

НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «ИМПЕРИЯ»



«ИНТЕГРАЦИЯ НАУК»

*Международный научно-практический журнал
Выпуск № 4(4)-2016*



Москва
2016

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

«Интеграция наук»

Выпуск № 4 (4) (декабрь, 2016).

ISSN 2500-2449

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия, как средство массовой информации (СМИ): ЭЛ № ФС 77 – 64901

Договор на размещение материалов журнала в РИНЦ № 246-04/2016 от 26.04.2016г.

Главный редактор Сорокин А.В.- доктор психологических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Абакумова Д.С., доктор педагогических наук
Мхитарян Ю.В. - доктор психологических наук
Сафарян Ю.А. - доктор физико-математических наук
Ипполитова Н.В., доктор медицинских наук
Ларин В.С. - кандидат исторических наук, доцент

Учредитель: Научно-издательский центр «Империя»

Верстка: Непочатов Р.М. | Редактор/корректор: Солодов И.Н.

Редакция журнала «Интеграция наук»: 143432, Московская обл., Красногорский р-н, пгт. Нахабино, ул. Панфилова, д. 5. | Сайт: <http://in-sc.ru> | E-mail: info@in-sc.ru |

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

СОДЕРЖАНИЕ**ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ**

Бутаев М.М. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КАНЦЕЛЯРИЗМОВ В РЕЧИ ЮРИСТА	6
Галияхметова А.Т. ТАНДЕМ-МЕТОД КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ	7
Исламова Д.Д., Баскакова Е.С. ЛЕКСИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА СКАЗКИ «АЛИСА В СТРАНЕ ЧУДЕС» Л. КЭРРОЛЛА С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА НА РУССКИЙ ЯЗЫК	8
Павлова О.С., Салахова Э.Т. ПРОПОВЕДНИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЕПИСКОПА УФИМСКОГО И МЕНЗЕЛИН-СКОГО АНДРЕЯ СРЕДИ СОЛДАТ И ОФИЦЕРОВ В 1917 ГОДУ	10
Цыган И.О. ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВЫБОР В РАННЕМ ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ	12
Шакшина Е.В., Баскакова Е.С. НОВОГОДНЕЕ ОБРАЩЕНИЕ КАК РИТУАЛЬНЫЙ ЖАНР ПОЛИТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА	16

ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Старов Д.В., Дорошина З.Н., Калиева А.М. ИНТЕРКАЛИРОВАНИЕ ГРАФИТА НА ПОВЕРХНОСТИ СЕРЕБРА	18
--	----

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Абеннова А.Н. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	20
Алиханов Д.С. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	23
Гавриченко Н.В. СТРАТЕГИЯ УСКОРЕННОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	25
Исаченко Е.Н. ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРИЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ PR В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ В СФЕРЕ УСЛУГ	28
Кирильчук С.П., Шевченко Е.В. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ В РАБОТЕ ЭФФЕКТИВНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ	33
Кирсанова В.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	37
Кривун А.С., Кирсанова В.В. ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ	38
Кузовлева И.Ю., Коденцов А.А. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ СПОРТИВНЫХ УСЛУГ	40
Ляшкова К.А. МАРКЕТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ПОВЫШЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ	45
Мусина С.Т., Калмагамбетов О.М., Сембай А.Е. СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	49
Олисаева А.В. К ВОПРОСАМ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	52
Парфенова П.П. ВЛИЯНИЕ ЭТИКИ И КУЛЬТУРЫ МАРКЕТИНГА ФИРМЫ НА ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ	54
Птицына Д.Д. СОСТОЯНИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ «ЮТЭЙР»	58
Савенко Т.А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БЕЗБАРЬЕРНОГО ТУРИЗМА В ГОРОДЕ СТАВРОПОЛЕ	61
Уткина В.А. ПРЕДПОСЫЛКИ И ВЫБОР МЕТОДОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ В ТОРГОВЛЕ	63

Федосеева О.Н. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ОТПУСКАМ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЁТЕ	66
Чупин Ю.Н. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ АГРОПРОДУКЦИИ КАК ПОЛИТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ ГОСУДАРСТВА	70
Чупина И.П. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЕ РФ	72
Юрова Д.А. ACTIVITY BASED COSTING (ABC) – КАК ИНСТРУМЕНТ УЧЕТА ЗАТРАТ В ФИНАНСОВОМ КОНТРОЛЛИНГЕ	75

МЕДИЦИНА И ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Краснопивцева Д.В., Калугина Н.М. ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИММУНОКОМПЬЮТИНГА ДЛЯ АНАЛИЗА БИМЕДИЦИНСКИХ СИГНАЛОВ	77
Попов С.С., Пашков А.Н., Шульгин К.К., Агарков А.А. АКОНИТАТГИДРАТАЗА КАК МАРКЕР ИНТЕНСИВНОСТИ СВОБОДНОРАДИКАЛЬНОГО ОКИСЛЕНИЯ ПРИ ДИАБЕТИЧЕСКОЙ НЕФРОПАТИИ	80
Ульянцева К.А. ДИАГНОСТИКА ЗАБОЛЕВАНИЙ ЩИТОВИДНОЙ ЖЕЛЕЗЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ РЕНТГЕНОГРАФИИ И СЦИНТИГРАФИИ	82

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Аминов И.И., Орлов В.Н. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ ОСУЖДЕННЫХ	85
Аминов И.И., Мацкевич И.М., ОЦЕНКА КОРРУПЦИОННЫХ РИСКОВ ПРИ ИСПОЛНЕНИИ ДОЛЖНОСТНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ И ПОЛНОМОЧИЙ СОТРУДНИКАМИ УЧРЕЖДЕНИЙ, ИСПОЛНЯЮЩИХ НАКАЗАНИЯ	90
Аминов И.И., Антонян Е.А. ПРОФИЛАКТИКА КОРРУПЦИОННЫХ РИСКОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ, ИСПОЛНЯЮЩИХ НАКАЗАНИЯ	93
Иванова М.И. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАВ ЛИЧНОСТИ В СТАДИИ ВОЗБУЖДЕНИЯ УГОЛОВНОГО ДЕЛА	96
Кузьмичёва Е.Д. ЛИЧНОСТЬ ПРЕСТУПНИКА КАК ЭЛЕМЕНТ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ЭКСТРЕМИСТСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ	99
Рябых И.А. РОЛЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ГОСУДАРСТВЕ	100
Топорова Д.С. ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В ХОДЕ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ, СВЯЗАННОГО С ПОХИЩЕНИЕМ ЧЕЛОВЕКА	101
Хорькова Ю.Н. ТАЙНА УСЫНОВЛЕНИЯ	104
Черячукина Е.А., Сергиенко А.В. ПОНЯТИЕ СДЕЛКИ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ	106

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Киряков А.С., Якимова М.О. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ «ОБЛАЧНЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ АРХИВА	110
Маякова О.Ю., Алейников А.В. ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ЭЛЕКТРИЗАЦИИ КОСМИЧЕСКИХ АППАРАТОВ	112
Шевченко Г.А. ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ	116
Шляхов И.А., Галимов Р.Р. АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ ПАРАМЕТРОВ БЕСПРОВОДНОЙ СЕТИ	119

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Балыков В.В. УРОК В КОНТЕКСТЕ ТРЕБОВАНИЙ ФГОС ООО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	124
Жданов Д.О., Бакланов П.А., Архипова И.В. НОВЫЕ ПОДХОДЫ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОГРАММЕ «ПЕРЕВОДЧИК В СФЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ»	127
Конкина А. И., Барцаева Е.В. ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЧЕВЫХ И НЕРЕЧЕВЫХ ПРЕДПОСЫЛОК К ДИСГРАФИИ У СТАРШИХ ДОШКОЛЬНИКОВ С ОБЩИМ НЕДОРАЗВИТИЕМ РЕЧИ	129
Микерова Г.Г., Николаева Н.В. ДЕВИАНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ МЛАДШЕГО ШКОЛЬНИКА КАК СЛЕДСТВИЕ НЕБЛАГОПОЛУЧИЯ В СЕМЬЕ	133
Тимофеева С.А. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ РЕЧЕВЫХ НАРУШЕНИЙ У БОЛЬНЫХ С ПОРАЖЕНИЯМИ ГОЛОВНОГО МОЗГА	135

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Доценко А.Е. ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ У АКЦЕНТУИРОВАННЫХ ПОДРОСТКОВ	137
Коновалова А.А. ВЗАИМОСВЯЗЬ САМООТНОШЕНИЯ И ЛОКУСА КОНТРОЛЯ ЛИЧНОСТИ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ	142
Костенко Е.С. ИСТОРИЧЕСКОЕ И СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ ФЕНОМЕНА КОНФЛИКТА	146
Плавинская Ю.Б. МАКС БРАН (1873-1944): ИЗ ТЬМЫ ЗАБВЕНИЯ	147

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

Кантимирова Р.И. КРЕСТЬЯНСКОЕ СОСЛОВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УФИМСКОЙ ГУБЕРНИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА	151
--	-----

ОБЩИЙ РАЗДЕЛ

Галиаскарова Г.Г. ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ КАК ФИЛЬТР ВЛИЯНИЯ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА КВАЛИФИЦИРОВАННОГО ТРУДА	152
Гоева Е.В., Чаунина Е.А. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТИВНОСТИ КУР – НЕСУШЕК КРОССОВ «ХАЙСЕКС»	155
Искандаров А.А., Максудова Н.А. ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕТАЛЛОВ ОКСИДНЫХ НАНОЧАСТИЦ НА КПД ФОТОЭЛЕМЕНТ	156
Нечаева М.О. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ	160
Овчинников Е.В., Кравченко В.И., Лиопо В.А., Эйсымонт Е.И. ПРИМЕНЕНИЕ МУЛЬТИПРОЦЕССОРНОЙ ТЕХНИКИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ УНИВЕРСАЛЬНЫХ ШАРНИРОВ	164
Тюрин С.В. СНИЖЕНИЕ ВЕРОЯТНОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПОЖАРА В ОТВЕТВИТЕЛЬНЫХ КОРБОКАХ ЭЛЕКТРОПРОВОДКИ	168
Шитова И.А. АКТУАЛЬНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ ДЛЯ ЗАЩИТЫ И ОПТИМИЗАЦИИ ЧИСЛЕННОСТИ БЕЗДОМНЫХ ЖИВОТНЫХ	171

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

УДК 808.543

Бутаев М.М.,

студент 2 курса Юридического института СКФУ, г. Ставрополь

Научный руководитель: Перепелицына Ю.Р., доцент кафедры культуры русской речи Гуманитарного института, г. Ставрополь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КАНЦЕЛЯРИЗМОВ В РЕЧИ ЮРИСТА

Аннотация: В статье рассматривается важность использования в речи юриста слов или словесных оборотов в официально-деловом стиле.

Ключевые слова: юрист, канцеляризм, речь, выражение мысли.

В наше время профессия юриста одна из самых распространенных. Важно отметить, что быть действительно высококвалифицированным юристом очень непросто, ведь необходимо уметь говорить правильно, лаконично излагать свои мысли, при этом объяснять ясно и доходчиво, для этого всего нужно соблюдать соответствующие языковые правила. Также юристы часто работают с документами и поэтому в их речи необходимо употребление правильных, подходящих для данного стиля слов. И одним из видов таких терминов являются канцеляризм.

Канцеляризм – это слова или словесные обороты, используемые в официально-деловом стиле, они представляют собой слова, написанные согласно принятой форме. Это могут быть заявления, справки, доверенности, иные акты, входящие в подобный документооборот.[1]

Канцеляризм бывает различных видов, и их использование может подчеркнуть особый тип мышления, богатый словарный запас юриста. К канцеляризмам можно отнести такие простые фразы как: «данное собрание», вместо «это собрание», словосочетание «осветить вопрос», вместо всем понятного «сказать», «остановлюсь на этом вопросе», вместо краткого «скажу».

В то же время, можно даже сказать, что использование канцеляризм может делать речь слишком заумной, или даже более сложной для восприятия.

Конечно, в любой речи, в том числе и в речи юриста, можно обходиться без канцеляризм, к тому же, для менее квалифицированных в данной области людей они могут быть непонятны, то есть их использование может даже затруднить восприятие того или иного материала. Но ведь юристы – это особая профессия, требующая больших знаний.

Юристы, по своей природе, должны иметь большой запас слов, говорить ясно, доходчиво, так как им приходится часто выступать перед публикой, им также нужно быть всегда уверенным в себе. Говоря в целом, у юриста должно быть много особых качеств, позволяющих им быть не просто юристом, а именно специалистом в своем деле. И тут можно задать вопрос, имеют ли столь важную необходимость в речи юриста канцеляризм? Ведь, опять же, без них его речь в какой-то степени может стать более доходчивой.

А также, как правило, можно найти много вариантов для выражения мысли, избегая канцеляризм.

Канцелярскую окраску речи часто придают отглагольные существительные, образованные с помощью суффиксов –ени-, -ани- и др. (выявление, нахождение) и бессуффиксальные (угон, отгул). Канцелярский оттенок также можно создать с помощью приставок -не-, -недо- (необнаружение, невыполнение). [2, с.77] А также, важно отметить, что канцеляризм часто используются абсолютно без надобности, и это, наоборот может вызвать неблагоприятное впечатление у слушателей.

Тем не менее, юрист должен употреблять канцеляризм, так как данный вид слов может подчеркнуть ту или иную речь, как именно речь, составленную профессиональным юристом. Только важно соблюдать определенные границы при их использовании.

Таким образом, можно в заключении сказать, что употребление канцеляризм в отдельных видах речи, в том числе и в профессиональной речи юриста, несомненно, уместно и, порой, даже необходимо. Но нужно следить за их использованием, чтобы не возникали стилистические ошибки, их использование должно быть целесообразным, а не беспорядочным, стилистически оправданным. В противном случае их употребление может привести к скучности речи, ее непонятности или просто сделать ее не интересной, а выступающий с данной речью юрист может выглядеть глупо и нелепо.

Список использованной литературы:

1. Современный толковый словарь русского языка Ефремовой.
2. Аракелов Ю.С., Джегутанов Б.К., Олейников В.С. Профессиональная этика юриста. — СПб.: Питер, 2014. — 128 с.

Butaev M. M.,
2nd year student of Institute of Law of NCFU, Stavropol
Academic Adviser: Perepelitsyna Yu. R., Associate Professor of the Department of culture of the Russian
language Institute for the Humanities, Stavropol

THE USE OF KANTSELYARIZMAMI IN THE SPEECH OF A LAWYER

Abstract: *The article discusses the importance of the use of the speech of the lawyer words or verbal turns in official and business style.*

Keywords: *lawyer, kantselyarizmy, speech, expression of thought.*

УДК 378

Галиахметова А.Т.,
Казанский государственный энергетический университет, г. Казань

ТАНДЕМ-МЕТОД КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

Аннотация: *В статье рассматривается один из совместных методов обучения иностранному языку – тандем-метод. Определяется цель и принципы данного метода, выделяются преимущества.*

Ключевые слова: *технология обучения, тандем-метод, иностранный язык, информационное пространство.*

Современное общество развивается в условиях высокоавтоматизированного информационного пространства. Мы живем во время ускорения научно-технического прогресса, когда владение необходимой информацией становится важнейшим инструментом в любой сфере человеческой деятельности. Перед нами стоит важнейшая задача – научить подрастающее поколение жить в информационном мире.

Сетевые технологии и телекоммуникативные характеристики заняли прочное место в процессе обучения. Первоначально компьютерные технологии использовались в основном для отработки какой-либо грамматической конструкции (drill and practice exercises). Коммуникативный подход (communicative approach) в качестве основной цели изучения языка выдвинул способность осуществления собственных коммуникативных намерений обучаемого. В последнее время активно развивается социо-коллаборационные (socio collaborative) теории обучения иностранным языкам, в которых акцентируется важность совместного (группового) совершенствования языковых навыков обучающихся. Одним из совместных методов обучения иностранным языкам является тандем-метод. Этот метод обучения, реализующий концепцию личностно-ориентированного подхода в языковом образовании, является одним из способов автономного (самостоятельного) изучения иностранного языка двумя партнерами с разными родными языками, работающими в паре [1]. Цель тандем-метода – овладение родным языком своего партнера в ситуации реального или виртуального общения, знакомство с его личностью, культурой страны изучаемого языка, а также получение информации по интересующим областям знаний. Этот метод возник в Германии в конце 60-х годов XX столетия в ходе немецко-французских встреч молодежи. Позднее выделились две основные формы работы в его рамках – индивидуальная и коллективная, которые при желании могут интегрироваться одна в другую. Важнейшими принципами, раскрывающими сущность тандем-метода, является принцип обоюдности и принцип автономности.

Принцип обоюдности предполагает, что каждый из участников тандема получит одинаковую пользу от общения, а принцип автономности основывается на том, что каждый из партнеров самостоятельно несет ответственность в своей части обучения за выбор цели, содержания и средств обучения, но и за конечные его результаты.

В 1992-1994 годах началась работа по созданию международной тандем-сети в Интернете [2]. Ее целью является организация виртуального общения направленного на овладение родным языком тандем-партнера в процессе взаимообучения с помощью Интернета.

Виртуальное общение представляет собой особую разновидность коммуникации, имеющую ряд преимуществ в сравнении с “живым” общением.

1. Расширяются границы и возможности общения до всемирных, так как тандем-партнера можно найти практически во всех странах мира;

2. Оба партнера в процессе общения находятся в своем привычном жизненном пространстве, удобном для пользования аутентичным материалами и необходимыми источниками информации;

3. Общение осуществляется преимущественно в письменной форме (E-Mail, Chatting), что позволяет совершенствовать навыки и умения письменной речи;
4. Обучение происходит на основе письменных текстов в форме писем и сообщений; с их помощью происходит постепенное овладение моделью речевого поведения партнера;
5. В ходе обмена сообщениями происходит совершенствование умения понимать письменный текст;
6. Исправление ошибок в письмах партнера помогает формировать умения поиска и анализа чужих и собственных ошибок при письме.

Накопленный опыт работы по тандем-методу позволяет прийти к следующим выводам: 1) с помощью этого метода, который мы рассматриваем как один из перспективных вариантов использования современных технологий обучения на занятиях по языку, в результате регулярного обмена электронными письмами происходит усовершенствование навыков и умений письменной речи, в частности, овладеть умениями писать электронные письма; 2) расширяются знания системы изучаемого языка; 3) формируются умения поиска и исправления своих и чужих ошибок в тексте; 4) расширяется кругозор и страноведческие знания; 5) совершенствуются знания работы с компьютером и использования сети Интернет.

Таким образом, взаимообучение неродному языку методом тандема в различных его формах является эффективным способом совершенствования иноязычного общения. Оно также позволяет успешно реализовать субъектно-субъектные отношения межкультурного сотрудничества в процессе обучения и воспитания.

Список использованной литературы:

1. Колкова М.К. Методические системы, направления, методы и подходы в обучении иностранным языкам. // Методы, приемы и технологии в педагогике ненасилия. – СПб.: Verba Magistri, 1999.
2. Полат Е.С., Бухаркина М.Ю. Современные педагогические технологии в системе образования: Учебное пособие. – М.: Издат.центр «Академия», 2007.

© А.Т. Галиахметова, 2016

Galiahmetova A. T.,
Kazan state energy University, Kazan

TANDEM-METHOD AS A MODERN TECHNOLOGY OF FOREIGN LANGUAGE TEACHING

Abstract: *The article deals with one of the joint methods of learning a foreign language – tandem method. Its determined by the purpose and principles of the method are advantages.*

Keywords: *education technology, tandem-method, foreign language, information space.*

УДК 81-26

Исламова Д.Д., Баскакова Е.С.,
Научный руководитель: к.ф.н., доцент, Баскакова Екатерина Сергеевна
СурГУ, институт гуманитарного образования и спорта,
кафедра методики преподавания английского языка и перевода, г. Сургут

ЛЕКСИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА СКАЗКИ «АЛИСА В СТРАНЕ ЧУДЕС» Л. КЭРРОЛЛА С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА НА РУССКИЙ ЯЗЫК

Художественный перевод считается одним из самых сложных видов перевода. Он отнимает большое количество времени и требует немалых усилий при работе с художественными текстами. Передовые технологии стремятся к развитию полновесных программ машинного перевода, способных заменить человеческий труд в данной области. Однако в сравнении с техническим и юридическим автоматическими переводами, художественный машинный перевод очень далек от идеала. Поэтому на данный момент очень востребованы переводчики художественных текстов, которые способны передать всю красоту произведения и донести до читателя основную мысль.

Льюис Кэрролл – автор, произведения которого не перестают переводить. Его сказка «Алиса в стране чудес» остается неиссякаемым источником изучения.

В своем исследовании мы обращаемся к вопросу изучения перевода имен собственных и каламбуров с английского языка на русский язык.

Имя собственное служит для выделения объекта среди других объектов для его индивидуализации и идентификации. Среди имен собственных выделяют *антропонимы* и *топонимы* [3, с. 38].

Каламбур является одним из основных средств создания комического эффекта. Существует три вида каламбуров: *фонетический*, *лексический* и *фразеологический* [8, с. 317].

В процессе перевода с одного языка на другой язык нельзя обойтись без преобразований. Для этого применяются различные переводческие трансформации. В переводоведении существует большое количество их классификаций, предложенных Я. И. Рецкером, В. Н. Комиссаровым, Т. А. Казаковой и другими.

Материалом нашего исследования стали сказка Л. Кэрролла «Алиса в стране чудес» на английском языке и ее два перевода на русский язык, выполненные Б. В. Заходером в 1971 году и В. В. Набоковым в 1923 году.

Рассмотрим наиболее яркие, с точки зрения переводоведения, примеры.

В тексте оригинала мы встречаем антропоним *William the Conqueror*. Б. В. Заходер при передаче этого мужского имени собственного использует прием *калькирования*: *Вильгельм Завоеватель*. В. В. Набоков же «русифицирует» эту лексическую единицу и дает ей следующий вариант перевода: *Владимир Мономах*.

Данную стратегию перевода можно объяснить либо неосведомленностью русского народа о зарубежных реалиях в те времена (напомним, что перевод был выполнен в 1923 году), либо стремлением переводчика приблизить перевод к русской культуре. В. В. Набоков избегает сносков и переводческих комментариев путём устранения элемента непонимания. С нашей точки зрения такая стратегия не оправдана, ведь эквивалент, употребляемый В. В. Набоковым, не соответствует имени собственному в ОЯ.

Рассмотрим еще один пример. Топоним *Hearthrug* Б. В. Заходер переводит названием улицы: *ул. Ковровая Дорожка*, а В. В. Набоков – названием города: *город Коврик*, причем оба эквивалента являются сказочными вымышленными названиями. Оба переводчика используют при передаче топонима *смешанный перевод*: *калькирование* и *добавление* существительных (сокращение *ул.* у первого переводчика и слово *город* у второго переводчика, а не сокращение *г.*).

С нашей точки зрения, перевод Б. В. Заходера является более репрезентативным, так как автор в ОЯ имеет в виду именно улицу.

Перейдем к каламбурам. В сказке их довольно много. Например: *"The master was an old Turtle – we used to call him Tortoise". "Why did you call him Tortoise, if he wasn't one?" Alice asked. "We called him Tortoise because he taught us..."*

Б. В. Заходер так решает поставленную переводческую задачу:

– *Учителем был суций Змей Морской. В душе – Удав! Между собой его мы называли Питомом. – А почему вы его так называли, раз он был Удав, а не Питон? – заинтересовалась Алиса. – Он был Питон! Ведь мы – его питонцы! – с негодованием ответил Деликатес.*

В. В. Набоков предлагает такой вариант передачи игры слов: – *У нас был старый, строгий учитель, мы его звали Молодым Спрутом. – Почему же вы звали его молодым, если он был стар? – спросила Аня. – Мы его звали так потому, что он всегда был с прутиком, – сердито ответила Чепуха.*

В данном примере мы видим, что игра слов присутствует в словах *Turtle – Tortoise*, а также *Tortoise – taught us*. Здесь прослеживается принцип контраста между значением слов и их звучанием, поэтому игра слов в этом диалоге относится к фонетическому виду каламбуров.

Б. В. Заходер передает пару слов *Turtle – Tortoise* следующим образом: первое слово – *Змей Морской* и *Удав*, то есть дает синоним в ПЯ, а второе слово – *Питон*, хотя на самом деле данные соответствия не являются эквивалентами слов в ОЯ. Он также хорошо использует каламбур со словами *Питон* и *питонцы*, то есть словно *питонцы* – это его последователи, как например, марксисты – последователи учения Карла Маркса, лютеране – последователи теологии Мартина Лютера и др. Хотя слова *питонцы* нет в русском языке, что означает использование переводчиком *авторского окказионализма*, его смысл вполне можно угадать по форме слова.

В. В. Набоков передает слова *Turtle – Tortoise* следующим путем: *старый учитель – Молодой Спрут*, причем второе словосочетание он пишет с заглавных букв, делая его именем собственным. Переводчику также удается передать игру слов в следующем сочетании: *Спрут – с прутиком*; в данном случае каламбур основан на сходстве звучания слов.

Однако у обоих переводчиков есть расхождения с ОЯ в семантике слов, потому что *Tortoise*, согласно «Англо-русскому словарю» В. Д. Аракина, – это черепаха, а не питон или спрут. Тем не менее, оба переводчика применяют при переводе *авторские окказионализмы*.

Анализ исследования показывает, что у обоих переводчиков наиболее частотной трансформацией при переводе антропонимов с английского языка на русский язык является *калькирование*, а наименее частотной – *генерализация*, при переводе топонимов преобладает *калькирование*, при переводе каламбуров превалируют использование *окказионализмов* и *структурное преобразование*.

Итак, мы видим, что переводчики довольно часто пренебрегают общепринятыми правилами передачи антропонимов и топонимов, предпочитают свои способы передачи имен собственных, а также противоречат своей же стратегии перевода, нарушая семантику текста. При переводе каламбуров зачастую искажается первоначальный смысл. Однако в этом и есть особенность художественного перевода разными переводчиками, что дает возможность говорить о создании, вероятно, отдельного самостоятельного произведения.

Список использованной литературы:

1. Аракин, В. Д. Англо-Русский Словарь. – М.: «Русский язык», 2002. – 808 с.
2. Баскакова, Е. С. Экспрессивные синтаксические конструкции: перевод и их влияние на скрытые характеристики текста (на материале романа М. Булгакова «Мастер и Маргарита» и его перевода на английский язык): диссертация канд-та филол. наук. Тюмень, 2009.
3. Ермолович, Д. И. Имена собственные на стыке языков и культур. / Д. И. Ермолович. – М.: Р. Валент, 2001. – 200 с.
4. Казакова, Т. А. Практические основы перевода. Учебное пособие. – СПб.: Лениздат; Издательство «Союз», 2003. – 320 с.
5. Комиссаров, В. Н. Общая теория перевода. Учебное пособие. – М.: ЧеРо, 2013. – 136 с.
6. Кэрролл, Л. Алиса в Стране Чудес. Алиса в Зазеркалье: Книга для чтения на английском языке / Кэрролл Льюис. – Санкт-Петербург: КАРО, 2014. – 416 с.
7. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка. – М.: Мир и Образование, Оникс, 2011. – 736 с.
8. Путилова, Е. О. Детская литература: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 384 с.
9. Рецкер, Я. И. Теория перевода и переводческая практика. Очерки лингвистической теории перевода / Дополнения и комментарии Д.И. Ермоловича. – 3-е изд., стереотип. – М.: «Р. Валент», 2007. – 244 с.
10. Merriam-Webster: Dictionary and Thesaurus / Режим доступа: <https://www.merriam-webster.com/>
11. Алиса в стране чудес – «Аня в стране чудес». Перевод-пересказ В. Набокова / Режим доступа: <http://www.wonderland-alice.ru/translations/nabokov/>
12. Льюис Кэрролл, Алиса в стране чудес на английском языке с параллельным переводом / Режим доступа: http://englishfromhome.ru/books/alice_in_wonderland.php
13. Основные понятия англоязычного переводоведения. Терминологический словарь-справочник / Режим доступа: <http://books.google.ru/books?id=NKCPAwAAQBAJ&pg>
14. Теория перевода / Режим доступа: <http://linguisticus.com/ru/TranslationTheory/OpenFolder/REALII>

© Д.Д. Исламова, Е.С. Баскакова, 2016

D. Islamova, E. Baskakova

Academic Adviser:

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor E. Baskakova

LEXICAL PECULIARITIES OF TRANSLATION OF THE FAIRY-TALE "ALICE'S ADVENTURES IN WONDERLAND" BY L. CARROLL FROM ENGLISH INTO RUSSIAN

Abstract: *The article deals with the lexical peculiarities of literary translation which is regarded as one of the most difficult types of translation. It highlights the stylistic devices used in the fairy-tale "Alice's Adventures in Wonderland" by Lewis Carroll (puns and proper names in particular) and their translation from English into Russian done by two translators in comparison.*

Keywords: *literary translation, fairy-tale, translation transformation, stylistic device, proper name, anthroponym, toponym, proper noun, pun, loan translation, generalization, structural transformation, nonce word.*

УДК 93/94

Павлова О.С., Салахова Э.Т.

