров, вследствие чего разразился кризис перепроизводства «Великая депрессия». Пришли в неравновесие также и другие рынки.

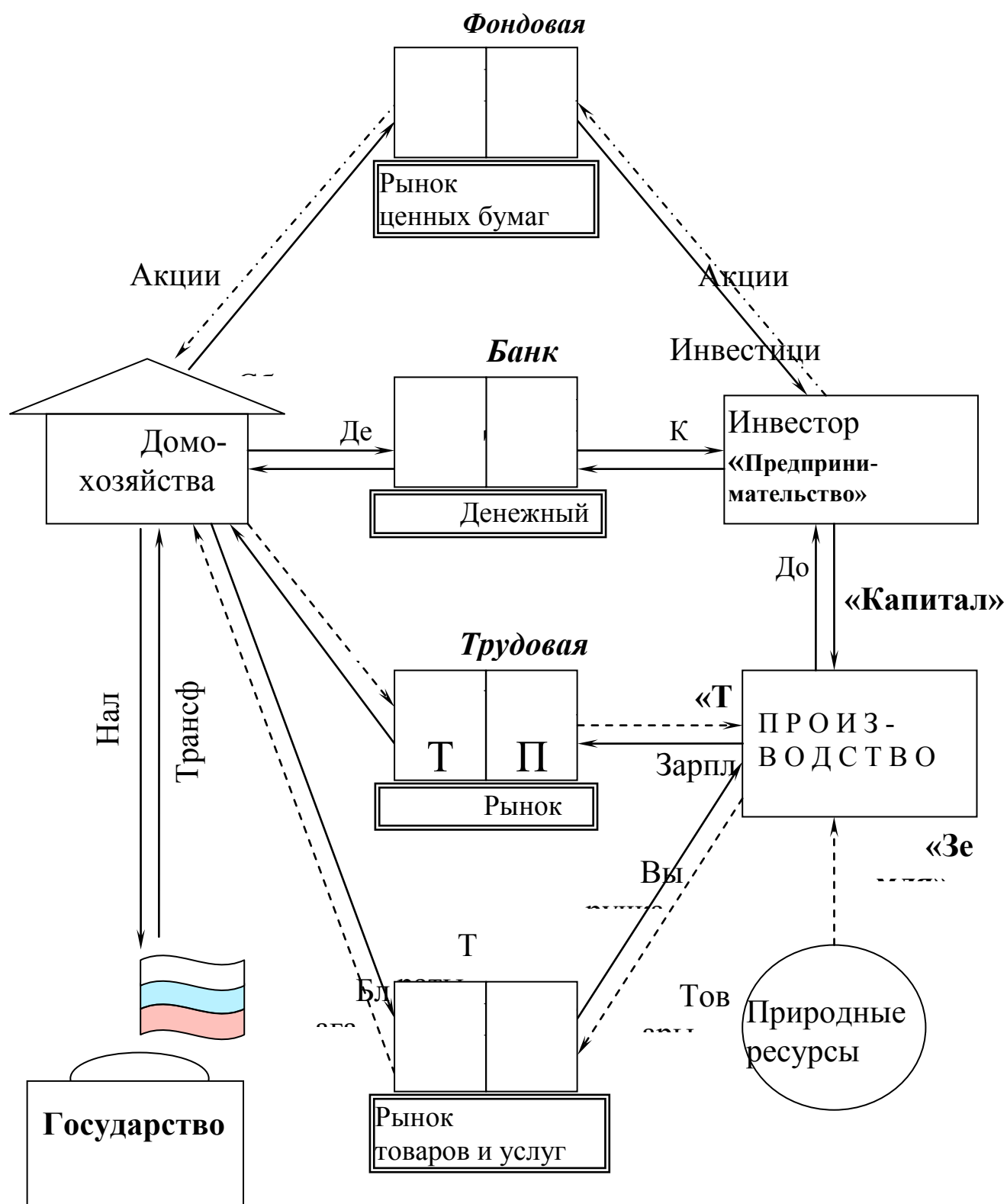


Рис. 1. Модель макроэкономического равновесия

Условные сокращения: «М» – денежная масса, «А» – акции, ценные бумаги, «Д» – депозит, «К» – кредит, «УТ» – услуги труда, «ЗП» – зарплата, «Т» – товарная масса (совокупное предложение).

Для восстановления равновесия использовались кейнсианские рецепты – снижение личных налогов, увеличение трансфертных платежей, снижение банковской процентной ставки. Они хорошо видны на схеме. Когда же через десятилетия кейнсианская политика стала давать сбои (совокупный спрос стал превышать совокупное предложение на рынке товаров в 70-х гг. XX века), стали применяться монетаристские меры, противоположные кейнсианским.

Замечено, если денежная масса во всем мире на рынках ценных бумаг, деривативов (так называемый виртуальный сектор экономики) начинает превышать денежную массу в реальном секторе экономики (на схеме это все остальные рынки), когда капиталоемкость ВВП мира превышает 100%, то макроэкономику обязательно постигнет кризис [1, с. 3-36].

Таким образом, изучать многие процессы макроэкономики, кризисные явления, денежно-кредитную и фискальную политики удобно с использованием данной модели в силу ее наглядности.

Кроме того, на данной модели можно увидеть аналоги строения животного мира: рынок ценных бумаг – продолговатый и спинной мозг, банковская сфера – сердце, денежные потоки – кровь, рынок труда – мышцы, рынок товаров и услуг – желудок и вся пищеварительная система, где осуществляется обмен веществ, государственное управление – большие полушария головного мозга.

Как врач, который дал клятву Гиппократу, подходит к человеку на основе принципа «не навреди», так и высшие органы государственной власти должны относиться к макроэкономике как к живым существом на основе того же принципа «не навреди».

Список литературы

1. Николаев, И. Фондовые рынки и капиталоемкость мирового ВВП. Фондовый рынок : пределы роста и глубина падения / И. Николаев, Т. Марченко // *Общество и экономика*. – № 9. – 2008.
2. Чепурин, М.Н. Курс экономической теории : учебник / под общ. ред. проф. М. Н. Чепурина, проф. Е. А. Киселевой. – 5-е изд-е. – Киров: «АСА», 2006. – 832 с. ISBN 5-88186-417-4

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ПРОВЕДЕНИЮ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Иванова Е.В.

Оренбургский государственный университет

Анализу затрат на производство принадлежит важнейшая роль в обеспечении оптимального уровня себестоимости продукции, выпускаемой предприятием, а, следовательно, максимизации его прибыли и повышения конкурентоспособности на товарных рынках. В учебных планах по направлениям 38.03.01 и 38.04.01 «Экономика» для овладения профессиональными компетенциями в рамках реализации аналитической деятельности отдельный блок учебных дисциплин посвящен экономическому анализу, и, в частности, анализу затрат на производство продукции предприятий.

В себестоимость продукции закладывается множество затрат, которые можно классифицировать по различным признакам и относить на себестоимость того или иного продукта. Эти затраты в разной степени оказывают влияние на итоговый уровень себестоимости продукции. Методики проведения анализа затрат на производство продукции предприятий разных авторов различаются. В связи с чем у студентов экономических направлений могут возникать проблемы с их выбором, пониманием общей последовательности проведения такого анализа.

С другой стороны, такое разнообразие методических подходов к проведению анализа имеет положительную сторону, т.к. позволяет обучающимся изучить их и выбрать методику, наиболее подходящую для анализа соответствующего объекта исследования.

Рассмотрим методики проведения анализа наиболее известных отечественных авторов: Савицкой Г.В., Маркина Ю.П., Войтоловского Н.В. и Гинзбурга А.И. [9, 6, 3, 4]. Направления анализа затрат на производство, которые определены в методиках данных авторов, представлены в таблице 1.

Из сравнительной характеристики направлений анализа затрат на производство исследуемых авторов видно, что все авторы анализ себестоимости продукции начинают с анализа общей суммы затрат на производство продукции в горизонтальном и вертикальном направлении. Т.е. авторы на начальном этапе анализа предлагают изучить динамику изменения величины тех или иных затрат, изменения удельных весов отдельных затрат в общей их величине по элементам или статьям затрат. Такое направление анализа рассмотрим на примере методики Савицкой Г.В. и Маркина Ю.П.

Савицкая Г.В. главной задачей анализа себестоимости продукции считает изучение динамики общей суммы операционных затрат предприятия в целом и

по её основным элементам. Автор предлагает проводить аналитические процедуры в следующей последовательности.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика направлений анализа затрат на производство различных авторов

Автор методики	Направления анализа затрат на производство
Савицкая Г.В.	1) анализ абсолютной суммы операционных затрат в целом и по элементам (анализ общей суммы затрат на производство продукции); 2) анализ издержкостности продукции; 3) анализ себестоимости отдельных изделий; 4) анализ отдельных статей затрат; 5) анализ затрат по центрам ответственности
Маркин Ю.П.	1) анализ динамики обобщающих показателей и факторов: а) анализ динамики себестоимости всей товарной продукции; б) анализ структуры себестоимости по элементам расходов; в) анализ затрат на производство продукции по статьям; 2) анализ затрат на рубль товарной продукции; 3) анализ прямых материальных и трудовых затрат; 4) анализ косвенных затрат
Войтоловский Н.В.	1) факторный анализ затрат по экономическим элементам и статьям затрат; 2) анализ материальных затрат; 3) анализ затрат на оплату труда; 4) анализ влияния способов распределения накладных расходов на себестоимость отдельных видов продукции
Гинзбург А.И.	1) анализ себестоимости сравнимой товарной продукции; 2) анализ затрат на рубль товарной продукции; 3) анализ затрат на сырье и материалы в составе себестоимости продукции; 4) анализ заработной платы производственных рабочих в составе себестоимости продукции; 5) анализ косвенных затрат; 6) анализ себестоимости изделий

Сначала формируется ряд показателей, отражающих основные элементы затрат: оплата труда, отчисления на социальные нужды, материальные затраты, амортизация и прочие затраты. Такой элемент, как материальные затраты, можно представить более детально, например, выделив отдельно затраты на сырье и материалы, топливо, электроэнергию и т.д. [9]. Затем определяется

полная себестоимость продукции, в составе которой отдельно выделяются переменные и постоянные расходы.

Далее определяются величина отклонений показателей в отчетном периоде по сравнению с базисным в абсолютном выражении и изменения структуры отдельных затрат в совокупном их объеме в процентах.

Следующим шагом является определение влияния на величину общей суммы затрат различных факторов: объема производства продукции, структуры выпуска продукции, уровня переменных затрат на единицу продукции, суммы постоянных расходов [9].

Затем проводится углубленный анализ общей суммы затрат на производство продукции путем факторного разложения удельных переменных затрат и суммы постоянных затрат (рисунок 1) в виде произведения двух факторов: количества потребленных ресурсов или услуг и цен на ресурсы или услуги.



Рисунок 1 - Структурно-логическая факторная модель анализа общей суммы затрат на производство продукции (услуг) [9]

На завершающем этапе анализа следует определить изменение затрат на производство за счет внедрения запланированных мероприятий по снижению себестоимости продукции. Результаты такого анализа покажут за счет каких мероприятий достигнута экономия затрат на производство продукции в отчетном периоде [9].

Маркин Ю.П. определяет следующие задачи и этапы оценки всех затрат на производство продукции. Сначала проводится анализ динамики себестоимости всей товарной продукции. При этом сравнивают фактические затраты с плановыми или с затратами базисного периода. В процессе анализа выявляют по каким статьям затрат произошел наибольший перерасход и как это изменение повлияло на изменение общей суммы переменных и постоянных расходов. Факторный анализ общей суммы затрат на производство рекомендуется проводить методом цепных подстановок. На следующем этапе анализа себестоимости продукции изучают структуру затрат на производство и ее изменения за отчетный период по отдельным элементам затрат, а также

анализ статей расходов фактически выпущенной продукции. Для оценки влияния каждой статьи затрат на один рубль товарной продукции рассчитывается уровень затрат по каждой статье, изучаются причины отклонений. Уровень затрат определяется делением расходов по каждой статье на объем товарной продукции [6].

Многие авторы, в частности Савицкая Г.В., Маркин Ю.П. и Гинзбург А.И., в своей методике анализа затрат использует такой обобщающий показатель себестоимости продукции, как уровень затрат на один рубль товарной продукции, который характеризует издержкоемкость продукции.

По мнению авторов, данный показатель выгоден тем, что, во-первых, он универсальный, т.е. может рассчитываться в любой отрасли производства, и, во-вторых, наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью. Далее авторы предлагают рассчитывать непосредственное влияние на изменение уровня затрат на один рубль товарной продукции, которое оказывают факторы, находящиеся с ним в прямой функциональной связи: изменение объема выпущенной продукции, ее структуры, изменение уровня цен на продукцию, изменение уровня удельных переменных затрат, изменение суммы постоянных затрат (рисунок 2) [4, 6, 9].

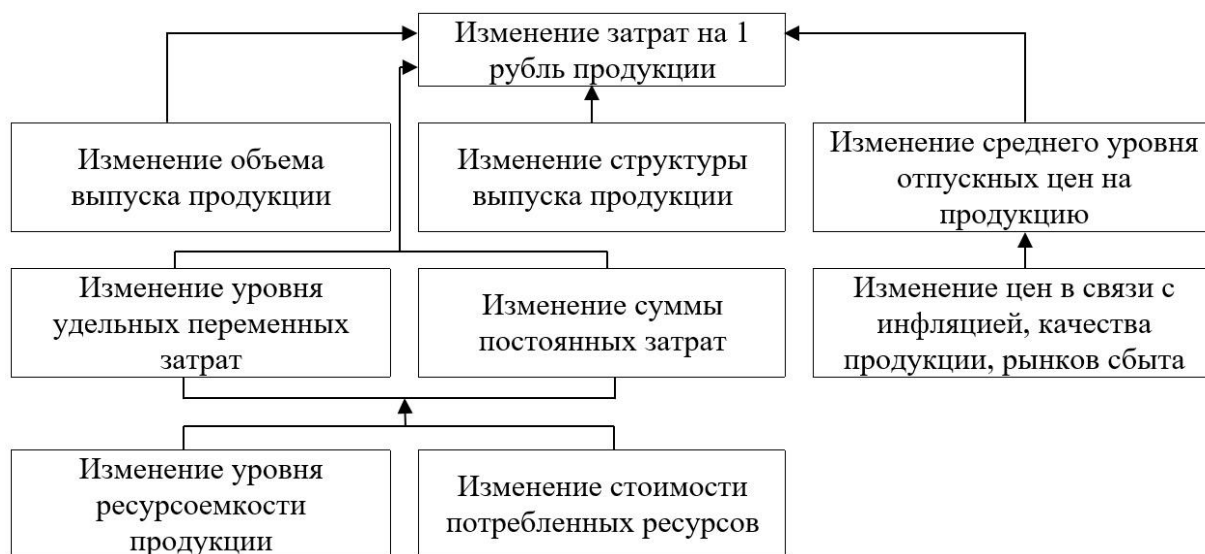


Рисунок 2 - Взаимосвязь факторов, определяющих уровень затрат на 1 рубль товарной продукции [4, 6, 9]

Влияние этих факторов на изменение затрат на 1 руб. товарной продукции рассчитывается способом цепных подстановок по данным о выпуске продукции [4, 6, 9].

Для более углубленного анализа можно также провести сравнение затрат на один рубль товарной продукции в динамике и, если есть возможность, сравнить со среднеотраслевым показателем [4, 6, 9].

Также из сравнительной характеристики методик видно, что отдельное внимание авторы уделяют материальным и трудовым затратам, поскольку их

удельный вес в общей величине производственных затрат является наибольшим по сравнению с другими элементами затрат. Рассмотрим более детально данное направление анализа у Маркина Ю.П.

Маркин Ю.П. в своей методике в отдельную группу анализируемых затрат относит прямые материальные и трудовые затраты, поскольку как правило, наибольший удельный вес в себестоимости промышленной продукции занимают затраты на сырье и материалы. Автор предлагает провести факторный анализ прямых материальных затрат на производство продукции (рисунок 3).

В ходе дальнейшего анализа по методике автора следует перейти к изучению затрат по статье «Заработная плата», т.е. прямых затрат на оплату труда. Также, как и в случае с прямыми материальными затратами, следует анализировать факторную модель между суммой заработной платы, начисленной основным производственным рабочим, и факторами, определяющими ее сумму: объемом производства продукции, структурой производства, удельной заработной платой на единицу продукции [6].



Рисунок 3 - Факторная система материальных затрат [6]

Более глубокий анализ затрат на производство можно проводить путем анализа себестоимости отдельных видов продукции (такую методику рекомендуют Савицкая Г.В. и Гинзбург А.И.). Данное направление анализа опирается на то, что себестоимость продукции определяется путем суммирования величины постоянных затрат, приходящихся на данный вид продукции, и удельных переменных затрат. Величину постоянных затрат, которую следует отнести на конкретный вид продукции, рассчитывают делением суммы постоянных затрат предприятия на объем выпущенной продукции. Далее проводится факторный анализ путем последовательной замены показателей базисных значений на отчетные. Из полученных расчетов определяется, за счет изменения каких затрат в наибольшей степени произошел прирост себестоимости единицы продукции в отчетном периоде [4, 9].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что существует множество методик анализа затрат на производство, и выбор той или иной из них определяется, прежде всего, целью, стоящей перед аналитиком, и задачами,

которые необходимо решить в процессе анализа. Однако важно заметить, что применение какого-либо одного способа анализа затрат будет недостаточным для получения полного представления о динамике и структуре затрат, поэтому эффективным будет анализ с применением различных методик исследования затрат.