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета,
г. Стерлитамак**ПРОПОВЕДНИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЕПИСКОПА УФИМСКОГО И МЕНЗЕЛИНСКОГО АНДРЕЯ СРЕДИ СОЛДАТ И ОФИЦЕРОВ В 1917 ГОДУ**

Аннотация: *В статье рассмотрены материалы воспоминаний Епископа Уфимского и Мензелинского Андрея о проповеднической деятельности среди солдат и офицеров действующей армии после февральских событий в 1917 году.*

Ключевые слова: *Епископ Андрей, Уфимская губерния, Первая мировая война, Временное правительство.*

Революционные события февраля 1917 года в России были следствием серьезных общественно – политических противоречий и были восприняты по-разному как в светских, так и в церковных кругах. Некоторые представители российского епископата приветствовали падение самодержавия и утверждение власти Временного правительства и оказывали содействие его политике. В числе таких деятелей был Епископ Уфимский и Мензелинский Андрей (Ухтомской). После февральско-мартовских событий 1917 г. Епископ Андрей рассматривался в качестве наиболее предпочтительной кандидатуры на пост митрополита Петроградского, но, будучи сторонником выборности духовных лиц, отказался от этого назначения. Его заявления, проповеди и статьи были широко популярны в российском обществе, хотя он не говорил и не писал в них практически ничего нового для себя. Единственным заметным «новшеством» явилось, пожалуй, то, что владыка впервые в полный голос заявил о возможности «воссоединения старообрядческой Церкви с православною». В апреле 1917 г. уже успевший прослыть «либералом» епископ Андрей был включён в новый состав Святейшего Синода [1].

4 марта 1917 года Епископ Андрей получил телеграмму от Обер Прокурора Святейшего Синода В.Н. Львова о необходимости немедленно прибыть в Петроград, что было сделано в тот же день. Как было отмечено в воспоминаниях Епископа Андрея, уже 12 марта, по просьбе военного министра А.И. Гучкова, он выехал из Петрограда в Ригу и Двинск для того, чтобы посетить войска передовых позиций нашей армии. Приехав сначала в Псков, Епископ Андрей посетил генерала Рузского, который удивил его смирением и простотою. Как он отмечал позже в своих воспоминаниях: «Очень понятно, что такие начальники при всяких режимах останутся общими любимцами» [2, с. 196]. Проехав сначала в Двинск, Епископ Андрей объехал все войска, расположенные в городе, причем предлагал воинам после общего молебна личную, частную беседу на тот случай, если кого-нибудь смущает совесть по какому-либо случаю. По этому поводу О. Андрей вспоминал следующее: «к моему великому удивлению и радости русская душа осталась все тою же! Со мною говорили «по душе» человек 20 – 25, и все они ни словом не обмолвились о политике, а только говорили о грехах» [2, с.198]. Он отмечал, что среди солдат не только нет постыдного дезертирства, но даже мало и просьб об отпуске. В день приезда в Ригу было назначено совещание солдатских депутатов в количестве до 150 человек. Там я после молитвы говорил то же, что и другим нашим воинам, что теперь все наше помышление все силы должны быть направлены на защиту родины от внешнего врага, что мы все должны руководствоваться этой мыслью «Бог, совесть чистая и родина», - вот все, что должно занимать наши умы и сердца.

Еще одним аспектом, ставшим опытом осмысления Епископом Андреем политических реалий, стали его рассуждения об отношении солдат к событиям февраля 1917 года [3, с. 533 – 534]. Им было отмечено, что решительно никто, ни одним словом не выразил даже отдаленного сожаления о случившемся государственном перевороте. В своих проповедях он также призывал быть «искренними сотрудниками нашего Временного Правительства и ждать будущего Учредительного Собрания» [2, с. 198].

Таким образом, материалы воспоминаний Епископа Андрея о настроениях солдат и офицеров в армии зимой – весной 1917 года, позволяют на конкретном примере увидеть противоречивость общественно – политических процессов, происходивших в стране.

Список использованной литературы:

1. Алексеев И. Смиранный бунтарь. К вопросу о мировоззрении архиепископа Андрея (князя Ухтомского) [Электронный ресурс] Режим доступа. URL: http://ruskline.ru/analitika/2006/08/12/smirenyj_buntar/
2. Мои воспоминания о поездке в Петроград и в армию // Уфимские епархиальные ведомости. 1917. № 7 – 8.
3. Священномученик Архиепископ Уфимский Андрей (Ухтомский). Труды / Сост. Сидаш Т.Г., Сапожникова С.Д. СПб.: Свое издательство, 2013. 1284 с.

© О.С. Павлова, Э.Т. Салахова, 2016

Pavlova O. S., Salakhova E. T.
Sterlitamak branch of Bashkir State University, Sterlitamak

PREACHING ACTIVITY OF BISHOP OF UFA AND MENZELINSKY ANDREW AMONG THE OFFICERS AND SOLDIERS IN 1917

Abstract: *The article considers the materials of the memoirs of the Bishop of Ufa and Menzelinsky Andrew about the preaching work among the soldiers and officers of the army after the February events in 1917.*

Keywords: *Bishop Andrew of Ufa province, the First world war, the Provisional government.*

УДК 740

Цыган И.О.

Научный руководитель: Шутенко Е.Н.,
кандидат психологических наук, доцент,
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет» (НИУ «БелГУ»), г. Белгород

ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВЫБОР В РАННЕМ ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ

Аннотация: В статье анализируются индивидуально-психологические предпосылки выбора профессии в раннем юношеском возрасте. А так же роль детерминантов профессионального самоопределения в раннем юношеском возрасте.

Ключевые слова: ранний юношеский возраст, индивидуально-психологические особенности личности, профессиональное самоопределение, общеобразовательное учреждение.

Осознание значимости индивидуальности человека – одна из проблем нашего времени. Для реализации социальных, экономических перемен обществу необходимы инициативные и самодостаточные личности, поэтому во всех областях жизни к «человеческому фактору» наблюдается особый интерес. Для того чтобы такие личности развивались, необходимо уделить должное внимание выбору трудовой деятельности, но не просто деятельности, а деятельности интересной самому человеку и полезной для общества [4].

Значимым периодом формирования будущего профессионала считается подростковый и ранний юношеский возраст. В это время развития личности закладывается устойчивый интерес к какому-либо учебному предмету, являющемуся основой выбора будущей профессиональной деятельности. Молодым людям необходимо не просто определиться с профессией, но и найти в себе те индивидуально-психологические качества, которые по максимуму соотносятся с представлениями о будущей деятельности. Ведь многие современные старшеклассники выбирают профессию случайно, под влиянием родителей, окружающих, не учитывая при этом свои особенности, способности и интересы. Многие юноши и девушки стремятся выбрать профессию наиболее материально выгодную, а спустя время сталкиваются с проблемой профессиональной неудовлетворенности и понимают, что не реализовали себя как личность. Немаловажным фактором профессионального самоопределения для личности является проблема будущей самореализации в ВУЗе и профессиональной деятельности [6,7].

Современное общество столкнулось с проблемой перенасыщения рабочих кадров одних профессий (юристы, менеджеры и т.д.) и недостаток других (преимущественно рабочих профессий). Для того чтобы максимально избежать таких проблем, администрации и психологической службе общеобразовательных учреждений необходимо особое внимание уделить вопросу профессионального определения юношей и девушек [5].

Известно немало исследований, посвященных данной тематике. Среди них работы Е.А. Климова, Т.В. Кудрявцева, А.В. Сухарева, Б.Р. Кадырова, С.А. Боровиковой, Н.С. Пряжникова, Ю.А. Селезневой, Ф.Х. Уразаевой и К.В. Уразаева, А.А. Дашкиной и других.

В области представлений об особенностях профессиональной ориентации и содержательных характеристик профессий наиболее известны труды Е.А. Климова [1, С.304] и Н.С. Пряжникова [3, С.348]. Т.В. Кудрявцев работал в направлении психологии обучения, труда и профессионального становления личности [2, С.85]. Вместе с тем проблема индивидуально-психологических предпосылок выбора профессии в юношеском возрасте изучена недостаточно, что и послужило основанием данного исследования.

Исходя из вышесказанного, целью исследования, проведенного нами на базе МБОУ "Гимназия №3" г. Белгорода, стало выявление индивидуально-психологических черт испытуемых юношеского возраста и их связь с профессиональными предпочтениями. Мы предположили, что темперамент, когнитивные стили и характерологические особенности личности являются значимыми компонентами, оказывающими влияние на выбор профессии.

В исследовании приняли участие ученики 10-х и 11-го классов вышеназванного образовательного учреждения, в количестве 33-х человек (15 юношей и 18 девушек). Были использованы следующие методики психологической диагностики: 1) опросник «Определение профессиональных склонностей» Л. Йовайши в модификации Г. Резапкиной; 2) опросник Г. Шмишека и К. Леонгарда; 3) 16-ти факторный личностный опросник Р.Б. Кеттелла.

Исходя из полученных результатов методики определения профессиональных склонностей, мы разделили испытуемых на шесть групп, соответствующие шкалам:

В I группу было отнесено 58 % респондентов, которые, имеют склонность к работе с людьми. Профессии, связанные с управлением, обучением, воспитанием, с различными видами обслуживания.

Успешных людей, в профессиях этой группы, отличает общительность, умение находить общий язык с разными людьми, понимание их настроения, намерений.

II группа составила 18% от общей выборки. Представители этой группы склонны к эстетическим видам деятельности. Им подходят профессии в которых необходим творческий подход, связанный с изобразительной, музыкальной, литературно-художественной, актерско-сценической деятельностью.

III группа сформирована 12% от общего числа испытуемых. Это профессии связанные с интеллектуальной деятельностью. Кроме специальных знаний такие люди обычно отличаются рациональностью, независимостью суждений, аналитическим складом ума.

IV группа составила 9% из всех испытуемых, респондентам данной группы близки экстремальные виды деятельности. Точнее профессии, связанные с занятиями спортом, путешествия, экспедиции, охрана и оперативно-розыскная деятельность, служба в армии.

V группа состоит из 3% выборки предпочитаемым направлением респондентов в этой группе является практическая деятельность. Круг этих профессий очень широк: начиная производством и обработкой металла, дерева и заканчивая ремонтом и обслуживанием электронного и механического оборудования.

VI группа была сформирована из 18% респондентов, которые имеют одинаково выраженную склонность к двум видам деятельности.

По типу профессиональной склонности «планово-экономическая деятельность» представителей выборки не оказалось.

Таким образом, мы видим, что преобладает 2 вида склонностей – это профессии типа «человек-человек» и деятельность эстетической направленности, так же высокие показатели были выявлены в группе с направленностью на интеллектуальную деятельность. Низкие показатели у групп «экстремальные виды деятельности» и «практическая деятельность». Представителей «планово-экономической деятельности» не обнаружено.

В дальнейшем мы будем обращаться к анализу именно доминирующих профессиональных склонностей, что объясняется логикой нашего исследования.

Обратимся к анализу акцентуаций характера по методике Г. Шмишека и К. Леонгарда (см. рис 1.1.).

Представленный на рисунке 1.1. график наглядно показывает, что в исследуемой выборке преобладают такие акцентуации как гипертимность, эмотивность и экзальтированность. Наименее выражены акцентуации тревожного, дистимного, застревающего и педантичного типа.

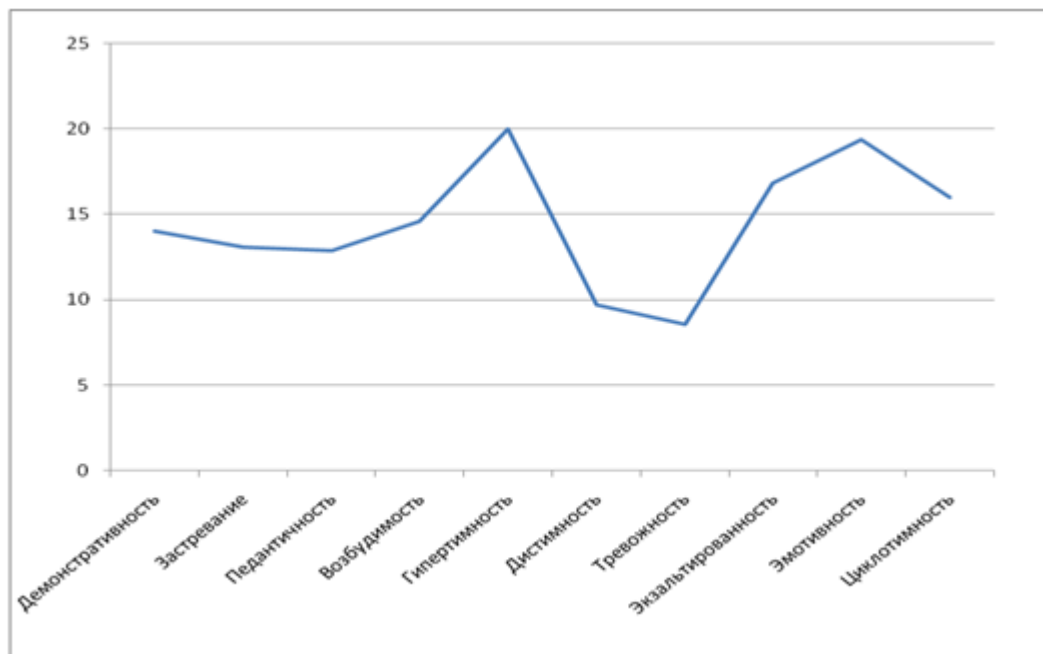


Рис. 1. Выраженность личностных акцентуаций характера в целом по выборке (в баллах)

Данные акцентуации проявляются в таких чертах, как большая подвижность, общительность, выраженность жестов, мимики, недостаток чувства дистанции в отношениях с другими, почти всегда имеют очень хорошее настроение, хорошее самочувствие, высокий жизненный тонус. Так же им характерны вспышки гнева, раздражения, особенно когда они встречают сильное противодействие, эмоциональность, чувствительность, тревожность, гуманность. Отмечается наличие сопереживания к другим людям или животным, отзывчивость, мягкосердечность, обостренное чувство долга, исполнительность, ощущение счастья, радости, наслаждения. Такие люди часто спорят, но не доводят дела до открытых конфликтов, они привязаны к друзьям и близким, имеют хороший вкус.

Далее проанализируем выраженность акцентуаций характера в группе испытуемых с профессиональными склонностями «человек-человек» и «эстетическая деятельность».

Сопоставляя показатели выраженности акцентуаций личности в общей группе испытуемых с доминирующими профессиональными склонностями, мы обнаружили, что существенных различий нет. Это говорит о том, что группам «человек-человек» и «эстетическая деятельность» свойственны следующие характеристики: низкая склонность к монотонной физической работе, легкое выполнение разнообразных форм ручного труда, избегание шаблонных способов физической деятельности, высокая скорость моторно-двигательных операций, гибкость мышления, стремление к разнообразным формам интеллектуальной деятельности.

Анализируя группы «человек-человек» и «эстетические виды деятельности», мы пришли к выводу, что как по типу «человек-человек», так и по типу «эстетическая деятельность» доминирующими оказались показатели скорости и эмоциональности в коммуникативной сфере, и эмоциональность в интеллектуальной сфере.

Таким образом, данному типу испытуемых свойственны: нормальная потребность в общении, «средний» круг контактов, средняя степень общительности, выраженности эмоциональных переживаний в случае неудач в работе, требующей умственного напряжения, типичная для человека чувствительность к оттенкам межличностных отношений, средне выраженная радость и уверенность в себе в процессе социального взаимодействия.

Далее обратимся к анализу 16 факторного личностного опросника Р. Б. Кеттелла (см. рис. 1.2.).

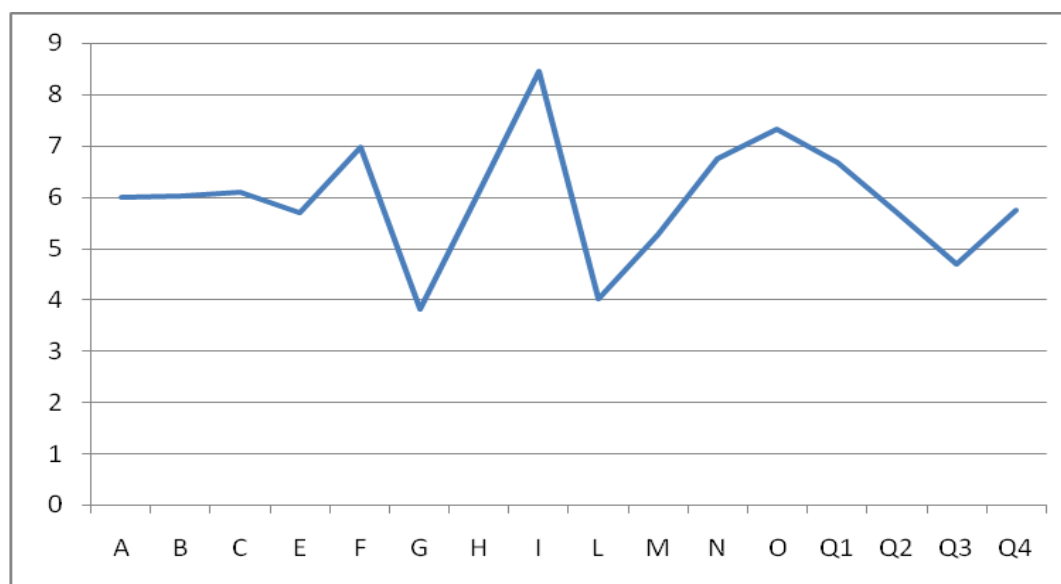


Рис. 2. Степень выраженности личностных особенностей в юношеском возрасте (в стенах)

Путем вычисления среднего значения первичных факторов мы определили, что в группе испытуемых доминируют следующие факторы: фактор I+ («чувствительность»), F+ («сдержанность»), фактор N+ («дипломатичность»), O+ («тревожность»), фактор Q1+ («радикализм»). Наименее выражены такие факторы, как: фактор L- («доверчивость»), G- («низкая нормативность поведения»), M- («практичность»). Среди вторичных факторов, наиболее выражены такие показатели, как тревога (FE, 6 стенов) и экстраверсия (FT, 6 стенов), наименее выражен показатель конформность (FS, 4 стена).

Итак, большинству респондентов характерны следующие черты: чувствительность, впечатлительность, эмоциональность, сочувствие, импульсивность, эмоциональная значимость социальных контактов, изысканность, умение вести себя в обществе, в общении дипломатичность, осторожность, хитрость. Так же у них наблюдается беспокойство, ранимость, ипохондричность, подверженность настроению, свободомыслие, развитое аналитическое мышление, восприимчивость к переменам, отказ принимать что-либо на веру.

При рассмотрении зависимости индивидуально-психологических особенностей личности и профессиональных склонностей мы выяснили, что как по типу «человек-человек», так и по типу «эстетическая деятельность» доминируют факторы I+ («чувствительность»), N+ («дипломатичность») и O+ («тревожность»). Характеристика данных групп значительно не отличается от характеристики общей выборки.

С целью сокращения пространства используемых в исследовании переменных и выделения детерминант профессионального самоопределения в раннем юношеском возрасте был использован эксплораторный факторный анализ, (факторный анализ был осуществлен при помощи пакета IBM SPSS Statistics 19).

Была выделена шестифакторная структура, которая описывает около 60% объединенной выборки. Опишем полученные факторы.

Первый фактор F1 (21%) по структуре является биполярным и описывает 14% выборки, на положительном полюсе представлены переменные, характеризующие общительность (А – 0,803), доминантность (Е – 0,719), скорость в коммуникативной сфере (СК – 0,643), гипертимность (0,566), смелость (Н – 0,552) и возбудимость (0,412). На полюсе «–»: низкая эго-напряженность (Q4 – -0,782), зависимость от группы (Q2 – -0,552). Данный фактор определим как «коммуникативная компетентность».

Наивысшие показатели были набраны по шкале «общительность» это способность найти общий язык с другим человеком, талант находить нужные слова в различных ситуациях, и умение выражать четко свои мысли без скованности и страха.

Фактор 2 по структуре униполярный («+») и описывает 25% от общей выборки. В него вошли следующие показатели: подозрительность (L – 0,825), застревание (0,638), психомоторная скорость (СМ – 0,631), экстраверсия (ЕГ – 0,624), психомоторная пластичность (ПМ – 0,603), циклотимность (0,496) и интеллектуальная скорость (СИ – 0,412). Фактор 2 назовем как «слабость-Я».

Наиболее выраженной шкалой во 2-м факторе выступила «подозрительность» – склонность к недоверию, чрезмерная критичность. Возможно проявление вглядывания, прищур. Типичная оценка подозрительности отрицательная.

3-й фактор биполярен, описывает 35% выборки. На полюсе «+»: гипотемия (О – 0,882), дипломатичность (N – 0,539), коммуникативная эмоциональность (ЭК – 0,519), экспрессивность (F – 0,484). На полюсе «–»: радикализм (Q1 – -0,615), слабость-Я (С – -0,609), низкий интеллект (В – -0,593) и дистимность (-0,463). Данный фактор обозначим как «эмоциональность».

В данном факторе наивысшие показатели у шкалы «гипотемия». Гипотемия – это снижение настроения. Пессимистичные взгляды на жизнь. Чаще всего проявляется в результате неудач в многозначных для человека отношениях или деятельности

Фактор 4 – биполярный, от общей выборки описывает 44%. На полюсе «+» показатели психомоторной (ЭМ – 0,658) и интеллектуальной (ЭИ – 0,606) эмоциональности, тревожности (0,532). На полюсе «–» следующие характеристики: интеллектуальная эргичность (ЭРИ – -0,670) и низкая тревожность (FE – -0,664). Фактор 4 определим как «стрессоустойчивость».

В вышеуказанном факторе были выявлены высокие показатели по двум шкалам: «психомоторной» и «интеллектуальной эмоциональности». Это эмоциональное переживание по поводу расхождения между ожидаемым и реальным результатом деятельности, ощущение неполноценности продукта физической работы.

5-й фактор по структуре биполярный, описывает 51%. Полюс «+» составили следующие факторы: высокое супер-Эго (G – 0,699), независимость (FS – 0,661), высокое самомнение (Q3 – 0,577), коммуникативная эргичность (ЭРК – 0,503) и педантичность (0,425). На полюсе «–» такие показатели, как: низкая чувствительность (I – -0,791) и коммуникативная пластичность (ПК – -0,484). Этот фактор назовем как «самодостаточность».

В данном факторе мы наблюдаем высокие результаты по шкале «супер-Эго». Супер-Эго это аспект личности, который содержит все усвоенные нами моральные нормы, ценности и идеалы.

Фактор 6 – униполярный («+») и описывает 57% выборки. В него вошли факторы: аутия/мечтательность (M – 0,799), уравновешенность (FU – 0,701) и психомоторная эргичность (ЭРМ – 0,640). Фактор 6 – «самоконтроль».

В факторе 6 так же были получены высокие значения по двум шкалам: «аутия/мечтательность» и «уравновешенность». Мечтательность проявляется в богато воображение, поглощенности своими идеями, внутренними иллюзиями, ориентированность на свой внутренний мир. В свою очередь уравновешенные люди способны контролировать свое поведение, как в повседневной жизни, так и в экстремальных ситуациях.

Исходя из этого, мы можем утверждать что, детерминантами профессионального самоопределения в раннем юношеском возрасте являются компоненты эмоциональности, коммуникативной компетентности, слабости/силы-Я, стрессоустойчивости и самодостаточности.

С нашей точки зрения, учет выявленных особенностей позволит администрации и психологической службе общеобразовательных учреждений оптимизировать процесс профессионального определения юношей и девушек.

Так же результаты исследования могут быть использованы для оценки уровня развития индивидуально-психологических особенностей личности выпускниками общеобразовательных учреждений, что поспособствует профессиональному самоопределению.

Список использованной литературы:

1. Климов Е.А., Психология профессионального самоопределения. – М.: Изд. Центр «Академия», 2004 – 304 с.
2. Кудрявцев Т.В., Сухарев А.В. Влияние характерологических особенностей личности на динамику профессионального самоопределения. «Вопросы психологии – М.: 2005. №1, – 85. с.
3. Пряжникова Е.Ю. Профориентация: учеб. пособие для студ.высш.учеб.заведений – 3-е изд., стер. М.: Академия, 2007. – 496 с.
4. Фельдштейн Д.И. Психология развития человека как личности в 2-х тт. – М.: 2005 г.

5. Хакимова Н.Р., Взаимосвязь профессионального и личного самоопределения. // Электронная библиотека «Флогистон».
6. Шутенко Е.Н. Проблема самореализации в вузовском обучении // Alma Mater (Вестник высшей школы). – 2011. - № 7. 33-36. с.
7. Шутенко Е.Н. Самореализации студенческой молодежи в процессе вузовского обучения // Психология обучения. – 2012. - № 12. –79-87 с.

© И.О. Цыган, 2016

УДК 81'272

Шакшина Е. В., Баскакова Е. С.,
Сургутский государственный университет, г. Сургут

НОВОГОДНЕЕ ОБРАЩЕНИЕ КАК РИТУАЛЬНЫЙ ЖАНР ПОЛИТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

Ежедневно каждый из нас сталкивается с таким явлением как политический дискурс. Основная цель политического общения заключается в борьбе за власть, что, в последствие, определяет содержание политической коммуникации.

В зависимости от того, насколько демократично или открыто государство, политической сфере общения уделяется особое внимание со стороны всех слоев общества и, если в западных странах политический дискурс находится под пристальным изучением лингвистов уже давно, то в нашей стране эта сфера стала объектом многочисленных исследований лишь во времена перестройки, в 80-е года XX века.

Политический дискурс – это совокупность «всех речевых актов, используемых в политических дискуссиях, а также правил публичной политики, освященных традицией и проверенных опытом». Основная цель политического общения заключается в борьбе за власть, что, в последствие, определяет содержание политической коммуникации.

Политический дискурс обладает следующими особенностями, такими как *«ораторство», пропагандистский триумфализм, идеологизация, преувеличенная абстракция и наукообразие, повышенная критичность и «пламенность», лозунговость, пристрастие к заклинаниям, агитаторский задор, преувеличение «Сверх-Я, формализм партийности, претензия на абсолютную истину».*

Каждая речевая сфера образует собственный ряд жанров, и поэтому их описание позволяет выявить специфику и закономерности речевого общения конкретного социума.

Дифференцируют следующие типы речевых жанров: *информативные, оценочные, императивные, перформативные.*

Новогоднее обращение является ритуальным жанром политического дискурса и его цель заключается в единении народа. Глава государства не только поздравляет аудиторию с наступающим годом, но и говорит о совместных достижениях, делится о планах страны на следующий год.

Новогоднее обращение имеет свои структурные особенности: *рамочные компоненты; конгратуляторная часть; констатирующая часть.*

Ритуальность новогоднего сообщения не подразумевает собой высокой информативности текста, так как слушатели не готовы воспринимать информацию аналитически, и поэтому в новогоднем обращении исключительно редко встречаются цифры или проценты. Фактуальная информация, как правило, сведена к минимуму.

В новогоднем обращении доминируют *фразы обобщенной семантики*. Часто можно заметить *анафоричность, антитестичность*, использование *эллипсиса, лексических повторов*. Еще одной яркой семантической особенностью новогоднего обращения можно назвать его *перформативность*, т. е. употребление высказываний, эквивалентных действию.

Для подробного изучения вопроса функционирования новогоднего обращения как жанра политического дискурса мы обратились к поздравительным речам президентов России и США В. Путина и Б. Обамы с 2012 по 2015 год. Выбор материала обусловлен тем, что это одни из самых ярких политических деятелей современности.

«Дорогие друзья!» Так В. Путин открывает свою поздравительную новогоднюю речь 2012 года, адресуя данное обращение публике, народу своей страны, что является *рамочным компонентом* новогоднего обращения.

«Hi everybody! This weekend, as you gather with family and friends, Michelle and I want to wish you a Merry Christmas and a Happy Holidays». А Б. Обама в свою очередь так обращается к публике в этом же году. Фраза *Hi everybody* является *рамочным компонентом* новогодней речи, в которой таким образом оратор приветствует публику. Следует отметить, что Б. Обама использует неформальный стиль приветствия, целью которого

является сближение с народом. Выражение *I want to wish you* демонстрирует использование *оптатива*, где оратор высказывает свои пожелания. Можно заметить, что он также употребляет литературный прием *аллитерация*, где сонорные звуки *l, m, n* смягчают речь, а звук *w* придает звуковую выразительность и напевность речи.

«Но все же мы, прежде всего, рассчитываем на свои силы, на тех, кто рядом с нами, на то, что сможем, совершить сами в работе и учебе, творчестве и созидании, сможем изменить жизнь вокруг себя и сами станем немного лучше. Станем более чуткими и милосердными, щедрыми и заботливыми к своим близким, своим детям и родителям, к друзьям, коллегам, ко всем, кто нуждается в нашем участии». Параллельные конструкции в данном отрывке новогодней речи В. Путина создают нарастание эмоций. Лексический повтор слова *сможем* показывает уверенность оратора в своих намерениях. Также оратор использует стилистическую фигуру *анадиплосис*, выраженная в повторах слова *станем* в конце и начале следующего предложения. Данная фигура используется для придания плавности и связности поздравительной речи. Использование оратором *дейктических элементов* таких как *мы, нами, нашем* указывает на единение себя с народом.

«Today, like millions of Americans and Christians around the world, our family celebrates the birth of Jesus and the values He lived in his own life. Treating one another with love and compassion. Caring for those on society's margins: the sick and the hungry, the poor and the persecuted, the stranger in need of shelter – or simply an act of kindness». Этот отрывок из новогоднего обращения Б. Обамы иллюстрирует стилистический троп *капитализация*, где местоимение *He* написано с большой буквы. Это придает эмоциональную эмфазу слову. Также можем заметить использование тропа *парцелляция*, в котором разделяется одно предложение на несколько предложений. Парцелляция разделяет логическую мысль для придания усиленного значения сказанному. Оратор в этом отрывке использует стилистический троп *метонимия*, где под *the sick, the hungry, the poor, the persecuted, the stranger*, выраженных в единственном числе, понимается определенная группа людей.

«А сегодня особо хотел бы поздравить с праздником тех наших военнослужащих, которые борются с международным терроризмом, отстаивают национальные интересы России на дальних рубежах, проявляя при этом волю, решительность, твёрдость характера. Впрочем, эти качества нужны нам езде, всегда и в любом деле». В этом примере президент обращается к военнослужащим, так как в 2015 году совершались многочисленные террористические акты и военнослужащие в этом году проводили особенно тяжелую работу. Данный пример иллюстрирует употребление *эллипсис*, где опускается личное местоимение *я*, с помощью чего придается неофициальный стиль новогоднему обращению. Также данный отрывок служит примером *конгратуляторной речи*, где оратор произносит поздравительную речь. Помимо эллипсиса, можно заметить использование стилистического приема *градация* во фразах *воля, решительность, твёрдость* и *езде, всегда и в любом деле*, где используется каждое последующее слово с усиленным значением.

«We're able to gather with family and friends because our troops are willing to hug their goodbye and step forward to serve. After a long day, we can come home because they're willing to leave their families and deploy. We can celebrate the holidays because they're willing to miss their own». Так как глагол *to be able* является синонимом модального глагола *can*, поэтому можно заметить использование стилистической фигуры *недоведенная анафора*, повышая эмоциональный накал. На протяжении отрывка также можно заметить цепочку *параллельных конструкций because they're willing to* для придания большей выразительности речи. Оратор употребляет *неопределенные формы* глагола *to gather, to hug, to serve, to leave, to miss*. *Синтаксические сокращения we're, they're* являются показателями разговорного стиля речи, использованные с целью сближения с народом.

«С праздником вас! С новым, 2016 годом!». В 2015 году так В. Путин заканчивает свое новогоднее обращение.

«Merry Christmas. May God bless our troops and their families. And may God bless you all with peace and joy in the year ahead». А так в 2015 году заканчивается новогоднее обращение Б. Обамы в 2015 году. Как можно заметить, здесь также используется *парцелляция*, где предложение разделяется на несколько предложений. Также используется стилистический прием *анафора*, где можно наблюдать аналогичное начало предложений.

Исследование новогодних обращений президентов РФ и США показало, что новогодние речи четко структурированы, т. е. состоят из *рамочных компонентов, конгратуляторной и констатирующей* частей.

Новогодние обращения В. Путина написаны в официальном стиле и включают в себя разнообразие стилистических приемов. Самым частотным приемом является использование *параллельных конструкций*. Наименее частотными стилистическими приемами являются *анадиплосис, парцелляция, метафора* и анафора.

Приветствия в речах В. Путина на протяжении с 2012 по 2015 год практически не менялись. То же самое можно сказать и о концовках, незначительные изменения лишь в 2013 году. Основная часть новогоднего обращения на протяжении с 2012 года по 2015 год разнообразная.

Что касается новогодних обращений Б. Обамы, то следует отметить, что они выдержаны в неофициальном стиле и также наполнены множеством стилистических приемов, самым частотным из которых является *синтаксическое сокращение*, а наименее частотными – *дейктические элементы, капитализация, метонимия, метафора, эллипсис*.

Отметим, что каждый год Б. Обама использует разнообразные виды приветствий, что делает его речи живыми и нескучными. То же самое можно сказать и о концовках речей, которые не повторяются из года в год.

Несмотря на отличия стилей президентов, можно выделить и общие черты. Оба президента в своих речах обращаются к военнослужащим, благодарят их за службу отечеству, отмечают важность их работы. Также президенты упоминают войны, в которых принимали участие их страны, отмечая их как важный этап в становлении и развитии государства. Оба президента в своих речах говорят о произошедших за год катастрофах, террористических актах, оценивают понесенные потери. Еще одной общей чертой можно назвать неоднократное обращение к семье, где президенты подчеркивают любовь, важность семьи в жизни как отдельного человека, гражданина государства, так и общества в целом.

Выделяя различия в новогодних обращениях президентов, стоит добавить, что Б. Обама произносит новогоднюю речь вместе со своей супругой, в отличие В. Путина.

Список использованной литературы:

1. Баскакова Е. С. Экспрессивные синтаксические конструкции: перевод и их влияние на скрытые характеристики текста (на материале романа М. Булгакова «Мастер и Маргарита» и его перевода на английский язык): Дис. канд. филол. наук. – Тюмень, 2009. – 172 с.

2. Официальные сетевые ресурсы Президента России – URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/15224>

3. President Obama's Speeches – URL: <http://www.cbsnews.com/news/president-obamas-speeches/>

© Е.В. Шакшина., Е.С. Баскакова, 2016

Shakshina E.V., Baskakova E. S.,
Surgut state University, Surgut

CHRISTMAS MESSAGE AS A RITUAL GENRE OF POLITICAL DISCOURSE

Abstract: *This article deals with the structural and semantical peculiarities of Christmas messages of the Russian and American Presidents. It highlights the stylistic devices used in speeches dated 2012-2015.*

Key words: *Christmas message, political discourse, speech genres, president speech stylistic device, metaphor, ellipsis, anaphora, alliteration.*

ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330

Старов Д.В., Дорошина З.Н., Калиева А.М.,
Астраханский государственный университет, г. Астрахань

ИНТЕРКАЛИРОВАНИЕ ГРАФИТА НА ПОВЕРХНОСТИ СЕРЕБРА

В последние пятилетие тематика графена, материала толщиной всего в один атом, благодаря его исключительным физическим характеристикам занимает одну из лидирующих позиций по числу публикаций в области физики поверхности и наносистем [1,2,3]. Одним из наиболее актуальных вопросов, стоящих перед современным материаловедением является разработка технологии промышленного производства графена. Наиболее популярными технологиями получения графена являются: метод механического расслоения, метод химической интеркаляции, метод графитизации поверхности монокристалла SiC и метод крекинга углеродсодержащих газов.

Нанотехнологи по всему миру пытаются изобрести способ производства наноматериала графена в промышленных масштабах, необходимых для индустрии. Графен рассматривается как материал, потенциально способный заменить медь и кремний и служить одним из основных материалов в нанoeлектронике [2].

Графен является двумерным кристаллом, состоящим из одиночного слоя атомов углерода, собранных в гексагональную решётку. Его теоретическое исследование началось задолго до получения реальных образцов материала, поскольку из графена можно собрать трёхмерный кристалл графита [3].

Графен – однослойная + двумерная аллотропная модификация углерода, с гексагональной кристаллической решёткой, благодаря своим уникальным физическим свойствами является одним из самых перспективных современных конструкционных материалов в области нанoeлектроники и спинтроники [1,2].

При получении графена, одной из наиболее трудных стадий является его идентификация и установление основных параметров (число слоев, размер). В связи с этим, необходимо дальнейшее развитие

не только новых технологий получения графена, но и методов его распознавания и определения физических характеристик.

Считается, что в будущем графен станет основным материалом для создания дисплеев. Высокая стоимость исходных материалов является основной проблемой, с которой постоянно сталкиваются производители жидкокристаллических дисплеев. За последние 14 лет стоимость оксида индия-олова (ИТО), основного материала, который используется в производстве жидкокристаллических дисплеев, органических светодиодов и сенсорных панелей возросла довольно существенно. Причиной тому является повышение спроса на дисплеи различной диагонали, солнечные панели и другие продукты [1].

Известно, что плотность как заполненных, так и незаполненных электронных состояний двумерного графита драматически падает вблизи уровня Ферми, как показывают расчеты [4,5], подтвержденные исследованиями валентной зоны монокристалла графита фотоэлектронной [6] и оже-электронной [7,8] спектроскопией. При описании взаимодействия частиц с поверхностью металла будем придерживаться схемы Герни [9]. При приближении изолированного атома к поверхности металла из-за взаимодействия с металлом дискретный уровень валентного электрона атома расширяется в квазиуровень и смещается относительно его начального положения. При такой схеме один сорт адатомов отличается от другого только формой и положением квазиуровня.

Заряд адатома определяется как положением центра квазиуровня относительно уровня Ферми, так и шириной квазиуровня. Для эффективного перехода валентных электронов от Cs- и Ba- адатомов в валентную зону графита значительная часть квазиуровня должна лежать в обоих случаях выше уровня Ферми. Адсорбция и интеркалирование как Cs, так и Ba атомами приводит к заполнению зоны свободных уровней в валентной зоне графита, лежащих выше уровня Ферми, обозначенными электронами. Разумно ожидать, что оже-переход в двумерном графитовом слое, в котором участвуют два электрона валентной зоны, будет чувствителен к ее заполнению. Электронные свойства $\text{Re} - \text{C}$ и $\text{Ir} - \text{C}$, содержащих Cs и Ba, изучались в [10,11].

Интеркалирование серебром $\text{Ir} - \text{C}$ заключалось в следующем: Ag напыляли путем сублимации Ag-проволок, навитых на нагретую W-спираль. Адсорбция серебра на монослой графита на иридии ни при каких температурах не приводила к интеркалированию: при $T < 900$ К росла толстая пленка серебра, при $T > 900$ К атомы серебра десорбировались. Возможно, из-за большой склонности к агрегации атомы Ag образуют на краю графитового островка в стартовой позиции для интеркалирования кластеры Ag_2 , Ag_3 , которые затрудняют проникновение серебра под островок. Если, однако, предварительно интеркалировать $\text{Ir} - \text{C}$ атомами Cs с $N \sim 2 \cdot 10^{14} \text{ см}^{-2}$, а затем при 300 К напылить толстую пленку серебра и поднять температуру до 1000 К, то серебро в количестве монослоя эффективно стекает под графитовый слой, а остальное серебро десорбируется. Видимо, серебро проникает под графитовые островки, когда их края подняты, и, как оказалось, вытесняет интеркалированный цезий.

Можно ожидать, что содержащиеся в обзоре результаты и развитые физические представления, связанные с интеркалированием калия двумерной графитовой пленки на металлах, окажутся полезными при изучении новых углеродных материалов, базирующихся на недавно открытом семействе чисто углеродных молекул фуллеренов [12]. Так, например, они важны для понимания транспорта атомов по поверхности углеродных нанотрубок, прямолинейная часть которых построена из графитовых шестиугольников, а криволинейная — из смеси шестиугольников и пятиугольников и, вероятно, имеет фуллереновое строение.

Список литературы:

1. Булатова А.Н., Старов Д.В., Булатов М.Ф., Ильясов Ф.К. Способы получения двумерных углеродных наноструктур // Научно-технический журнал «Инжиниринг дефектов в полупроводниках и наноматериалах», - Астрахань, 2011, №1(1), С. 51-59.
2. Choi W., Lahiri I., R. Seelaboyna and Soo Y. Synthesis of Graphene and Its Applications: A Review // Critical Rev.-2010.-V35.-P.:52–71.
3. Morozov S.V., Novoselov K.S., Katsnelson M.I. et. al. Giant Intrinsic Carrier Mobilities in Graphene and Its Bilayer// Phys.Rev.-2008.- V.100.-P.01102.
4. Painter G.S, Ellis D.E. Phys. Rev. 1970, B1, 4747.
5. Willis R.F., Fitton B.E., Painter G.S. Phys. Rev. 1974, B9, 1926.
6. Marchand D., Fretigny C., Lagues M., Botallan F., Simon Ch., Roseman I., Pinchax R. Phys. Rev. 1984, B30, 4788.
7. Pfluger P., Oelhafen P., Kunzi N.H., Ieker R., Hauser E., Ackermann K.P., Muller M., Guntherodt H.I. Physica B f C. 1980, 99, 395.
8. Oelhafen P., Pfluger P., Guntherodt H.I. Sol. State Commun. 1979, 32, 885.
9. Gurney R. Phys. Rev. 1935, 47, 479.
10. Галль Н.Р., Михайлов С.Н., Рут'ков Е.В., Тонтегоде А.Я. Поверхность. 1986, № 12, 14.
11. Gall N.R., Mikhailov S.N., Rut'kov E.V., Tontegode A.Ya. Surf. Sci. 1990, 226, 381.
12. Елецкий А.В., Смирнов Б.М. УФН. 1993, 163: 6,33.

Starov, D. V., Doroshina Z. N., Kaliyeva A. M.,
Astrakhan state University, Astrakhan

THE INTERCALATION OF GRAPHITE ON THE SURFACE OF THE SILVER

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 658.56

Абенова А.Н.,
научный руководитель: Тлесова Эльвира Булатовна, к. э. н.,
Евразийский национальный университет им. Л. Н. Гумилева, г. Астана,
Республика Казахстан

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Рассматривая любую страну с рыночной экономикой можно увидеть большое количество различных аспектов ее жизни, а также множество показателей, по которым складывается впечатление о ее благосостоянии, уровне развития и жизни. Одним из важнейших критериев является инвестиционная привлекательность.

Привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в экономику страны является основой, одним из направлений взаимовыгодного экономического сотрудничества между странами. Прямые иностранные инвестиции являются фактором экономического роста прежде всего в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Рациональное привлечение иностранных инвестиций в экономику страны и их освоение способствуют повышению производственного потенциала ее экономики, служат важным инструментом передачи положительных технических и управленческих навыков зарубежных стран. Развитие инвестиционной деятельности в целом зависит от особенностей государственной политики, проводимой в инвестиционной сфере государства.

Россия представляет собой страну с развивающимся рынком со средним уровнем дохода, что значительно усиливает значение ПИИ для нее, прежде всего в связи с недостаточным объемом инвестирования в промышленную сферу. Поскольку стратегическим приоритетом России является диверсификация и модернизация экономики, это предопределяет значение ПИИ в качестве одного из важнейших инструментов достижения этой цели.

В 2013 г. Россия оказалась на предпоследнем месте среди рынков, наиболее привлекательных для инвестиций. Об этом говорится в исследовании Economist intelligence Unit, проводившемся на основе опроса 730 инвесторов по всему миру. Лишь 12% респондентов выбрали Россию в качестве хорошего объекта для вложения средств в свете потенциального роста стоимости активов [1].

В качестве традиционных причин инвестиционной непривлекательности России, как правило, выделяют следующие: неблагоприятный инвестиционный климат (у России 112-е место в мире из 185, по данным Всемирного банка), высокий уровень государственного вмешательства, наличие множества бюрократических преград, коррупция (133-е место из 174, по данным организации Transparency International). Очевидно, что, пока руководители зарубежных компаний считают условия ведения бизнеса в России неблагоприятными, приток иностранных инвестиций будет сдерживаться. Наряду с перечисленными выше причинами существует и ряд объективных показателей, обуславливающих падение привлекательности России для инвесторов:

– ухудшение прогнозов роста ВВП России (Минэкономразвития понизил свой прогноз до 1,8%), инфляции (6,2-6,3%), промышленного производства (с 2 до 0,7%), оттока капитала (70 млрд долл. США). Неблагоприятные прогнозы цен на нефть, на которую по-прежнему «завязана» российская экономика: аналитики, опрошенные Reuters, дали прогноз, что к 2017 г. баррель подешевеет до 30 долл. в реальном исчислении;

– торможение экономики сокращением газового экспорта и серий провалов ведущей компании страны - «Газпром». ПИИ отражают долгосрочную экономическую заинтересованность иностранных инвесторов в ведении бизнеса на территории страны. Однако за внушительными цифрами притока ПИИ в Россию (в 2012 г. составили 18,6 млрд долл., превысив на 1,4% уровень 2011 г.) скрываются две негативные тенденции: оффшорное происхождение значительной части поступающих в Россию ПИИ и крайне неравномерное распределение ПИИ между отдельными регионами России. Необходимо отметить, что 40,59% всех по-

ступивших в страну ПИИ имеют оффшорное происхождение. Что же касается неравномерности распределения, то здесь можно выделить три основных типа регионов, привлекательных для инвесторов:

– «сырьевые» регионы, в которых основная часть ПИИ направляется в отрасли, связанные с добычей полезных ископаемых. Речь идет в первую очередь о трех областях - Сахалинской, Архангельской и Тюменской. В каждом из этих регионов реализуются крупные инвестиционные проекты по освоению нефтегазовых месторождений с участием иностранного капитала. В состав проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2» входят компании из Японии, Индии, Нидерландов, США и других стран;

– «столичные регионы»: Москва и Ленинградская область. Они привлекают инвесторов перспективным внутренним рынком и довольно высокой деловой активностью;

– «регионы с благоприятным инвестиционным климатом». Именно стараниями региональных властей по созданию привлекательных условий для иностранных инвесторов можно объяснить высокий приток ПИИ в Калужскую область, Республику Татарстан и Владимирскую область. Перечисленные регионы обладают рядом других стратегических преимуществ - в частности, выгодным географическим положением и развитой транспортной инфраструктурой. Однако данные факторы не являются определяющими для привлечения иностранных инвесторов, что подтверждается низкими позициями регионов, обладающих аналогичными территориальными и инфраструктурными характеристиками, но не уделяющих должного внимания созданию благоприятной деловой среды [2].

Таким образом, большинство регионов России привлекают ПИИ либо в добывающие отрасли, либо в обрабатывающую промышленность. В этом плане показателен пример двух лидирующих по привлечению ПИИ регионов: в Сахалинской области около 94% ПИИ приходится на добычу полезных ископаемых, а в Калужской области более 99% ПИИ направляется в обрабатывающую промышленность.

Современное российское инвестиционное законодательство предлагает множество инструментов по поддержке предпринимателей: софинансирование процентной ставки по кредитам, строительство за счет бюджетных средств инвестиционных площадок и бизнес-инкубаторов, предоставление федеральных госгарантий, субсидирование проектов в рамках государственно-частного партнерства и многое другое. Однако все эти усилия перечеркиваются несовершенством судебной системы, коррумпированностью в правоохранительных органах и фактической зависимостью средств массовой информации от органов власти или центров влияния.

Что же касается Казахстана, то на сегодняшний день страна занимает лидирующее положение по объему привлекаемых иностранных инвестиций на душу населения среди стран СНГ. За 4 месяца 2015 года объем инвестиций в основной капитал в РК превысил 1,4 триллиона тенге – на 7,3% больше, чем годом ранее. Основные каналы инвестиций: собственные средства бизнеса – 882,3 миллиарда тенге (62,3%) и заемные средства – 273 миллиарда тенге (19,3%).

За год, объем заемных средств в инвестициях от институциональных игроков вырос на 41,9%. В то же время инвестиционные кредиты коммерческих банков сократились на 38,3% [3].

Относительно высокий международный рейтинг Казахстана заставляет более пристально взглянуть на экономические процессы, происходящие в нашей стране.

Инвестиционный потенциал республики естественно образом распределен по пяти основным зонам:

1. Центральная-Восточная зона (Карагандинская, Восточно-Казахстанская, Павлодарская области) концентрирует более 30% инвестиционного потенциала Казахстана. Здесь наибольший интерес для инвесторов представляют угледобыча, электроэнергетика, черная и цветная металлургия, тяжелое машиностроение;

2. Юго-Восточная зона (Алматы и Алматинская область) – на долю приходится около 25% инвестиционного потенциала республики. В этой зоне развиты пищевая, легкая, фармацевтическая промышленности и машиностроение;

3. Северная зона (Астана, Акмолинская, Костанайская и Северо-Казахстанская области) – 18% инвестиционного потенциала Казахстана. У этой зоны наиболее выгодное транспортно-географическое положение и развитая инфраструктура экономики. Здесь добываются бокситы и железная руда. Интерес для инвестора представляет и сельское хозяйство;

4. Западная зона (Актюбинская, Атырауская, Мангистауская и Западно-Казахстанская области) – 16% общереспубликанского потенциала. Прежде всего это зона нефтегазовых ресурсов и нефтегазодобычи, роль которой в экономике Казахстана постоянно растет;

5. Южная зона (Кызылординская, Жамбылская и Южно-Казахстанская области) – 11% общего потенциала. Здесь развиты сельское хозяйство, нефтепереработка, пищевая и химическая промышленности, добываются золото и барит [4].

Привлечение инвестиций в экономику регионов осуществляется через создание благоприятного инвестиционного климата. Инвестиционный климат регионов - это общие для всех или большинства инвесторов, действующих на той или иной территории, возможности и условия для ведения предпринимательства и достижения его целей. Представление об инвестиционном климате регионов напрямую связано с оценкой их инвестиционного потенциала, который складывается из суммы объективных предпосылок для инвестиций, зависящей как от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, так и от их основных экономических характеристик. Наиболее рационально решить ее можно при помощи повышения инвестиционной привлекательности данного региона для потенциальных инвесторов, то есть основная задача -

оптимизация необходимых условий для инвестирования, которые предопределяют выбор инвестора в отношении конкретного объекта инвестирования, которым может выступать отдельный проект, предприятие в целом, корпорация, город, регион, страна [5, с. 16].

Достижение поставленных задач осуществляется на основе интеграции усилий государства и предпринимательского сектора экономики, ускорения внедрения современных инвестиционно-финансовых механизмов привлечения негосударственного и иностранного капитала в сферу науки и технологий.

В своей инвестиционной политике Казахстан ориентирован на создание благоприятных условий для инвесторов. Инвестор может либо вкладывать деньги в более прибыльные сферы, находящиеся в регионе с повышенными рисками инвестирования, либо в менее эффективные проекты, но в более «спокойных» для инвестора регионах.

В Казахстане, несмотря на признаки роста, сохраняется и, более того, углубляется неравномерность регионального развития, отсутствуют действенные регуляторы концентрации и распределения инвестиционных ресурсов. В результате большинство регионов РК нуждаются как в привлечении широкомасштабных инвестиций, так и в эффективных механизмах управления инвестиционными процессами, учитывающими местные условия хозяйствования и имеющийся в регионе потенциал.

Лидером среди регионов в РК стала Атырауская область, где рост за год (с февраля 2014 г. по февраль 2015 г.) составил 34,5 млрд. тенге, до 169,9 млрд тенге, что равнозначно 30,3% от общего объема по стране. На втором месте – Восточно-Казахстанская область, с годовым приростом на 16,6 млрд. тенге, до 36 млрд. Замыкает тройку лидеров Павлодарская область с 12,3 млрд. тенге, до 39,6 млрд [6].

Между тем объем инвестиций в основной капитал на одного экономически активного казахстанца увеличился за год на 6,3%, до 61,6 тыс. тенге. Для сравнения, прирост за 2013-2014 гг. составил всего 3,2%, до 5,9 тыс. тенге на одного трудоспособного жителя.

Дисбаланс регионального развития не является уникальным явлением, присущим лишь Казахстану. Решение данного вопроса требует комплексного подхода, включая стратегические долгосрочные планы развития регионов с учетом их конкурентных преимуществ, отраслевого подхода, мер в отношении поддержки предпринимательства с целью обеспечения устойчивого роста занятости и повышения благосостояния населения [7, с. 16].

Правительство Казахстана работает над устранением дисбаланса регионального развития. С этой целью был разработан план, направленный на эффективное раскрытие экономического потенциала регионов, а также совершенствование социальной и физической инфраструктуры. Основные мероприятия в рамках плана предусматривают действия правительства и местных органов, направленные на определение экономических центров роста в разрезе регионов. Одновременно осуществляется совершенствование межбюджетных отношений с целью предоставления гражданам государственных услуг единого уровня качества независимо от места проживания.

Позиция нашего государства как крупного межрегионального транспортного центра требует установления более либерального режима для иностранных инвестиций. Это позволит нам привлечь необходимый приток финансов и знаний, развить наши возможности и регулярные торговые обмены с зарубежными странами. Открытая и либеральная инвестиционная политика с ясными, эффективными и строго соблюдаемыми законами, исполняемыми беспристрастной администрацией, - это наиболее мощный стимул к привлечению иностранных инвестиций. Выработка такой политики должна стать одной из наших основных задач, поскольку трудно представить себе, как Казахстан может добиться быстрого экономического роста и модернизации без иностранного капитала, технологии и опыта [8].

Для наиболее полной реализации экономического потенциала и повышения конкурентоспособности Казахстану необходимо продолжать курс на развитие социально-экономической инфраструктуры.

Таким образом, мы приходим к выводу, что правовой климат и отношение к бизнесу в Казахстане во многом гораздо лучше, чем в России. Так, подоходный налог на предприятиях в Казахстане составляет 20%, НДС - 12%, социальный налог на работодателей - резидентов и нерезидентов - 11%, а ставка налога на имущество всего 1%. Для специальных налоговых режимов по упрощенному налогообложению и налогообложению на основе патента ставки тоже очень низкие – соответственно 3 и 2%. Как видим, инвестиционный климат Казахстана благоприятен для начинающих и опытных бизнесменов.

Длительная нестабильность мировой экономики также явилась причиной, по которой инвесторы выходят на рынки со стабильными показателями роста, такими как Казахстан. Несмотря на то, что в 2012 г. мировые потоки ПИИ сократились на 18% по сравнению с 2011 г., Казахстан сохранил свою привлекательность для инвесторов, получив около 14 млрд долл. ПИИ.

Сравнительный анализ показал, что России еще предстоит предпринять решительные шаги по улучшению инвестиционного климата. Необходимо проработать возможности для допуска на российский рынок иностранных инвесторов, используя успешный опыт других стран, в том числе Казахстана. Проведение успешной государственной политики в сфере правовой базы, активизация антикоррупционной работы на региональном уровне и обеспечение макроэкономической стабильности позволят увеличить приток ПИИ, как это произошло в Казахстане.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт оценки бизнес-регулируемости. Doing business <http://doingbusiness.org>
2. Официальный сайт Организации мирового гражданского общества, возглавляющей борьбу с коррупцией. Transparency international: [//transparency.org](http://transparency.org)
3. Bridging the perception gap, Ernst&Young attractiveness survey, Ernst and Youngs attractiveness survey: Russia, Word investment Report 2013, World Bank Database.
4. Назарбаев Н.А. Стратегия «Казakhstan-2050» //Казakhstanская правда. 2012 - 15декабря.// <http://ranking.kz/>
5. Анализ инвестиций в основной капитал в Республике Казахстан и странах-членах ЕЭП. АО «Казakhstanский институт развития индустрии» -Астана, 2013. - 16 с.
6. Официальный сайт АО «Инвестиционный Фонд Казахстана» <http://ifk.kz/>
7. Анализ инвестиций в основной капитал в Республике Казахстан и странах-членах ЕЭП. АО «Казakhstanский институт развития индустрии» Астана, 2013. - 16 с.
8. Статистический ежегодник Казахстана = Statistical Yearbook of Kazakhstan: Статистический сборник /Под ред. А.А. Смаилова. - Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике

© А.Н. Абенова, Э.Б. Тлесова, 2016

Abenova A. N.,
supervisor: Tlesova Elvira bulatovna, candidate of economic Sciences,
Eurasian national University. L. N. Gumilyov, Astana, Republic of Kazakhstan

**INVESTMENT ATTRACTIVENESS
THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

УДК: 330.173.34

Алиханов Д.С.,
научный руководитель: Водопьянова Наталья Александровна,
к. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента,
Волгоградский государственный медицинский университет, г. Волгоград, РФ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Проблема здоровья населения была и остается традиционно актуальной на протяжении всей истории человечества. Вопрос, носит экономический характер и обусловлен потребностью общества в регулировании актуальных проблем формирования и реализации политики государства в области здравоохранения, поскольку затрагивает вопросы социальной защищенности, жизненного уровня, качества жизни. Общеизвестный факт, что здоровый человек – это главная ценность страны. Но таким он может стать только при комплексном решении всех существующих проблем: политико-правовых, социально-экономических, духовно-нравственных, культурных и т.д. В свою очередь неотъемлемой частью социально-экономической политики государства является система здравоохранения. Для неё характерны те же проблемы, что и для остальных сфер общества, но именно здесь они обозначены наиболее остро. В России государственная политика в сфере здравоохранения выступает как одна из подсистем государственного управления социумом и его социальной сферы.