Список литературы

1. Басовский, Л. Е. *Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности* : Учеб. пос. / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 366 с. - ISBN 978-5-16-006617-2.
2. Вахрушина, М. А. *Управленческий анализ* : учеб. пособие для вузов / М. А. Вахрушина. - 6-е изд., испр. - М. : Омега - Л, 2010. - 400 с. - ISBN 978-5-370-01179-5.
3. Войтоловский, А. П. *Экономический анализ* / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. - Москва : Юрайт, 2014. - 560 с. - ISBN 978-5-9916-3316-1.
4. Гинзбург, А. И. *Экономический анализ : для бакалавров* : учеб. для вузов / А. И. Гинзбург. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2011. - 488 с. - ISBN 978-5-4237-0217-5.
5. Казакова, Н. А. *Управленческий анализ в различных отраслях* : Учебное пособие / Н. А. Казакова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 288 с. - ISBN 978-5-16-004612-9.
6. Маркин, Ю. П. *Экономический анализ: учеб. пособие* / Ю. П. Маркин. - М. : Омега - Л, 2011. - 456 с. - ISBN 978-5-370-01300-3.
7. Мельник, М. В. *Комплексный экономический анализ: учебное пособие* / М. В. Мельник, А. И. Кривцов, О. В. Горлова. - М. : Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 368 с. - ISBN 978-5-91134-822-9.
8. Погорелова, М. Я. *Экономический анализ: теория и практика: Учебное пособие* / М. Я. Погорелова. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 290 с. - ISBN 978-5-369-01295-6.
9. Савицкая, Г. В. *Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник* / Г. В. Савицкая. - М. : Дрофа, 2014. - 608 с. - ISBN 978-5-16-005245-8.
10. Шеремет, О. Е. *Бухгалтерский учет и анализ* : учебник / А. Д. Шеремет, Е. В. Старовойтова. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 432 с. - ISBN 978-5-16-009380-2.
11. Юзвович, Л. И. *Комплексный подход к исследованию сущности и структуры затрат на производство и реализацию продукции в условиях динамичной экономической среды* / Л. И. Юзвович, А. В. Юзвович // *Финансы и кредит*. - 2013. - № 44. - С. 9-13.

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Спешилова Н.В., д-р экон. наук, профессор,
Крипак Е.М., канд. экон. наук, доцент, Крипак В.В.
Оренбургский государственный университет

В процессе подготовки бакалавров и магистров, как экономических, так и технических направлений, востребованы методические подходы, в которых интегрированы информационные и управленческие технологии, позволяющие в дальнейшем реализовать на практике полученные обучающимися знания. Нами предлагается методическое сопровождение процесса разработки системы сбалансированных показателей, предложенной Д. Нортон и Р. Капланом, применительно к предприятиям строительства.

Для совершенствования системы управления современными предприятиями успешно применяется система сбалансированных показателей (ССП), которая позволяет реализовать разработанную стратегию, довести цели предприятия до всех его подразделений и сотрудников [1, 2]. Однако, классическая СПП требует адаптации с учетом отраслевой специфики.

Рассмотрим возможности доработки системы сбалансированных показателей для строительных предприятий, особенностью которых является высокая материалоемкость и сильная зависимость от поставщиков. Так, предлагаем дополнить СПП (традиционно состоящую из перспектив «Финансы»; «Заказчики»; «Бизнес-процессы»; «Сотрудники») перспективой «Поставщики», которая отражает взаимоотношения строительной организации с партнерами – поставщиками строительных материалов (рисунок 1, структура представлена на примере ООО «СК «Арбат»).

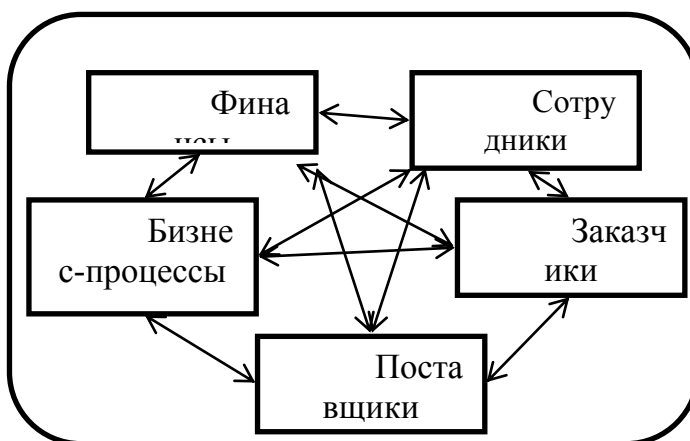


Рисунок 1 – Структура СПП для ООО «СК «Арбат» в разрезе перспектив

Перспектива «Поставщики» напрямую влияет на результативность бизнес-процессов, так как качество материалов, своевременность их поставки в требуемых объемах определяют всю дальнейшую работу. На основании вышесказанного при формулировании стратегии на основе ССП деятельность предприятия рассматривается в рамках пяти перспектив: «Финансы»; «Заказчики»; «Бизнес-процессы»; «Сотрудники»; «Поставщики».

В процессе проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «СК «Арбат» нами выделены следующие проблемы:

1) наличие несогласованных между собой громоздких неэффективных бизнес-процессов, которые приводят к излишним затратам и избыточному количеству персонала;

2) отсутствие четко прописанных технологических инструкций для исполнителей, что ведет к снижению понимания зоны ответственности каждого работника;

3) недостаточная мотивация сотрудников, которая не способствует нацеливанию на результат, необходимый предприятию;

4) существующий портфель заказов слишком мал, чтобы быть логистически и экономически эффективным;

5) имеющееся качество строительного производства не дает конкурентных преимуществ перед другими организациями.

С целью устранения отмеченных проблем и совершенствования эффективности деятельности предприятия предлагаем внедрение системы сбалансированных показателей, адаптированной с учетом отраслевой специфики.

Выбор стратегических целей начинается с формулировки миссии компании, которая отражает в себе основные направления деятельности и задачи предприятия. Выдвигаемые цели не могут противоречить миссии в рамках любой из перспектив и должны быть направлены на решение выявленных проблем в обозримом периоде. Зная основную цель существования предприятия и проблемы, существующие на данный момент времени, менеджеры формулируют список целей для каждой из перспектив, выделенных для построения системы сбалансированных показателей, которые планируется достичь в течение 3-5 лет его функционирования [3, 4]. Для выбора стратегических целей формируется первоначальный список целей, которые ранжируются и только затем приоритетные распределяются по перспективам. Продолжительность строительных работ во времени предъявляет требование неразрывной связи натуральных и финансовых показателей, а также учет процесса дисконтирования.

Исходный список целей ООО «СК «Арбат» насчитывал 36 позиций. Сравним цели между собой в каждой из перспектив с помощью различных критериев для того, чтобы получить представление о затратах ресурсов, необходимых для достижения этих целей.

Выделим ряд критериев для оценки целей перспективы «Финансы».

Денежные затраты характеризуют издержки, принимающие форму денежных платежей, которые потребуется произвести для достижения поставленных целей. Будем рассматривать денежные затраты в краткосрочном и долгосрочном периодах. Трудоемкость отражает затраты труда персонала на достижение цели. В зависимости от состава включаемых в нее трудовых затрат будем различать производственную трудоемкость и трудоемкость управления производством. Временные затраты предусматривают издержки, связанные со временем достижения цели. На рисунке 2 критерии всех уровней представлены в виде схемы.

Для выделения приоритетных целей согласно оговоренным выше критериям воспользуемся методом анализа иерархий [5]. Сравним между собой критерии первого уровня, используя балльные оценки.

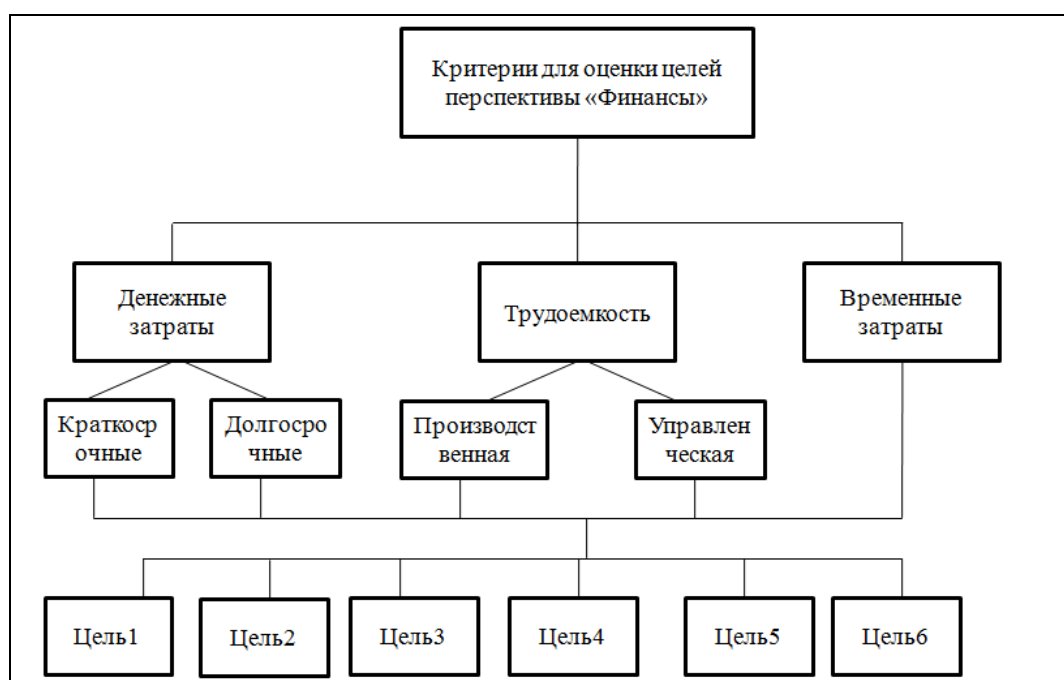


Рисунок 2 – Иерархическая схема с критериями для сравнения стратегических целей перспективы «Финансы»

Выполним свертку критериев всех уровней между собой и получим вектор приоритетов для перспективы «Финансы».

Анализируя вектор приоритетов можно сделать вывод, что наиболее трудно достижимой в плане финансовых, трудовых и временных затрат представляется цель «Рентабельность не ниже 25%», а самой легкой для достижения – «Рост прибыли».

Аналогичная процедура выполняется для каждой из перспектив.

В результате исследования были выделены стратегические цели и оценена сложность их достижения. Полученные оценки помогут обоснованно расположить цели на стратегической карте и показать их взаимосвязи между

собой. Но прежде чем переходить к построению этой карты, необходимо убедиться, что цели внутри одной перспективы не накладываются друг на друга и при этом общий набор целей охватывает все основные направления деятельности предприятия. Для этого экспертно зададим матрицу различий между стратегическими целями предприятия и с помощью методов многомерного шкалирования постараемся расположить цели по нескольким осям, так чтобы проанализировать их положение относительно друг друга. Взаимное расположение целей в пространстве двух переменных представлено на рисунке 3.

Выполним объединение обведенных целей, поскольку они принадлежат одной и той же перспективе и мало отличаются между собой. В результате получим новый список целей, который объединяет в себе все предыдущие, но позволяет снизить их число, что будет способствовать выходу на рекомендуемое разработчиками ССП количество целей порядка 20.

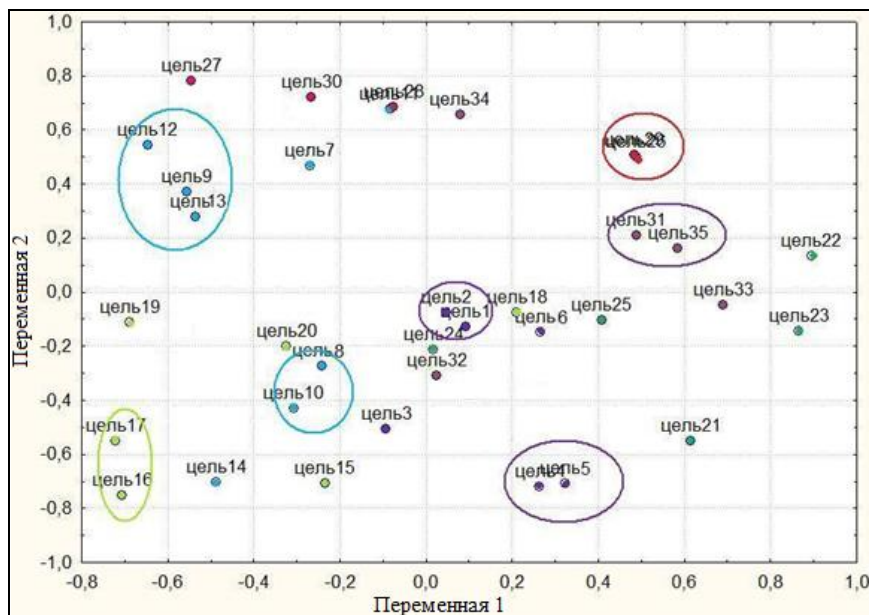


Рисунок 3 – Взаимное расположение целей в пространстве двух переменных

Список стратегических целей для ООО «СК «Арбат» примет вид, представленный в таблице 1. Согласно методике построения ССП в каждой из перспектив целесообразно оставить не более 4-5 целей, в результате чего общее число целей будет снижено с 36 до 20.

Таблица 1 – Список стратегических целей ООО «СК «Арбат»

Перспектива	Цель
Финансы	Увеличение прибыли Рост доходности Повышение эффективности инвестиций Платежеспособность
Сотрудники	Повышение квалификации персонала Повышение профессионального уровня менеджмента Разработка и внедрение эффективных систем мотивации сотрудников Повышение производительности труда
Бизнес-процессы	Эффективное использование ОПФ Снижение себестоимости Повышение контроля качества строительства Внедрение современных технологий производства
Заказчики	Узнаваемость предприятия Повышение качества обслуживания заказчиков Расширение доли рынка Налаженные каналы реализации работ, услуг. Рост портфеля заказов
Поставщики	Стабильность каналов поставки материалов Оптимизация работы с поставщиками Контроль запасов строительных материалов на складах Создание положительной репутации среди контрагентов предприятия

Используя цели, представленные в таблице 1, можем перейти к построению стратегической карты. Стратегическая карта – это диаграмма, которая представляет собой мощный инструмент визуализации и коммуникации, дающий возможность всем сотрудникам уяснить стратегию компании и перевести ее в набор действий [6], которая используется для документирования поставленных перед организацией главных стратегических целей.

Важным моментом построения ССП является установление причинно-следственных связей между выбранными целями. Цели должны быть расположены так, чтобы реально поддерживать цели других перспектив, тем самым способствуя реализации стратегии в целом. Стратегическая карта показывает, как цели влияют друг на друга и по ней можно выделить этапы по перспективам, которые необходимо пройти для достижения этих целей. Стратегические цели не являются независимыми и оторванными друг от друга, наоборот, они тесно друг с другом связаны и влияют друг на друга. Таким образом, для построения ССП нужно представить стратегию предприятия в виде набора взаимосвязанных и взаимообусловленных целей, в совокупности отражающих все аспекты деятельности.

Стратегические цели все вместе должны описывать планируемые результаты организации и быть тесно связаны друг с другом. Причинно-следственная цепь дает возможность наглядно представить связи между целями, находящимися в разных перспективах, а также выделить изолированные и малозначимые по совокупности влияния, что позволяет исключить их из дальнейшего рассмотрения. Кроме того, причинно-следственная цепь является инструментом в процессе каскадирования системы на нижестоящие уровни [7].

Система сбалансированных показателей должна быть уникальной для каждого предприятия, однако, в строительной отрасли, где рыночные условия хозяйствования близки для всех участников рынка, критическое значение приобретает не столько сама стратегия, сколько ее реализация.

Процесс управления строительным предприятием начинается с исследования комплексного влияния различных внешних и внутренних факторов на параметры бизнес-процессов и в корректном воздействии на них. Поэтому на следующем этапе важно определить ключевые показатели для достижения требуемой эффективности функционирования всей системы.

Имея сформированную систему стратегических целей предприятия, выберем показатели (KPI), которые будут наиболее полно охватывать все отдельные перспективы производственного предприятия ООО «СК «Арбат» и в совокупности давать представление о состоянии фирмы в целом. Выбранные индикаторы служат как для оценки степени достижения цели, так и для оценки экономичности, продуктивности и результативности процессов одновременно. Одна часть из них имеет количественный характер, источником информации является документация ООО «СК «Арбат», другой части эксперты присваивают балльную оценку. Фрагмент системы ключевых показателей эффективности представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Фрагмент системы ключевых показателей эффективности в разрезе анализируемых перспектив

Цели	Показатели	Целевое значение
Перспектива «Бизнес-процессы»		
Внедрение современных технологий производства	Уровень затрат на НИОКР ($UZ_{\text{НИОКР}}$)	max
	Доля работ, выполненных с применением новых технологических решений в общем объеме выполненных СМР ($Q_{\text{СМР}}^{\text{нов}}$)	max
Эффективное использование ОПФ	Коэффициент интенсивности обновления основных фондов ($K_{\text{инт.об.}}$)	max

	Фондоотдача (Φ_0)	max
Снижение себестоимости	Затраты на единицу вида работ (Z_i)	min
Повышение контроля качества строительства	Рентабельность основной деятельности ($R_{ОД}$)	max
Перспектива «Поставщики»		
Стабильность каналов поставки материалов	Доля брака поставляемых строительных материалов ($d_{\text{бракМ}}$)	min
Оптимизация работы с поставщиками	Коэффициент отклонения от среднерыночной цены ($K_{\Delta P}$)	≤ 1
Контроль запасов строительных материалов на складах	Коэффициент оборачиваемости МПЗ (O_3)	max
Создание положительной репутации среди контрагентов предприятия	Доля постоянных поставщиков ($d_{\text{ПП}}$)	max

Одна из особенностей системы сбалансированных показателей заключается в том, что выбранные показатели могут сигнализировать, как о проблемах в какой-то из перспектив, так и на предприятии в целом. Но в некоторых ситуациях необходим один агрегированный общий показатель, который будет объединять в себе некоторые остальные, и отображать ситуацию в перспективе или на предприятии [8]. Удобнее искать его в классе нечетких множеств, так как в этом случае он будет иметь несколько уровней градации, для каждой из которых можно дать общие рекомендации к действию (таблица 3).