В 90-е годы XX века среди отечественных ученых, занимавшихся исследованиями в области социальной медицины и здравоохранения, можно выделить работы Л. А. Габуева, Ю. Ю. Гюбнера, С. Н. Игумнова, А. П. Пескова, А. В. Петрова, Л. А. Тарасевича, Ю. В. Укке, Э. Ф. Шперка и др. По их мнению, государственная политика в этой области не всегда была последовательной. Наблюдались хаотические взаимосвязи в системе социального обеспечения, не продумывались условия реализации этой политики [3]. К этому можно добавить дефицит финансирования здравоохранения, уменьшение доступности качественных медицинских услуг, декларативность гарантирования государством бесплатной медицинской помощи населению, формальность и недостаточность профилактической деятельности. Как следствие снижение качества и доступность медицинской помощи народонаселению, увеличение числа заболеваний общественно опасного характера, в результате отмечались разрушительные практики самолечения, обращение к целительству и альтернативным медицинским услугам, социальные и экономические потери от заболеваний и преждевременной смертности трудоспособного населения. Медико-демографическая ситуация характеризовала снижение рождаемости и отрицательный естественный прирост населения. Вышеперечисленное определило необходимость активизации реформирования всей системы здравоохранения.

Нынешний этап развития отечественной системы здравоохранения знаменуется, прежде всего, ее перестроением, главной движущей силой которого является комплекс проблем национальной системы здравоохранения,

включая проблему низкой социально-экономической эффективности ее деятельности.

В новом XXI веке, с развитием экономики и стабилизацией жизненных условий, возникают новые проблемы и новые потребности, прежде всего, потребность в благоустройстве общества (Г. Е. Бесстремянная, Л. И. Владимирова, Д. Д. Венедиктов, А. И. Вялков, В. В. Гришин, Т. М. Зеленская, В. К. Овчаров, Л. Н. Овчарова, В. И. Струкова и др.). В рамках решения данного вопроса государство разрабатывает и принимает специализированные социальные программы, обеспечивающие решение всего комплекса жизненных проблем в области здравоохранения. Новой государственной политике в области здравоохранения характерны основные системные характеристики: наличие организованных и взаимосвязанных структур, относительная самостоятельность, иерархичность, способность к изменению и развитию, связи с другими подсистемами общества и др. [1].

В настоящее время учеными А. В. Тихомировым, Л. С. Шиловой, Е. Р. Ярской - Смирновой, М. А. Ворон, З. Т. Голенковой, С. А. Ефименко, Е. В. Чернышковой, Е. А. Андрияновой и др. отмечается повышенный интерес к социальным проблемам медицины, их реформирования, а также различным аспектам потребления медицинских услуг.

Нынешние тенденции развития отрасли дают все основания считать, что в России сформирована такая система здравоохранения, которая сможет быстро осваивать новейшие медицинские технологии, быть самодостаточной как система, экономически эффективной и, самое главное, способной успешно закреплять и восстанавливать здоровье россиян. Однако процесс обновления невозможен без достаточно высокого качественного медицинского обслуживания населения. Экономические разработки в здравоохранении указывают пути получения максимального эффекта при имеющихся в наличии ресурсах (обеспечение пациента помощью в наибольшем объеме, эффективное использование ресурсов здравоохранения: кадры, медикаменты, оборудование и т.д.). Эффективность снижает расходы, способствует получению коммерческой выгоды, располагает направленными действиями на то, чтобы в условиях ограниченных ресурсов сделать максимально возможное в интересах больного. Применение экономических подходов не связано напрямую с максимальным улучшением здоровья и снижением заболеваемости. Речь идет о достижении максимальной пользы для здоровья пациентов, а не непосредственно о лечении болезни. В этом отношении цель экономики здравоохранения очень сходна с целями врачебного дела, цель которого – больше сделать для охраны здоровья пациента, чем непосредственно для лечения болезней. Если состояние здоровья пациента улучшилось после пребывания в лечебном учреждении или в результате хорошего ухода, такой эффект должен восприниматься как успех, связанный с распределением ресурсов. В здравоохранении не совсем этично думать о затратах при принятии решений, однако этого не избежать. Экономическая политика государства здравоохранения в первую очередь занимается затратами. Необходимо знать, что если затраты на достижение успеха превышают сам успех, то ресурсы использованы неправильно.

Особенности функционирования учреждения здравоохранения обуславливаются, прежде всего, состоянием современной системы здравоохранения как индустрии, сектора экономики в рамках общенациональной экономической системы. При проведении экономической оценки необходимо осознавать, что эта сфера деятельности имеет исключительную особенность: эффективная работа учреждений здравоохранения находит свое отражение не только в самой системе здравоохранения, но в других сферах народного хозяйства. Данная особенность предопределяет стремление социально ориентированных государств, общественных объединений и частных лиц в рамках макроэкономической корпорации осуществлять инвестиции в развитие здравоохранения. В настоящее время в России на разных уровнях реализуется ряд целевых программ по приоритетным направлениям развития здравоохранения [1, 2].

В этой связи особое значение приобретает вопрос перехода от административного к, преимущественно, экономическому механизму управления учреждениями здравоохранения. Он представляет собой взаимодействие между всеми участниками лечебно-хозяйственного процесса на основе интеграции структур управления, эффективного использования собственности, поддержания соответствия объема реализации медицинских услуг объему финансовых ресурсов, правового, методического, информационного обеспечения систем управления, непрерывного образования персонала.

Во многом такое состояние отрасли зависит от качества государственного управления. Формирование эффективного процесса управления здравоохранением любого государства зависит от деятельности государственных органов по своевременному обновлению нормативно-правовой базы, регулирующих происходящие в области здравоохранения процессы.

Однако, не смотря на обширный пласт публикаций, проблемы и противоречия реализации государственной политики в отрасли здравоохранения остаются пока недостаточно раскрытыми и дают основание обозначить некоторые дальнейшие перспективы в данном направлении.

Список использованной литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (распоряжение Правительства РФ № 1662-р от 17 ноября 2008 г.)
2. Концепция политики Российской Федерации в области здравоохранения на период до 2020 года (утв. Указом Президента РФ от «9» октября 2007г. № 1351).
3. Механизмы эффективного финансирования в здравоохранении / Л. А. Габуева; под общей редакцией В. И. Стародубова М. МЦФЭР 2007.

© Д.С. Алиханов, 2016

Alikhanov D. S.,
scientific supervisor: Natalia Vodopyanova A.,
candidate of economic Sciences, associate Professor of Economics and
management, Volgograd state medical University, Volgograd, Russia

ECONOMIC POLICY OF THE STATE IN HEALTH

УДК 336.71

Гавриченко Н.В.
ФГБОУ ВО «БГУ им. ак. И.Г. Петровского», г. Брянск

СТРАТЕГИЯ УСКОРЕННОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Существенные изменения, произошедшие на финансовом рынке нашей страны, стимулировали активное развитие российского банковского сектора, что привело к усилению конкуренции. Это послужило сигналом для пересмотра и формирования новой стратегии развития, поиска новых возможностей и определения новых целей на последующие годы.

Качественно новой стратегией устойчивого развития в этих условиях является реализация стратегии ускоренного развития, позволяющая максимально приблизиться к западноевропейским стандартам ведения бизнеса. Это предусматривает сбалансированное развитие всех направлений деятельности кредитно-финансовых учреждений, инвестирование в улучшение финансовых продуктов, инфраструктуры, персонал и технологии [1].

В стратегии ускоренного развития главной целью является рост стоимости бизнеса в рамках системной универсализации и создания высокотехнологичного уклада кредитно-финансового института [2, с. 105]. В рамках достижения данной цели банковский сектор должен уделять повышенное внимание своим клиентам и стремиться к тому, чтобы среди них увеличивалось число быстрорастущих компаний малого и среднего бизнеса и частных лиц. Это предусматривает кредитование тех малых и средних предприятий, которые в среднесрочной перспективе могут стать полноценными корпоративными клиентами [3, с. 525]. Постоянный рост этого сегмента послужит хорошим примером того, что у розничного и корпоративного блоков кредитно-финансовых учреждений есть широкие возможности для совместной работы по мере роста бизнеса самих компаний-клиентов и выявления их потребностей в современных высокотехнологичных банковских продуктах и услугах [4, с. 114]. Инвестиции в эти сферы бизнеса рассматриваются как упрочнение позиций банковского сектора в тех сегментах экономики, где в долгосрочной перспективе ожидается опережающий рост [5, с. 105].

В сложившейся рыночной ситуации кредитно-финансовые учреждения зачастую вынуждены работать как финансовые компании, для поддержания конкурентоспособности и обеспечения рентабельности своего бизнеса, что требует расширения кредитных портфелей, и в первую очередь за счет кредитования реального сектора экономики. При этом существует не только устойчивый спрос в сфере краткосрочного кредитования, в связи с объективной необходимостью и потребностями предприятий в данном банковском продукте, но и наблюдается рост спроса на долгосрочные финансовые ресурсы по мере износа и выбытия основных фондов [6, с. 99].

В этих условиях перспективным направлением развития банковского бизнеса (особенно в субъектах РФ), является микрокредитование, или микрофинансирование, как наиболее приемлемая форма финансирования на цели пополнения оборотных средств малых предприятий и частных предпринимателей, не имеющих возможности привлечь финансовые ресурсы в соответствии с традиционной банковской процедурой [7, с. 309]. Доходность от вложений в проекты малого бизнеса и его кредитования больше, чем в секторе крупных предприятий. Этому способствуют его лучшая адаптация к изменению конъюнктуры рынка, более высокие налоговая дисциплина и инновационная активность, сравнительно низкий уровень затрат. Также необходимо учитывать, что в настоящее время малый и средний бизнес обеспечивает около 25% занятости в

российской экономике [8, с. 66]. Велик его удельный вес и в региональной экономике в рамках производства потребительских товаров и торговли.

Зачастую политика кредитно-финансовых учреждений в области предоставления услуг характеризуется недостаточным многообразием адекватных банковских продуктов, низкой готовностью к инновациям, отвечающим требованиям регионального рынка. Из-за недостаточной технологической проработанности вопросов возникает неспособность мобилизовать капитал со сроком долгового обязательства свыше двух лет, что, по сути, является наиболее серьезным препятствием на пути расширения масштабов банковского бизнеса, особенно в регионах [9, с. 141].

Если кредитная активность в банках не выйдет на качественно новый уровень, то рост гарантированной доходности будет обеспечить достаточно сложно [10, с. 168].

В рамках формирования и реализации стратегии ускоренного развития особое значение также должно придаваться клиентам – физическим лицам, которые по уровню дохода относятся к среднему классу, компаниям среднего масштаба, а для более мелких клиентов необходимо не только планировать, но и осуществлять совершенствование продуктового ряда за счет комплекса высококонкурентоспособных финансовых продуктов, необходимых для удовлетворения их финансовых потребностей (в том числе кассовое обслуживание, платежи, стандартное быстрое кредитование и простые депозиты, удаленное управление банковским счетом через Интернет, реализация быстрых межбанковских расчетов, денежные переводы без открытия счета через системы «Western Union», «MoneyGram», «Юнистрим», «Золотая Корона», «Лидер», «Город», «Contact» и т.д.) [11, с. 59].

С учетом современных и перспективных потребностей банковского рынка, крайне важно эффективно развивать комплекс услуг по удаленному управлению активами и предоставлению услуг частного банковского обслуживания. Последовательная реализация исключительно высокотехнологичной стратегии для проведения такого рода операций, позволит обеспечить высокую конкурентоспособность и достойное положение на рынке банковских услуг [12, с. 58].

Для того, чтобы достичь существенных результатов в области привлечения средств населения (депозитов физических лиц), необходимо на уровне головных банков серьезно и качественно проработать технологические вопросы розничного бизнеса и сделать его одним из стратегических направлений своей деятельности, а рамках формирования стратегии регионального развития [13, с. 27]. В краткосрочной перспективе именно этот источник средств наравне с корпоративными клиентами, сможет стать существенным фактором роста пассивов банков.

Низкая кредитная активность банка и, следовательно, отсутствие возможности компенсировать высокие ставки по вкладам будет вынуждать уменьшать процентные ставки по депозитам [14, с. 1464]. Что в свете предстоящего усиления потребительской инфляции (в 2015-2016 гг. наблюдается достаточно широкий разрыв между внутренними и внешними ценами по широкому списку продуктов), существенно осложнит процесс привлечения депозитов физических лиц [15, с. 126].

Одним из приоритетных направлений реализации стратегии ускоренного развития в среднесрочной перспективе должно являться смещение центров принятия решений в сторону бизнес-направлений кредитно-финансовых учреждений при одновременном сохранении эффективного контроля со стороны компактного, но сильного корпоративного центра. При этом большое внимание должно уделяться высокому уровню сервиса, который обеспечивается за счет совершенствования операционных процессов, а также работы хорошо обученного и высокопрофессионального персонала [16, с. 121]. Повышение уровня сервисов и эффективность работы каждого подразделения банка может быть достигнуто за счет продуманной кадровой стратегии, направленной на привлечение и удержание лучших сотрудников, постоянного усовершенствования информационных банковских технологий и инфраструктуры, эффективной модели управления региональным развитием и обеспечении прозрачности структуры бизнеса, что в совокупности поможет кредитно-финансовому учреждению достичь эффекта за счет внутренней синергии [17, с. 119].

Реализация предлагаемой стратегии определяет амбициозные цели устойчивого развития банковского сектора и выявляет необходимость повышения стоимости бизнеса и перехода от показателей деятельности (KPI), привязанных к статичным формам отчета о прибылях и убытках, к показателям, основанным на стоимости и оценке рисков, таким как добавленная стоимость (SVA) и доход на капитал с учетом риска (RAROC) [18, с. 131]. В этих условиях менеджмент кредитно-финансовых учреждений должен сосредоточить свои усилия на эффективном управлении активами и пассивами, основанном на понимании и оценке рисков [19, с. 60].

Стратегия также предусматривает трансформацию банковского сектора из продуктоориентированного в клиентоориентированный. При этом в качестве главных критериев успешного развития банка и ключевых показателей результативности его работы должны быть определены добавленная стоимость (SVA) и уровень дохода на капитал (ROE) [20].

Для обеспечения эффективного и устойчивого развития в долгосрочной перспективе деятельность кредитно-финансового учреждения должна опираться на высочайшие стандарты предоставления финансовых услуг, придерживаться философии партнерства как основы взаимодействия со своими клиентами, и реализовывать социально ответственный подход в ведении бизнеса.

При успешном достижении сформулированных стратегических целей и решении поставленных задач, банковский сектор станет не только первоклассным финансовым институтом, но и позволит обеспечить удвоение стоимости бизнеса каждые три года, при полном соответствии самым высоким международным стандартам.

Список использованной литературы:

1. Ковалерова Л.А. Современное состояние межбюджетных отношений в Российской Федерации // Российский экономический интернет-журнал. 2006. № 4. С. 124.
2. Савинова Е.А., Гавриченко Н.В. Регулирование международных валютно-финансовых отношений в Евразийском экономическом союзе. В сборнике: наука сегодня: глобальные вызовы и механизмы развития. Материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 105-106.
3. Савинова Е.А., Гавриченко Н.В. Теоретико-методологические аспекты исследования устойчивого развития коммерческих банков // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11-2 (76-2). С. 523-526.
4. Беспалова О.В., Беспалов Р.А. Инвестиционная привлекательность Брянского региона в современных условиях // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. № 11. С. 112-116.
5. Савинова Е.А., Баранова И.А. Динамика экспорта Российской Федерации в 2012-2015 гг // Глобальный научный потенциал. 2016. № 3 (60). С. 29-31.
6. Савинова Е.А. Статистика экспорта Российской Федерации со странами СНГ // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. 2015. Т. 2. С. 99-102.
7. Ковалерова Л.А. Влияние финансовых санкций на развитие экспорта и импорта России в условиях ограничения бюджетных ресурсов // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 1. С. 307-310.
8. Ковалерова Л.А., Лохвицкая С.В. Анализ динамики развития ипотечного рынка жилья с государственной поддержкой в РФ. В сборнике: Современные проблемы инновационного развития науки. Сборник статей международной научно-практической конференции. 2016. С. 65-68.
9. Савинова Е.А., Баранова И.А. Статистический анализ внешнеторгового оборота Брянской области со странами ближнего зарубежья // Наука и бизнес: пути развития. 2014. № 4 (34). С. 138-143.
10. Савинова Е.А. Статистическое исследование динамики пенсионных выплат в России // Перспективы науки. 2015. № 4 (67). С. 167-170.
11. Баранова И.А., Савинова Е.А. Особенности экономико-статистической оценки сферы туризма в странах ближнего зарубежья // Глобальный научный потенциал. 2014. № 5 (38). С. 57-59.
12. Савинова Е.А. Стратегическое управление в промышленности и пути повышения его эффективности // Вестник Брянского государственного университета. 2009. № 3. С. 54-60.
13. Савинова Е.А. Сбалансированная система показателей как инструмент формирования стратегии промышленного предприятия [Текст] Управленческий учет. 2007. № 4. С. 27.
14. Беспалова О.В., Беспалов Р.А. Аутсорсинг в страховании // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 15. С. 1461-1465.
15. Ковалерова Л.А., Рулинская А.Г. Оценка состояния и проблемы финансирования местного самоуправления и муниципального развития регионов // Наука и бизнес: пути развития. 2015. № 5. С. 125-128.
16. Савинова Е.А., Степченко В.Г. Статистический анализ объемов и структуры таможенных платежей в РФ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 27. С. 119-124.
17. Савинова Е.А. Статистика импорта в Российскую Федерацию из стран СНГ. В сборнике: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. 2015. С. 119-121.
18. Баранова И.А., Савинова Е.А. Механизмы оценки эффективности деятельности предприятий сферы туризма по данным статистического учета // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 5-2. С. 131-133.
19. Баранова И.А., Савинова Е.А. Управление эффективностью в сфере туризма на основе статистических индикаторов // Перспективы науки. 2014. № 5 (56). С. 59-61.
20. Баранова И.А. Основные направления инновационно-инвестиционного развития путевого хозяйства железных дорог России. Журнал «Интеграл», №3 (35), 2007.

© Н.В. Гавриченко, 2016

Gavrichenko N.V.,
Bryansk state University named after academician I. G. Petrovsky, Bryansk

THE ACCELERATING STRATEGY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR

УДК 1082

Исаченко Е.Н.,

Научный руководитель: Шуклина З.Н., профессор, доктор экономических наук,
Брянский государственный университет имени академика И.Г.Петровского, г. Брянск

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРИЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ PR В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация: В данной статье мы рассмотрели эффективные приемы применения PR в работе с клиентами в сфере услуг. PR — это сфера знаний и тип профессиональной практики, связанный с управлением общественным мнением. В периоды, когда роль общества возрастает, PR выходит на главенствующие позиции.

Ключевые слова: PR-деятельность, сфера услуг, маркетинг.

Маркетинговые коммуникации представляют собой концепцию, согласно которой компания тщательно продумывает и координирует работу своих многочисленных каналов коммуникации для выработки четкого, последовательного и убедительного представления о компании и её товарах. Часто маркетинговые коммуникации нацелены на решение острых проблем целевого рынка, связанных с осведомленностью потребителей, имиджа компании или покупательскими предпочтениями. Public Relations занимает особое место в маркетинге. PR (Public Relations) — это сфера знаний и тип профессиональной практики, способствующая налаживанию или поддержанию взаимовыгодных связей между организацией и общественностью, от которой зависит ее успех или неудача. В современном мире PR является одной из важнейших составляющих деятельности компании. Так, Г. Почепцов отмечает, что «до тех пор, пока гражданин не займет в нашем мире достойное его место, не будет настоящего PR». В целом можно отметить, что исследования особенностей применения PR в работе с клиентами актуально. Данными исследованиями занимаются различные ученые, такие как: Азарова С.П., Беляев В. И., Мышляев В.С., Ромат Е.В., Голубкова Е.Н., Романенкова О.Н., Граф Е.Н., Ежова В.О., Кушаков О.А., Бочкова Е.В. и другие.

Основные подходы к определению понятия PR различных авторов представлены в таблице 1.

Таблица 1
Мнения ученых о понятии PR

ФИО ученого, источник	Определение «паблик рилейшнз»
Уэбстер «Международный словарь»	Содействие установлению взаимопонимания и доброжелательности между личностью, организацией и другими людьми, группами людей или обществом в целом, посредством распространения разъяснительного материала, развития обмена информацией и оценки общественной реакции
Сэм Блэк «Паблик рилейшнз»	Искусство и наука достижения гармонии посредством взаимопонимания, основанного на правде и полной информированности
И.М. Синяева «Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности»	Система связей с общественностью, предполагающая многократную деятельность по улучшению взаимоотношений между организацией (фирмой) и общественностью, а также теми, кто вступает с ней в деловой контакт как внутри, так и за ее пределами
И.В. Алешина «Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетеров»	Функция менеджмента, которая оценивает отношения общественности, идентифицирует политику и действия индивидуума или организации с общественными интересами и реализует программу действий для обретения общественного понимания и принятия
А.Н. Чумиков «Связи с общественностью»	Система информационно-аналитических и процедурно-технологических действий, направленных на гармонизацию взаимоотношений внутри некоторого проекта и с его внешним окружением в целях успешной реализации данного проекта
Бюллетень «Паблик рилейшнз»	Функция управления, призванная оценивать отношение публики, идентифицировать политику и действия частного лица или организации относительно общественных интересов и выполнять программу деятельности, направленную на достижение понимания и восприятия ее массами
Шарипова Э. Я., Яковлев М. В. Связи с общественностью как технология управления на	Разновидность маркетинга, заключающаяся в стимулировании спроса на товар определенной фирмы путем формирования благоприятного общественного мнения об организации и ее продукции в целом
Колесникова Е. В., Рябова Н. В. Роль PR в современном мире	Управленческая деятельность, главной задачей которой считается формирование выгодных взаимоотношений между компанией, предлагающей товары и услуги и обществом

Источник: составлено автором

Проанализировав трактовки термина «паблик рилейшнз», можно сделать вывод, что существует несколько подходов к определению значения связей с общественностью. PR рассматривается как искусство, как сфера деятельности, как система и как функция управления. Каждая точка зрения отражает сущность паблик рилейшнз. По мнению Стенякиной Е., «на рынке происходят два параллельных процесса: с одной стороны, появляются новые потребители традиционных пиар-услуг, с другой - диверсифицируются и усложняются потребности тех компаний, которые уже являются потребителями пиара» [23]. Особое значение PR приобретает в сфере услуг.

Как указывает Мартиросян М. Р., успех организации сферы услуг на рынке достигается решением комплекса задач. Отличный дизайн рекламы услуг, качественное оказание услуг, рациональная цена услуг, продуманное продвижение услуг необходимые элементы для достижения необходимой части целевого рынка. Маркетинговая задача информирования целевого рынка об организации, месте предоставления услуг, заключается в убеждении максимального количества людей в существовании достоинств организации сферы услуг. Кроме того, нужно сформировать или усилить предрасположенность определенного числа потребителей. Информирование, убеждение, изменение предрасположенности воспользоваться услугой — таковы цели маркетинга, реализуемые программой PR-кампании в сфере услуг[6].

Мышляев В.С. обращает внимание на специалистов-маркетологов. Они занимаются организацией мероприятий по продвижению услуги, работают с потребителями и реализаторами. Пиар в сфере услуг – это создание положительной репутации организации и формирование мнения общественности о компании. В российской практике расчет стоимости пиар-проекта на основе почасовой оплаты труда PR-специалиста практически не применяется. В случае, когда клиент оплачивает проведенные работы без учета почасового тарифа, тоже возникает много спорных вопросов в том, как складывается цена услуги. На PR-услуги не существует общих тарифов не только на рынке в целом, но и внутри агентства. Колебание цен зависит от сложности поставленных задач, от количества задействованных лиц, глубины исследовательских работ и от уровня разработки стратегии и тактики [10].

Организации сферы услуг планируя стратегию маркетинга по формированию PR-деятельности в рамках улучшения качества услуг и внедрения новых технологий должны стремиться привлечь финансовые инвестиции и повысить экономическую эффективность производства услуг. Согласно исследованиям Лунько М.Е., доля услуг в ВВП развитых стран превышает 65%, а в США достигла 77%, в России – около 55%. За последние двадцать лет эта сфера стала одной из самых динамично-развивающихся сфер мирового хозяйства [20].

По мнению Шариповой Э. Я., рыночные субъекты PR – это организации и структуры, которые производят и продают PR-услугу. В структуре рынка PR-услуг функционируют различные субъекты.[17] Основные субъекты PR представлены в таблице 2.

Таблица 2
Основные субъекты PR

Рыночные субъекты PR	Примеры
Прямые рыночные субъекты	PR-агентства (агентства, где PR единственная услуга и агентства смешанного типа)
Опосредованные рыночные PR-субъекты	PR-департаменты и PR-отделы в компаниях, специализированные учебные заведения, профессиональные сообщества и ассоциации сферы PR, специализированные СМИ, исследовательские центры
Косвенные рыночные субъекты	Организации не связанные напрямую с PR, но воздействуют на реализацию PR-функций (СМИ, рекламные агентства, маркетинговые службы и др.)

Источник: составлено автором

Так же Шилина М.Г. считает, что естественным развитием всякого рынка является появление соответствующей инфраструктуры. Это не только отдельные PR-агентства и специалисты. PR-рынок это еще и существование профессиональных ассоциаций, образовательных центров, профессиональных изданий (Россия: журнал «Пресс-служба», «PR в России»; Америка: «Advertising Age», «PR Week», «Ad Age Global», Канада: «Marketing Online» и др.), профильные интернет-ресурсы (www.marketingprofs.com, <http://www.sostav.ru>, <http://www.prweek.com/uk>, <http://www.sovetnik.ru>, <http://www.advertology.ru> и др.), профильные выставки и др. [17]

В российской практике вопрос оценки эффективности PR-кампании находится в эмбриональном состоянии. А самым распространенным мнением является следующее: основной показатель эффективности PR-кампании - полное и безоговорочное удовлетворение заказчика.

Мутылина К.О. выделяет, что регуляторами рынка PR являются различные ассоциации, которые необходимы для консолидации усилий отдельных субъектов PR-рынка для решения вопросов общепрофессионального значения. Профессиональные международные ассоциации рынка представлены в таблице 3.[9]

Таблица 3
Профессиональные международные ассоциации рынка PR.

Профессиональные международные ассоциации рынка PR	Описание
PRSA (Американское общество публич рилейшенз)	Способствует обмену идеями с помощью своих публикаций, конференций и семинаров, пропагандирует дух профессионализма, предоставляет возможности для непрерывного образования, а также поощряет этическое поведение и высокие стандарты практики публич рилейшенз
ICCO (Международная ассоциация консультантов в области связей с общественностью)	Предоставляет руководителям PR-организаций уникальную возможность встретиться на глобальном уровне, обменяться опытом и обсудить текущие тренды и тенденции развития мировой индустрии связей с общественностью.
IPRA (Международная ассоциация по связям с общественностью)	Ассоциация работает над профессиональной деятельностью, обменом опыта и идеями на международном уровне и др.
IABC (International Association of Business Communicators)	Международное объединение специалистов, работающих в области стратегического управления и бизнес-коммуникаций. IABC связывает коммуникаторов всего мира в единую сеть, способствующую установлению, поддержке и развитию высоких профессиональных стандартов, а также продвижению новых идей в сфере бизнес-коммуникаций.

Источник: составлено автором

В странах Евросоюза и США доля занятых в сфере услуг составляет 74 и 81% от всего трудоспособного населения. В Японии этот показатель достигает 71%, а в странах с неразвитой экономикой доля сферы услуг составляет менее 50%. Например, в Киргизии, этот показатель составляет 48%, а в Таджикистане в сфере услуг занято всего лишь 27% трудоспособного населения. В Российской Федерации в 2014 году в сфере услуг было занято 65% занятых в экономике граждан. [21]

По данным Интернет-журнала «Business.ru» можно выделить самые востребованные услуги в России в 2016 году.

Таблица 4
Самые востребованные услуги в России в 2016 году [22]

Категория	Виды услуг
Бытовые	Ремонт мобильных телефонов, швейное ателье, прокат бытовой техники и одежды, автосервис и автомойка
Медицинские	Стоматологические кабинеты, анализы, кардиограммы, УЗИ, лечение некоторых заболеваний, массажные кабинеты, психологическая и психиатрическая помощь, различные терапии: игло рефлексотерапия, мануальная терапия и т. д.
Транспортные	Обычно это частная перевозка грузов на собственном небольшом грузовике или фургоне. Чаще такие перевозки заказываются во время переездов, а также при покупке крупногабаритной бытовой техники. Сюда же относится перевозка людей на собственном микроавтобусе или автомобиле.
Финансовые	Это, прежде всего, разного рода консалтинг в области налогообложения, ведения бухгалтерского учета и т. д.

Юридические	Адвокатские и юридические консультации, кабинеты, а также нотариальные конторы
Посреднические	Риэлторские, доставка
Развлекательные	Организация мероприятий, фото и видеосъемка, съемка кино и клипов, туристический сервис
Прочие	Ресторанный бизнес, организация хостела, организация домашнего питания, личный стилист, салон красоты на дому

Источник: составлено автором

Согласно прогнозам специалистов, в 2016 году объем рынка маркетинговых услуг сохранится на уровне 2015 года – 88,3 млрд руб., а к 2017 году достигнет показателя 97,1 млрд руб. В долларовом выражении рынок будет падать, что будет обусловлено ослаблением рубля [21].

Евдокимова К. В в свою очередь, определяет следующие основы PR. Маркетинговым PR называется процесс планирования, исполнения и оценки программ, которые способствуют: росту продаж; удовлетворению потребительских запросов; созданию благоприятного имиджа компании.

Как отмечала Кандаурова И.Р., PR и маркетинг имеют похожие цели, а именно стремление к налаживанию взаимопонимания между клиентами и компанией, забота о качестве товаров и имидже бренда.

В общем можно отметить, что PR (public relations) – является самостоятельной функцией маркетинга, менеджмента, которая позволяет установить и поддерживать коммуникации между компаниями и общественностью, чтобы достичь стратегических целей.

Как считает Н. Чуников, на рынок PR-услуг влияет сезонность бизнеса, которая зависит от динамики (положительной или отрицательной) развития того или иного вида деятельности, подъемов и спадов в экономике (микро и макро), кризисы и др. В первом случае - это «фактор политической сезонности», определяемый сроками подготовки и периодичностью проведения выборных кампаний, во втором – «фактор бизнес-сезонности», зависящий от положительной или отрицательной динамики развития отдельных видов предпринимательской деятельности, спадов или подъемов макро-, мезо- или микроэкономики.

Факторами падения, по мнению Румянцевой Я. Е., стали внешнеэкономические причины и оптимизация рекламных бюджетов компаний. Однако сегменту удалось удержать падение на невысоком уровне благодаря росту трейд-маркетинговых бюджетов, увеличению маркетинговых бюджетов фармацевтических компаний, инвестициям в проведение крупных мероприятий, а также активному развитию сегмента «спорт».

Специалист по связям с общественностью должен найти личный контакт со всеми клиентами, составить рабочие планы, написать соответствующие тексты, а также заниматься исследовательскими работами.

По мнению Уэбстера, участниками PR-рынка являются также профессиональные конкурсы, так как они дают возможность провести некую ревизию PR- деятельности и PR-возможностей: какая работа была проведена и на каком уровне, сформировать общую картину состояния PR-рынка. Среди российских конкурсов можно выделить: «Серебряный лучник»; «Белое крыло»; «PROBA-IPRA Golden World Awards»; «RuPoR»; «Золотой соболю»; «Хрустальной апельсин». Регуляторами рынка PR являются различные ассоциации, которые необходимы для консолидации усилий отдельных субъектов PR-рынка для решения вопросов общепромышленного значения.

По мнению Мусиевой П.А., «маркетинг на рынке услуг основательно не отличается от маркетинга материально-вещественных товаров» [8]. А.Е.Федько выделяет ряд тенденций маркетинга взаимодействия, которые имеют место в сфере услуг: использование информационных сведений о клиентах, полученных из различных каналов связи и информационных баз; внедрение на всех уровнях предприятия подхода, ориентированного на клиента; а Активизация взаимодействия клиентов и сотрудников с помощью телемаркетинга, сайтов в сети Интернет и call-центров[16]. Применение маркетинговых инструментов на предприятиях сферы услуг позволяет установить обратную связь с клиентами, улучшить качество обслуживания, а так же добиться более высоких объемов продаж, и завоевать высокие конкурентные позиции на рынке услуг.

Ряд исследователей выделяет особенности PR-продвижения образовательных услуг. Так например, Медведева Д.О., Габдулхакова Р.В., Хусаинов М.А. считают, что реализация комплексного продвижения образовательных услуг «способствует достижению целей вуза, позволяет решить такие задачи, как повышение популярности и укрепление репутации вуза, его услуг, бренда, формирование доверия потребителей, партнеров, средств массовой информации, усиление привлекательности для целевых аудиторий». [7] По мнению Струковой Е.Г., *цель* данных коммуникаций – «формирование устойчивых связей вуза и компаний отрасли для осуществления эффективного профессионального образования сотрудников, формирования кадрового резерва и повышения действенности работы предприятий»[15]. Отличительной чертой системы интегрированных маркетинговых коммуникаций образовательного учреждения является то, что они реализуются на практике и постоянно трансформируются в соответствии со спецификой маркетинга, перешедшего в фазу «маркетинга отношений», при котором наиболее надежным и эффективным средством передачи информации о качестве услуг являются удовлетворенные потребители.

Таким образом, PR (Public Relations) — это сфера знаний и тип профессиональной практики, способствующая налаживанию или поддержанию взаимовыгодных связей между организацией и общественностью, от которой зависит ее успех или неудача. Плановость и системность в работе с общественностью, регулярность проводимых PR-мероприятий, достоверность, открытость и полнота информации, равно как и учет позиции аудитории и общественного мнения должны стать основными механизмами в работе по формированию имиджа государственной службы. Следовательно применение маркетинговых инструментов на предприятиях сферы услуг позволяет установить обратную связь с клиентами, улучшить качество обслуживания, а так же добиться более высоких объемов продаж, и завоевать высокие конкурентные позиции на рынке услуг. Благодаря маркетинговым исследованиям и поддержанию связей с общественностью, можно выполнить анализ недостающих новых продуктов на рынке, получить большие заказы, оформить успешные сделки, получить важные контракты, гарантии, изменить установленные условия кредитования.

Список использованной литературы:

1. Азарова С.П. Маркетинг и современность: монография. – М.: Инфра-М, 2016. – 267 с.
2. Беляев В. И. Маркетинг менеджмент: маркетинговое обоснование управленческих решений: монография / В. И. Беляев В. И., В. В. Беляев, О. Н. Пяткова. — Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2014. — 290 с.
3. Граф Е. Н., Ежова В. О. Маркетинг в современных условиях [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы IV междунар. науч. конф. – Чита: Издательство Молодой ученый, 2016. – С. 42-43.
4. Колесникова Е. В., Рябова Н. В. Роль PR в современном мире // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 523-525.
5. Кушаков О.А., Бочкова Е.В. Особенности развития интернет-рекламы в России // Концепт. – 2016. - №9. – С.1-7.
6. Мартirosян М. Р. Современные подходы к организации PR-деятельности в сфере услуг // Молодой ученый. — 2014. — №6. — С. 448-453.
7. Медведева Д.О., Габдулхакова Р. В., Хусаинов М. А. Основные направления PR-продвижения образовательных услуг вуза // Высшее образование в России. – 2010. - №11. – С.141-143.
8. Мусиева П.А. Особенность маркетинговых коммуникаций в сфере услуг // Вопросы структуризации экономики. – 2011. - №1-2011. – С.181-184.
9. Мутылина К.О. Роль PR-технологий в сфере государственного и муниципального управления // Политика, экономика и инновации. – 2016. - №4. – С.1-4.
10. Мышляев В.С. iМаркетинг. Работаем по системе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 224 с.
11. Пономарева Г.И. PR-консалтинг как эффективный способ коммуникации в сфере услуг // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2013. - №19. – С.40-44.
12. Романенкова О.Н. Интернет-маркетинг. Учебник для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2016. – 228 с.
13. Сенаторов А. Контент-маркетинг. Стратегии продвижения в социальных сетях. – М.: Альпина Диджитал, 2016. – 150 с.
14. Синяева И.М., Романенкова О.Н. Маркетинг: теория и практика: учеб.для студ.вузов, обуч.по экон.спец. – М.: Юрайт, 2014. – 652 с.
15. Струкова Е.Г. Особенности маркетинговых коммуникаций для продвижения дистанционных образовательных услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий // Интернет-журнал Науковедение. – 2014. - №6. – С.1-15.
16. Федько А.Е. Особенности маркетингового инструментария, применяемого в сфере услуг // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. - №12. – С.60.
17. Шарипова Э. Я., Яковлев М. В. Связи с общественностью как технология управления на примере Башкирского государственного аграрного университета // Молодой ученый. — 2012. — №2. — С. 148-150.
18. Эяль, Н. Покупатель на крючке. Руководство по созданию продуктов, формирующих привычки / Нир Эяль, Райан Хувер ; пер. с англ. С. Филина. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 224 с.
19. Лунько М.Е. Российский рынок услуг. Состояние и потенциал на международном рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1429699406>.
20. Рынок маркетинговых услуг в 2016 году расти не будет [Электронный ресурс].–Режимдоступа: <http://adindex.ru/news/tendencies/2016/03/2/132320.phtml>.
21. Самые востребованные услуги в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.business.ru/article/731-qqq-16-m7-15-07-2016-samye-vostrebovannye-uslugi-v-2016-godu>.
22. Стенякина Е. Современный PR: новые потребители или новые потребности? [Электронный ресурс] // Лаборатория рекламы. – Режим доступа: <http://www.advlab.ru/articles/article462.htm>.

Isachenko E.N.,
Bryansk state University named after academician I. G. Petrovsky, Bryansk
Director: Shuklina Z.N., professor. Doctor of Economic Sciences

EFFECTIVE METHODS OF APPLICATION OF PR IN WORKING WITH CLIENTS IN THE SERVICE SECTOR

Abstract: *In this article, we looked at the use of effective methods of PR work with clients in the service sector. PR — is the sphere of knowledge and the type of professional practice related to the management of public opinion. At times when the role of society increases, PR goes to dominant positions. At times when the role of society increases, PR goes to the leading positions.*

Keywords: *PR-activities, services, and marketing.*

УДК 33.331.3.31

Кирильчук С.П., Шевченко Е.В.,
Институт экономики и управления «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского», г.
Симферополь

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ В РАБОТЕ ЭФФЕКТИВНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

Аннотация: *В статье рассмотрены основные положения управления рабочим временем эффективного руководителя. Определены ключевые блоки тайм-менеджмента: целеполагание, структурное распределение рабочего времени, планирование рабочего времени и организация рабочего пространства.*

Ключевые слова: *тайм-менеджмент, руководитель, принцип Парето, ABC-анализ, матрица Эйзенхауэра, дерево целей.*

Одним из ключевых критериев эффективности руководителя является его умение своевременно принимать управленческие решения. Именно от своевременности решений зависит успешность реализации выбранной стратегии развития компании. Однако, определенная нехватка времени приводит к стандартной ошибке большинства руководителей – повышению скорости выполнения работ, что влечет за собой повышение управленческих ошибок и снижение качества выполняемой работы. Поэтому задача руководителя состоит не в том, чтобы совершать действия быстрее, а в том, чтобы рационально использовать тот ресурс времени, который у него есть в распоряжении, то есть управлять своим рабочим временем. При этом, управление временем фактически сводится к управлению своими действиями во времени.

Технология организации времени и повышения эффективности его использования, которая получила название тайм-менеджмент, является одной из наиболее распространенных в практическом менеджменте. Она объединяет следующие ключевые блоки:

- целеполагание;
- структурное распределение рабочего времени руководителя;
- планирование рабочего времени;
- организация рабочего пространства.

Основой для управления временем руководителя является процесс *целеполагания*, который представляет собой формулирование конкретных целей, побуждающих работников организации к активным действиям.

Широко используемая на практике технология постановки целей, которая устанавливает критерии правильно сформулированной цели и может быть использована руководителем в процессе целеполагания является методика +CSMART (рисунок 1).



Рисунок 1 – Критерии +SMART*

* Составлено автором по данным [1]

Указанная методика позволяет не только обосновывать актуальность цели, но и побуждает подчиненных формализовать процесс и данные. Однако, она не определяет последовательности выполнения задач разных уровней управления, не увязывает стратегическую цель и очевидные задачи на каждом этапе выполнения работ.

Преодолеть указанные недостатки позволяет такой метод постановки целей, как «дерево целей». С помощью данного метода цели устанавливаются по иерархическому принципу, по аналогии с вершиной дерева и его ветвями (рисунок 2).

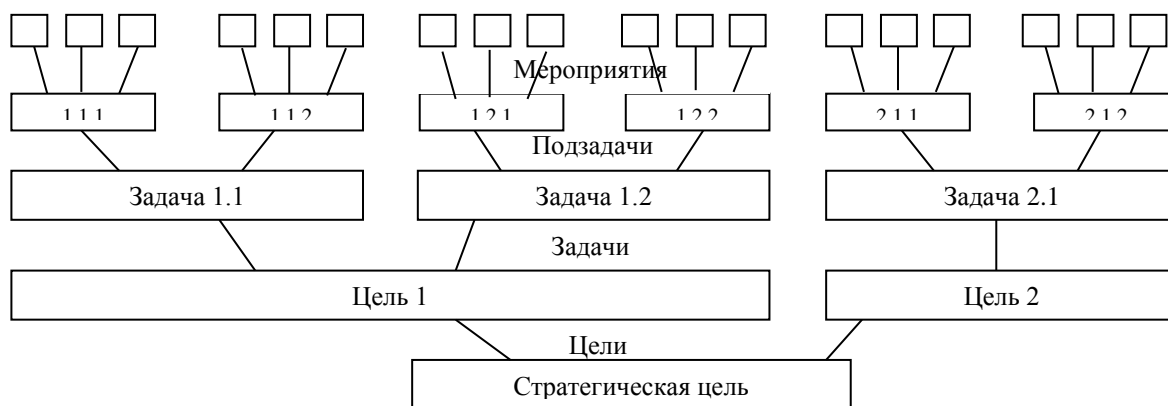


Рисунок 2 – «Дерево целей»*

* Составлено автором по данным [2]

Согласно рисунку, чтобы достичь цели верхнего уровня («стратегическая цель») необходимо планомерно реализовать текущие цели, при этом, чем более они детализированы, тем более полно составлен план реализации поставленной цели.

Эффективность использования рабочего времени руководителем зависит от качественного выполнения ряда функций: планирование, организация, делегирование, координация, мотивация, контроль, собственная работа (выполнение обязанностей специалиста, не связанных с управлением). При этом, в зависимости от уровня управления руководителю, с точки зрения тайм-менеджмента, необходимо *структурно распределять выполнение этих функций во времени* (рисунок 3).

Так, руководитель верхнего уровня управления, 60% рабочего времени выполняет функции делегирования и контроля, и только 15% времени посвящает вопросам мотивации, координации и собственной работе, как специалиста.

Руководитель среднего уровня управления, 65% рабочего времени реализует функции планирования, делегирования и координации.

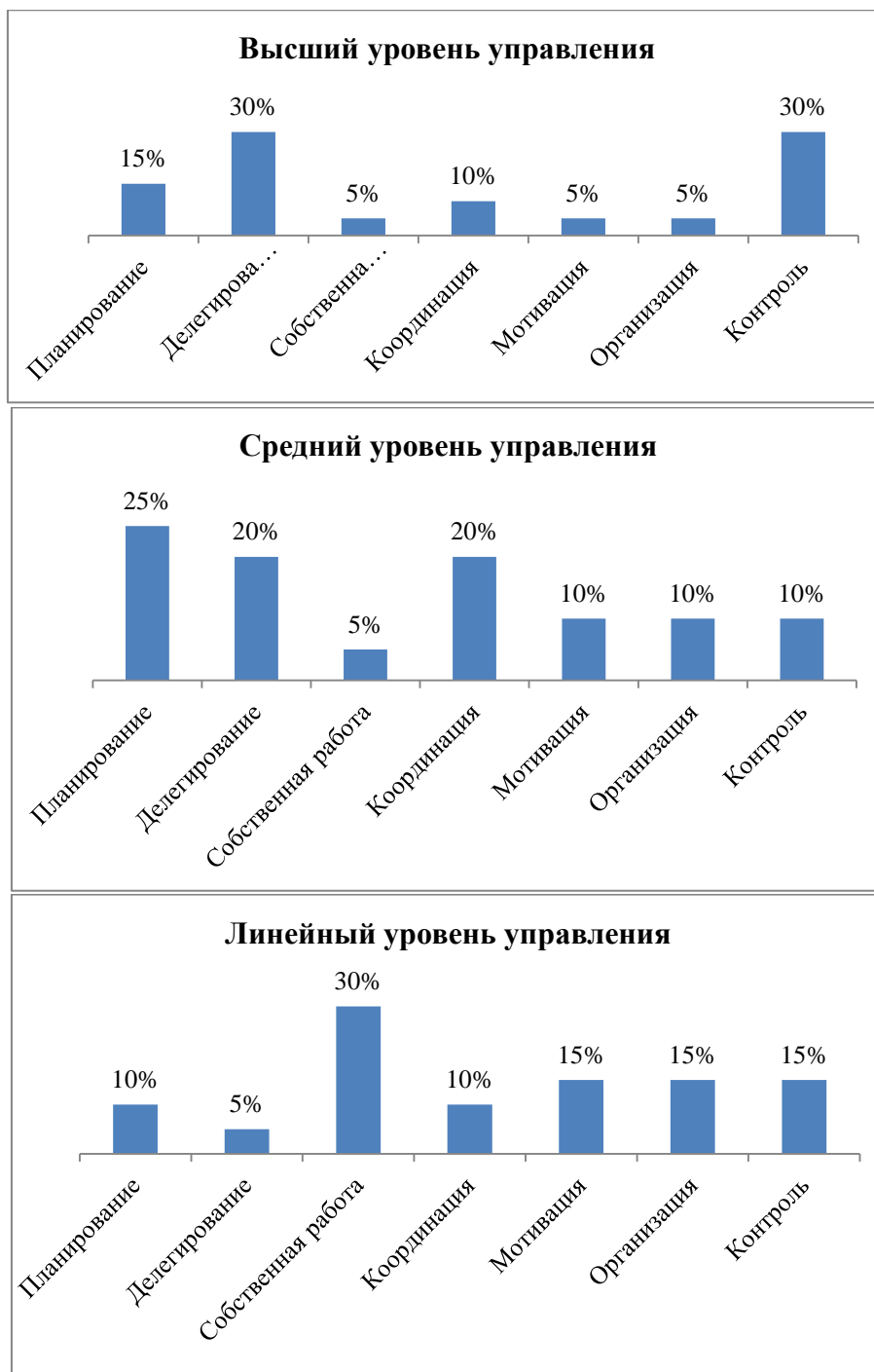


Рисунок 3 – Структурное распределение рабочего времени в зависимости от уровня управления*
*Составлено автором по данным [2]

Руководитель линейного уровня управления, напротив, большую часть рабочего времени выполняет собственную работу 30% и 45% времени – реализует функции организации, мотивации и контроля.

Следует отметить, что структурное распределение рабочего времени позволяет руководителю концентрировать внимание на одних функциях и делегировать другие, с целью рационального распределения своего времени.

Однако, каждый руководитель, распределяя свое время, постоянно сталкивается с определенными препятствиями – «поглотителями времени», которые могут быть обусловлены как внутренними (технические, организационные ошибки, психологические барьеры), так и внешними трудностями (факторы внешней среды функционирования).

Кратко досье «поглотителей времени» представлено на рисунке 4.

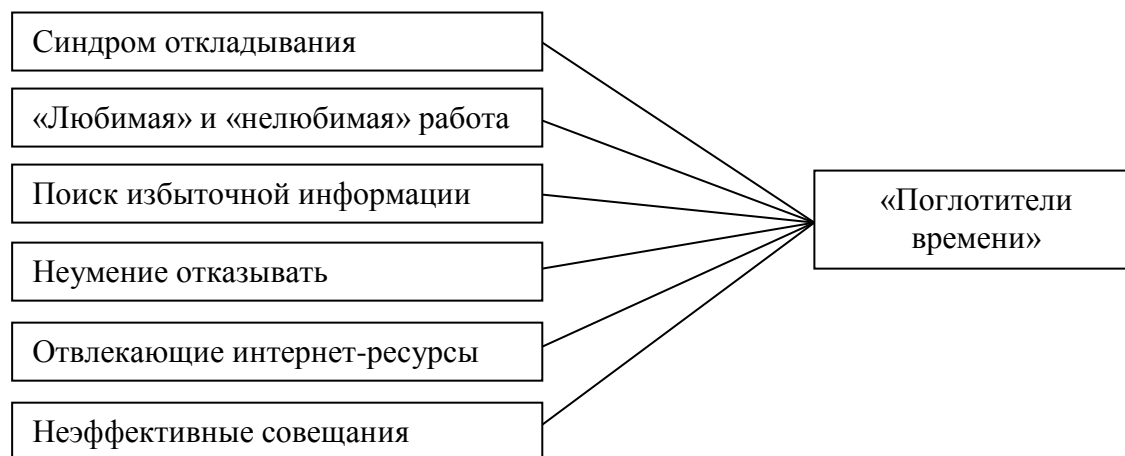


Рисунок 4 – Краткое досье «поглотителей времени»

* Составлено автором по данным [2]

Учет приведенных на рисунке препятствий позволит руководителю выделить для них рабочее время в процессе планирования, и определить механизмы борьбы и/или адаптации к ним.

Одним из важных блоков тайм-менеджмента является умение *планировать рабочее время*. В качестве методов планирования могут быть выбраны Принцип Парето, ABC-анализ, Матрица Эйзенхауэра [3; с. 150].

Также руководитель для эффективного тайм-менеджмента может использовать персональные мобильные устройства, которые позволяют:

- вести личную базу контактов с возможностью синхронизации через веб-сервис (например, аккаунт Google);

- создать центральное хранилище папок и файлов;

- работать с текстовыми и табличными документами (например, Office Suite, WPS Office);

- вести органайзер с возможностью онлайн корректировки (например, S Planner, ColorNote).

Следует отметить, что описанные блоки тайм-менеджмента требуют от руководителя определенных знаний и умений, в то время как блок *«Организация рабочего пространства»*, по сути, дополняет их, так как заключается в правильной организации рабочего места, освещенности и вентиляции рабочего помещения. Так, зонирование рабочего стола (например, согласно правила TRAF) позволяет систематизировать как входящую, так и исходящую документацию руководителя; правильная освещенность создает комфортные условия для работы, а вентиляция помещения позволяет сохранить его работоспособность.

Таким образом, тайм менеджмент в работе эффективного руководителя заключается не только в умении управлять своим рабочим временем, но и подразумевает организацию своей деятельности и достижение своих целей. Это категория самоменеджмента, которая реализуется с помощью применения методик и техник позволяющих формулировать конкретные цели, рационально распределять функции в зависимости от уровня управления, планировать рабочее время и организовывать рабочее пространство.

Список использованной литературы:

1. Друкер П. Эффективный управляющий / Питер Друкер. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bookol.ru/nauka_obrazovanie/delovaya_literatura/100533/fulltext.htm (дата обращения 22.11.2016)

2. Тайм-менеджмент в вашей работе / мат. тренинга информационного портала «Профессионалы.ru». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://professional.ru/trainings/> (дата обращения 21.11.2016)

3. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персонала: Учебное пособие, 2-е изд., исправ. и доп./ Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 304 с.

© С.П. Кирильчук, Е.В.Шевченко, 2016

Kirilchuk S.P., Shevchenko E. V.

Institute of Economics and management "Crimean Federal University of V.I. Vernadsky», Simferopol

TIME MANAGEMENT IN THE WORK OF EFFECTIVE MANAGER

Abstract: *The article describes main provisions of time management in the work of effective manager. The key blocks of time management: definition of objectives, structural distribution of working time, planning of working time and organization of the working space in the article identified.*

Keywords: *time management, manager, Pareto principle, ABC-analysis, Eisenhower matrix, tree of objectives.*

УДК 33

Кирсанова В.В.,

студентка Волгоградского государственного медицинского университета, г. Волгоград
Научный руководитель: Водопьянова Н.А, к. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента
Волгоградского государственного медицинского университета, г. Волгоград

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИЧИНЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Одной из важнейших проблем экономики современной России является безработица, которая представляет собой экономическую ситуацию, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу. Безработица это недоиспользование способных и готовых быть использованными как трудовых (рабочая сила), так и нетрудовых (физический капитал и земля) экономических ресурсов, хозяева или обладатели которых активно ищут возможности их использования [4].

Вопросы безработицы довольно широко рассматривались в работах таких представителей экономической науки, как Адам Смит, Давид Рикардо, Жан Батист Сэй, Альфред Маршалл, Артур Пигу, Карл Маркс, Джон Мейнард Кейнс [3].

К безработным, применительно к стандартам Международной организации труда (МОТ), относятся лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые в рассматриваемый период: не имели работы (доходного занятия); занимались поиском работы, то есть обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации организации (работодателю), использовали личные связи и т.д. или предпринимали шаги к организации собственного дела; были готовы приступить к работе в течение обследуемой недели [2].

Повышение или снижение экономической активности можно считать основными причинами роста и снижения занятости, и уровня безработицы в стране.

Возможно выделить несколько причин возникновения безработицы [2]:

1. Демографические изменения (рост численности трудоспособного населения повышает спрос на труд, что увеличивает вероятность роста безработицы);
2. Политика в области формирования заработной платы (установление ставок заработной платы выше равновесного уровня под давлением действий профсоюзов и социально-экономической активности населения);
3. Низкий платежеспособный спрос (отсутствие спроса на товары и услуги снижает спрос на труд, поскольку спрос на труд носит производственный характер, а в результате этого возникает безработица);
4. Географические перемещения населения: человек переезжает на новое место и может оказаться в момент переезда и в течение какого-то времени до и после переезда безработным;
5. Смена профессиональных интересов, переобучение, переквалификация;
6. Наступление новых этапов в персональной жизни человека: учеба, рождение детей и т.д.

Маркс К. полагал, что причинами безработицы является чрезмерный труд одной части рабочего класса, который высвобождает другую его часть, переводя ее в ряды безработных, а также циклический характер развития производства. В фазах кризиса и депрессии безработица растет [3].

Пигу А. полагал, что слишком высокий уровень средней заработной платы является основным источником безработицы.[3].

По мнению многих специалистов, причиной возникновения безработицы в современной России является то, что число работающих пенсионеров выше числа молодых специалистов, более того, они занимают руководящие должности. Но этот фактор нельзя считать позитивным. Это, как установлено, опытные специалисты с большим опытом работы, но их производительность труда минимальна в силу их возраста и неспособность освоить современные информационные технологии, такие как интернет. Именно поэтому правительство Российской Федерации ведет политику вытеснения пенсионеров с рабочих мест [2].

Причиной этой проблемы является другая проблема — маленький размер пенсии. Нужно обеспечивать население достойной пенсией, чтобы открыть дорогу молодым в их карьере.

К еще одной существенной причиной, отразившейся на занятости являются кризисные явления. Сразу после того, как страну затронули общемировые тенденции экономического спада, компании, в том числе и крупные промышленные предприятия, приступили к оптимизации бизнеса. Прошли массовые сокращения, снизились темпы роста заработной платы. Такая ситуация длилась несколько месяцев – с середины лета и до конца 2014 года. Тем не менее, постепенно экономика приспособилась и продемонстрировала свою устойчивость. Несмотря на некоторые колебания, она сохранила за собой стабильное положение. Однако зарплаты и занятость не восстанавливаются до кризисного уровня.