Показатели по важности располагаются в следующем порядке – «Рентабельность реализации», «Рентабельность собственного капитала», «Коэффициент соотношения текущих активов и основных средств», «Коэффициент оборачиваемости собственного капитала», «Коэффициент рентабельности инвестиционного капитала».

Таблица 3 – Фрагмент значений агрегированного показателя перспективы «Финансы»

Наименование перспективы	2015 г.				2016 г.			
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв
Финансы	0,574	0,664	0,684	0,690	0,669	0,678	0,710	0,737

Проведем анализ агрегированного показателя перспективы «Финансы», который повторяет динамику основных финансовых показателей, но в более

сглаженном виде. Можно сделать вывод, что перспектива развивается, финансовые показатели предприятия растут, всплеск роста приходится на конец 2016 года. До 1 квартала 2015 года показатель принимает значение «средний», затем происходит рост индикатора до уровня «высокий» уже во 2 квартале 2015 года.

Для оценки развития всего предприятия рассчитаем интегральный показатель экономического состояния предприятия, как среднее оценок уровней каждой из перспективы по формуле (1):

$$ИП = \frac{АП_{фин} + АП_{сотр} + АП_{Б-П} + АП_{зак} + АП_{пост}}{5}, \quad (1)$$

где $АП_{фин}$ – агрегированный показатель перспективы «Финансы»;

$АП_{сотр}$ – агрегированный показатель перспективы «Сотрудники»;

$АП_{Б-П}$ – агрегированный показатель перспективы «Бизнес-процессы»;

$АП_{зак}$ – агрегированный показатель перспективы «Заказчики»;

$АП_{пост}$ – агрегированный показатель перспективы «Поставщики».

Результат расчета представлен в таблице 4.

Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод, что предприятие ООО «СК «Арбат» развивается устойчиво, с 1 квартала 2016 года индикатор, принимая среднее значение, быстро достигает хороших результатов. Максимальный уровень он принимает в 4 квартале 2016 года – на 9% средний, на 91% высокий. Все интегральные показатели имеют возможности для роста, так как их целевое значение 1. Можно утверждать, что построенная система сбалансированных показателей сможет функционировать некоторое время без существенных доработок.

Таблица 4 – Фрагмент значений интегрального показателя экономического состояния предприятия

Предприятие	2015 г.				2016 г.			
	кв	кв	кв	кв	кв	кв	кв	кв
Интегральный показатель экономического состояния предприятия	,547	,594	,594	,618	,587	,623	,641	,641

Таким образом, система сбалансированных показателей позволяет наилучшим образом отразить отраслевые особенности производственно-коммерческой деятельности предприятия и реализовать стратегию, являясь связующим звеном между стратегическим планом и инициативами по его воплощению.

Список литературы

1. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.
2. Смирнова Е. В. Формирование системы сбалансированных показателей состояния и развития предприятия /Е. В. Смирнова // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 5 (88). – С. 32-38.
3. Крипак, Е .М. Управление предприятием: модели, методы и информационные технологии: монография / Е. М. Крипак, Д. В. Домашова, А. Г. Реннер / М.: Издательство «Спецкнига», 2012. ISBN 978-5-91891-147-1.
4. Спешилова Н. В. Исследование особенностей существующих моделей оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия / Н. В. Спешилова, Д. Т. Амбарцумян, А. И. Денежкина // Сборник науч. трудов по итогам междунар. науч.-практич. конф. «Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента», №4. – Самара, 2017. – С.49 –53.
5. Спешилова Н. В. Согласование исходной информации в методе анализа иерархий / Н. В. Спешилова, Н. А. Кубарев // Актуальные проблемы регионального развития: Межвуз. сб. науч. трудов. Вып.2 – Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2006. – С.56 – 62.
6. Крипак, Е. М. Методы количественного обоснования этапа целеполагания в процессе разработки стратегии предприятия / Е. М. Крипак / Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 7 (36). – С. 441-445.
7. Крипак, Е. М. Разработка системы сбалансированных показателей для оценки эффективности архитектуры предприятия коммерческого банка / Е. М. Крипак, В. В. Крипак, В. В. Семенов // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – №12, 2016. –С.58-63.
8. Спешилова Н.В. Ведение бизнеса в России с точки зрения инвестиционной привлекательности / Н.В. Спешилова, Е.С. Бровко, А.А. Науменко // Сборник статей междунар. науч.-практич. конф. «Современный взгляд на будущее науки», Ч.1. – Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – С.227 –233.

ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ДУАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ЭКОНОМИСТОВ

**Крымова И.П., канд. экон. наук, доцент,
Дядичко С.П., канд. экон. наук, доцент
Оренбургский государственный университет**

Образование сегодня становится зеркалом экономики. В связи с этим важно понимание, что трудовая деятельность должна быть тесно связана с учебной деятельностью. Именно такое взаимодействие обусловит качественную подготовку специалистов любого уровня и формирования у них необходимых компетенций, которые позволят приобрести знания, навыки и умения в выбранной сфере деятельности. Все это определило актуальность перехода к дуальной системе образования.

Дуальная система образования представляет собой образовательный процесс, который сочетает в себе практическое обучение с частичной занятостью на производстве и обучение в традиционном образовательном учреждении. Считается, что данная система возникла как продукт социального партнерства. А социальное партнерство представляет собой сложный механизм, основанный на тесном взаимодействии государства, работодателей, учебных заведений в соответствии с потребностями рынка труда.

Дуальная форма обучения сегодня рассматривается не только как педагогическая альтернатива, а также и как успешно адаптированный к условиям рыночной экономики образовательный феномен. Данный феномен оказывает и прямое, и опосредованное влияние на развитие педагогики в различных странах, Россия в данном случае не является исключением. В качестве определяющей идеи в дуальном образовании можно выделить существующую тесную связь рынка труда и самих работодателей и, конечно же, образовательных учреждений, что и является основополагающим в социальном партнерстве. Такое направление развития образовательного процесса позволит выпускникам быть востребованными на рынке труда, и с началом своей профессиональной деятельности иметь определенные навыки работы, что повысит их конкурентоспособность.

Одной из стран, ориентированных на развитие дуального образования, является Германия. Ее опыт дуальной формы подготовки кадров, может быть, применим и в России. Но для этого необходимо:

- усовершенствовать национальное законодательство;
- разработать четкий механизм регионализации;
- сохранить единое образовательное пространство;
- разделить полномочия Федерации и регионов;
- создать оптимальные условия для становления института социального партнерства;
- реанимировать наставничество в обучении;

- разработать модели многоканального финансирования и социальной поддержки обучаемых.

Дуальная система, активно применяемая в Германии, включает в себя взаимодействие двух самостоятельных как в организованном, так и в правовом отношении носителей образования: практического обучения и теоретических знаний. Пересечение этих сфер приобретает все большее значение в современном образовательном пространстве с точки зрения экспериментального и конструктивного обучения. Данная система обучения способствует получению положительных результатов в экономическом развитии Германии, так как в основе самой системы образования прослеживается тщательно продуманное сочетание психолого-педагогических теорий и политики государства.

Считается, что для реализации дуального образования требуется такая организация учебного процесса, при которой возможно рациональное чередование теоретических знаний и практического обучения, например 4+2 или $\frac{1}{2}+\frac{1}{2}$. На основании данного подхода возможно в значительной мере обеспечить непрерывность и преемственность различных уровней образования. Это также позволит решить проблемы согласования и корректировки учебных программ и планов, а также значительно усилит эффективность практико-ориентированных технологий учебного процесса.

А самое главное - это будет способствовать ориентации обучающегося на трудоустройство благодаря формированию «компетенции действия». Ведь сама по себе компетенция действия очень сложна. Приобрести её возможно только посредством деятельности, а её формированию предшествует повторение типичных для деятельности студента с учетом таксономии целей обучения, их поэтапного и последовательного достижения. Все это позволяет сформировать практико-ориентированную образовательную среду, которая мотивирует студента к самостоятельной работе. Именно ей в учебном процессе отведено значительное количество часов. Самостоятельная работа не только способствует углублению знаний студентов, но и поможет раскрыть им свои потенциальные возможности в будущей профессиональной деятельности [1].

В условиях современной российской действительности пока ещё сложно реализовать дуальный вид образования. Его можно использовать лишь как форму организации образовательного процесса, в основу которой положены специфические социально-экономические отношения между тремя ключевыми субъектами: обучающимся, работодателем и государством. Именно их эффективное взаимодействие позволит обеспечить жизнеспособность дуальной модели обучения в рамках прикладного и академического бакалавриата.

Первым шагом внедрения системы дуального образования в России стало подписание 30 января 2014 года соглашений с регионами - победителями конкурса Агентства стратегических инициатив (АСИ) по отбору «пилотных» субъектов Российской Федерации. В число победителей и финалистов вошли 10 регионов: Калужская, Ярославская, Ульяновская, Свердловская,

Нижегородская, Волгоградская и Московская области, Пермский и Красноярский края, а также Республика Татарстан. «Пилотный» проект направлен на вовлечение предприятий в процесс подготовки кадров. Именно подготовка кадров, востребованных на рынке труда, является на сегодня главной задачей дуальной формы образования. Дуальное образование, по сути, нацелено на подготовку специалистов производственной сферы деятельности.

Как же можно использовать данную форму обучения в такой сфере как банковская, которая в корне отличается от производственной деятельности? Специфика современного банковского бизнеса обусловлена влиянием следующих факторов:

- быстрым ростом ассортимента банковских продуктов;
- усложнением механизма их предоставления;
- расширением сферы деятельности банков;
- увеличением количества потребителей банковских услуг.

Все это определяет необходимость повышения качества подготовки выпускников банковского дела.

Кроме того, основная цель активизации развития финансового сектора определена и политикой Правительства РФ, которая направлена на повышение уровня и качества финансовых услуг и обеспечение системной устойчивости финансового рынка [2].

В этой связи, решением проблемы повышения качества подготовки студентов-бакалавров, может стать использование одного из элементов дуальной формы обучения, такого как «Учебный банк». Данная форма является достаточно удобной для получения практических навыков обучающегося.

Основные задачи, которые можно будет решить, применяя данную форму обучения это:

- формирование обучающей среды, имитирующей определенные банковские операции;
- проведение адаптации обучающихся к работе в банке;
- обучение студентов работе со специальными банковскими программами, обеспечивающими совершение банковских операций;
- оценивание студентов по сформированным компетенциям в процессе обучения;
- осуществление контроля результатов обучения студентов.

Создание учебного банка возможно лишь при участии определенного банка или группы банков, которые заинтересованы в привлечении необходимых им (ему) специалистов. Сам процесс подготовки таких специалистов стал строиться на территориально-отраслевом принципе. Для начала, проводится мониторинг такой потребности кадров в определенном регионе, но она не должна ограничиваться текущим периодом. Необходимо рассматривать ее в среднесрочной перспективе, на несколько лет вперед, причем должны быть выявлены приоритеты развития. Все это должно найти отражение при формировании новых образовательных программ. Основой в

данном случае станут профессиональные стандарты. Исходя из этого, вузы будут готовить выпускников, востребованных банками, и адаптированных к банковской деятельности. Такие выпускники, пришедшие на рабочее место, уже знают специфику проведения банковских операций и смогут работать с программами, обеспечивающими их функционирование. Тот факт, что студенты будут знать, где они будут работать после окончания вуза, позволит, повысить их заинтересованность в получении теоретических знаний и практических навыков по выбранному направлению своей профессиональной деятельности. Все это в совокупности будет хорошим стимулом для студента. Однако не всегда потребности работодателей совпадают с общими требованиями образовательных стандартов высшей школы. Образовательные стандарты направлены на то, чтобы обучающийся в процессе своей учебной деятельности сформировал определенные компетенции, которые позволят выпускникам стать не только профессионалами в своей области, но и полноценными личностями современного общества, при этом они получают и другие навыки и умения, так необходимые членам определенного социума. Поэтому нужно приближать образовательные стандарты по содержанию к профессиональным стандартам, с соблюдением требований к формируемым компетенциям. Все это делает необходимым использование элементов дуальной формы образования при подготовке работников банковской сферы.

При реализации элементов дуального образования студенты-бакалавры учатся анализировать. Существует множество видов анализа, но данная форма обучения ориентируется на прагматическом. Прагматический анализ предполагает осмысление проблемы и эффективное использование ее решения в практической жизни [3].

Он успешно раскрывается при применении такой формы обучения как «Учебный банк», который позволяет создать имитацию банковской деятельности, обеспеченной такими составляющими элементами, как помещение, соответствующее оборудование, документация, программное обеспечение [4]. Все это необходимо для полноценного проведения практических и лабораторных занятий. Для успешной работы учебного банка также требуются и высокопрофессиональные преподаватели, которые должны научить студентов работать в имитированном офисе банка. Для этого они проходят переподготовку на специализированных курсах, или приобретают навыки работы прямо в отделах банка. Также для проведения занятий могут привлекаться и работники банка, имеющие длительный опыт работы в данной отрасли.

Методическое обеспечение для работы «Учебного банка» необходимо для проведения не только занятий, но и для определения качества сформированных компетенций.

Огромное значение имеет также и проведение различных тренингов, деловых игр, открытых дискуссий на актуальные проблемы [5].

Дальнейшее развитие практических навыков работы в банке, студенты получают при прохождении практик, предусмотренных учебными планами. Именно на практике студенту предоставляется исключительная возможность получить непосредственное представление о технологических процессах в банке и приобрести реальный опыт работы на конкретных рабочих местах. Т.е. организация практики также является элементом дуального образования, где реально прослеживается взаимодействие работодателей, студентов и преподавателей.

Именно практические навыки, полученные в процессе обучения в учебном банке и на практике, позволят им выбрать тот вид банковской деятельности, который в большей степени будет соответствовать их личностным характеристикам и позволит им в полной мере раскрыть свой творческий потенциал и стать профессионалом.

Кроме того в качестве элементов дуального образования может рассматриваться и защита курсовых работ, сдача государственного экзамена и защита ВКР, которые проводятся с участием работодателей. Немаловажную роль в процессе внедрения в учебный процесс элементов дуального образования могут играть и совместные on-line конференции, проводимые в Отделении по Оренбургской области Уральского главного управления Центрального банка Российской Федерации. Кроме того, заседания ассоциации региональных банков России с приглашением студентов и преподавателей университета, на которых рассматриваются актуальные проблемы развития банковского сектора, также можно отнести к элементам дуального образования. Все это способствует повышению интереса студентов к своей будущей профессиональной деятельности, а также и повышает качество экономического образования.

Также в этом направлении на кафедре банковского дела и страхования регулярно проводятся мастер-классы как с профессионалами банковского и страхового бизнеса региона, также и со специалистами научной сферы – профессорами Санкт-Петербургского государственного экономического университета [6].

Но, несмотря на все выше перечисленные положительные моменты «Учебного банка» и самой дуальной формы обучения имеются и некоторые трудности с их внедрением. Для применения данной формы обучения и создания материальной базы требуется дополнительное финансирование. Не всегда у вуза есть такие средства, поэтому чаще всего в организации учебного банка принимают участие и работодатели. Но и банки не всегда могут выделить денежные средства на развитие процесса обучения, несмотря на их заинтересованность в получении квалифицированных кадров. В связи с этим необходимо участие и органов власти как региональных, так и федеральных.

Несмотря на наличие трудностей с внедрением в учебный процесс дуальной формы обучения, она стала использоваться некоторыми вузами России. Именно она направлена на получение не только теоретических, но и

практических навыков. Причем практические навыки будут соответствовать требованиям, предъявляемым банками к своим работникам.

Дуальная форма образования поможет студентами расширить потенциальные возможности их будущей профессиональной деятельности, с одной стороны, а, с другой, продемонстрирует студентам то, что и банковское сообщество России в своей деятельности уделяет серьёзное внимание всем нововведениям не только прикладного характера, но и научно-исследовательского. За дуальной формой образования стоит будущее.

Список литературы

1 Листвин, А.А. Дуальное образование в России: от концепции к практике / А.А. Листвин // Образование и наука. – 2016. - №3 (132). – С.44-55.

2 [Звонова, Е. А.](#) Учебный банк: учебник / Е.А. Звонова, А.М. Смулов, Г.И. Астахов; Под ред. Е.А. Звоновой; РЭУ им. Г.В. Плеханова. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 320 с.- ISBN 978-5-16-006071-2.- Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=361165> (дата обращения 15.12.2017)

3 Донецкова, О.Ю. Вопросы обеспечения качества образования в процессе преподавания экономических дисциплин / О.Ю. Донецкова // Университетский комплекс как региональный центр развития образования, науки и культуры: материалы Всероссийской научно-методической конференции. – Оренбург, 2017. – С. 2813-2815.