Одним из наиважнейших показателей статистики занятости является доля (процент) безработных в экономически активном населении (трудоспособные люди в возрасте от 16 лет). Именно этот показатель определяет обособленно для каждой личности вероятность потери или приобретения рабочего места.

Уровень безработицы представляет собой экономический показатель, являющийся одним из наиболее важнейших индикаторов на рынке труда. Этот показатель выражает соотношение между нетрудоспособными гражданами в социуме и теми, кто имеет постоянное место работы. Непосредственно, в счет можно взять трудоспособное, экономически активное население той или иной страны [1].

По показателю уровня безработицы можно судить о состоянии экономики в данный момент. Он отражает состояние экономики страны или региона. Практически всегда считается, что чем выше уровень безработицы, тем хуже экономическая ситуация и ниже уровень жизни населения.

Рассчитать уровень безработицы можно посредством деления количества безработных граждан на общее число трудоспособного населения в стране (занятого и незанятого).

По данным Росстата уровень безработицы в России на начало 2016 года составил 5.8% (или 4.4 млн. человек) [5].

В настоящее время можно проследить следующую картину на рынке труда: численность рабочей силы составляет 76,6 млн. человек, или 52% от общей численности населения страны, в их числе 72,5 млн. человек, или 94,6% рабочей силы заняты в экономике и 4,1 млн. человек (5,4%) не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда они классифицируются как безработные). В государственных учреждениях службы занятости населения зарегистрировано в качестве безработных 0,8 млн. человек [5].

Но не стоит забывать, что официальные данные по соотношению занятого населения и тех, кто находится в поиске трудоустройства – номинальны. Они лишь частично отражают реальную ситуацию на рынке труда. К тому же не стоит забывать, что многие люди, не имеющие работы, отказываются от получения официальных справок, следовательно, не могут быть учтены в полном объеме.

Тем не менее, следует отметить, что безработица в России на протяжении последних лет имеет тенденции к снижению.

Опираясь на представленные данные, можно сделать вывод, что кризис – это не всегда стагнация. Иногда подобные непростые периоды становятся импульсом для развития, порождают новые возможности. Политика импортозамещения, торговые войны, развитие собственного производства – все это стало причиной увеличения рабочих мест в новых отраслях.

К самым перспективным областям на сегодняшний момент можно отнести: сельское хозяйство, информационные технологии, автомобильные перевозки, туристический бизнес по направлениям российских центров рекреации, некоторые отрасли промышленности (легкая, пищевая, химическая).

Очевидно, что положительные тенденции только начинают проявлять себя. При условии сохранения подобной ситуации в будущем, а также в случае отсутствия финансовых потрясений в следующем году улучшения будут более заметными.

Список использованной литературы:

1. Арещенко В.Д. и др. Рынок труда: проблем безработицы и социальные гарантии: Учеб.-метод. пос. / В.Д. Арещенко, С.С. Дрозд, Г.К. Балтрушевич. – Гомель: Межд. Инженер. академия, 2013. – 220 С.
2. Батуренко С.А. Безработные в современном российском обществе: состояние и некоторые проблемы исследования // Вестн. Моск. Ун-та. Сер.18. Социология и политология, 2010. - №2. – 198 С.
3. Воловская Н.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов/ Н.М. Воловская – 3-е изд., доп. – М.: НОРМА, Новосибирск: Сибирское соглашение, 2011. – 256 С.
4. Костаков В.Г. Безработица – зло или благо? // Вопросы статистики, 2012. - №12. – 120 С.
5. Официальный сайт / Федеральная служба государственной статистики / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения 13.12.16)

© В.В. Кирсанова, 2016

УДК: 338.57.055.2

Кривун А.С., Кирсанова В.В.,
научный руководитель: к. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента ВолгГМУ Водопьянова
Наталья Александровна,
Волгоградский государственный медицинский университет, г. Волгоград

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ

Любые экономические потрясения не происходят безболезненно как для населения страны, так и для всех государственных систем в целом. Однако, зная сущность проблемы и причины ее возникновения,

становится легче предпринять какие-то меры по ее преодолению, а возможно даже обратить критическую ситуацию на пользу государству. Так, например, многие экономисты и политики считают, что низкие и стабильные темпы роста инфляции не только способствуют росту производства в стране, но и снижают чувствительность экономики к потрясениям [3].

Явление инфляции присуще в той или иной степени любой рыночной и переходной к ней экономикам, в том числе и экономикам промышленно развитых стран. Инфляция проникает во все сферы экономической жизни и начинает их разрушать. От нее страдают государство, производство, финансовый рынок и рыночная экономика, но больше всего страдают люди [2].

Инфляция это повышение общего уровня цен на товары и услуги. При инфляции на одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде [2].

До сих пор нельзя установить точно, когда именно проблема инфляции впервые встала перед человечеством. Скорее всего, инфляция появилась во времена возникновения самих денег, ведь именно с их функционированием и обращением она неразрывно связана. При этом можно предположить, что возникновение инфляции связано с высокой фазой развития рыночных отношений.

Итак, известно, что сам термин «инфляция» возник в США в период войн за независимость 1775–1783 гг., а также получил распространение после гражданской войны в Северной Америке в 1861–1865 гг. Англия столкнулась с таким явлением, как инфляция, во время войны с Наполеоном в начале XIX века, Франции – в период Французской революции 1789–1791 гг., а Германия после Первой мировой войны осенью 1923 года. Что касается денежного обращения нашей страны, то не избежала этой участи и Россия, которая столкнулась с понятием «инфляция» в период с 1769 по 1895 г. Более же широкое распространение это явление получило в России в 20-е гг. прошлого столетия [2].

Инфляция как сложное экономическое явление провоцируется целым спектром различных причин, ведущих к ее возникновению. Помимо обесценивания денег, когда их выпускается больше, нежели требуется золота для обращения товаров, – существуют и другие. Наиболее существенной причиной принято считать диспропорциональность, то есть несбалансированность государственных расходов и доходов, что приводит к дефициту госбюджета. Эту проблему можно решить за счет займов в Центральном банке страны, то есть эмиссии новых денег, что приводит к росту массы денег в обращении.

Другой причиной является инфляционный рост цен; а также инвестиции, связанные с милитаризацией экономики. Дополнительный платежеспособный спрос создается военными ассигнованиями, что приводит к увеличению денежной массы без соответствующего товарного покрытия. К одной из существенных причин хронических дефицитов государственного бюджета следует отнести рост военных расходов, когда государство вынуждено увеличить денежную массу.

Инфляция в России имела место не только в новейшей истории страны, в четко выраженных формах она проявляется, по крайней мере, в третий раз. Сначала это было в период первой мировой войны, последовавшей за ней гражданской, в годы послевоенного восстановления, завершившегося на первом этапе НЭПа (1914-1924г.). Второй раз инфляция проявилась уже в советское время – в годы индустриализации и формирования системы централизованного планирования, фактически на протяжении всех довоенных пятилеток, в годы Великой Отечественной войны и начале послевоенного восстановления (1928-1947г.), по существу в течение двух десятилетий. Третий раз она проявилась в период экономических реформ, направленных на воссоздание рыночной экономики, после провозглашения государственного суверенитета России и распада СССР (1992-1996г.) [3].

В менее отчетливых формах инфляция наблюдалась в советской экономике практически постоянно с 1955 г., хотя и в скрытой форме. Негативные черты централизованной экономики требовали огромных расходов, которые нельзя было нести, не прибегая к инфляции. Одной из ошибок планоцентрированной экономики была ошибочная концепция о неприменимости к ней самого понятия “инфляция” и о неуклонном повышении покупательной способности рубля. Главной причиной скрытой инфляции были милитаризованная экономика и структурные перекосы в народном хозяйстве. Основные фонды страны были связаны с развитием и модернизацией добывающих отраслей - нефти и газа, что недопустимо, поскольку в отношении сравнительных издержек продукция добывающих отраслей не может быть перспективной. В общем, экономическая политика административно-командной системы способствовала формированию огромного инфляционного потенциала [2].

1990 год оказался рубежным, последним годом умеренных темпов инфляции. В России, как и в большинстве бывших союзных республик годовые темпы прироста цен составили от 3 до 5%. С 1991 года темпы инфляции резко возросли.

Инфляция в России, как и во многих странах, рассчитывается на основе Индекса Потребительских Цен на Товары и Услуги.

Уровень инфляции в России на конец ноября составляет 0,44%, что на 0,01 больше, чем в октябре 2016 года и на 0,31 меньше, чем в конце 2015 года. Вместе с этим, инфляция с начала 2016 года составила 4,96%, а в годовом исчислении - 5,76% [4].

По уровню инфляции в 2016 Россия занимает 13 место в мире.

К основным факторам, повлиявшим на уровень инфляции в нашей стране в 2016 году можно отнести экономические санкции в отношении России, включая кредитную блокаду, которая существенно влияет на

банковскую систему, реальный сектор экономики и стоимость нефти, снижение цены которой неизбежно приведет к падению покупательной возможности рубля, то есть его девальвации с последующей инфляцией.

Стоит отметить, что главной причиной, поспособствовавшей замедлению инфляции в 2016 году является снижение цен на продовольствие в мире, хороший урожай в России и увеличение выпуска некоторых видов продукции на фоне слабеющего спроса населения, что способствовало насыщению российского рынка.

Опираясь на вышесказанное можно сказать, что в России инфляция возникала и нарастала в годы политических конфликтов (войн, революций) и при смене модели социально-экономического развития общества. Преодоление инфляции и ее последствий каждый раз требовало больших усилий и значительного времени. Исключением не является и современная российская инфляция.

Список использованной литературы:

1. Кирюшин О.И. Экономическая теория: Учебник / Р.С. Гайсин, О.И. Кирюшин В.Г. Кучкин, В.С. Семенович // - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 330 с.
2. Шахнович Р. М. Инфляция и антиинфляционная политика в переходной экономике// Либроком - Москва, 2012. - 392 с.
3. Куликов Л.М. Экономическая теория: учебник// - М.:ТК Велби.- 2010.- 432 с.
4. Официальный сайт / Федеральная служба государственной статистики / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru./wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения 16.12.16)

© А.С. Кривун, В.В. Кирсанова, Н.А. Водопьянова, 2016

УДК 338.462

Кузовлева И.Ю., Коденцов А.А.,
Российский государственный университет физической культуры, спорта,
молодежи и туризма (РГУФКСМиТ), г. Москва

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ СПОРТИВНЫХ УСЛУГ

Реклама является важным элементом развития и движения торговли. Реклама - это основной способ продвижения и реализации товаров и услуг. О существовании какой-либо организации, ее товарах или услугах потенциальные потребители, в большинстве своем, узнают именно из рекламы.

Организация и развитие спорта невозможны без наличия материально – технической инфраструктуры, которая должна отвечать современным мировым нормам и стандартам проведения и организации спортивных соревнований, а также тренировочного процесса. Наиболее популярными видами продвижения товара, как известно из маркетинга, являются реклама, личные продажи и мероприятия СТИС[3, с.110]. Форма, содержание и характер рекламы изменяются вместе с изменениями в научной, социальной, экономической и других сферах деятельности человека. И на сегодняшний день, чем больше развивается общество, тем большую часть в жизнь людей занимает глобальная сеть, это означает, что интернет прочно занял свое место в жизни большинства людей по всему миру. Это и является причиной, по которой реклама в интернете на настоящий момент во много раз эффективнее и действеннее, чем печатная реклама, реклама на радио или телевидении. Важным моментом является и то, что любой вид рекламы наиболее эффективен тогда, когда содержание рекламы не только интересно, но и подается в ненавязчивой форме.

В современных условиях реклама может быть устроена так, что будет появляться после запроса самого потенциального клиента. На этом принципе построена, например, контекстная реклама, которая является эффективным способом продвижения сайта.

Реклама может достичь поставленных целей только в том случае, если есть понимание того, что интересует потребителей, какие существуют потребности на рынке в настоящий момент времени. Именно интернет позволяет узнать данную информацию без каких-либо сложностей, а главное крупных вложений.

Вместе с тем, стоимость такой рекламы ниже, чем стоимость самого дорогого вида рекламы – рекламы на телевидении, и эффективность интернет-рекламы значительно выше. На рынке существует множество сервисов поисковых систем, которые позволяют организовать работу рекламы в сети.

Согласно исследованиям Джоэри Ван Ден Берга и Матиаса Берера, нынешнее поколение, так называемое поколение-пехт, предпочитает использовать различные Интернет-ресурсы для удовлетворения своих потребностей, это подтверждается приведенной ими статистикой: 70% сегодняшней молодежи являются пользователями социальных сетей, у каждого в среднем по 200 друзей, 56% из них пользуются социальными сетями ежедневно, 73% людей совершают покупки в интернете и пользуются поисковиками как средством

поиска информации, причем их количество с каждым годом растет в среднем на 27%. Это значит, что привлечь потенциальных покупателей традиционными способами рекламы становится все труднее.

Рекламное послание, которое должно быть донесено до потенциальных клиентов, может быть представлено в различных формах. Количество этих форм возрастает вместе с ростом осведомленности аудитории и с ростом ее избирательности.

В настоящий момент наиболее популярными являются следующие формы представления рекламы в интернете:

1. *Медийная реклама* — это может быть текстовая, графическая или звуковая информация, которая размещается на вебсайтах, предоставляющими такую возможность. Чаще всего, медийная рекламе представлена в виде баннеров.

2. *Текстовая реклама* — только текстовая форма представления информации, размещенная также на вебсайтах, которые являются рекламными площадками.

3. *Контекстная реклама* — такой тип рекламы, который показывает рекламное сообщение в соответствии с содержанием или контекстом интернет страницы.

4. *Тизерная реклама* — сочетание медийной, текстовой и контекстной рекламы.

5. *Промо-сайт* — размещение рекламных материалов в виде вебсайта, представляющего собой презентацию рекламируемого предложения и др.

В данной статье показан алгоритм разработки интернет рекламы для продвижения спортивных услуг на примере общества с ограниченной ответственностью «Феникс».

ООО «Феникс» предлагает услуги по занятиям тхэквондо и является неофициальным лидером по качеству подготовки спортсменов, так как именно спортсмены этого клуба состоят в сборных Москвы и России. Данный вид спорта является олимпийским и по праву занимает второе место по численности занимающихся после футбола. Согласно официальной статистике, тхэквондо занимаются более 80 млн. человек в 207 странах мира. Также ООО «Феникс» предлагает занятия в группах по общей физической подготовке для детей с нарушением осанки и плоскостопием и специальные занятия по гибкости.

Однако, несмотря на все вышесказанное, экономически, ООО «Феникс» показывает хоть и не отрицательные, но сокращающиеся показатели финансовой эффективности за последние два года:

- показатели прибыли (рис. 1),



Рисунок 1. Динамика показателей финансовой эффективности ООО «Феникс»

- показатели рентабельности организации (рис. 2).

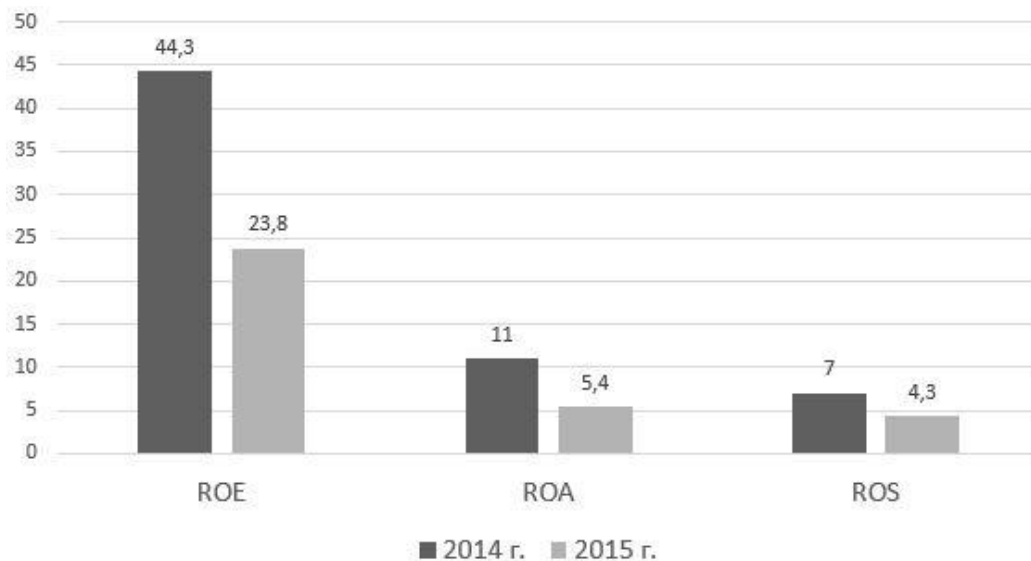


Рисунок 2. Динамика показателей рентабельности ООО «Феникс»

Данный нисходящий тренд является определенно негативным явлением, а произошел он по причине того, что количество вновь пришедших за последний год сократилось примерно на 27%, что, в свою очередь, обусловлено организованной маркетинговой политикой, основанной на традиционных видах рекламы, такие как: баннерная реклама и раздача листовок.

Решение данной проблемы предполагается в виде организации рекламной кампании на основе интернет технологий, базой которой служит платформа Яндекс, поскольку именно она позволяет организовать максимально эффективную рекламную кампанию. Данный тезис подтверждается статистикой Liveinternet от апреля 2015 года, в отчете говорится, что на «Яндекс» приходится 57,6% переходов из результатов поиска на внешние сайты, а на Google – 36% (рис. 3).

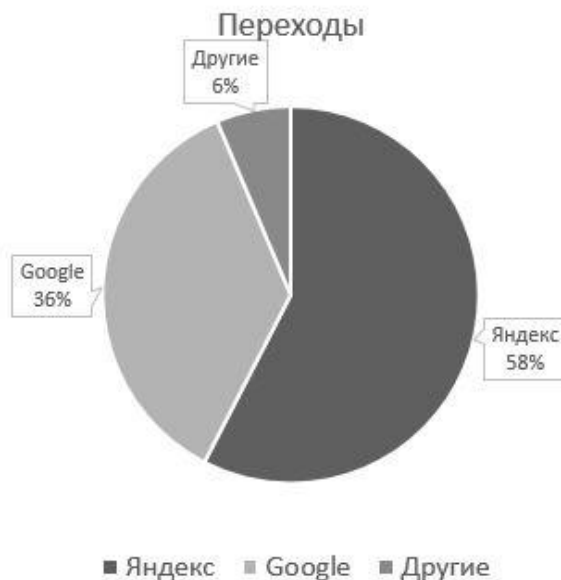


Рисунок 3. Количество переходов из результатов поиска на внешние сайты

Рекламная кампания будет построена по следующему алгоритму:

- 1) составление грамотного заголовка;
- 2) подбор ключевых слов и фраз;
- 3) разработка прогнозного анализа;
- 4) выбор оптимального варианта размещения рекламного объявления, исходя из результатов прогнозного анализа;
- 5) запуск рекламной кампании.

Рассмотрим данный план более подробно.

1. Составление грамотного заголовка. Заголовок рекламного сообщения должен быть достаточно лаконичным, но в то же время таким, чтобы пользователь понял, что он нашел именно то, что искал сразу в заголовке объявления. В нашем примере, пользователь ищет Тхэквондо для детей, значит и в заголовке должно быть упоминание об этой услуге. Например: «Тхэквондо для детей. Набор от 4 лет» или «Клуб «Феникс» приглашает на занятия по Тхэквондо взрослых и детей. Пробное занятие - бесплатно!» Заголовок должен привлечь потенциального клиента.

2. Подбор ключевых фраз. Самый сложный этап данного алгоритма, поскольку необходимо составить такие фразы и слова, которые пользователь вероятнее всего будет использовать при поиске нашей услуги. Дальнейший прогнозный анализ будет построен на основе 24 наиболее употребляемых слов и фраз за последние 20 дней.

3. Разработка прогнозного анализа. На данном этапе необходимо спрогнозировать с одной стороны - эффективность, а с другой - стоимость будущей рекламной кампании. Выглядеть он должен следующим образом (табл. 1):

Таблица 1.
Прогнозный анализ на месяц

Места размещения рекламных материалов		Показы рекламных материалов (прогноз)			Переходы	Средняя цена за клик, руб.		Стоимость за кампанию, руб.
		в день	в неделю	всего				
Яндекс	По фразам	17345	121412	520337	28232	25,05	1-го спецразмещения	707218,20
Яндекс	По фразам	17106	119743	513185	26422	21,45	2-го спецразмещения	566685,20
Яндекс	По фразам	16946	118623	508383	25307	19,71	спецразмещения	498798,80
Яндекс	По фразам	11977	83840	359316	2545	21,60	1-го места	54979,00
Яндекс	По фразам	11792	82542	353753	2364	18,15	гарантированных показов	42910,10

4. Выбор оптимального варианта.

Во-первых, необходимо определить предпочитаемое месторасположение рекламного объявления:

- первое специальное размещение (первая позиция под строкой поиска);
- второе специальное размещение (вторая позиция под строкой поиска);
- специальное размещение (одна из первых трех позиций под строкой поиска (зависит от других похожих объявлений));
- позиция первого места (первая позиция справа от строки поиска);
- позиция гарантированных показов (первые три позиции справа от строки поиска (зависит от схожих объявлений)).

Каждая из этих позиций имеет свои особенности восприятия пользователей, цены за клик и прогноза переходов.

Во-вторых, из предложенного прогнозного анализа следует выбрать наиболее подходящий вариант рекламной кампании с учетом целей этой кампании, специфики предлагаемой услуги и скорректировать предполагаемое количество переходов на количество пользователей, которые воспользовались ссылкой случайно, которые перешли на сайт не с целью воспользоваться услугой, а, например, получить интересующую их информацию об организации или предоставляемых услугах и т.п. Как правило, реальное количество клиентов, которые воспользуются услугой, составляет 10-15% от количества общих переходов.

Предположим, что количество реальных клиентов составит 10%, тогда данные будут выглядеть следующим образом (рис. 4):

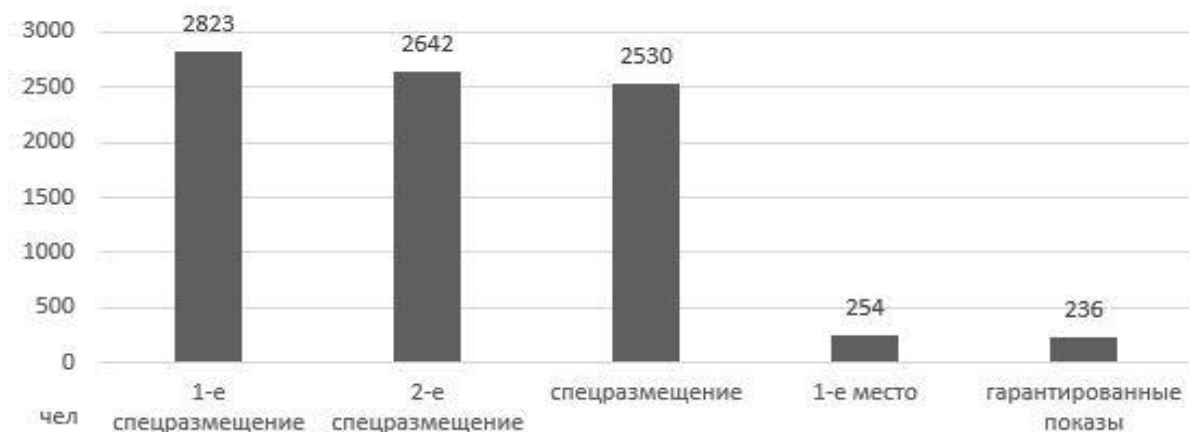


Рисунок 4. Скорректированное количество пришедших клиентов

Предполагаемый экономический эффект будет рассчитываться, исходя из стоимости абонемента для занятий равной 3000 руб./мес. (табл. 2).

Таблица 2.

Показатель / Расположение	Предполагаемый экономический эффект за 1 месяц				
	1-е спецразмещение	2-е спецразмещение	Спецразмещение	1-е место	Гарантированные показы
Выручка, тыс. руб.	8469	7926	7590	762	708
Стоимость кампании (затраты), тыс. руб.	707,2	566,7	498,8	55	43
Прибыль, тыс. руб.	7761,8	7359,3	7091,2	707	665

Проанализировав все полученные данные, можно констатировать, что при наличии чистой прибыли, организация может позволить себе любой из предложенных вариантов, но выбор конкретного вида будет зависеть от целей, которые поставила перед рекламной кампанией организация. Если руководству ООО «Феникс» важна, в первую очередь, отдача от вложенных средств, то наиболее оптимальным в этом плане будет кампания, размещенная на позициях гарантированных показов, так как рентабельность затрат в этом случае наибольшая из возможных вариантов. Если важно количество пришедших клиентов, то в таком случае лучшим вариантом будет позиция 1-го спецразмещения и так далее. Так или иначе, выбор варианта будет возложен на работников, занимающихся маркетинговой деятельностью в этой организации.

Таким образом, проанализировав финансовые результаты деятельности ООО «Феникс» с традиционными видами рекламы, и спрогнозировав экономическую эффективность деятельности организации с рекламой в сети интернет можно с уверенностью сказать, что эффективность последних во много раз превышает эффективность традиционных способов продвижения на российском рынке спортивных услуг.

Список использованной литературы:

1. Алексеев С.В. Спортивный маркетинг. Правовое регулирование: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Маркетинг», «Юриспруденция» и «Физическая культура и спорт»/ Алексеев С.В.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 647 с.
2. Алашкин П. Все о рекламе и продвижении в Интернете/ Алашкин П.— М.: Альпина Паблишер, 2016.— 220 с.
3. Кузовлева И.Ю., Особенности маркетинга в российских фитнес-клубах [Текст] / И.Ю. Кузовлева, М.С. Чернова // Современный футбол: тенденции развития, методики спортивных тренировок, менеджмент и маркетинг / материалы совместной конференции кафедры «Менеджмента и экономики спорта им. В.В. Кузина» и кафедры «Теории и методики футбола» ФГБОУ ВО «РГУФКСМиТ», (Москва, апрель, 2016 г.). – М.: ООО «Научный консультант». - 2016. – 210 с. – С. 106 – 112.

4. Митч Мейерсон Основы интернет-маркетинга: все, что нужно знать, чтобы открыть свой магазин в интернете/ Митч Мейерсон, Мэри Скарборо— М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.— 310 с.
5. Перри Маршалл Контекстная реклама, которая работает: библия Google AdWords/ Перри Маршалл, Брайан Тодд— М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.— 452 с.
6. Брэд Геддс Google AdWords. Исчерпывающее руководство/ Брэд Геддс— М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.— 614 с.

© И.Ю. Кузовлева, А.А. Коденцов, 2016

УДК 1082

Ляшкова К.А.,
Брянский государственный университет им. академика И.Г.Петровского, ФЭФ,
направление «Экономика»,
Научный руководитель д. э. н., профессор, Шуклина З.Н.,
Брянский государственный университет им. академика И.Г.Петровского, г. Брянск

МАРКЕТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ПОВЫШЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ

В рыночных экономических отношениях большую важность приобрело установление партнерских отношений с клиентами, что обусловлено обострением конкуренции на рынке, ростом потребностей, а также стремлением фирм угодить клиенту, в рамках клиентоориентированности современного бизнеса. Каждой фирме важно понимать, что именно хочет клиент, только тогда существует большая вероятность гармонизации отношений и повышения спроса на рынке. В современных рискованных, конфликтных, экономически нестабильных условиях проблема лояльности играет важную роль, так как без служения клиенту, без удовлетворения потребностей невозможна долгая жизнь товара и фирмы. Чтобы понять желания покупателей, необходимо с ними контактировать через различные инструменты взаимодействия, а следствием этой деятельности является не только почва для создания новых благ, но и привлечение новых потребителей, а в дальнейшем приобретение их как постоянных клиентов. Если бизнес-партнерами выступает цепочка «производитель–потребитель», то тема лояльности является ключевой в процессе построения, ведения и развития бизнеса производителя.

Многие компании из разных сфер деятельности проводят мероприятия по совершенствованию методики повышения уровня лояльности потребителей. Многие Ученые исследовали проблемы лояльности покупателей. Среди них такие, как Березка С.М., Калиева О.М., Тарануха С.А., Райхельд Ф.Ф., Шуклина З.Н., Яшкина П.В. и другие.

Определение уровня лояльности потребителей — достаточно трудоемкий процесс, как утверждает Чернышова Е. В., «основная сложность в процессе количественного определения лояльности потребителей заключается в многомерности самого понятия «потребительская лояльность» [6]. Это понятие включает в себя две главных составляющих: поведенческая составляющая (частота покупок) и эмоциональная составляющая (оценочные действия потребителя по отношению к продукту). И если с измерением первой составляющей не возникает проблем, то с измерением второй составляющей проблемы появляются (поскольку не существует методов измерения эмоциональной составляющей лояльности).

Следует понимать, что формирование лояльности потребителей не происходит одновременно, в связи с чем необходим определенный период времени, в течение которого у покупателя формируется осознанное убеждение в ценности, получаемой от данной организации, ее предпочтительности по сравнению с конкурентами, что, в конечном итоге, и предопределяет дальнейшие отношения потребителя с избранной организацией, к которой он проявит свою лояльность [6].

Калиева О.М. и Тарануха С.А. в своем исследовании определяют ряд факторов, свидетельствующих о том, что потребитель лоялен [2]: длительное время сохраняет преданность компании; покупает практически все новинки, которые предлагает ему компания; создает положительный имидж компании, привлекая к процессу покупки товаров и услуг фирмы своих друзей; нечувствителен к действиям конкурентов; менее чувствителен к колебанию цен; может с пониманием отнестись к временным трудностям компании-производителя; охотно предоставляет любую информацию; готов поделиться своими идеями по поводу совершенствования товара. Усилия по повышению лояльности приводят к росту эффективности бизнеса.[2]

Как указывает Березка С.М., «программы лояльности клиентов представляют собой один из наиболее распространенных способов создания долгосрочных взаимоотношений с клиентами. [1] В своем исследовании

Яшкина П.В. выделяет факторы заинтересованности ключевых групп участников программы потребительской лояльности (таблица 1).

Таблица 1

Факторы заинтересованности ключевых групп участников программы потребительской лояльности [9]

Факторы	Содержание действия факторов
Факторы, влияющие на заинтересованность организации	
Финансово-коммерческие факторы (рост продаж, получение прибыли и др.)	Формирование программы лояльности как эффективного коммерческого инструмента, направленного на повышение доходов организации
Возможность анализа покупательского поведения	Анализ поведения и отношения потребителей, корректировка стратегии и программ лояльности
Сегментация потребителей	Пополнение информационной базы, детальная проработка сегментов
Усиление позиции бренда	Поддержание имиджа организации, ориентированного на клиента, создание выгод для клиента
Повышение качества товаров/услуг	Информация от клиентов способствует выявлению и устранению недостатков в процессе оказания услуг
Факторы, влияющие на заинтересованность персонала	
Мотивация персонала	Повышение мотивации персонала за счет материального и нематериального стимулирования, связанного с результатами работы организации
Имидж организации как работодателя	Организация становится более привлекательной в качестве работодателя
Факторы, влияющие на заинтересованность потребителей	
Материальные выгоды	Система дополнительных бонусов, скидок для участников программы потребительской лояльности
Нематериальные выгоды	Формирование системы коммуникаций между потребителем услуг и организацией, наличие игрового аспекта во взаимоотношениях; получение определенного опыта и позитивных эмоций
Факторы, влияющие на заинтересованность бизнес - партнеров	
Имидж и репутация бизнес-партнера	Создание образа надежного и выгодного партнера
Готовность к сотрудничеству со стороны организации	Доброжелательность в общении; сохранение старых и выявление новых возможностей партнерских отношений
Привлекательные условия сотрудничества с организациями	Подготовка гибкой системы материального (дополнительная прибыль) и нематериального (бесплатная реклама) поощрения бизнес-партнера

Программы лояльности представляют собой комплекс маркетинговых мероприятий по удержанию клиентов и являются наиболее популярным инструментом повышения лояльности потребителей. От других форм продвижения программы лояльности отличает долгосрочная направленность и нацеленность на сохранение клиентов и увеличение частоты покупок.

Яшкина П.В. отмечает, что разработка программы лояльности предусматривает последовательное прохождение этапов, которые наглядно представлены на рисунке 1.

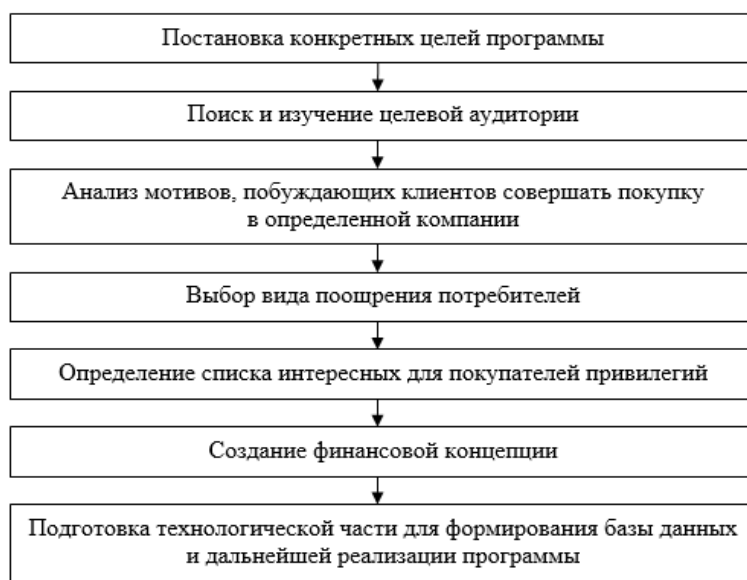


Рисунок 1 – Этапы процесса формирования программы лояльности [9]

Для оценки результативности повышения лояльности покупателей применяются различные маркетинговые исследования. Основным вопросом, стоящим перед предприятием, является выяснение того, кто именно становится потребителями их продукции. Владая подобной информацией, по мнению Ляпиной И.Р. и Прокопиной О.В., фирмы могут направить свою деятельность в нужное русло и добиться максимального взаимопонимания со своей клиентурой [3].

Важно отслеживать базовые показатели программы лояльности на регулярной основе. Оценка результатов до и после запуска программы наиболее очевидный и простой способ измерения полученных эффектов. Динамика изменения среднего чека, частоты совершения покупок и уровня оттока. Для оценки и анализа данных показателей необходимо применять различные методы, например, когортный анализ.

Специалисты CRM-агентства «NGM» указывают, что когортный анализ – это очень эффективный инструмент продуктовой и маркетинговой аналитики. К сожалению, о нем немногие знают, а те, кто знают, крайне редко его используют. Когортный анализ позволяет измерить влияние программы на различные сегменты участников с течением времени и с учетом этапа жизненного цикла. Когортный анализ применим для программ, которые действуют более года и не были подвержены значительным изменениям. Компаниям, которые недавно запустили или перезапустили программу лояльности, когортный анализ не принесет пользы. В таких случаях имеет смысл сравнивать когорты до и после внесения изменений в программу лояльности отдельно [10].

Таблица 2
Пример когортного анализа [10]

Месяц после вступления	Дата вступления в программу			Все когорты
	Январь	Февраль	Март	
1	587 руб.	532 руб.	601 руб.	573 руб.
2	715 руб.	640 руб.	540 руб.	632 руб.
3	658 руб.	689 руб.	587 руб.	645 руб.
4	682 руб.	667руб.	630 руб.	660 руб.
5	740 руб.	720 руб.	678 руб.	713 руб.
6	773 руб.	748 руб.	710 руб.	744 руб.

Еще одной методикой, которую выделяют **специалисты CRM-агентства «NGM»**, доказавшей свою эффективность, является сравнение участников и неучастников программы, относящихся к аналогичному сегменту с точки зрения социо-демографических и поведенческой факторов. Данный метод называется look-alike анализ [10]. Участники программы лояльности итак являются наиболее лояльными клиентами и модель их потребления никак не меняется после вступления в программу. Использование look-alike анализа помогает проверить данную гипотезу и измерить истинную ценность программы лояльности. С другой стороны look-

like анализ дает возможность выработать план действий по вовлечению неучастников, используя те механики, которые показали свою эффективность для похожих участников [10].

Специалисты CRM-агентства «NGM» одним из наиболее эффективных способов измерения эффекта от реализации отдельных составляющих программы лояльности считают использование контрольных групп. Контрольная группа – это случайным образом выбранная группа клиентов, по отношению к которым не будут применяться те или иные действия маркетингового характера. Контрольная группа должна представлять собой репрезентативную выборку. В нее должны быть включены представители всех сегментов в пропорции, аналогичной их доле в клиентской базе [10]. По их мнению, лучший способ измерить лояльность клиентов – спросить у них об этом напрямую. Net Promoter Score (NPS) является наиболее популярным методом определения лояльности клиентов. Индекс прогнозирует вероятность того, что клиент повторно купит что-либо у вас или порекомендует вашу компанию друзьям и знакомым. Вопрос звучит, как: «По шкале от 0 до 10 какая вероятность того, что Вы порекомендуете нас другу или коллеге?»

Ответы клиентов классифицируются следующим образом:

0 - 6 = «Критики»

7 - 8 = «Нейтралы»

9 - 10 = «Промоутеры» [10].

Индекс NPS рассчитывается путем вычета процентной доли респондентов, отнесенных к «Критикам», из процентной доли респондентов, отнесенных к «Промоутерам»: % промоутеров - % критиков = NPS.

Важнейшим преимуществом NPS является его простота. Тем не менее, индекс не дает ответов по поводу причин лояльности или нелояльности клиентов. Его следует использовать в сочетании с другими методиками анализа, чтобы получить адекватную картину происходящего.

Основные примеры применения различных методов оценки программ лояльности представлены в таблице 3.

Таблица 3
Примеры применения методов оценки программ лояльности [10]

Метод	Пример
Пилотный проект	Монобрендовая сеть продуктов питания запустила пилотную программу лояльности в трех регионах. Программа показала положительный результат по всем отслеживаемым показателям. Вместе с тем удалось выявить ряд неэффективных механик и недочетов и тем самым сэкономить бюджет и повысить привлекательность программы для покупателей. После доработки программа была успешно запущена во всех торговых точках сети
Когортный анализ	Через год после запуска программы был проведен анализ ее влияния на уровень потребления участников. В рамках исследования были сформированы когорты, на основании времени их вступления в программу, после чего проведен расчет уровня потребления с месячным интервалом
look-alike анализ	По результатам анализа, проведенной в сети отелей, было выявлено, что доходы от постоянных посетителей выросли на 27%. При детальном рассмотрении выяснилось, что рост частоты посещения отеля наблюдался, как среди участников, так и неучастников программы. Это было связано с изменением ценовой политики и повышением уровня сервиса
Контрольная группа	Компания решила модернизировать существующую программу лояльности и реализовать в ней специальный статус для наиболее ценных клиентов. В результате проектирования были разработаны два альтернативных варианта реализации подобной механики. Для того, чтобы выбрать лучший из них, а также оценить эффект от внедрения статуса, компания отобрала 9 000 клиентов. 3 000 из них получили возможность пользоваться первым вариантом нового статуса, другие 3 000 – вторым вариантом и оставшиеся 3 000 клиентов были включены в контрольную группу. После 12 месяцев тестирования компания подвела итоги. Оба варианта нового статуса показали свою эффективность. Клиенты, пользовавшиеся статусами стали больше потреблять по сравнению с клиентами, включенными в контрольную группу. Второй вариант статуса показал лучший результат и в итоге был внедрен для всех клиентов компании
НРя	При аудите программы лояльности телеком-оператора был проведен опрос по методике NPS. Результат опроса показал, что лояльность участников программы растет в первые месяцы после регистрации в программе, но потом возвращается к уровню неучастников программы. После более детального анализа причин выяснилось, что участники программы не могут получить интересные для них призы, что приводит к определенному разочарованию и снижению активности. Оператор добавил в программу специальный сценарий для вовлечения участников и поддержания постоянного интереса к программе. В результате существенно выросла доля активных участников, повысился уровень лояльности

Таким образом, для оценки лояльности покупателей применяются различные маркетинговые исследования и методы. Владея подобной информацией фирмы могут направить свою деятельность в нужное русло и добиться максимального взаимопонимания со своей клиентурой. При оценке динамики спроса на

товар ряд исследователей выделяет важность применения глубинных интервью и фокус-групп. Эффективными методами оценки являются когортный анализ, look-alike анализ и индекс NPS.

Список использованных источников:

1. Березка С.М. Практика применения и перспективы развития программ лояльности клиентов в России и за рубежом // Теория и практика общественного развития. – 2014. - №1. – С.427-430.
2. Калиева О.М., Тарануха С.А. Формирование лояльности потребителей на строительном рынке г. Оренбурга // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. - №8. – С.33-36.
3. Ляпина И.Р., Проконина О.В. Маркетинговое исследование характеристик потребителей продовольственных товаров // Вестник государственного и муниципального управления.–2015.-№1.– С.132-138.
4. Райхельд Ф.Ф. Искренняя лояльность: ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь. – М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2013.-
5. Тихонова О.Ю., Резниченко И.Ю., Зоркина Н.Н. Исследование потребительских предпочтений в отношении маркировки пищевых продуктов и оценки ее качества // Техника и технология пищевых производств. – 2015. – №1. – С.152-156.
6. Чернышева Е.В. Концептуальная модель формирования и развития лояльности потребителей на локальных рынках (по материалам объединения «Столица молока») // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. - №9. – С.118-121.
7. Шальнова О.А., Зинцова М.В., Ребрикова Н.В. Технологии формирования потребительской лояльности в розничной торговле. Монография. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016.
8. Шуклина З.Н. Маркетинговое управление потребностями и спросом на инновации // коллективная монография «Социально- экономические и правовые основы развития экономики».-Уфа, МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. - 208 с.
9. Яшкина П.В. Управление отношениями с потребителями организации на основе современных методов формирования и реализации программ лояльности: автореферат к диссертации. – Орел, 2013. – 24 с.
10. Шесть способов оценить эффективность программы лояльности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ngmsys.com/blog/loyalty-program-efficiency>.

© К.А. Ляшкова, 2016

УДК 338.2.001.25(574)

Мусина С.Т., Калмагамбетов О.М., Сембай А.Е.
Карагандинский государственный университет им.Е.А.Букедова,
г.Караганда, Республика Казахстан

**СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Для Казахстана весьма актуальна проблема обеспечения экономической безопасности на всех иерархических уровнях – от домашнего хозяйства до национальной экономики.

Экономическая безопасность является одним из основных элементов национальной безопасности, и экономические интересы являются составной частью национальных интересов. На сегодня категория «экономическая безопасность» – составная и неотъемлемая часть современной экономической науки, она имеет свой предмет и специфические методы исследования. Интерес к ней продиктован, прежде всего, тем, что она гарантирует развитие и устойчивость экономики. Экономическая безопасность является составной частью национальной безопасности государства [1].

В научной литературе вопросы обеспечения экономической безопасности в основном рассматриваются с позиций повышения эффективности функционирования предприятием, в то время как проблема системного обеспечения экономической безопасности компании в условиях перехода Республики Казахстан к устойчивому социально-экономическому развитию недостаточно исследована.

Понятие экономической безопасности по-разному рассматривается в различных государствах в зависимости от экономической политики, от места в мировой экономике и от прочих факторов, влияющих на положение страны в мировом сообществе.

Например, в США экономическая безопасность – это способность защищать или укреплять экономические интересы США по отношению к событиям, процессам или действиям, которые могут угрожать этим интересам, препятствовать им. Основное условие обеспечения экономической безопасности Японии – сохранение глобальной политической, экономической стабильности, всемерное поддержание свободной

торговли, обеспечение дружественных отношений со странами, которые являются основными торговыми партнерами Японии [2].

В нашей стране экономическая безопасность является одной из составных частей национальной безопасности и согласно пункту 1 статьи 22 Закона Республики Казахстан от 09.01.2012г. "О национальной безопасности Республики Казахстан" включает:

1) финансовую безопасность, т.е. состояние защищенности финансовой системы от реальных и потенциальных угроз;

2) продовольственную безопасность, т.е. состояние защищенности экономики, в том числе агропромышленного комплекса, при котором государство способно обеспечить физическую и экономическую доступность населению качественных и безопасных продовольственных товаров, достаточных для удовлетворения физиологических норм потребления и демографического роста;

3) энергетическую безопасность, т.е. состояние защищенности топливно-энергетического, нефтегазового и атомно-энергетического комплексов экономики от реальных и потенциальных угроз;

4) транспортную безопасность, т.е. состояние защищенности транспортной отрасли экономики от реальных и потенциальных угроз, обеспечение удовлетворения потребностей экономики и населения в перевозках различными видами транспорта и связанных с ними услугами, формирование и развитие транспортной инфраструктуры [4].

Исходя из закона, можно отметить, что в понятие экономической безопасности не включены социальные, макроэкономические и внешнеэкономические показатели, что, на наш взгляд, является упущением, так как реальный сектор экономики в нашей стране составляет более 55%.

Проанализировав индикаторы и их пороговые значения по обеспечению экономической безопасности, а также учитывая активный процесс интеграции Казахстана в мировое экономическое сообщество, пришли к следующим выводам.

Таблица 1.
Показатели экономической безопасности Казахстана

Показатели	Пороговые значения	Факт 2015	Отклонение от порогового значения (+/-)
Социальные факторы			
1. Доля в населении людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума	7%	2,80%	4,20%
2. Продолжительность жизни населения	70	70,24	0,24
3. Разрыв между доходами 10% самых высокодоходных групп и 10% самых низкодоходных групп	8	5,91	2,09
4. Уровень безработицы по методологии МОТ.	8%	5%	3%
5. Индекс Джинни	0,17	0,28	- 0,11
6. Объем валового внутреннего продукта на душу населения от среднемирового (в скобках), долл.	100 %	11500 (10 472)	1 028
Финансово-экономические факторы			
7. Уровень инфляции за год	20%	7,40%	12,6%
8. Дефицит бюджета в % к ВВП	5%	1,30%	3,7%
9. Денежная масса в % от ВВП	50%	30,50%	19,5%
Внешиэкономические факторы			
10. Объемы иностранных инвестиций в % к ВВП	25%	24%	1,0%
11. Объем внешнего долга в % к ВВП	25%	58%	-33,0%
12. Импорт товаров и услуг в % от ВВП	Не более 35%	18%	17,0%
13. Экспорт товаров и услуг в % от ВВП	Не менее 35%	35%	0,0%
Индустриально-инновационные факторы			
14. Доля в промышленном производстве обрабатывающей промышленности	70%	32,90%	-37,10%
15. Доля в промышленном производстве машиностроения	20%	4,90%	-16,10%
16. Расходы на научные исследования в % к ВВП	2%	0,17%	-1,83%

17. Средний возраст научного работника, лет	48	58	-10
18. Возраст научного оборудования	11	14	-3
Источник – Комитет по статистике Республике Казахстан [2]			

Как представлено в вышеуказанной таблице, экономическая безопасность складывается из 18 факторов, сгруппированные в 4 группы, такие как: социальные факторы, финансово-экономические факторы, внешнеэкономические факторы и индустриально-инновационные факторы.

Обеспечение экономической безопасности за анализируемый период достигает уровня в 61,1%, 11-ю факторами из 18 такими как: доля в населении людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума; продолжительность жизни населения; разрыв между доходами 10% самых высокодоходных групп и 10% самых низкодоходных групп; уровень безработицы по методологии МОТ; объем валового внутреннего продукта на душу населения от среднемирового; уровень инфляции за год; дефицит бюджета в % к ВВП; денежная масса в % от ВВП; объемы иностранных инвестиций в % к ВВП; импорт товаров и услуг в % от ВВП; экспорт товаров и услуг в % от ВВП.

Исходя из значений индикаторов в таблице 1, большую угрозу национальной экономической безопасности представляют показатели, сгруппированные в индустриально-инновационные факторы (5 показателей):

- высокая степень отклонения фактического распределения денежных доходов от равномерного, иными словами большой разрыв между доходами населения;
- высокий объем внешнего долга;
- падение показателей промышленности (обрабатывающей, машиностроение);
- низкое финансирование НИОКР.
- старение научных кадров и слабый приток молодежи в науку;
- слабая материально-техническая база.

Низкие показатели группы индустриально-инновационных факторов говорит о слабых результатах реализованной политики индустриально – инновационного развития в Казахстане, которая не принесла значимых эффектов: доля обрабатывающей промышленности неуклонно сокращается, часто поддерживаются неконкурентоспособные проекты, не обеспеченные сырьевой базой, не имеющие рынков сбыта.

Экономика Казахстана до анализируемого периода росла быстрыми темпами. Этому способствовали рост цен на нефть, фискальные и налоговые стимулы и рост потребительского кредитования, которое поддерживало спрос населения. Но нефтяные котировки упали, соответственно замедлился рост доходов населения, Национальный банк ограничил потребительское кредитование, и в результате условия на рынке ликвидности ухудшились. Совокупный спрос стал сжиматься.

В результате рост ВВП Казахстана стал замедляться (2015 г – рост ВВП 4,3%), причем замедление было во всех отраслях экономики, но больше всего падение показала промышленности, что отрицательно влияет на экономическую, а именно на индустриально-инновационный фактор обеспечения экономической безопасности.

В результате необходимо совершенствование законодательной базы: включение в понятие экономической безопасности помимо финансовой, продовольственной, энергетической и транспортной безопасности макроэкономических, социальных, внешнеэкономических показателей.

Также поможет улучшению экономической безопасности улучшение процесса распределения доходов между различными слоями населения, то есть уменьшения имущественного неравенства.

Необходима поддержка отраслей обрабатывающей промышленности и машиностроения, что обеспечит переориентацию казахстанской экономики с сырьевой направленности и уменьшение зависимости от импорта средств производства;

Следует поддерживать отечественных производителей, вести поиск новых альтернативных источников энергии, обеспечивать защиту стратегически важных отраслей экономики, стимулирование малого и среднего бизнеса, поддерживать отечественную науку

Таким образом, обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов. Экономика представляет собой одну из жизненно важных сторон деятельности общества, государства и личности. Обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности нашего с вами общества.

Список использованной литературы:

1. Мировая экономика: учебник для бакалавров / под. ред. Б. М. Смитиенко - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. - 590 с. - Серия: Бакалавр. Углубленный курс.
2. Оценка уровня экономической безопасности Казахстана. / коммуникационная платформа G-global <http://group-global.org/ru>
3. Закон Республики Казахстан от 6 января 2012 года № 527-IV «О национальной безопасности Республики Казахстан»
4. Комитет по статистике Республики Казахстан // <http://www.stat.gov.kz/>

Mussina S. T., Kalmagambetov O. M., A. E. Sembay
Karaganda state University named E. A. Buketov,
Karaganda, Republic of Kazakhstan

THE STATE OF ECONOMIC SECURITY OF NATIONAL ECONOMY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

УДК 339

Олисаева А.В.,
ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет
им. К.Л. Хетагурова», г. Владикавказ

К ВОПРОСАМ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Таможенная политика выступает одним из ключевых элементов государственного регулирования экономики России. Она выступает в качестве основы (сердцевины) всей таможенной деятельности и является основной частью как внутренней, так и внешней политики государства. Именно поэтому таможенная политика определяется как экономические, политико-правовые, организационные мероприятия, которые нацелены на реализацию и защиту внутриэкономических и внешнеэкономических интересов в целях осуществления политических и социально-экономических преобразований в условиях формирования в стране рыночных отношений.

При помощи таможенной политики государство может стимулировать рост отечественного производства, особенно в секторе производства экспортной продукции, и ввоз импортных товаров, призывая тем самым отечественных производителей к конкурентной борьбе. Также эта тема представляет несомненный интерес в свете происходящих интеграционных процессов, что потребует значительных изменений в таможенной политике государства[1].

Содержимое таможенной политики предопределяется множеством составляющих, привносимых в нее из других политических деяний и сфер. Она является плотно связанной с ними и находится в отношении прямого или косвенного подчинения им. Эта подчиненность обозначена тем, что на ее организацию, а также реализацию большое влияние оказывает много властных сил, источником которых выступают политические элиты, лидеры, государственные, общественные, деловые структуры внутри страны, а также на международном уровне. Несмотря на это, одни из них выступают субъектами, а другие - объектами таможенной политики. Рассмотрев содержание государственной таможенной политики, нужно отметить, что таможенная политика обязательно включает в себя субъект и объект, цель, а также, безусловно, средства. Взаимодействием субъектов таможенной политики с объектами для приведения в согласие с поставленными целями при помощи тех или иных средств является таможенная деятельность, т.е. таможенное дело. Безусловно, субъекты таможенной политики предопределяют ее стратегические цели и средства для их достижения.

Формирование эффективной, адекватной внешним и внутренним реалиям государственной таможенной политики в нашей стране являлось одной из самых трудных задач реформаторских мероприятий, которые были начаты еще в 1990-е годы и по факту продолжаются по сей день. На пути этого долгого процесса стоял, а в ряде российских регионов продолжает стоять, целый ряд финансовых (ограниченность доходной базы и несбалансированность местных бюджетов), политических (падение доверия населения к институтам власти), социокультурных (отсутствие устойчивых традиций предпринимательства, низкий уровень культуры собственника и т.п.), экономических (затянувшийся процесс перехода к рыночным отношениям), социальных (распад существовавшей социальной инфраструктуры, снижение уровня жизни и т.д.), препятствий.

Безусловно, процесс формирования и реализации новой государственной таможенной политики в такой огромной, асимметрично развитой стране, как Россия, не может быть простым, гладким и бесконфликтным. Новая таможенная политика выросла из ресурсного наследия и стала соответствовать историческим и экономическим традициям российского общества. Поэтому уже сейчас Россия может успешно решать стоящие перед ней задачи, реализовывать политический и экономический курс в важнейших сферах жизнедеятельности общенационального сообщества, одной из которых является таможенное дело. Однако если вопросам формирования и реализации таможенной политики как таковой был посвящен целый ряд исследований, то в деле изучения государственной таможенной политики России пока имеются определенные пробелы, восполнить которые, и было призвано проведенное исследование. По его результатам, следует сделать выводы, что таможенная политика Российской Федерации нуждается в значительном совершенствовании, причем как

внутренняя, так и внешняя ее составляющие. В условиях не разработанности законодательной базы, в том числе в таможенной сфере, а также ограниченности экономических, сырьевых, кадровых, временных и т.п. ресурсов решение комплекса важнейших внутри- и внешнеполитических задач, реализация национальных проектов и защита интересов страны будут продолжать сталкиваться со многими затруднениями.

В тоже время большинство экономически развитых стран мира уделяют большое значение таможенной политике. Совершенствуется законодательная база, разрабатываются новые механизмы контроля на границах — причем нередко, весьма эффективные, невзирая на «размывание» государственных рубежей вследствие глобализационных процессов[2]. Огромные затраты в этой области представляются большинству зарубежных исследователей и специалистов в области таможенного дела вполне оправданными, обеспечивая устойчивый экономический рост, а тем самым — высокий уровень доходов подавляющего большинства граждан и социальную стабильность, что, безусловно, оказывает колоссальное влияние на все сферы жизнедеятельности общества.

Следует выделить, что особо важными на современном этапе являются административные инструменты регулирования внешней торговли [5]. Именно благодаря им, государство может приостановить рост дефицита внешнеторгового, и несомненно, выровнять торговый, а также платежный балансы, благополучно и рационально распоряжаться иностранной валютой, в тот момент, когда ее острая нехватка для того, чтоб купить за рубежом наиболее важных стране товаров, а также мобилизация валютных резервов для обслуживания валютного долга. Помимо этого, данные инструменты дают возможность получать уступки в области ограничений импорта на условиях взаимности, а также добиваться отмены дискриминационных мер в странах - торговых партнерах России[4].

Реализация государственной таможенной политики в России должна осуществляться на основе национально-культурной специфики и многовековых традиций с учетом мирового опыта, а не сопровождаться бездумным заимствованием иностранных подходов и технологий. В рамках таможенной политики современной России должны быть заложены основы для решения таких стратегически важных задач, как укрепление единого экономического пространства, обеспечение пограничной безопасности государства, расширение правового поля регулирования общественных отношений.

При этом важно подчеркнуть, что в современных условиях глобализации и связанных с ней процессов таможенная политика федеральных и региональных властных структур, чтобы быть полноценно и эффективно реализованной, требует широкой огласки и поддержки со стороны различных социальных слоев и групп, институтов гражданского общества. Только таким образом можно будет достичь весомых результатов в таможенной сфере.