4 Неронская, Ж.Г. [Роль учебного банка в практиктивно ориентированном обучении специалистов «Банковского дела»](#) / Ж.Г. Неронская// [Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования](#). 2016. - [№ 2](#). - С. 255-259. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26694577> (дата обращения 4.12.2017)

5 Мордвинцева, Н.В. Проблемы современной системы образования в России / Н.В. Мордвинцева, Н.Н. Михеева, И.А. Резник // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры. Материалы Всероссийской научно-методической конференции. – Оренбург, 2014. – С. 1751-1754.

6 Крымова, И.П. Качество современного экономического образования / С.П. Дядичко, И.П. Крымова // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры. Материалы Всероссийской научно-методической конференции. – Оренбург, 2014. - С.1743-1746.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ КОММУНИКАЦИИ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

**Мишучков А.А., канд. филос. наук, доцент,
Воробьев В.К., канд. пед. наук, доцент
Оренбургский государственный университет**

С переходом к современному постиндустриальному типу экономики возрастает роль коммуникаций, как ключевого фактора реформирования экономических отношений. В системе современного экономического образования возникают новые концепции коммуникаций, которые фиксируют изменения в информационной цифровой экономике, одной из которых стала концепция стратегических коммуникаций. До появления данной теории термин стратегических коммуникаций употреблялся в узком смысле – как форма коммуникационной деятельности корпорации, связанной как с внешними (реклама, имидж), так и с внутренними коммуникациями.

Д.П. Гавра описывает специфику стратегических коммуникаций, как «обеспечивающих разработку и реализацию стратегии социального субъекта» с помощью особых средств и включенных в «реализацию отношений власти между организацией и ее средой, нацеленных на достижение долгосрочных целей организации» [1, с. 231]. Е.И. Тихомирова рассматривает данный вид коммуникаций как направленную на долгосрочную программу достижения целей компании путем использования всех коммуникационных ресурсов и организации коммуникативного внешнего и внутреннего пространства предприятия, где особую роль играет общая коммуникационная стратегия компании. Для реализации стратегических коммуникаций в компании разрабатывается система корпоративных стандартов, ориентирующихся на корпоративные ценности и включающих в себя регламентацию деловых взаимодействий сотрудников организации на всех иерархических уровнях [2, с.49].

Зарубежный исследователь Кирк Халлахан дает общее определение стратегических коммуникаций как целенаправленных коммуникаций, осуществляемых организацией для выполнения своей миссии в условиях развития цифровых технологий, а также при постоянном росте многообразия, дифференциации и фрагментации целевых аудиторий и каналов коммуникаций [3, с.4]. Овладение стратегическими коммуникациями позволяют менеджеру фирмы выбирать ключевую информацию для повседневной работы (транзакции клиентов и поставщиков, обучение клиентов и сотрудников). При обучении сотрудников стратегическим коммуникациям приоритетными являются такие учебные дисциплины, как: менеджмент, маркетинг, связь с общественностью, техническая коммуникация, политическая коммуникация, социальная информация маркетинговых кампаний. Хотя все эти дисциплины отличаются своей тактикой, но в рамках стратегии фирмы они схожи,

стремятся к интеграции и эффективности посредством синергии, активируя эффект коммуникативной эмерджентности. Как отмечает С.В. Богданов: «организации приходят к пониманию того, что различные виды корпоративных коммуникаций (связи с общественностью, маркетинг, программы корпоративной социальной ответственности, внутрикорпоративные коммуникации) приобретают общие цели, при этом стратегии их достижения становятся похожими. Наблюдается тенденция смешения жанров, в которые обрамляются ключевые сообщения, происходит синтез каналов коммуникации и форм передачи сообщений (текст, аудио, видео, изображения)» [4, с.135]. Стратегические коммуникации интегрируют все виды коммуникационной деятельности предприятия для осуществления ее миссии и обеспечения ее устойчивости.

По мнению Джеффри А. Ранта дисциплина стратегических коммуникаций стала одной из ведущих в экономическом образовании сотрудников транснациональных корпораций Северной Америки и Европы, охватывающих в своей деятельности все мировое экономическое пространство. Теорию и практику реализации стратегических коммуникаций используют в своей деятельности Организации Объединенных Наций, Правительство и министерство обороны США, Национальный институт по связям с инвесторами (США), Американская ассоциация юристов, Общество по связям с общественностью Америки.

В интегрированной учебной программе по стратегическим коммуникациям происходит новое объединение технологий, аналитики и практики; по новому сочетаются дисциплины – рекламы, связей с общественностью и маркетинговые концепции [5, с. 31]. Стратегический коммуникационный подход включает в себя самые разные виды прикладных и специальных коммуникаций, новые дисциплины (брендинг, управление проблемами, отношения со СМИ, имидж управление) на базе интегрированной маркетинговой коммуникации (IMC). Т. Шимп определяет IMC в виде отдельной учебной дисциплины как «процесс коммуникации, который влечет за собой планирование, создание, интеграцию и осуществление различных форм деятельности (реклама, продажа, рекламные акции, рекламные релизы, события и т. д.), которые доставляются с течением времени до целевых и потенциальных клиентов» [6]. Специалист в области стратегических коммуникаций с необходимостью должен обладать навыками и знанием в сферах: графического дизайна, знание права и этики, способность убеждать, практиковать критическое мышление, способность управлять ожиданиями, способность позитивно вести управление персоналом, практиковать рассказывание историй, поддерживать разнообразие и творчество, уметь обобщать и применять огромные массивы данных по анализу предпринимательства.

В основе углубленного изучения стратегических коммуникационных компетенций в западном экономическом образовании лежат идеи социальной

когнитивной теории Альберта Бандуры (1986) [7]. Используя различные термины и методы, включая имитационное обучение, моделирование и самоэффективность, исследователь считает, что обучение осуществляется через сложный тип поведения, которые стимулируют признание, репетицию и подражание. Социальная когнитивная теория подчеркивает четыре условия, которые должны присутствовать для коммуникативного обучения: среда, в которой учащийся имеет определенный контроль над решениями; психология или набор личных качеств, которые позволяют понять потенциал работника; общая познавательная способность и овладение навыками, необходимыми для изменения личности [8].

Джеффри А. Ранга выделяет следующие уровни изучения стратегических коммуникаций [5, с.13].

Таблица 1.

Стратегические коммуникации Strategic Communications		
Прикладная коммуникация Applied Communications	Специальная коммуникация Specialty Communications	Навыки и черты знаний Skills and Traits
Принципы коммуникации Communication Principles		
Стратегические коммуникативно интегрированные связи Integrated Communications	Публичные отношения Public Relations	Реклама Advertising
Практика коммуникации Communication Practices		

Джеффри А. Ранга провел в 2015 году опрос экспертов сфере стратегических коммуникаций и выделил в порядке убывания необходимые компетенции специалиста в данной сфере. Критерии и шкала баллов опроса (MVOI) выглядят следующим образом: Стратегическое планирование (Strategic Planning) – 3,88; Письменное сообщение (Written Communication) – 3,83; Планирование кампании (Campaign Planning) - 3,80; Производство социальных сетей (Social Media Production) – 3,75; Принципы PR (PR Principles) – 3,75; Новые медиа-коммуникации (New Media Communication) – 3,74; Критика (Receive Criticism) – 3,73; Брендинг (Branding) – 3,69; Кризисные коммуникации (Crisis Communications) – 3,69; Совместное руководство (Collaborative Leadership) – 3,67; Упорство (Persistence) – 3,67; Упреждающее определение (Proactive Determination) – 3,67; Количественные исследования (Quantitative Research) – 3,65; Корпоративная социальная ответственность

(Corp. Social Responsibility) – 3,63; Связь с заинтересованными сторонами (Stakeholder Communications) – 3,62; Связи со СМИ (Media Relations) – 3,60; Качественное исследование (Qualitative Research) – 3,57; Маркетинговое планирование Marketing Planning – 3,55; Принципы рекламы (Advertising Principles) – 3,55; Цифровая аналитика (Digital Analytics) – 3,54; Публичное выступление (Public Speaking) – 3,49; Акционерные связи (Shareholder Communications) – 3,47; Межличностные коммуникации (Interpersonal Communications) – 3,47; Производство веб-сайтов (Website Production) – 3,42; Управление бизнесом (Business Management) – 3,40; Поисковая оптимизация (Search Engine Optimization) – 3,39; Некоммерческие коммуникации (Not-for-Profit Communications) – 3,38; Управление событиями (Event management) – 3,23; Политическая коммуникация (Political Communication) – 3,18; Видеопроизводство (Video Production) – 3,14; Покупка медиа (Media Buying) – 3,05; Соответствие нормативным требованиям коммуникации (Regulatory Compliance Communications) – 3,01; Технические коммуникации (Technical Communications) – 3,00; Интеллектуальная собственность (Intellectual Property) – 2,59 [5, с.101]. Шкала и анализ различных переменных был приведен в трех предложенных категориях – прикладные коммуникации, специальные коммуникации и коммуникации навыков и качеств. Из этих данных следует понимание специфики и границ данной учебной дисциплины и области практики в среде экспертного сообщества.

Хольцхаузен и Зерфасс обращают внимание на междисциплинарный характер новой учебной дисциплины по стратегическим коммуникациям, которая имеет задачи: «смещение коммуникационных миссий в традиционных видах деятельности (реклама, маркетинг и связь с общественностью); изменения в технологиях (конвергенция / интеграция); увеличение количества каналов, которые организации могут использовать для непосредственного общения с заинтересованными сторонами; преодоления барьеров в коммуникации, которые мы построили вокруг себя» [11]. О высоком потенциале в образовательной сфере и востребованности на рынке труда данной профессии свидетельствуют П. Аргенти [12] и Р. Блекман [13].

Перспективной учебной формой овладения компетенциями в области стратегических коммуникаций, по Джеффри А. Ранга, являются студенческие агентства, которые позволяет начинающим студентам-коммуникаторам управлять своими собственными фирмами в рамках университетского пространства и под контролем одного или нескольких преподавателей. Такие студенческие рекламные агентства и агентства по связям с общественностью представляют собой уникальную возможность для будущих практиков стать квалифицированными коммуникаторами, получить реальный опыт в контролируемой студенческой среде, выполняя реальную работу для реальных клиентов [5, с. 8]. Он приводит сведения, что в 2016 году в США действовало 36 национальных аффилированных студенческих агентств по связям с общественностью, а в 134 университетах действовали студенческие рекламные

агентства и обучали в них студентов в интегрированной форме совместно с академическим образованием. Участие студентов в деятельности коммуникативных агентств позволяет им выработать чувство лидерства, самоопределения, расширить возможности для принятия значительных решений, а также для профессионального и личностного роста в сфере управления отношениями с клиентами. Опыт работы в таких агентствах подобен стажировке, практическому применению знаний, что приводит к эффективному поиску работы в дальнейшем и трудоустройству по специальностям – директор по связям с общественностью, стратег по СМИ, цифровой менеджер по маркетингу, специалист по рекламе, коучинг, некоммерческий адвокат, специалист по копирайтингу, дизайну и медиа-планированию, консультант бизнеса, интерактивной журналистике.

Студенты Виргинского университета (США) – бакалавры и магистры стратегической коммуникации овладевают данной компетенцией в академическом обучении и в рамках агентства интегрированных коммуникаций (Мартин-Холл агентство) в сферах: журналистики и рекламы, научных исследований, графического дизайна, планирования событий, прямого маркетинга, медиа-планирования и развития управлением кампаний. Студенты планируют и производят рекламные и образовательные материалы для реальных клиентов для некоммерческих предприятий, получая реальный опыт, который может привести в будущем к карьере в сфере рекламы и связям с общественностью. Магистерская программа направлена на развитие способностей студентов оперативно преодолевать трудности коммуникации в современном мире благодаря изучению теории коммуникации в учебных дисциплинах: «пиар-кампании», «убеждение», «разрешение конфликтов», «защита репутации в кризисных ситуациях», «интегрированные маркетинговые коммуникации» и других.

В Швеции в университете Лунда в Департаменте стратегической коммуникации бакалаврская программа по специальности стратегической коммуникации имеет пять оснований: междисциплинарный (пересечения между предметами – стратегические коммуникации, делового администрирования, средств массовой информации, коммуникационных исследований, риторики, социологии, лингвистики); ориентация на востребованность на рынке труда; ориентация на производство, означающее, что учащиеся смогут объединить теорию и практику в таких областях, как написание текстов, веб-публикации, СМИ и риторики; взаимодействия с деловыми и государственными органами путем включения рабочих мест, создания консультативного органа из них, функционирующего как платформа для проектной работы; использование профессиональных лекторы международного класса и возможность изучать дисциплину за рубежом [17]. Бакалавр студент должен в соответствии с высшим образованием обрести компетенции: знания и понимание в основной области стратегических коммуникаций, включая знание дисциплинарной основы поля, знание

применяемых методологий в фирмах; способность искать, собирать, оценивать и критически интерпретировать соответствующую информацию для сформулированной проблемы, а также обсуждать явления, проблемы и критические ситуации; демонстрировать способность идентифицировать, формулировать и решать проблемы автономно и для выполнения задач в заданные временные рамки; способность представлять и обсуждать информацию, проблемы и решения в речи, письме и в диалоге с различными аудиториями; навыки, необходимые для самостоятельной работы в основной области обучения; способность проводить оценки в основной области стратегических сообщений в соответствии с дисциплинарными, социальными и этическими вопросами; понимание роли знаний в обществе и ответственность индивидуума; способность выявлять потребность в дополнительных знаниях и обучении; способность выявлять и оценивать проблемы коммуникации в выборе средств массовой информации; способность анализировать, критически интерпретировать и определять необходимость цифровых медиа и платформ в организациях.

В ведущих вузах России также предлагаются подобные образовательные программы. Так, в МГИМО (г. Москва) на базе кафедры связей с общественностью реализуется магистерская программа «Новые медиа и стратегические коммуникации» предназначенная для амбициозных и творчески мыслящих молодых людей, готовых работать в динамичной и непредсказуемой информационной среде [9]. Под стратегическими коммуникациями понимается налаживание долговременных отношений организации (государственной, политической, общественной, коммерческой) с обществом. Стратегические коммуникации формируют привлекательные имидж и репутацию – организации и личности; выстраивают отношения с обществом и другими организациями; повышают конкурентоспособность и прибыльность; обеспечивают политическую, социальную и экономическую успешность предприятия. Под новыми медиа понимаются – Интернет и социальные сети, рынок которых еще не заполнен и в который довольно просто войти в настоящее время и добиться коммерческого успеха. Студенты получают практический опыт в Ассоциации компаний-консультантов в сфере общественных связей (г. Москва), который сотрудничает с МГИМО. Компании – члены ассоциации служат площадкой для прохождения практики студентами-магистрантами и открывают возможность трудоустройства по окончании учебы. Владение иностранным языком профессиональной коммуникации позволяет выпускникам магистратуры работать на международном уровне, ориентироваться в коммуникативных процессах глобального характера, следить за тенденциями развития коммуникативных практик и технологий, учитывать опыт международного сообщества специалистов данной отрасли, совершенствовать и развивать свой интеллектуальный и общекультурный уровень. Также из российских студенческих агентств можно отметить бизнес-инкубатор «Агентство актуальных коммуникаций» АНО ВО «Институт

гуманитарного образования и информационных технологий» (г. Москва), действующего на базе факультета Интернет-менеджмента. В институте студенты учатся по направлению подготовки (Реклама и связи с общественностью – 42.03.01). В Агентстве они на практике овладевают знаниями и навыками, необходимыми для работы в индустрии маркетинговых коммуникаций (брендинга, копирайтинга, стратегического планирования, работы с интернет-медиа), ведут проекты в сферах digital и маркетинговых коммуникаций: создают и продвигают сайты, проводят рекламные и PR-кампании совместно со специалистами ведущих рекламных компаний [10].

В современной учебной литературе, например у А.Н. Крылова [14] и Е.Н. Пашенцева [15], стратегические коммуникации изучаются в дисциплине «коммуникационный менеджмент», выполняя функцию интеграции среди различных прикладных отраслей этого менеджмента: GR (коммуникации с сектором власти), HR (внутренние коммуникации проекта), PR (внешние коммуникации проекта), IR (коммуникации с инвесторами), CR (коммуникации с потребителями или маркетинг), LR (коммуникации логистики или инфраструктурные коммуникации), TR (доверительные коммуникации). Все большее распространение набирает термин «стратегических коммуникаций» при проведении всероссийских и региональных научных конференций [16].

Таким образом, можно констатировать, что в системе современного экономического образования дисциплина стратегических коммуникаций занимает важное место и выделяется в особую предметную область изучения в высшей школе и в дальнейших научных исследованиях. Изучение данной дисциплины ведется на базе интегрированной маркетинговой коммуникации (ИМС) и коммуникационного менеджмента. Одной из перспективных учебных форм овладения компетенциями в области стратегических коммуникаций являются студенческие рекламные и PR – агентства. Данная специальность станет в эпоху цифровой экономики одной из самых востребованных на рынке труда.

Список литературы

1. Гавра Д.П. Категория стратегической коммуникации: современное состояние и базовые характеристики // *Век информации*. 2015. № 3 (4). С.229–233.
2. Тихомирова Е.И. Коммуникация и стратегические коммуникации // *Петербургская школа PR: от теории к практике. Сб. науч. статей / Редколл.: Д.П. Гавра, А.Д. Кривоносов, М.А. Шишкина*. СПб.: СПбГУ, 2015. С. 44–50.
3. Hallahan K., Holtzhausen D., Van Ruler B., Vercic D., Siramsh K. *Defining Strategic Communication* // *International Journal of Strategic Communication*. 2007, № 1. P. 3–35.

4. Богданов С.В. Стратегические коммуникации: концептуальные подходы и модели для государственного управления // Государственное управление. Электронный вестник, апрель 2017, № 61. С.132-152.
5. Jeffrey A. Ranta. Measuring strategic communications. College of Information and Communications University of South Carolina. ProQuest 10127032. – 2016. – p. 218.
6. Shimp, T.A. Advertising, Promotion, and Other Aspects of Integrated Marketing Communications (8th ed.). Mason, Ohio: South-Western, Cengage Learning. – 2010. P.17.
7. Bandura, A. Health promotion from the perspective of social cognitive theory. // Psychology and Health. №13, 1999. – p. 623–649.
8. O’Rorke, K. Social learning theory and mass communications. // ABEA Journal, №25, 2006. – p. 72–74.
9. Новые медиа и стратегические коммуникации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://mgimo.ru/study/master/smm/> (дата обращения: 23.12.2017).
10. Институт гуманитарного образования и информационных технологий [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.igumo.ru/projects-and-practice/> (дата обращения: 23.12.2017).
11. Holtzhausen, D., & Zerfass, A. The Routledge Handbook of Strategic Communication. New York, NY: Taylor, & Francis, 2015. – p.67.
12. Argenti, P. L, Howell, R. A., & Beck, K. A. (2005). The strategic communication imperative. MIT Sloan Management Review, Spring 83–89.
13. Blakeman, R. (2015). Integrated Marketing Communications Creative Strategy From Idea to Implementation end Edition. Lanham, M.D.:Rowman & Littlefield.
14. Крылов А.Н. Коммуникационный менеджмент. Теория и практика взаимодействия бизнеса и общества. – М.: Издательство «ИКАР», 2015. – 352 С.
15. Пашенцев Е.Н. Коммуникационный менеджмент и стратегическая коммуникация: современные технологии глобального влияния и управления. М.: МЦСПИК, 2014. – 458с.
16. Региональное управление: модели, технологии, коммуникации : материалы Всерос. науч.-практ. конф. (25–27 апреля 2013 г.): в 3 ч. / Ин-т гос. упр. и предпринимательства УрФУ ; департамент маркетинговых коммуникаций и брендинга ; департамент гос. и муницип. упр.; департамент инноваций и предпринимательства. – Екатеринбург: УрФУ, 2013. – Ч. 1: Стратегические коммуникации: глобальный опыт и региональная практика. – 167 с.
17. Bachelor of science in strategic communication and digital mediahttps:// [Электронный ресурс]. Режим доступа:

www.isk.lu.se/en/sites/isk.lu.se/en/files/programme_syllabus_-bachelor_of_science_in_strategic_communication_and_digital_media.pdf (dama
обращения: 23.12.2017).

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ПОДХОДОВ К ОРГАНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Михеева Н.Н., Мордвинцева Н.В.
Оренбургский государственный университет

Современное образование имеет субъективную основу с установкой студента на саморазвитие личности, требующее его высокой активности в процессе обучения, которое обеспечит удовлетворение потребности каждого студента в соответствии с его индивидуальными особенностями.

Расширение нового образовательного пространства создает условия для более эффективного освоения и использования информации и знаний и способствует полноценному функционированию человека как личности. Поэтому преподаватели высшей школы для достижения определенных результатов в сфере экономического образования используют разнообразные средства и методы обучения, отдавая предпочтение тому или иному методу, в зависимости от поставленных задач, но ориентируясь в большей степени на активные групповые методы, такие как тренинги, деловые игры, открытые дискуссии на актуальные проблемы, создание проектов. Подобные мероприятия способствуют закреплению получаемых знаний, формированию самостоятельного мышления и повышению заинтересованности предметом. Все они в итоге направлены на повышение активности обучаемого и эффективность всего учебного процесса в высшей школе [1].

Совершенствование образовательного процесса включает различные эффективные средства и методы обучения, одним из которых является проектная деятельность студентов.

Технология проектирования возникла в начале XX века в США и основывалась на концепции прагматической педагогики, основоположником которой являлся Джон Дьюи.

В данной концепции Дьюи характеризовал человеческое мышление как четко целенаправленное, исходящее из заданной ему в конкретном опыте проблемной ситуации и стремящееся решить ее наиболее адекватным способом. Основными «интеллектуальными инструментами» для решения таких ситуаций предлагались понятия, идеи, теории. Обязательное условие этого процесса – хорошо развитое логическое мышление с критически настроенным отношением к любым априорным теориям и идеям до их экспериментального подтверждения как к рабочим гипотезам. Если решение проблемной ситуации окажется успешным, то сформулированная гипотеза или теория может считаться истинной. Именно на формирование такого мышления, в основе которого лежит личный опыт, должна быть направлена цель воспитания и обучения.

Дьюи подчеркивал значимость признания приоритета интересов, потребностей и способностей обучающегося в качестве главного условия

успешной деятельности учебного заведения. Наиболее важными функциями педагога он считал стимулирование различными способами самостоятельности учащихся, побуждение и развитие их любознательности, стремления к творческому мышлению. Учебные заведения должны представлять «общество в миниатюре», где в определенных формах могут воспроизводиться общественные процессы, способствуя таким образом активной адаптации и социализации обучающихся к жизни, формированию и развитию гражданской позиции. Он также считал необходимым активизировать учебный процесс для развития природных способностей обучающихся и достижения ими более высокого уровня мышления и деятельности.

В основе модели учебного процесса, разработанной Дьюи, базовым принципом является «обучение посредством делания». Стремление обучающихся к самостоятельности, как сильный инстинкт, следует целенаправленно использовать. Поэтому в образовательном процессе выполнение обучающимися проектов, как постепенно усложняющихся практических заданий, при работе над которыми возникают различные ситуации и трудности, должно быть приоритетным направлением. Приобретенные знания, умения и навыки обучающихся позволяют достигать поставленных практических целей, что создает атмосферу увлеченности процессом обучения, доставляет обучающимся радость самостоятельного творческого подхода.

Проектная технология рассматривается сегодня как комплекс исследовательских, поисковых проблемных методов, которые позволяют индивидуализировать учебный процесс, дает возможность студенту проявлять свои способности, самостоятельность, интересы в планировании, организации, контроле своей деятельности.

Согласно данному подходу, учебная программа курса может быть определена как ряд приобретаемых в ходе обучения элементов разного опыта, связанных между собой таким образом, что сведения, полученные из одного опыта, служат развитию и обогащению новых опытов.

Основная ценность проектной технологии состоит в ориентации студентов не на простое изучение темы, а на создание конкретного образовательного продукта. То есть студенты индивидуально или по группам выполняют практическую, исследовательскую деятельность и в результате должен быть определен образовательный результат.

Данная форма обучения не только улучшает реальные показатели знаний обучающихся, но и стимулирует студентов, которые чувствуют поддержку, внимание к себе при реализации новых замыслов, новаторских идей. Это порождает ответную реакцию – рост уровня ответственности за свою работу [2].

Значимость проектной технологии состоит в том, что она имеет:

– личностное значение для студентов, расценивается ими как личное достижение;

- практическое значение – возможность ее последующего использования как студентами и преподавателями;
- общественную значимость как результат образовательного процесса учебного заведения.

Согласно «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г.», развитие системы современного образования должно быть основано на принципах проектной деятельности, таких как «открытость образования к внешним запросам, применение проектных методов, конкурсное выявление и поддержка лидеров, успешно реализующих новые подходы на практике, адресность инструментов ресурсной поддержки и комплексный характер принимаемых решений» [3].

Таким образом, проектная деятельность как наиболее актуальный вид деятельности в современном образовании позволяет расширить возможности преподавателей высших учебных заведений в использовании различных активных и интерактивных методов обучения, а также обучающихся в организации групповой работы и самореализации через развитие таких качеств студентов, как самостоятельность, инициативность, креативность мышления.

Основой проектной деятельности является самостоятельное выявление обучающимися наиболее значимых проблем в жизни современного общества. Ее конечным результатом является исследовательский проект, который представляет собой самостоятельное развернутое решение проблемы обучающимися. Проектная деятельность направлена на использование полученных новых знаний для достижения практических целей и задач, формирование навыков, необходимых в реальных жизненных ситуациях, способствующих адаптации к меняющимся условиям и развитие умений работать в коллективе. Кроме того, проектная деятельность способствует совершенствованию профессиональных компетенций студентов.

Одним из видов будущей профессиональной деятельности обучающихся является научно-исследовательская, которая связана с научным поиском, проведением исследовательских работ, экспериментов в целях расширения имеющихся и получения новых знаний, проверкой научных гипотез, установлением закономерностей и выявлением тенденций, проявляющихся в экономике и в обществе.

В соответствии с этим, подход к научно-исследовательской работе студентов, реализуемой при изучении экономических дисциплин, должен содержать организацию проектной деятельности, которая будет способствовать росту интереса к получению, восприятию и обработке новой информации, развитию способностей применять полученные знания на практике, стремлению к повышению своей компетентности, развитию аналитического и творческого мышления.

Экономические дисциплины являются важной составляющей образовательной программы высших учебных заведений. Преподавание данных дисциплин тесно связано с исследовательской деятельностью, основанной на

поиске информации, умении выявлять и осмысливать актуальные проблемы, формулировать научные гипотезы на основе наблюдений и экспериментов, делать соответствующие выводы, отражающие результаты научного исследования, проекта.

Так, в рамках XIX Всемирного фестиваля молодежи и студентов в Оренбургском государственном университете был представлен проект, направленный на расширение функциональных возможностей пластиковых карт обучающихся. Проект был подготовлен преподавателями и бакалаврами кафедры банковского дела и страхования ОГУ и осуществлялся с учетом ряда последовательно выделенных этапов.

На подготовительном этапе, предусматривающем осознание мотива и цели проектной деятельности, постановку проблемы и включающем выделение приоритетных ценностей, на основе которых будет реализовываться проект, определение замысла проекта, была обозначена проблема ограниченности функционала использования пластиковых карт обучающихся в ОГУ.

Организационный этап включает разработку и описание модели проектной деятельности, поиск источников необходимой информации, выявление значимости проектной работы, детализацию по видам работы и сроки их исполнения. На данном этапе был проведен опрос в социальной сети «ВКонтакте», по результатам которого было выявлено, что студентам удобнее производить оплату питания в ОГУ и проезда в общественном транспорте банковской картой через специальные терминалы.

На практико-исследовательском этапе в качестве решения поставленной проблемы было предложено иное, нестандартное использование банковской карты в общественно значимых местах:

- контроль доступа внутри университета (вход/выход);
- учет пребывания в аудиториях;
- обслуживание в библиотеках;
- электронная зачетная книжка/студенческий билет;
- доступ к информационным ресурсам;
- платежное и транспортное приложение;
- оплата товаров и услуг в ОГУ;
- банковское обслуживание.

На этапе представления проекта были продемонстрированы результаты исследования, оформленные в виде стенда и сопровождаемые мультимедийной презентацией.

Заключительный этап предполагает дискуссию по обсуждению проектов, где обучающиеся учатся конструктивно относиться к критике своих суждений, признавать право на существование различных точек зрения на решение проблемы, осознают собственные достижения и выявляют нерешенные вопросы. На данном этапе были подведены итоги, проанализированы и оценены результаты деятельности участников проекта. Студенты выделили методы и приемы, при помощи которых была получена и обработана

информация, рассказали о проблемах, возникших при выполнении проекта, продемонстрировали приобретенные знания и умения.

Таким образом, проектная деятельность в образовательном процессе является необходимым элементом модернизации экономического образования, обеспечивающим достижение инновационных образовательных целей, а также формирование личности обучающегося, обладающего потенциалом научного творчества, высоким уровнем образования, воспитания и саморазвития, ориентированного на решение проблем познавательного, мировоззренческого, жизненного, профессионального характера.

Список литературы

1. Крымова, И. П., Дядичко, С. П. Использование дискуссионных методов обучения как одного из направлений модернизации экономического образования / И. П. Крымова, С. П. Дядичко // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры : материалы Всерос. науч.-метод. конф. (с междунар. участием), 4-6 февр. 2015 г., Оренбург / Оренбург. гос. ун-т. – Электрон. дан. – Оренбург , 2015.. – С. 1375-1379. 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – ISBN 978-5-7410-1180-5

2. Мордвинцева, Н. В., Михеева, Н. Н. Компетентностно-ориентированный подход в образовательном процессе при подготовке банковских специалистов / Н. В. Мордвинцева, Н. Н. Михеева // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры : материалы Всерос. науч.-метод. конф. (с междунар. участием), 4-6 февр. 2015 г., Оренбург / Оренбург. гос. ун-т. – Электрон. дан. – Оренбург , 2015.– С. 1403-1405. 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).– ISBN 978-5-7410-1180-5

3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. (утверждена распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662) [Электронный ресурс] // Гарант: информационно-правовой портал. URL: <http://base.garant.ru/> (дата обращения: 02.12.2017)

РОЛЬ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

**Орлова Е.О., канд. экон. наук, Хаританович Л.О.
Оренбургский государственный университет**

Проектная деятельность студентов экономических специальностей является неотъемлемым фактором формирования и анализа профессиональных компетенций в ходе учебного процесса. Она имеет комплексный характер и может быть различна по времени реализации. Проектная деятельность позволяет каждому студенту проявить свои индивидуальные, творческие и другие качества в ходе планирования, реализации и контроля за реализацией проекта.

В процессе обучения в высшем учебном заведении студентами могут быть реализованы различные типы проектов, выделяемые учеными – исследователями этой сферы. Они представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1 - Типы учебных проектов

Признак	Типы проектов
По доминирующей деятельности	- информационные - исследовательские - творческие - прикладные - практико-ориентированные
По предметной содержательной области	- монопредметные - межпредметные - надпредметные
По продолжительности	- кратковременные - длительные
По количеству участников	- индивидуальные - групповые - коллективные
По характеру координации	- непосредственный - скрытый - открытый

Тем не менее, следует отметить, что эффективная реализация того или иного типа проекта будет напрямую зависеть от того на какой «ступени обучения» находится студент в высшем учебном заведении (ВУЗ). Так, студентов первых курсов обучения экономических специальностей следует ориентировать на информационные проекты, которые предполагают сбор информации об объекте исследования с последующим обобщением и

представлением результатов своего исследования. А обучающихся старших курсов ВУЗа на исследовательские, творческие, прикладные и практико-ориентированные проекты. Это позволит более эффективно формировать и реализовывать те компетенции, которые заложены в учебном плане того или иного профиля экономического направления.

Также, следует обращать внимание на преемственность проектов, реализуемых студентами. Результаты и выводы, полученные в ходе информационных и исследовательских проектов должны находить «отражение» в дальнейшей научно-исследовательской деятельности студентов. Это позволит более глубоко теоретически и практически проработать тему выпускной квалификационной работы обучающимися экономических специальностей.

Несмотря на разнообразие проектов, для них характерны общие определенные требования: структурированность, интерактивность и наглядность (дизайн). И какие бы типы проектов не реализовывались студентами, основными целями проектной деятельности будут являться:

- расширение знаний, обучение целенаправленному поиску информации;
- развитие умения правильного отбора и систематизации информации;
- формирование интереса к обучению [2, с. 108].

По мнению большинства исследователей, эффективность реализации метода проектов обусловлена созданием определенных условий в процессе выполнения проекта, в соответствии с которыми реализуемый проект обладает следующими характеристиками:

- привлечение научной, справочной литературы на иностранном языке, а также аутентичных источников в целях поиска, анализа, отбора и систематизации терминологического материала;

- активное участие обучающихся в процессе решения индивидуальных и коллективных задач, включающее написание статей и докладов, а также публикацию и выступление с докладами, как на русском, так и на иностранном языке [3, с. 203].

Проектная деятельность может быть результатом как практических, так и лабораторных работ. Например, в ходе выполнения лабораторных работ по дисциплине «Анализ исполнения бюджета» студенты исследуют социально-экономические показатели регионов Российской Федерации (РФ) с целью определения приоритетных статей расходов бюджета, эффективности проводимой бюджетной политики, деятельности контрольно-счетных органов субъектов РФ и др. По итогам каждой лабораторной работы они составляют отчет, который проверяется на предмет правильности расчета тех или иных показателей, а также верности выводов, сделанных на основе вышеуказанных расчетов. После завершения выполнения всех предусмотренных рабочей программой лабораторных работ каждым студентом выполняется презентация по соответствующему объекту исследования, которым выступает соответствующий регион РФ. И данный проект (монопроект) презентуется

перед всеми студентами группы, позволяя получить информацию не только по своему объекту изучения, но и по другим. Это способствует формированию более полной информации по темам исследования и сравнению «своих» результатов с данными по всей стране. Эта работа может вестись как индивидуально, так и в малых группах. Более того, изученные методики анализа исполнения бюджета студенты экономических направлений обучения могут использовать в своих дипломных проектах, которыми являются выпускные квалификационные работы.

Еще более интересными и комплексными являются межпредметные проекты. Исходя из их характеристики, им свойственно:

- выполнение во внеаудиторное время;
- охват двух-трех и более учебных дисциплин;
- скоординированность и согласованность участников проекта;
- значимость проблемы исследования для всех участников данного вида проекта и др.

Такой вид проектов (межпредметные) достаточно трудно реализуем в высших учебных заведениях, особенно если охватываются дисциплины разных кафедр или факультетов. Так как в этом случае необходимо согласовать деятельность разных преподавателей, имеющих неодинаковую загруженность, разную сферу интересов, различное расписание и пр.

Тем не менее, в ВУЗе следует развивать проектную деятельность студентов, как одного из методов обучения, позволяющего формировать основы научно-исследовательской деятельности обучающихся, развивать коммуникативные навыки, уровень ответственности, критическое мышление и навыки самопрезентации. Именно по этому в Оренбургском государственном университете используется такой метод обучения в учебном процессе студентов экономических специальностей.

Список литературы

1. Полат, Е. С. *Современные педагогические и информационные технологии в системе образования* / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина. – М.: Академия, 2007. – 368 с.

2. Тиханова, Т.А. *Проектная деятельность студентов как вид исследовательской деятельности* / Т.А. Тиханова // *Инновационные технологии в образовании: сборник трудов конференции, 08 апреля-10 октября, 2015г., Туймазы* / ГОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический», Уфа, 2015. – С. 107-109.

3. Тишкова, И.А. *Проектная деятельность магистрантов в контексте подготовки к международной образовательной деятельности* / И.А. Тишкова // *Научный сибирский альманах*. – 2014. – №1. – С. 199-204.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТКРЫТЫХ ОНЛАЙН-КУРСОВ В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ

**Панина Д.С., канд. экон. наук, доцент
Оренбургский государственный университет**

Современный этап в развитии общества характеризуется небывало широким распространением различных средств коммуникации, Интернет-технологий, развитием новых бизнес-моделей. Стремительное развитие и значительная роль информации и информационных технологий подчеркиваются и в названии современного постиндустриального общества – информационное. Информационно-коммуникационные технологии распространяют спектр своего применения на все сферы жизни человека, в том числе и на образование, изменяя при этом ее традиционную модель. По данным Всемирного Банка в ближайшей перспективе структура национального благосостояния будет существенно меняться: природные ресурсы будут составлять лишь 5% от него, 18% будет приходиться на производственный капитал, а оставшиеся 77% станут занимать знания и умения ими распоряжаться (интеллектуальный капитал) [3]. Современные вызовы информационного общества определяют необходимость обеспечения высокого качества и непрерывности настоящего и будущего образования. Поскольку чисто механические, рутинные работы становятся автоматизированными, то более востребованы творческие и креативные специалисты, реализующие непрерывное образование «через всю жизнь». Достижению этих целей способствует дистанционное образование, новым трендом в котором являются массовые открытые онлайн-курсы (МООК).

Появление МООК в системе высшего образования вызвало целый шквал самых противоречивых оценок. Однако, несмотря на неоднозначность суждений, только за последние три года востребованность и популярность МООК показали отличные результаты по всему миру.

В настоящее время в зарубежных странах и России активно реализуются различные коммерческие проекты (Coursera, Udacity, Лекториум, Универсариум, Iversity, Stepik), которые были запущены совместно с престижными университетами. На их платформах ведущие ученые мира размещают «видеоуроки» по самым различным курсам.

Современные исследования показывают, что студенты выбирают МООК по нескольким причинам. Большинство студентов отмечают "удовольствие от обучения", как очень важную причину для записи на курс, указав высокую заинтересованность в изучаемом предмете.

Некоторые из студентов используют онлайн курсы для того, чтобы решить выбрать ли такие же курсы в будущем в колледже или университете.

Высокий интерес к МООК с позиции обучающихся объясняется также их доступностью для всех заинтересованных пользователей, имеющих Интернет,

отсутствием формальных требований (слушателем может стать школьник, учащийся колледжа, студент ВУЗа и т.д.), отсутствием дополнительных расходов (плата предполагается только при получении сертификата). Также немаловажен факт самостоятельности обучающегося в выборе изучаемых курсов, модулей или даже отдельных тем.

Безусловным, признаваемым всеми преимуществом МООК считается глобализация образования [1]. У любого обучающегося появляется уникальная возможность прямого доступа к образовательному контенту любого ВУЗа не только внутри страны, но и за ее пределами. При этом широта и свобода доступа к источникам качественной информации, формируемой представителями научного сообщества, позволяет получить ответы на все возникающие по ходу изучения дисциплины (модуля или даже отдельной темы) вопросы. МООК, сформированные преподавателями различных научных школ, естественно, отображают разницу во взглядах на одну и ту же тему. Получение такой разноплановой информации помогает развивать у обучаемого способность к анализу и критическому переосмыслению, к формированию собственной точки зрения, помогает «воспитывать» креативных и мыслящих специалистов, востребованных в современном обществе.

Популярность МООК определяется также и тем, что пресловутая зависимость обучающегося от места обучения и отдельного преподавателя перестает быть значимой: положительное решение о признании результатов обучения (прохождение тестирования, написание эссе, обсуждение вопросов на форумах и получение соответствующего сертификата) на МООК определяется ВУЗом. Фактически, МООК являются глобальной конкурентной средой относительно традиционных форм контактной работы со студентами. Именно этот факт стимулирует к поиску новых, более эффективных и востребованных обучающимися форм аудиторной работы.

В настоящее время в российской практике МООК не рассматриваются в качестве самостоятельной образовательной программы, а служат программой для дополнительного образования, направленной на развитие интеллектуальных способностей [2]. Кроме того, в российских ВУЗах нет сложившейся практики перезачетов по МООК (прослушал онлайн-курс, успешно прошел тестирование и обсуждение на форуме, получил сертификат, на основе которого был поставлен зачет или экзамен). Тем не менее, вариант их использования в системе высшего образования возможен в другом варианте: прослушав «чужой» МООК студент допускается к промежуточной аттестации уже в рамках «своего» ВУЗа.

Использование МООК дает неоспоримые преимущества и новые возможности не только студентам, но и преподавателям, разрабатывающим МООК и ВУзам.

С позиции преподавателя, появляется возможность заявить о себе и своей позиции относительно заявленного в МООК вопроса, темы или структуры курса «на весь мир». Сооснователь Coursera назвал преподавателей МООК

«рок-звездами», поскольку они могут сделать хорошего преподавателя знаменитыми и еще более востребованными [3].

С точки зрения ВУЗа, взаимодействие с другими образовательными учреждениями можно выстраивать в рамках так необходимой в настоящее время сетевой формы реализации ООП в контексте все тех же МООК. Использование МООК способствует повышению узнаваемости бренда ВУЗа и его рейтинга. В то же время достигается мобильность студентов (в данном случае виртуальная), что также является стратегической целью процесса реформирования системы высшего образования.

Таким образом, аргументы ряда ученых относительно того, что внедрение и стремительное развитие МООК в системе высшего образования есть «абсолютное зло» разбиваются об обозначенные выше преимущества. С учетом того, что в настоящее время процесс внедрения и активного использования МООК уже является неоспоримым фактом, искусственно тормозить его, аргументируя разрушением традиционной системы образования, нельзя. Стратегическая задача современного образования в контексте МООК состоит в умелом «встраивании» системы открытых онлайн-курсов в процесс обучения студентов ВУЗов, а также в повышении эффективности различных форм традиционной аудиторной работы.

Список литературы

1. Маковейчук, К.А. Перспективы использования курсов в формате МООК в высшем образовании в России / К.А. Маковейчук // *Международный научно-исследовательский журнал*. - 2015. – №6 (37), ч.3. - С. 66-67.

2. Можяева, Г.В. МООК – новые возможности для развития дополнительного профессионального образования / Г.В. Можяева // *Дополнительное профессиональное образование в стране и мире*. - 2015. - № 1(15). – С.5-9.

3. Рынок онлайн-образования в России и мире: сегмент массовых онлайн-курсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-onlayn-obrazovaniya-v-rossiii-mire-segment-massovyh-onlaynkurosov-20141209065340 (дата обращения: 10.01.2018).

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБУЧЕНИЯ РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАКАЛАВРОВ МЕНЕДЖЕРОВ

**Пасечникова Л.В., д-р экон. наук, профессор,
Зенченко И.В., канд. экон. наук, доцент
Орский гуманитарно-технологический институт (филиал) ОГУ**

Система сбалансированных показателей (BSC) была впервые разработана Р. Капланом и Д. Нортон в 1990-х гг. и в настоящее время активно используется зарубежными компаниями как инструмент стратегического менеджмента и управления качеством.

Основная идея концепции — в сжатой, структурированной форме, в виде системы показателей представить менеджменту самую важную для него информацию. Эта информация, с одной стороны, должна быть компактной, а с другой — должна отражать все основные стороны деятельности компании.

Такая информация касается четырех аспектов (направлений) деятельности:

- финансового направления, рассматривающего эффективность деятельности компании с точки зрения отдачи на вложенный капитал, а также привлекательности для своих акционеров;
- развития внутреннего потенциала организации, внутренней операционной эффективности;
- удовлетворенности потребителей полезностью товаров и услуг компании, имиджем компании в глазах потребителей;
- знания, навыков, способностей и обучения персонала, которые влияют на способность организации к восприятию новых идей, на ее гибкость и постоянное улучшение.

Выделение данных направлений обусловлено тем, что они являются важнейшими факторами создания стоимости. Особенностью системы сбалансированных показателей (ССП) является то, что эта система включает и финансовые (прибыль, денежный поток, рентабельность капитала и т.д.), и нефинансовые показатели (число постоянных клиентов, индекс удовлетворенности клиентов, средний срок выполнения заказа, доля брака, текучесть кадров, число рационализаторских предложений и т.д.). При этом в зависимости от компании и изменяющихся условий внешней среды формулировка и количество как направлений, так и показателей, рассматриваемых в СПП, могут меняться.

Таким образом, СПП является частью системы экономических показателей на предприятии и демонстрирует руководителям важность использования как финансовых, так и нефинансовых показателей. Необходимость использования нефинансовых индикаторов связана с возросшей нестабильностью внешней среды, т.е. сложностью и скоростью

изменений факторов, составляющих эту среду. Показатели, связанные с такими понятиями, как интеллектуальный капитал предприятия, его инновационная активность, лояльность потребителей, потенциал менеджеров, возможности продвижения торговых марок, могут служить для более точной оценки перспектив компании.

Особенность освоения связана с трудностью определения студентами целевых показателей проекций ССП и построением на их основе стратегической карты.

Рассмотрим пример разработки и построения ССП студентом бакалавром (профиль «Финансовый менеджмент») для ОАО «Орское карьероуправление» бакалавром направления подготовки «Финансовый менеджмент».

Достаточно легко были сформулированы миссия и видение организации.

Миссия ОАО «Орское карьероуправление» - расширить географию поставок продукции.

Видение ОАО «Орское карьероуправление» звучит следующим образом: «Стать одним из ведущих мировых предприятий по добыче и переработке щебня и строительного песка из габбро-диабазов».

Главная стратегическая цель ОАО «Орское карьероуправление» – повышение экономической эффективности предприятия за счет увеличения географии поставок и доли рынка на 25% и снижение количества и времени простоев.

Далее студент определяет показатели в каждом из четырех проекций ССП.

Для каждой составляющей разработаны стратегические цели, приведены основные показатели с определенными целевыми значениями.

Таблица 1 - Стратегические цели и показатели финансового аспекта ССП на ОАО «Орское карьероуправление»

Стратегическая цель	Показатель	Факт. значение	Норм. значение
Увеличение выручки	Выручка от продаж, млн.руб.	1389	1472
Снижение затрат на производство	Затраты на 1 рубль товарной продукции, коп.	77,9	69,8
Увеличение объема производства	Объем производства щебня, тыс. тонн	4746	5019
Рентабельность продаж	Увеличение рентабельности продаж, %	0,54	1

Целевое значение объема выручки предприятия составляет 1472 млн.руб., данный показатель увеличивается на 6% в сравнении с фактическим значением. Увеличение данного показателя ведет за собой и увеличение общей рентабельности.

Снижение затрат на производство в целевом значении уменьшается на

8,1 коп., это повлечет за собой увеличение объема производства.

Достижение стратегических целей финансового аспекта ССП зависит от достижения стратегических целей маркетингового аспекта, представленных в таблице 2.

Основной целью данного аспекта является увеличение доли рынка.

Для достижения этой цели предприятию необходимо выйти на новые рынки страны.

Необходимо не только привлечь новых клиентов, но и сохранить существующую долю клиентов. С этой целью нужно отслеживать процент повторных заказов продукции, предоставлять привилегии постоянным клиентам в виде скидок, отсрочек платежа и других мероприятий, направленных на повышение удовлетворенности клиентов.

Таблица 2 – Стратегические цели и показатели маркетингового аспекта ССП на ОАО «Орское карьероуправление»

Стратегическая цель	Показатель	Факт. значение	Норм. значение
Увеличение доли продаж на новых рынках	Увеличение доли рынка на 31%	13	17
Улучшение системы обратной связи с клиентами	Снижение времени обработки заказа на 40%, час.	5	3
Повышение доли компании в отрасли	Увеличение доли компании в отрасли на 13%	83	94
Увеличение удовлетворенности заказчика	Увеличение кол-ва позитивных отзывов клиентов на 50%	12	18

Степень удовлетворенности можно отследить по количеству положительных отзывов о продукции и работе предприятия. Отзывы предлагается оставлять на официальном сайте ОАО «Орское карьероуправление».

Увеличение доли продаж на новых рынках представляет собой увеличение договоров на поставку щебня в другие области, внедрение на новые областные рынки.

Повысить долю компании в отрасли поможет увеличение доли продаж на новых рынках.

Следующий аспект характеризует внутренние бизнес-процессы, цели и показатели которых представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Стратегические цели и показатели проекции внутренние бизнес-процессы ССП ОАО «Орское карьероуправление»

Стратегическая цель	Показатель	Факт. значение	Норм. значение
Повышение качества продукции	Снижение удельного веса брака на 40 % за смену	0,5	0,3
Повышение контроля качества на погрузке и оборудовании вагонов	Снижение кол-ва жалоб на доставку продукции за месяц на 50%	2	1
Снизить количество простоев технологических линий	Сократить количество технологических линий простоев за смену на 33%	3	1
Снизить время простоев вагонов на погрузке	Снизить количество часов простоев за смену на 1 час	2	1

Чтобы сократить производство бракованной продукции, можно внедрить систему, при которой контроль за качеством и ответственность возлагается на самого работника.

Снижение количества жалоб на доставку продукции за сутки на 50% можно достичь при помощи увеличения контроля за оборудованием вагонов перед погрузкой.

Простои по тем или иным причинам (погодные условия, поломка техники, недостаток специалистов) постоянно сопровождают процесс добычи и погрузки продукции. И если с таким фактором, как погодные условия, невозможно что-то сделать, то другие проблемы можно сократить или вообще искоренить. Простои очень дорого обходятся компании, невыполнение работ в установленные сроки грозит серьезными финансовыми потерями, и минимизация простоев является стратегической целью.

Следующая проекция, характеризующая персонал и его обучение представлена в таблице 4.

Таблица 4 - Стратегические цели и показатели проекции персонал ССП ОАО «Орское карьероуправление»

Стратегическая цель	Показатель	Факт. значение	Норм. значение
Повышение профессиональных качеств	Доля сотрудников, повысивших квалификацию в структуре среднесписочной численности	420	635
Повышение мотивации сотрудников	Среднегодовая выработка на 1 работника тыс.руб.	110,9	143,8
Привлечение и сохранение талантливых сотрудников	Снижение текучести кадров на 45%	2,49	1,34

Чтобы повысить мотивацию сотрудников, необходимо сочетать систему материальных и нематериальных поощрений, делая акцент на системе материальных поощрений.

Например, молодых работников в большинстве случаев можно поощрять нематериально, как хвалебными заметками и статьями в газете предприятия, так и с помощью доски почета. Такой подход в отношении молодых сотрудников объясняется их желанием повысить свой статус среди коллег, заработать их уважение, самореализоваться. В отношении более опытных работников применить систему материального поощрения.

Повышение квалификации работников – вид профессионального обучения, имеющий целью повышение уровня их теоретических знаний, совершенствование практических навыков и умений. Повышение квалификации рабочих – это обучение, направленное на последовательное совершенствование их профессиональных и экономических знаний, умений и навыков, рост мастерства по имеющимся профессиям и разрядам.

Для визуализации выявленных стратегических целей в каждой проекции студент должен составить стратегическую карту, в которой он устанавливает взаимозависимости показателей. Пример разработанной карты для ОАО «Орское карьероуправление» представлен на рисунке 1.

Стратегическая карта или карта сбалансированной системы показателей позволяет студенту установить причинно-следственные связи между проекциями в рамках исследуемого предприятия

ССП была задумана помочь менеджерам сфокусировать их внимание на действия, необходимые для эффективной реализации стратегии.

С помощью разработанной студентом стратегической карты видно, что, например, повышение квалификации персонала приведет к повышению контроля качества на производстве, а это, в свою очередь, повысит степень удовлетворенности клиентов, что непосредственно положительно скажется на увеличении выручки предприятия в результате увеличения объема заказов.

Список литературы

1. Горбашко, Е.А. *Управление качеством: учебное пособие* / Е.А. Горбашко – Санкт-Петербург: Питер, 2008. – 384 с.: ISBN 978-5-91180-794-8
2. Луженская Ю.Ю. Система контрольных показателей как инструмент стратегического управления предприятием / Ю.Ю. Луженская, С.Б. Сулоева // *Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева* / Издательство: Волжский университет имени В.Н. Татищева (институт) (Тольятти). – 2015. - № 1(33). – С. 142-152. ISSN: 2076-7919
3. Закирова А.Р. Ключевые показатели эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*, 2011. - №2 (26) Режим <https://cyberleninka.ru/article/v/klyuchevye-pokazateli-effektivnosti->

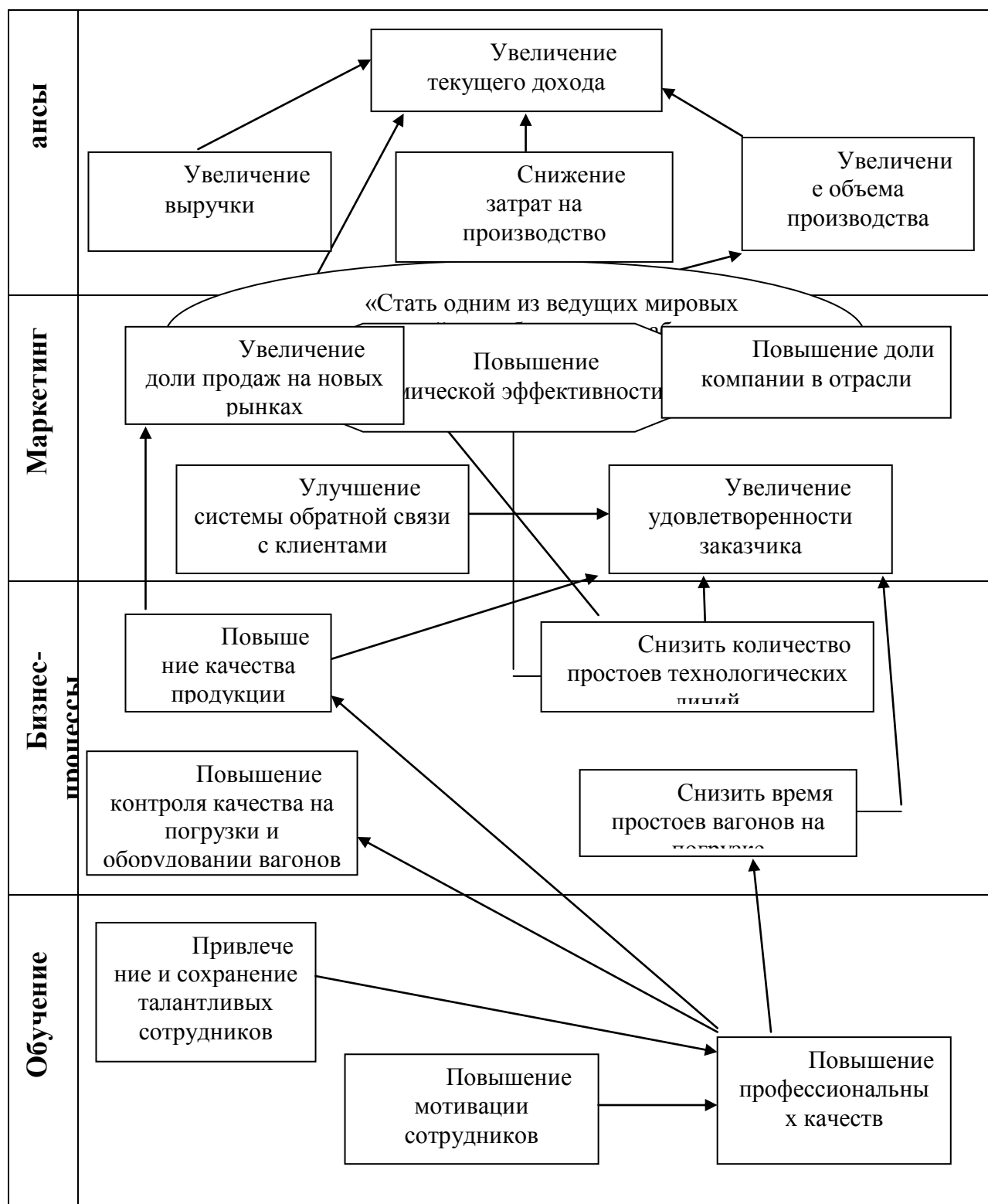


Рисунок 1 – Стратегическая карта для ОАО «Орское карьероуправление»

ТРАНСФОРМАЦИЯ УСЛОВИЙ ПОДГОТОВКИ БАНКОВСКИХ КАДРОВ

**Помогаева Е. А., канд. экон. наук
Оренбургский государственный университет**

Изменение архитектуры и механизмов функционирования современной финансовой индустрии, вызванное развитием организационных, продуктовых и технологических инноваций, определяет необходимость пересмотра подходов к профессиональной подготовке банковских кадров.

Одной из глобальных тенденций современного банковского бизнеса, требующей качественно нового уровня подготовки кадров в системе высшего образования, является расширение использования безофисных банковских технологий, реализуемых через дистанционное банковское обслуживание. По некоторым оценкам, число активных клиентов банков, использующих мобильные приложения для банковского обслуживания к 2019 г. возрастет до 1,8 млрд. Необходимость снижения издержек ведения бизнеса и адекватного ответа на изменяющийся спрос на формы реализации банковских продуктов и услуг приводит к сокращению количества офисов и структурных подразделений банков и переходу банковского обслуживания в Интернет-сферу, что, в свою очередь, снижает емкость рынка банковских кадров.

Еще одной тенденцией с негативным потенциалом влияния на емкость рынка банковских кадров является усиление конкуренции между банками и финансово-технологическими компаниями.

Финансово-технологические компании ориентированы на предоставление финансовых услуг в традиционных сегментах банковского бизнеса на базе использования передовых информационных технологий. Импульсом развития этих компаний послужило расширение информатизации бизнес-процессов, которая позволяет сократить издержки на содержание персонала и инфраструктуры, поскольку такие компании являются преимущественно моноофисными и реализуют свои продукты и услуги посредством сети Интернет.

В сфере кредитования финансово-технологические компании предлагают своим клиентам ряд продуктов, которые имеют значимые преимущества по сравнению с кредитными продуктами банков:

- моментальное кредитование на короткий период. Данный кредитный продукт не получил развития в банковской сфере из-за высоких рисков;
- равноправное кредитование, основанное на прямом взаимодействии кредитора и заемщика посредством онлайн-платформы, предоставляемой финансово-технологической компанией. Совпадение интересов кредитора и заемщика при равноправном кредитовании обусловлено более высокой ставкой дохода для кредитора и меньшей стоимостью заимствований для заемщика по сравнению с организацией кредитной сделки при участии банка;

- организация прямых продаж дебиторской задолженности через онлайн-площадку финансово-технологической компании [1].

Концепция объединения ресурсов хозяйствующих субъектов через специализированные интернет-платформы, или краудфандинговые площадки, получает все большую популярность не только в сфере инвестирования в коммерческие проекты, но и в сфере финансирования благотворительных мероприятий [2].

Еще одним неоспоримым преимуществом финансово-технологических компаний является их широкое участие в организации высокорискованного венчурного инвестирования в инновационные проекты, которые, как правило, выпадают из сферы банковского кредитования по причине значительной рискованности вложений.

В платежной индустрии финансово-технологические компании обеспечивают себе конкурентные преимущества перед банками за счет широкого набора предлагаемых мобильных приложений, скорости и анонимности операций.

Кроме финансово-технологических компаний конкурентное давление на банковский рынок оказывает целый класс финансовых институтов (инвестиционных фондов, специализированных брокерских и дилерских компаний), которые не только предлагают гораздо более дешевые инвестиционные продукты, но и в силу специфики своей деятельности обходят жесткие нормы регулирования [1].

Таким образом, условиями не столько эффективного функционирования, но выживания банков становятся их активная интеграция в Интернет-среду, совершенствование банковских продуктов посредством использования различных онлайн-платформ и сервисов. Обеспечить практическую реализацию данных условий может только персонал с принципиально новым уровнем подготовки, имеющий представление о механизмах информатизации и автоматизации бизнес-процессов и навыки оценки применимости новейших информационных технологий в банковской сфере.

Такие конкурентные преимущества традиционного банкинга, как доверие клиентов на базе сложившихся взаимоотношений с банком, устойчивый спрос на персонифицированные продукты и обслуживание, индивидуальный подход к клиенту обеспечивают традиционному банку свою нишу на рынке, по крайней мере, в среднесрочной перспективе. Переход банков на качественно новый уровень взаимоотношений с клиентами в значительной мере трансформирует профессиональные цели и задачи банковского персонала. Главным компонентом профессиональных компетенций, необходимых сотруднику банка, становится организация эффективных коммуникаций с клиентом, направленная не только на удержание качественной клиентской аудитории, но и на «воспитание» клиента через парадигму партнерских, взаимовыгодных отношений с банком. Специфика формирования отношений банка и клиента в современных условиях актуализирует задачу углубленного

изучения теории коммуникаций в процессе подготовки специалистов для банковского бизнеса.

Кроме того, в условиях ужесточения конкуренции со стороны новых финансовых институтов многие банки ищут конкурентные преимущества в переходе к концепции финансового супермаркета, предлагающего своим клиентам комплексный продукт. Такие посредники объединяют функции разных типов финансовых институтов – коммерческого банка, страховой компании, биржевого брокера, платежного агента [3]. Распространение концепции финансового супермаркета на российские финансовые институты требует от учреждений высшего образования конвергенции профессиональных знаний о деятельности различных финансовых посредников в образовательных программах.

Вместе с тем, преимущества объединения финансовых институтов в финансовый супермаркет сопряжены с расширением спектра рисков, нивелирование которых требует специальных знаний в разных областях финансового бизнеса. Подготовленный специалист должен не просто иметь представление о рисках финансового супермаркета, но и располагать достаточным объемом знаний об их специфике и инструментах минимизации.

Таким образом, динамичность изменений условий функционирования банков ставит перед образовательными организациями высшего образования задачу формирования у выпускников не только базовых знаний в области банковской деятельности, но и навыков в следующих областях:

- аналитические исследования;
- информатизация и автоматизация экономических процессов и систем;
- теория коммуникаций;
- управление рисками.

В подготовке конкурентных банковских кадров заинтересованы не только образовательные организации высшего образования, но и сами банковские институты. Именно последние должны задавать импульс формирования образовательных программ, предъявляя спрос на конкретный объем знаний и навыков, необходимых выпускнику учреждения высшего образования.

Взаимодействие между образовательными организациями высшего образования и банками не должно ограничиваться обсуждением образовательных программ: более эффективным способом взаимодействия выступает практическое объединение их интересов.

В данном контексте можно использовать имеющийся опыт Главного управления Банка России по Центральному федеральному округу (ГУ Банка России по ЦФО), которое реализует проект «Студенческая лаборатория». Цель проекта заключается в привлечении студентов к исследовательской и аналитической работе по профильным направлениям в интересах ГУ Банка России по ЦФО [4].

Создание аналогичных «банковских лабораторий» на базе сотрудничества банков и вузов обеспечит банкам привлекательность для

студенческой аудитории, возможность отбора талантливых студентов, имеющих профильное образование и теоретическую базу, с последующим их наймом на работу по окончании обучения.

Участие в работе «банковских лабораторий» позволит студенту применять полученные теоретические знания в практических ситуациях, корректировать выбор направлений исследований в ракурсе актуальных для меняющихся экономических условий аспектов банковской деятельности, ориентироваться в требованиях, предъявляемых банками к компетенции сотрудников. Отбор к участию в работе «банковской лаборатории» обеспечит повышение заинтересованности обучающихся в результативности научно-исследовательской деятельности, внесет элемент конкуренции в студенческое сообщество, что реализует рыночный подход в сфере образовательных услуг.

Список литературы

1. Усоскин, В. М. Финансовое посредничество в условиях развития новых технологий / В. М. Усоскин, В. Ю. Белоусова, И. О. Козырь // *Деньги и кредит*. – 2017. – № 5. – С. 14 – 21.
2. Кузнецов, В. А. Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования / В. А. Кузнецов // *Деньги и кредит*. – 2017. – № 1. – С. 65 – 73.
3. Резник, И. А. Российские банки в системе финансового посредничества / И. А. Резник // *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. – 2016. – № 11. – С. 80 – 85.
4. Янгиров И. И. О подготовке специалистов для финансового рынка и о взаимодействии Главного управления Банка России по Центральному федеральному округу с вузами / И. И. Янгиров, Ю. Г. Садыкова // *Деньги и кредит*. – 2017. – № 10. – С. 31 – 32.

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ И ЕГО МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Шляхов Л.А.

Оренбургский государственный университет

В процессе исследования производственного потенциала организации, обучающимися по экономическим направлениям подготовки ставятся задачи рассмотреть существующие научные подходы и выбрать адекватное методическое обеспечение.

У промышленных организаций существует проблема не только завоевать место на рынке, но и удержать его в условиях конкурентной борьбы. Одним из главных ресурсов и ведущим конкурентным преимуществом становится производственный потенциал организации.

Как и любая сложная система, промышленная организация состоит из комплекса подсистем, выполняющих определенные функции. Каждая из подсистем обязана иметь в своём распоряжении требуемую совокупность ресурсов, чтобы реализовывать свои функции. Ресурсы идентифицируют с понятием «потенциал».

Недостаточная проработанность подходов к управлению использованием производственного потенциала организации требует проведения его исследования как объекта управления. Для этого необходимо рассмотреть теоретико-методологические основы формирования производственного потенциала организации.

Под производственным потенциалом понимается совокупность ресурсов, предоставленных в распоряжение организации для реализации производственной деятельности. Его производственную способность определяют количественные и качественные параметры этих ресурсов, а также их интеграция. Производственный потенциал не может служить мерой полезного эффекта.

Сущность потенциала будут раскрывать следующие его характеристики:

- а) потенциал является динамической категорией, проявляющейся только в процессе его использования;
- б) потенциал должен сопровождаться ростом при его использовании;
- в) процессы наращивания и использования потенциала будут являться взаимодополняющими и непрерывными.

Создание новых стоимостей является определяющим для потенциала организации. Результат деятельности организации будет определять использование и наличие потенциала любого вида в той или иной степени. Он может выполнить своё назначение, если количественное соотношение его составляющих и принятая им натурально-вещественная форма делают его способным функционировать как стоимость, создающую новую стоимость.

Характеристика и состав элементов производственного потенциала должны напрямую соответствовать и определяться параметрами изготавливаемой продукции.

В качестве центрального элемента промышленной организации выступает производственная система, важнейшей функцией которой будет являться процесс преобразования исходных ресурсов в конечный продукт.

Производственный потенциал имеет особое значение для промышленной организации и имеет две стороны:

1) объективную – совокупность материальных, нематериальных, трудовых и природных ресурсов, вовлеченных и не вовлеченных по каким-либо причинам в производственную деятельность промышленной организации и обладающих реальной возможностью участвовать в ней;

2) субъективную – способность конкретных работников организации и коллектива в целом к осуществлению производственного процесса и достижению поставленных целей при имеющемся уровне техники и технологий, созданию максимального объема материальных благ и услуг в условиях эффективного использования имеющихся ресурсов.

Значение и роль производственного потенциала организации в общественном производстве не остаются неизменными. Производственный потенциал является материальной предпосылкой ускорения научно-технического прогресса. Чем выше степень использования и технико-экономический уровень элементов потенциала, тем мощнее материально-техническая база научно-технического прогресса, тем шире горизонты внедрения его достижений, больше возможностей для улучшения и совершенствования элементов.

Потенциал рассматривается как средства, запасы, возможности, источники, которые могут быть использованы для достижения конкретной цели и приведены в действие [2]. В контексте социально-экономических систем, к которым относится любая организация, потенциал представляет собой совокупность ресурсов. Выделяют технический, трудовой, финансовый, организационный и имущественный потенциалы, которые определяют способность организаций достигать поставленные перед ними цели. Использование и наличие любого вида потенциала в той или иной степени определяет результат деятельности организации. Понятие «производственный потенциал» очень близко к понятию «технический потенциал», хотя их сущность различна.

В определении структуры и сущности производственного потенциала существует несколько подходов. Ресурсный подход является наиболее распространенным, и, в свою очередь, делится на две позиции [6].

Приверженцы первой позиции рассматривают производственный потенциал как совокупность ресурсов без учета их взаимосвязей и участия в процессе производства. В числе сторонников этой позиции И. Лукинов, В.А. Золотарев, И.Н. Волик, Л.И. Абалкин, Г.В. Савицкая [8]. Это является наиболее

всеобъемлющим определением. Недостатком этого подхода является то, что рассмотрение взаимодействия ресурсов исключается, так как наличие ресурсов не предполагает их применимость и совместимость.

Такие авторы, как С.Л. Шмидт, В.И. Кушлин, Н.В. Ротко, М.У. Слижис и К.А. Болотный сопоставляют производственный потенциал организации с материальными и трудовыми ресурсами, а также с основными фондами [12]. Они конкретизируют ресурсные составляющие производственного потенциала. Не следует ограничивать рассмотрение производственного потенциала предложенными составляющими. В составе данной категории необходимо также рассматривать ресурсы управления и информационно-коммуникационные ресурсы.

В свою очередь, Е.Ю. Ерегин рассматривает производственный потенциал как совокупность материальных, нематериальных, интеллектуальных, финансовых, информационных, инновационных, технологических и других ресурсов, которые обеспечивают хозяйственную деятельность организации [3].

Л.Д. Ревуцкий считает, что содержание производственного потенциала ограничивается только трудовыми ресурсами и определяет производственный потенциал как экономически, организационно и технически обоснованную норму эффективного рабочего времени основного производственного персонала предприятия за определенный интервальный период календарного времени [4]. Он сводит производственный потенциал к наличию одного ресурса, без которого не будет представляться возможным использование остальных. В свою очередь главным недостатком этого подхода будет являться то, что его сторонники в должной мере не учитывают взаимодействие ресурсов, их эффективность и использование вовлечения в хозяйственно-производственную деятельность организации.

К авторам, сравнивающим производственный потенциал только с производственной мощностью организации и основными фондами, относятся В.К. Фальцман, Л.М. Смышляева и Ю.Ю. Донец [11]. В данном случае недостатком подхода будет являться то, что эти авторы в какой-то степени сравнивают производственный потенциал организации с техническим, и, к тому же, будет иметь место своеобразная узость во взгляде на структуру производственного потенциала.

Н.В. Никитина, в свою очередь, рассматривает инновационную составляющую производственного потенциала [7].

В.М. Архипов, Е.М. Мерзликина, А.И. Анчишкин, Т.Б. Бердникова, Э.Б. Фигурнов и Р.Л. Сатановский входят в группу экономистов, определяющих производственный потенциал способностью производственной системы воспроизводить определенное количество материальных благ, которое использует производственные ресурсы. Т.Б. Бердникова раскрывает понятие производственного потенциала как «...категорию, объединяющую различные производственные возможности предприятия по выпуску и реализации

различных видов продукции, оказанию услуг» [1]. П.А. Фомин и М.К. Старовойтов дефинируют производственный потенциал как систему экономических отношений, которая возникает между субъектами хозяйства на макро- и микроуровнях по поводу получения максимально возможного производственного результата, который может быть получен при наиболее эффективном использовании производственных ресурсов при имеющемся уровне технологий и техники, а также передовых формах организации производства [7].

Такие учёные как Нгуен Т.Т Ханг и В.А. Богомоллова высказывают наиболее обоснованное мнение о сущности понятия производственного потенциала. Вышеперечисленные авторы определяют производственный потенциал организации, как имеющиеся у нее потенциальные возможности по выпуску конкурентоспособной продукции при использовании совокупности имеющихся у организации материально-энергетических, технических и трудовых ресурсов [5].

Авторы В.П. Пономарев, Г.И. Дибнис и А.Э. Воронкова, определяют производственный потенциал как способность отдельного предприятия выполнять необходимый объем работ, выпускать продукцию для реализации своих целей и миссии, определённых её уставом [9].

Также существует ряд общих определений производственного потенциала организации. Экономист Т.Д. Шокарева причисляет производственный потенциал к одному из составных частей научно-технического потенциала. Согласно мнению С.А. Беловой «...производственный потенциал является синтетическим показателем уровня развития экономики» [10].

Обобщение мнений учёных позволяет сделать вывод, что производственный потенциал – это совокупность и способность ресурсов промышленной организации преобразовываться в определенные результаты, которые в ходе производственного процесса будут направлены на достижение необходимых экономических целей. Несомненно, производственный потенциал промышленной организации является сложнейшей системой, обладающей как системным единством составляющих элементов, так и внутренней структурой, которая обеспечивает способность и готовность организации выполнять установленные функции в процессе реализации цели. Производственный потенциал будет выступать в качестве органичного единства основных элементов процесса производства.

Ключевым фактором, характеризующим тип организации и отражающим его специфику, является структура производственного потенциала, которая накладывает отпечаток как на текущую деятельность, так и на формирование стратегии его развития.

Необходимо отметить, что отсутствие единого подхода к определению понятия «производственный потенциал» среди исследователей, находит выражение в многогранности подходов к содержанию основных

элементов и структуре данной категории. Считается, что все вышеперечисленные позиции авторов могут иметь право на существование и рациональную основу. При определении содержания понятия «производственный потенциал организации» необходимо придерживаться системного подхода к трактовке этого понятия и учитывать отраслевую специфику, в которой осуществляет деятельность организация.

Список литературы

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2010. – 224 с.
2. Бирюков В.А. Теория экономического анализа [Текст]: учебник / В.А. Бирюков, П.Н. Шаронин. – М.: МГУП им. Ивана Федорова, 2014. – 568 с
3. Ерегин Е.Ю. Управление развитием потенциала наукоемкого предприятия (на примере электронной промышленности РФ): Дисс. канд. экон. наук. – М., 2007. – 150 с.
4. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 208 с Маркин, Ю. П. Экономический анализ: учеб. пособие / Ю. П. Маркин. - М. : Омега - Л, 2011. - 456 с. - ISBN 978-5-370-013003.
5. Нгуен Т.Т. Ханг. Производственный потенциал полиграфических предприятий и эффективность его использования в условиях рынка: Дисс. канд. экон. наук. – М., 2001. 181 с.
6. Огорокова Л.Г. Ресурсный потенциал предприятий [Текст]: Монография / Л.Г. Огорокова. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 294 с.
7. Старовойтов М.К., Фомин П.А. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: Монография. – М.: Высшая школа, 2002. – 294 с.
8. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2010. – 336 с.
9. Воронкова А.Э., Пономарев В.П., Дибнис Г.И. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия. – Киев, 2000. - 152 с.
10. Разиньков П.И. Производственный потенциал предприятия. Формирование и использование [Текст]: Монография / П.И. Разиньков. – Тверь: ТГТУ, 2005. – 131 с
11. Панкрухин А. П. Маркетинг: учебник / А. П. Панкрухин. – М.: ИКФ Омега-Л, 2008. – 656 с.
12. Рюли Э., Шмидт С. Л. Исследование стратегических процессов в организации / Э. Рюли, С. Л. Шмидт // Проблемы теории и практики управления – 2007. – №5. – С. 11-12

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСА ЗНАНИЙ О ПРАВОВОМ МЕХАНИЗМЕ УПЛАТЫ НАЛОГОВ ПРИ БАНКРОТСТВЕ У БАКАЛАВРОВ, ПОЛУЧАЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

**Приказчикова О.В., канд. ист. наук
Оренбургский государственный университет
Приказчикова И.А.**

ИФНС России по Промышленному району г. Оренбурга

Главными целями изучения дисциплины «Право» студентами направления подготовки 38.03.01 Экономика профиля Налоги и налогообложение является, во-первых, формирование комплекса знаний о теоретических основах государства и права, основных отраслей российского права, а, во-вторых, формирование умения применять теоретические знания для толкования и применения норм законов и других нормативно-правовых актов в будущей профессиональной деятельности.

Экономическая несостоятельность организации связана с реальной финансово-хозяйственной деятельностью и является следствием всевозможных ошибок в работе предприятия, в частности производственных, финансово-экономических, юридических и других. Для бакалавров-экономистов, с учётом специфики будущей профессии, возникает необходимость освоения бакалаврами основных теоретических понятий, категорий и институтов юридической науки, как базовых инструментов регулирования налогообложения, а также обеспечение их толкования, анализа и использования в правоприменительной практике в тесной взаимосвязи с нормами других отраслей российского права.

Развитие и совершенствование государственно-правовых норм, позволяющих выявлять недобросовестных и неэффективных субъектов бизнеса в условиях трансформации экономики, приобретает особое значение. Именно поэтому выявление таких преступных деяний в сфере экономики, как уклонение от уплаты налогов, криминальное банкротство, установление и доказывание составов таких преступлений является одной из наиболее сложных проблем.

После упразднения Федеральной службы России по финансовому оздоровлению (ФСФО), в марте 2004 г. все обязанности по ведению дел о банкротстве были переданы в инспекции ФНС. К тому же ФНС поручили обязанности по мониторингу и анализу дел о несостоятельности, находящихся в их ведении организаций и предпринимателей, по выявлению наличия признаков несостоятельности, а также по выявлению фактов совершения правонарушений и преступлений, связанных с банкротством [7].

Защита установленного правопорядка в системе налоговых правоотношений предполагает наличие правовых механизмов принудительного

воздействия на субъекты правоотношений в целях принуждения их к исполнению основных обязанностей. Эффективная деятельность налоговой системы зависит в первую очередь от стабильных условий применения налогово-правовых основ и конкретизации понятийного аппарата [4, с. 107-116].

Банкротство является способом не только освобождения должника от уплаты всех имеющихся долгов, но и способом уклонения от уплаты налогов. С одной стороны, благодаря такому институту как банкротство, происходит «очищение» рынка от неплатежеспособных и неконкурентоспособных организаций. С другой стороны, в общей сумме задолженности банкрота, немалую часть составляют обязательные платежи и денежные обязательства в государственный бюджет, и внебюджетные фонды [1, с. 207-216].

Уклонение от уплаты налогов, в сущности, представляет собой целенаправленные действия налогоплательщика, позволяющие последнему избежать или части уменьшить его размер обязательных платежей, подлежащих уплате в государственный бюджет, производимые им в виде налогов, сборов, и других платежей.

По данным ФКУ ГИЦ МВД России за 2014 г. в экономической сфере выявлено 107 797 преступлений, из которых менее 1% составляют преступления, связанные с уклонением от уплаты налогов или с банкротством. По данным МВД РФ преступлений, связанных с криминальным банкротством, предусмотренных статьями 195-197 УК РФ.

Количество выявления таких преступлений ежегодно уменьшается. Так, в 2012 г. выявлено 474 таких преступлений, в 2013 г. – 426, а за период 2014 г. выявлено всего 313 [5]. Вместе с тем, нельзя утверждать и то, что подобных преступлений совершаться меньше.

По состоянию на 1 января 2015 г. сумма задолженности организаций и индивидуальных предпринимателей, признанных банкротами (в отношении которых дело о несостоятельности находится в производстве), перед государственным бюджетом составила 193 504,937 млн. рублей, из которых 1 624,881 млн. рублей составил задолженность перед пенсионным фондом, фондом социального страхования, фондом медицинского страхования. За тот же период были завершены процедуры банкротства и ликвидированы организации, общая сумма задолженности, по обязательным платежам которых составила 16,258 млн. рублей [6]. Эта сумма задолженности по налогам и сборам, подлежащим уплате в государственный бюджет, была просто списана в связи с невозможностью взыскания.

При уклонении от уплаты налогов лицо осуществляет действия по сокрытию сведений о финансово-хозяйственной деятельности (недостоверное декларирование, не представление налоговой отчетности и так далее). При банкротстве должник действий непосредственно направленных на уклонение от уплаты налогов не совершает. Однако сам процесс несостоятельности лица, как результат, приводит к освобождению от уплаты налогов и иных обязательных платежей и денежных обязательств, образовавшихся в результате

осуществления финансово-хозяйственной и предпринимательской деятельности.

Процесса банкротства в условиях рыночной экономики избежать не возможно. А существующий на сегодняшний день механизм налогового администрирования в России оставляет для налогоплательщиков много возможностей для уклонения от налогов, а процедура банкротства является одним из способов избежать уплаты крупных сумм в бюджет государства. Именно поэтому существует острая необходимость разработки мер по их предупреждению. Помимо гражданско-правовой ответственности за ряд противоправных деяний, допускаемых в процессе банкротства, законодательством предусмотрена уголовная: гл. 22 УК РФ «Преступления в сфере экономической деятельности», ст.ст. 195-197: «Неправомерные действия при банкротстве», «Преднамеренное банкротство» и «Фиктивное банкротство».

Проблемы криминального банкротства, как элемента категории преступлений в сфере экономики, привлекает внимание юристов и криминологов уже несколько десятилетий. Все дело в относительно новых законодательных нормах криминального банкротства (и института банкротства вообще), а также слабой степени изученности данной проблематики.

В практике арбитражного суда много примеров банкротства организаций, индивидуальных предпринимателей, которые в результате «освобождаются» от уплаты налогов и прочих обязательных платежей. Такой вариант уклонения от уплаты налогов становится в современном развитии бизнеса все более распространенным. После завершения конкурсного производства должник, согласно п. 28 Постановления Пленума ВАС от 30.06.2011 г. № 51, освобождается от исполнения не связанных с предпринимательской деятельностью и оставшихся неудовлетворенными обязательств и обязательных платежей, предъявленных и учтенных в деле о банкротстве. Поскольку документы о наличии какого-либо имущества у должника отсутствуют такое деяние нельзя отнести к составу преступления, предусмотренного ст. 198 УК РФ, в связи с тем, что действий, предусмотренных диспозицией ст. 198 УК РФ, совершено не было. Соответствующая налоговая отчетность была представлена в налоговые и пенсионные органы в срок и с достоверной информацией, в результате чего отсутствуют признаки состава уклонения от платы налогов. Доказать факт криминального банкротства невозможно и поэтому состава криминального банкротства в данной ситуации нет [7].

Умышленное приведение своей деятельности организацией или индивидуальным предпринимателем к неплатежеспособности, к утрате возможности на ведение финансово-хозяйственной деятельности, с целью уклонения от уплаты образовавшихся в процессе этой деятельности долгов, является преступлением. Вопрос завершения такой деятельности зачастую разрешаются исключительно в рамках арбитражного процесса.

На наш взгляд преднамеренное и фиктивное банкротство может быть совершено только в форме прямого умысла. Иными словами, лицо осознает и желает наступления общественно опасных последствий. Совершенные сделки по отчуждению имущества в преддверии банкротства, довольно сложно оспорить и применить последствия оспоримых сделок. Преступные действия, регламентированные ст. 195 УК РФ, могут быть совершены как с прямым, так и с косвенным умыслом. На практике установление субъективной стороны преступления обусловлено тем, что субъект преступления отрицает желание причинения крупного ущерба, да и какого-либо ущерба вообще, настаивая на безразличном к нему отношении. При этом должник осознает, что причиняет ущерб своим кредиторам, на погашение долгов перед которыми не оставляет никакой материальной возможности, то есть, желая исключить возможность погашения долгов в ходе процедуры банкротства.

Практика привлечения к уголовной ответственности за совершение неправомерных действий, связанных с банкротством, за приведение организации к несостоятельности, а также ложное объявление о банкротстве, на сегодняшний день довольно слаба. Это объясняется, в том числе, расхождениями во мнениях между теоретиками уголовного права, сотрудниками правоохранительных органов по расследованию таких преступлений, а также судом при разрешении вопросов квалификации и установлении субъективных признаков преступных деяний. Нормы ст.ст. 195-197 УК РФ не находят большого практического применения в виду низкой активности кредиторов и иных лиц.

Российское уголовное законодательство содержит нормы, предусматривающие наказание за криминальное банкротство. Учитывая степень общественной опасности и латентности совершения каких-либо экономических преступлений. В целях усовершенствования законодательства необходимо наделить уполномоченные органы правом препятствовать использованию процедуры банкротства (на всех ее стадиях) в случаях, не связанных с оздоровлением предприятия и нормализацией его отношений с кредиторами.

Проблемным является также то, что в современном законодательстве отсутствуют положения о методике диагностики банкротства для установления признаков их несостоятельности. Критерии для оценки неплатежеспособности юридических лиц содержатся в постановлении Правительства РФ «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [3]. Однако данное постановление применяется уже после возбуждения судом дела о банкротстве.

В эффективно функционирующей экономике банкротство должно трактоваться как метод устранения из рыночной ниши, неэффективно работающих организаций и в этом аспекте банкротство выполняет позитивную роль. Вместе с тем преступления, предусмотренные ст.ст. 195-197 УК РФ, обладают высокой латентностью, а практика их расследования не имеет четких

критериев для квалификации банкротства как преступного деяния. В связи с чем, многие преступные деяния в сфере криминального банкротства остаются безнаказанными.

В заключение отметим, что проведенный анализ формирования правового механизма уплаты налогов при банкротстве является примером сочетания обширного теоретического, учебного и нормативного материала, основных положений лекционного материала дополняемые практическим закреплением на семинарских занятиях и при этом также целесообразна практика заслушивания докладов студентов по определенным темам или конкретным вопросам, решение практических задач, проведение дискуссионных обсуждений проблемных аспектов изучаемых материалов.

Список литературы

1. Витерская И.А., Приказчикова О.В. Формирование государственно-правового механизма уплаты налогов при банкротстве, как способ повышения эффективности управления бизнесом / И.А. Витерская, О.В. Приказчикова // Электронный сборник научных трудов десятой международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы торгово-экономической деятельности и образования в современных условиях». [Kusnezov M., Limanskis A., Абрамов С.Ю. и др.] Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. - 2015. - № 8-9 (75-76). - С. 207-216. // Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24332972>
2. Постановление Пленума ВАС от 30.06.2011 г. № 51 «О рассмотрении дел о банкротстве индивидуальных предпринимателей» // Режим доступа: <http://forum.zakonia.ru/showthread.php?t=176758>
3. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» // Режим доступа: <http://base.garant.ru/12131539/>
4. Приказчикова О.В., Юртаева Ю.В. Правовые вопросы использования гражданско-правовых институтов в налоговых правоотношениях // В сборнике: Инновационные исследования: проблемы и пути решения: сборник статей Международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 107-116.
5. Состояние преступности в России. Официальный сайт МВД РФ // Режим доступа: <https://mvd.ru/folder/101762/1>
6. Статистическая налоговая отчетность по форме № 4НМ по состоянию на 01.01.2015 г. // Режим доступа: http://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/
7. Указ Президента РФ № 314 от 09.03.2004 г. «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101681/