Список использованной литературы:

1. Лазарова Э.Т., Дзобелова В.Б. Анализ современного состояния внешнеэкономической политики РФ. В сборнике: Теоретические и практические аспекты развития научной мысли в современном мире. сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 153-156.
2. Олисаева А.В., Дзобелова В.Б. Анализ международного опыта формирования интеграционных союзов. Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (75-2). С. 977-980.
3. Олисаева А.В., Кабисов В.Д. Реализация таможенной политики Российской Федерации. Бюллетень Владикавказского института управления. 2016. № 47. С. 517-537.
4. Цуциева О.Т., Калакаева К.З. Влияние санкций на развитие рынка продовольственных товаров в РФ. Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (75-2). С. 959-962.
5. Цуциева О.Т. Региональный механизм управления внешнеэкономической деятельностью. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербург, 1997

© А.В. Олисаева, 2016

Eliseeva A.V.,

North-Ossetian state University them. K. L. Khetagurov", Vladikavkaz

THE ISSUES OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF CUSTOMS POLICY STATES

УДК 339.138

Парфенова П.П.,
Брянский государственный университет им акад. И.Г. Петровского, г. Брянск
Научный руководитель д.э.н., профессор Шуклина З.Н.
Брянский государственный университет им акад. И.Г. Петровского, г. Брянск

ВЛИЯНИЕ ЭТИКИ И КУЛЬТУРЫ МАРКЕТИНГА ФИРМЫ НА ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ

Аннотация: В статье рассмотрены сущность культуры и этики в маркетинге, их влияние на лояльность клиентов. Обобщены понятия корпоративная культура и внутренний маркетинг, их взаимосвязь и взаимодополнение, определены черты и уточнено влияние современной корпоративной культуры на коммуникацию с клиентами.

Ключевые слова: маркетинг, культура, этика, корпоративная культура, лояльность, потребитель, клиентоориентированность.

В условиях рыночных отношений и высокой конкуренции каждая организация, продвигая на конкурентном рынке свой продукт или услугу, стремится развивать свои конкурентные преимущества, знать своих конкурентов и понимать их сильные и слабые стороны, стать привлекательной для своих клиентов, и тем самым повышать свою конкурентоспособность, считает Аришина Э.С.. [24, с. 112]

Под культурой маркетинговой деятельности понимается система ценностей, традиций, обычаев и интересов, определяющих стиль взаимодействия сотрудников внутри компании, а также с другими участниками рыночных отношений (потребителями, бизнес-партнерами и т.д.).

По мнению Пантелеевой Е. С., понимание этических норм поведения в маркетинге включает следующие понятия [17, с. 3]:

- культура и нормы принятые в обществе;
- деловая культура и практика производства, включая этику конкуренции;
- корпоративная культура и ожидания;
- личные моральные установки и принципы нравственного поведения.

По мнению Д. А. Деушева, корпоративная культура, выступая как набор моделей поведения, а также система внутриорганизационных норм и ценностей, помогает менеджменту компании решать следующие задачи внутреннего маркетинга: своевременное реагирование персонала на изменения спроса потребителей и сбытовой политики; понимание и поддержка персоналом маркетинговой стратегии компании; ориентация институциональных норм на потребности и ожидания внешнего (потребители товара) и внутреннего (персонал организации) клиентов.[13, с. 56]

Фундаментом корпоративной культуры являются стратегические цели организации, которые принято декомпозировать на внешние и внутренние. И те, и другие, в свою очередь, реализуются через организационные ценности, нормы и правила, организационные и профессиональные стандарты, разделяемые и поддерживаемые всем персоналом.

Несмотря на то, что корпоративная культура вбирает в себя элементы внутреннего маркетинга (прежде всего, нормы клиентоориентированного поведения), поле ее воздействия значительно шире. Так, корпоративная культура определяет уровень производственной культуры (в т.ч., отношение к требованиям техники безопасности и нормам производительности), этические нормы и правила поведения в конфликтных ситуациях, стандарты администрирования, считает Еремин В. Н..[3, с. 203]

Корпоративная культура является необходимой составляющей жизнедеятельности организации, которая оказывает существенное влияние на её эффективность. Осознавая это, руководители фирм на сегодняшний день должны стараться к созданию сильной корпоративной культуры, что базируется прежде всего на внутренних взаимоотношениях, построенных на клиентоориентированности, по мнению Н. С. Иващенко [14, с. 97]

По мнению Э. Шейн, этика в маркетинге - это соблюдение порядочности по отношению к тем, с кем сотрудничает компания, начиная от покупателей, заканчивая каналами сбыта и поставщиками. Даже если мероприятие разрешено законодательством, оно может осуждаться общественностью и вызывать негатив. Например, потребителей беспокоят реклама и методы торговли, в которых искажаются или даются заведомо неверные сведения о выгодах, которые несет продукт, заставляющие людей

принимать неверные решения. Потребители больше узнают об экологической и социальной составляющей своих повседневных потребительских решений и начинают принимать решения о покупке, связанные со своими экологическими и этическими предпочтениями[9, с. 56].

Развитие новых систем сбыта, использование сведений о конкурентах, полученных нечестным путем, затрагивает сферу приложения промышленного маркетинга. Кодекс профессиональной этики предполагает этическое ведение бизнеса и предоставление качественного сервиса. Разработка товаров и нравственных стандартов общего порядка – это вотчина социального маркетинга. Этические вопросы в маркетинге имеют

отношение к конфликту или, по меньшей мере, к вероятности такого конфликта между экономическими показателями организации, измеряемыми доходами, издержками и прибылью, и показателями её социальной ответственности, выраженными через обязательства по отношению к другим людям как внутри организации, так и в обществе.

По мнению Е. Ю. Поляковой, этика в маркетинге тесно связана с брендингом. Специфика создания и продвижения бренда заключается в том, что вся деятельность компании строится на создании продолжительных отношений с потребителями путем встраивания эмоционального и этического компонента в каждый контакт и формирования тем самым их лояльности марке. [18, с. 71]

Маркетинг лояльности – это набор современных маркетинговых инструментов, позволяющий превратить случайных и постоянных потребителей в лояльных приверженцев продукта (товара и услуг), торговой марки, компании, бренда. Целью любого предприятия являются клиенты, их потребности и желания. Маркетинг существует для того, чтобы выявить эти желания и потребности, а так же удовлетворить их так, чтобы клиент остался довольным и вернулся вновь.

По мнению В. П. Домнин, лояльность клиентов - это «выбор того же бренда при повторной покупке в товарной группе и предпочтение того же

места обслуживания (магазина, салона, торгового центра, кинотеатра и т.д.) при повторном походе за покупками» [2, с. 47].

Однако, обращаясь к широкой практике западных исследователей, мы можем сказать, что данное понятие не учитывает всей широты понимания изучаемого понятия. Основываясь на иерархии лояльности, Бутчер С, приводит своё понимание понятия лояльности клиентов, как

«существование двух взаимосвязанных типов лояльного отношения, к фирме или к товару» [1, с. 85].

Это означает, что отечественный исследователь говорит о частичной лояльности, при предпочтениях.

Лояльный клиент, по понятию Бутчера, это человек который будет заходить в магазин определенный сети в любой точке мира.

Современный маркетинг делает акцент в бизнесе на необходимость обращать внимание на весь опыт общения с клиентами, работать над их потребностями, анализировать жалобы, устранять недостатки и улучшать сервис. И тем самым добиваться, чтобы клиенты не только возвращались в гостиницу, опираясь на положительный опыт, но и рекомендовали ее своим друзьям, коллегам и знакомым, а это самая лучшая реклама для предприятия.

Маркетинг лояльности, маркетинг отношений, маркетинг удержания клиентов, индивидуальный маркетинг- все они подразумевают попытки укрепить лояльность потребителей к товару, компании и торговой марке, а также они во многом влияют на стратегии и развитие отрасли.

Современные потребители с большей охотой приобретают товары и услуги у социально ответственных компаний. Подтверждением этому могут стать результаты опроса, проводимого в апреле 2015 г сотрудниками Научно-образовательного центра «Центр маркетинговых исследований» ЮФУ. В опросе приняло участие 180 респондентов, представители российских семейных домохозяйств.[11, с. 52]

На вопрос 1: «Какие вопросы этики для вас являются наиболее значимыми при выборе производителя или продавца товара или услуги?», были получены результаты:

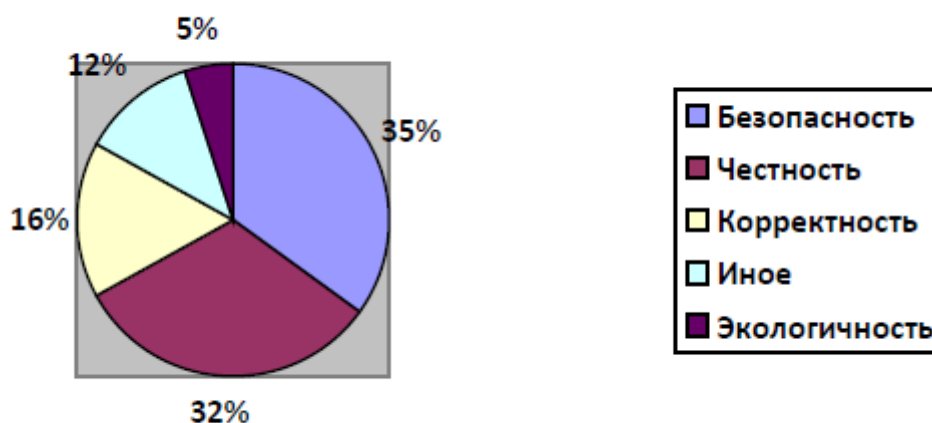


Рисунок 1 - Процентное распределение ответов на вопрос: «Какие вопросы этики для вас являются наиболее значимыми при выборе производителя или продавца товара или услуги?» [11]

По первому вопросу были получены следующие результаты.

- безопасность для жизни и здоровья предлагаемых товаров и услуг (35%);
- честность доносимой информации (32%);

- корректность информации в рекламе (16%)
- экологичность продукции (5%)
- иные варианты(12%).

Среди иных вариантов, встречались такие как, неприветливость, невежливость продавца, отсутствие благотворительных акций и др.

На вопрос 2: «Готовы ли Вы отказаться от услуг компании, которая предоставляет заведомо ложную информацию о производимой продукции?», были получены следующие результаты: «Да» - 42%, «Нет»- 31% и «Затрудняюсь ответить» - 27% от общего числа респондентов.[11, с. 53].

Таблица 1

Вопросы этики в области укрепления потребительской лояльности [14]

№	Мероприятия	Направления деятельности для повышения лояльности
1	Предоставлять полную, точную, понятную информацию о товаре или услуге, а также о возможных последствиях или противопоказаниях к применению	Введение новой должности "специалист по этике", которые занимаются вопросами и проблемами этического характера, возникающими в деятельности компании.
2	Разрабатывать продукцию и упаковку таким образом, чтобы ее легко можно было применять повторно или переработать, и, если это возможно, предлагая или рекомендуя услуги по переработке и утилизации	
3	Предоставлять потребителям информацию об экологических и социальных аспектах потребления продукции	
4	Четко формулировать рекламные и маркетинговые сообщения; - рассматривать все заявления или жалобы со стороны потребителей	Проведение семинаров, на которых рассматриваются различные сложные с морально-этической точки зрения ситуации в маркетинге, финансах и других областях деятельности.
5	Рассматривать все заявления или жалобы со стороны потребителей	
6	Предоставлять товары или услуги, которые являются безопасными для пользователей и других людей, их собственности и окружающей среды, а также предоставлять четкие инструкции по их безопасному применению	Разработка новых методов просвещения служащих в вопросах морали и этики
7	Изымать из продаж в случаях, если уже выпущенная на рынок продукция представляет непредвиденную опасность, имеет серьезные дефекты, а также отозвать продукцию, уже приобретенную потребителями ранее из той же партии	

По мнению, А. Б. Череднякова, в связи с этим, этика при осуществлении маркетинговой деятельности требует всеобщего высокого морального уровня, который должен стать неотъемлемой частью корпоративной культуры. [20, с. 25]

Таким образом, современной тенденцией развития глобального общества является рост значения социально-этичных норм и стандартов в поведении субъектов рынка. В связи с глобализацией экономики возрастает социальная ответственность современного маркетинга. Меняются черты социальных коммуникаций, появляются новые схемы взаимодействия компаний друг с другом и с потребителями. Людей очень беспокоят реклама и методы торговли, в которых искажаются или даются заведомо неверные сведения о выгодах, которые несет продукт, заставляющие людей принимать неверные решения. Все этические нормы и стандарты, с одной стороны, открывают массу неожиданных маркетинговых возможностей, а с другой – усиливают ограничения, налагаемые социальными, экономическими и культурными факторами.

Итак, этика и культура маркетинга фирмы оказывают довольно большое влияние на лояльность клиентов. Исследования показывают, что современный потребитель, делая выбор, хочет иметь ощущение правильности этого выбора, иначе, ощущать некую ценность, выгоду от приобретения конкретной вещи (или у конкретного продавца).

Список использованной литературы:

1. Бутчер С. Создание программы лояльности потребителей. - М.: Вильямс, 2013. – 230 с.
2. Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России. – СПб.: Питер, 2012. – 304 с.
3. Еремин, В. Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации / В. Н. Еремин. - М. : КНОРУС, 2016. - 565 с.
4. Карпова С.В. Маркетинг: теория и практика. – М.: Изд-во «Юрайт», 2016.-431 с.
5. Крылов А. Н. Коммуникационный менеджмент. Теория и практика взаимодействия бизнеса и общества.. — 2-е изд.. — М.: «Икар», 2015. - 340 с.
6. Райхельд Ф., Марки Р. Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 352
7. Сибрук Дж. Культура маркетинга. Маркетинг культуры.- М.:ЛитРес, 2012-250с.
8. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка. Уч. пос.М.:Финансы и статистика, 2015. - 560 с.
9. Шейн, Э. Организационная культура и лидерство Э. Шейн. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2013. – 352 с.
10. Андрейченко Н.В., Полякова Е.Ю. Социальная ответственность: роль и значение в формировании лояльности к компании на потребительском рынке в условиях посткризисного развития российской экономики// Тетра Economicus. 2012.т.10.№3-2.с.40-43.
11. Беляевский И. К. Социально-этические проблемы маркетинга// ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика, № 2 – 2011, С. 133 – 135
12. Дементьева А. Е. Этика деловых отношений// Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации - № 101 - 2006, С. 101 – 103
13. Деушева Д.А., Иващенко Н.С. Внутренний маркетинг корпорации / в Сборнике материалов Всероссийского научного форума молодых исследователей «Социальногуманитарные проблемы образования, моды и дизайна (Социальный инженер - 2015)». Часть 1. - М.: ФГБОУ ВПО, «МГУДТ», 2015. - 216 с.
14. Иващенко Н.С. Факторы устойчивой конкурентоспособности предприятий // Сборник «Инновационные технологии и материалы». Тематический сборник научных трудов. Сер. «Вестник московского государственного текстильного университета». - М., 2012. С. 97.
15. Кондратьева А. К. Клиентоориентированная модель как основа функционирования предприятий бытовых услуг // Молодой ученый. — 2016. с. 551-555.
16. Киселева Е. С. Роль и значение потребителя в системе маркетинга и способы управления поведением на основе соционики//Известия Томского политехнического университета. -2015. -№ 6. -Т. 312. -С. 59-64.
17. Пантелеева Е. С. Корпоративная культура как маркетинговый ресурс// Концепт, № 1 (17) - 2013, С. 1-7
18. Полякова Е.Ю. Маркетинговые подходы к стимулированию развития и удовлетворения совокупного спроса домохозяйств на траектории посткризисного развития. Ростов-на-Дону.2013.
19. Череднякова, А.Б. Имиджевая культура, к генезису понятия / А.Б. Череднякова // Научное развитие в европейских странах: новые концепции и современные решения. - Stuttgart : ORT Publishing. - 2016. - С. 119-121.
20. Череднякова, А.Б. Лидерство в социально-культурном взаимодействии и его роль в формировании имиджевой культуры менеджера маркетолога понятия / А.Б. Череднякова // Глобальный научный потенциал. - СПб. : ТМБпринт. - 2016. - № 5(62). - С. 25-29.
21. Шуклина З.Н. Усиление клиентоориентированного подхода в маркетинге инноваций// Вестник Брянского государственного университета № 3 / 2014
22. Шуклина З.Н. Маркетинговое управление потребностями и спросом на инновации // коллективная монография «Социально- экономические и правовые основы развития экономики Уфа, МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015 г. - 208 с., с. 164-182.
23. Шуклина З.Н. Доминанта клиентоориентированности в маркетинге инноваций // Современное общество и власть, 2015, №1(3).

Parfyonova P. P.,
Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky, Bryansk
Scientific supervisor doctor of Economics, Professor Shuklina Z. N.
Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky, Bryansk

THE INFLUENCE OF ETHICS AND CULTURE MARKETING FIRM ON CUSTOMER LOYALTY

Abstract: This article describes the essence of culture and ethics in marketing, their impact on customer loyalty. Studied the concepts of corporate culture and internal corporate marketing as interrelated and complementary concepts that describe the features of modern corporate culture and proposed the definition of its concepts. Studied measures to increase the level of ethics in the marketing organization. In writing this article were used General scientific methods such as analysis and synthesis, the comparative method and the system approach. Among the special methods of investigation can highlight analysis and synthesis.

Keywords: marketing, culture, ethics, corporate culture, loyalty, consumer, customer focus.

УДК 338

Птицына Д.Д.,
Студентка, Югорский государственный университет (ЮГУ),
г. Ханты-Мансийск

СОСТОЯНИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ «ЮТЭЙР»

Основные средства - часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления в организации в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев.

По строке 1130 «Основные средства» бухгалтерского баланса организации отражены следующие виды основных средств (данные по первоначальной стоимости).

Таблица 1
Структура основных средств

Показатель	На начало года 2013	На конец года 2013	На начало года 2014	На конец года 2014	На начало года 2015	На конец года 2015	Изменение	Тр
Основные средства	9765916	7857476	7857476	6362776	6362776	10699133	2841657	136,2
В т.ч. здания	1187255	12011727	12011727	165757	165757	177977	-11833750	1,48
Сооружения	579275	592358	592358	13977	13977	17314	-575044	2,92
Машины и оборудования	1589132	1672680	1672680	1687044	1687044	1543534	-129146	92,28
Транспортные средства	55677	48106	48106	19189	19189	12033	-36073	25,01
Инвентарь	95306	98458	98458	62999	62999	53539	-44919	54,38
Воздушные суда	3991984	2466886	2466886	2642782	2642782	6918430	4451544	280,45
Авиационные двигатели	2224571	1733256	1733256	1759496	1759496	1962199	228943	113,21
Земельные участки	28282	28282	28282	602	602	-		
Прочие	14434	15723	15723	10930	10930	14087	-1636	89,59

Наибольший удельный вес в составе основных средств за три года занимают Воздушные суда, их доля на конец 2015 года составляет 64,7%. Далее идут Авиационные двигатели, удельный вес которых составляет 18,3%. Затем машина и оборудование, стоимость которых оставляет 1543534 рублей. Наименьший удельный

вес приходится на прочие основные средства, к которым относятся измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, производственный и хозяйственный инвентарь и другие.

Анализируя динамику основных средств, можно сделать вывод, что стоимость основных средств на 2015 год увеличилась на 2841657. Вызвано это увеличением количества воздушных судов на 73%, а также ростом количества авиационных двигателей на 228943 рублей, за счет поступлений авиационных двигателей, стоимостью 717730 рублей и выбытием на меньшую сумму, равную 515027 тысяч рублей.

По остальным видам основных средств наблюдается сокращения их стоимости. Зданий на сумму 11833750 рублей, их резкое сокращение стоимости наблюдается в 2014 годом, вызванное большим объемом выбывающих основных средств на сумму 1135567 рублей.

Стоимость земельных участков на начало 2013 года составляла 28282 рублей. За год не было никаких изменений, но к концу 2014 году происходит сокращение за счет выбытия земельных участков на стоимость 27680 рублей, а в 2015 году происходит полное выбытие этого вида основных средств. Причиной выбытия является продажа основного средства в связи с неэффективным использованием, с целью получения прибыли за счет продажи.

Рассмотрим качественную характеристику основных средств, с помощью следующих показателей:

1. Коэффициент обновления основных средств

Данный показатель дает обобщенную стоимостную оценку прироста основных фондов за определенный период.

$$K_{об2013} = \frac{\text{Стоимость поступивших ОС}}{\text{Стоимость ОС на конец периода}} = \frac{480225}{7857476} = 0,06$$

$$K_{об2014} = \frac{\text{Стоимость поступивших ОС}}{\text{Стоимость ОС на конец периода}} = \frac{1058908}{6362776} = 0,17$$

$$K_{об2015} = \frac{\text{Стоимость поступивших ОС}}{\text{Стоимость ОС на конец периода}} = \frac{5308396}{90699133} = 0,06$$

Согласно данным расчетам, в 2014 году показатель равен наибольшему значению за три года. Таким образом, в 2014 году наблюдается наибольшая доля новых ОС в имеющихся на конец отчетного периода основных средствах.

В 2015 году наблюдается снижение этого показателя на 0,11, что говорит об ослаблении имущественного потенциала предприятия.

2. Коэффициент выбытия основных средств

$$K_{выб2013} = \frac{\text{Стоимость выбывших ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало периода}} = \frac{2289498}{9765916} = 0,23$$

$$K_{выб2014} = \frac{\text{Стоимость выбывших ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало периода}} = \frac{2628591}{7857476} = 0,33$$

$$K_{выб2015} = \frac{\text{Стоимость выбывших ОС}}{\text{Стоимость ОС на начало периода}} = \frac{971039}{6362776} = 0,15$$

К 2014 году наблюдается увеличение показателя на 0,1. Это говорит о том, что в 2014 году увеличилась доля основных средств, выбывших за отчетный период из-за ветхости или износа, а также ликвидации и реализации на сторону.

3. Коэффициент годности основных средств.

$$K_{год2013} = \frac{\text{Остаточная стоимость ОС}}{\text{Первоначальная стоимость ОС}} = \frac{3155861}{7857476} = 0,4$$

$$K_{год2014} = \frac{\text{Остаточная стоимость ОС}}{\text{Первоначальная стоимость ОС}} = \frac{2087514}{6362776} = 0,3$$

$$K_{год2015} = \frac{\text{Остаточная стоимость ОС}}{\text{Первоначальная стоимость ОС}} = \frac{4809130}{10699133} = 0,4$$

Все значения выше рассчитанных коэффициентов меньше 0,5 (50%), что говорит о плохом техническом состоянии основных средств.

4. Коэффициент износа основных средств

Этот показатель показывает, насколько амортизированы основные средства, иными словами, в какой мере профинансирована их возможная будущая замена по мере износа.

$$\text{Кизн}_{2013} = \frac{\text{Сумма накопленной амортизации}}{\text{Первоначальная стоимость ОС}} = \frac{4701615}{7857476} = 0,6$$

$$\text{Кизн}_{2014} = \frac{\text{Сумма накопленной амортизации}}{\text{Первоначальная стоимость ОС}} = \frac{4275262}{7857476} = 0,5$$

$$\text{Кизн}_{2015} = \frac{\text{Сумма накопленной амортизации}}{\text{Первоначальная стоимость ОС}} = \frac{5890003}{10699133} = 0,5$$

Далее целесообразно будет рассмотреть показатели, характеризующие степень использования основных фондов.

5. Фондоотдача. Этот показатель показывает, какова общая отдача от использования каждого рубля, затраченного на ОПФ и насколько эффективно они используются на предприятии.

$$\text{Фо}_{2013} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость ОС}} = \frac{73697909}{8811696} = 8,4$$

$$\text{Фо}_{2014} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость ОС}} = \frac{70966283}{11038864} = 6,4$$

$$\text{Фо}_{2015} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость ОС}} = \frac{49\,664\,882}{8530954,5} = 5,8$$

Наблюдается тенденция к спаду, что говорит об уменьшении количества выпущенной продукции, оказания услуг на 1 рубль производственных основных фондов. Это связано с сокращением выручки, в связи с падением спроса на услуги, что обусловлено кризисным состоянием предприятия и экономики страны в целом.

6. Фондоёмкость. Это обратный показатель фондоотдачи, он отражает потребность в основных производственных фондах и характеризует стоимость основных средств, приходящихся на единицу стоимости выпускаемой продукции.

$$\text{Фе}_{2013 \text{ года}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Выручка}} = \frac{8811696}{73697909} = 0,12$$

$$\text{Фе}_{2014 \text{ года}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Выручка}} = \frac{11038864}{70966283} = 0,16$$

$$\text{Фе}_{2015 \text{ года}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Выручка}} = \frac{8530954,5}{49\,664\,882} = 0,17$$

Здесь наблюдается тенденция роста. То есть увеличивается стоимость ОПФ, приходящихся на рубль реализованной продукции.

В компании «ЮТэйр» наблюдается рост фондоёмкости и падение фондоотдачи, а это означает, что производственные мощности используются нерационально, их загруженность недостаточно полная. Поэтому, следует приступить к поиску дополнительных резервов.

7. Фондовооруженность – характеризует стоимость основных средств, приходящихся на одного работника.

$$\text{Фв}_{2013 \text{ года}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Численность работников}} = \frac{8811696}{3827} = 2302,5$$

$$\text{Фв}_{2014 \text{ года}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Численность работников}} = \frac{11038864}{3852} = 2865,7$$

$$\text{Фв}_{2015 \text{ года}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Численность работников}} = \frac{8530954,5}{3845} = 2218,7$$

Наибольшее значение данного показателя наблюдается в 2014 году. Это говорит о том, что в 2014 году работник в процессе товарообращения (выполнения услуг) располагает большей величиной основных средств. \

Список использованной литературы:

1. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (ред. от 24.12.2010)

2. Волкова О.И. и доц. Девяткина О.В., Экономика предприятия (фирмы): Учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2006.
3. Сергеев И.В., Веретенникова И.И., Экономика организаций (предприятий): Учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2007.
4. Чечевицына Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003.
5. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия: учебник для вузов / Л. В. Прыкина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 360 с.

© Д.Д. Птицына, 2016

УДК 338.48

Савенко Т.А.,
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БЕЗБАРЬЕРНОГО ТУРИЗМА В ГОРОДЕ СТАВРОПОЛЕ

Динамичное развитие сферы туризма подразумевает под собой появление новых его видов, направлений и форм организации туристского обслуживания.

Северо-Кавказский федеральный округ в данный момент является одним из основных центров развития туризма на территории Российской Федерации благодаря уникальному разнообразию природно-климатических и культурных ресурсов. Это способствует развитию большого количества видов туризма, что дало толчок для развития туристско-рекреационного комплекса (кластера).

В соответствии со стратегией развития СКФО до 2025 года одной из задач развития туризма является «стимулирование развития на территории Северо-Кавказского федерального округа новых туристических центров помимо уже существующих курортов. Формирование новых инвестиционных площадок позволит ускорить процесс обновления основных фондов отрасли, усилит конкуренцию и качество предоставляемых услуг, а также позволит повысить разнообразие туристического предложения, плотность рекреационных зон и уровень инфраструктурной освоенности». [8] К достаточно развитым видам туризма, являющимся в свою очередь фундаментом для дальнейшего развития данной отрасли экономики, относятся лечебно-оздоровительный, культурно-познавательный, экологический, горный.

Наряду с уже ставшими традиционными на территории СКФО присутствуют и развивающиеся виды туризма, так называемые перспективные, такие как гастрономический, этнографический и др. Данные министерства по делам Северного Кавказа и ОАО «КСК» свидетельствуют о том, что суммарный туристический поток за 2015 год составил около 1,5 млн. человек, из которых 1 млн. приходится на район КМВ, а остальное на перспективные районы Северо-Кавказского туристического кластера [4].

В настоящее время возникает потребность в развитии нового вида туризма – безбарьерного (туризм для людей с ОВЗ), который имеет право относиться к развивающимся или перспективным видам. В связи с этим рассмотрим термин «доступная (безбарьерная) среда». «Доступная, или безбарьерная среда, в широком понимании – это пространство с легкими и безопасными условиями для передвижения людей с ограниченными возможностями, что особенно актуально для туристов с проблемами опорно-двигательного аппарата» [2].

Данный вид туризма является абсолютно новым для Российской Федерации. В основном в зарубежной практике накоплен опыт предоставления услуг безбарьерного туризма, как с точки зрения социально-экономических условий, так и с позиций его инфраструктурного обеспечения (Германия, Великобритания, США). Характеристики населения, относящиеся к данной группе потенциальных потребителей туристических услуг, оказывают прямое воздействие на спрос и предложение, формируемые на рынке при развитии данного направления. Несмотря на богатый ресурсный потенциал регионов СКФО, необходимый для осуществления туристической деятельности, уровень оказания услуг безбарьерного туризма крайне низок.

На данный момент одной из важнейших и актуальнейших задач, как для туристических центров СКФО, так и для всей территории Российской Федерации является анализ уровня безбарьерной среды городов-туристических центров, а также оценка доступности наиболее популярных туристических направлений для лиц с ОВЗ.

В результате реализации программы «Доступная среда 2011–2020 гг.» на территории нашей страны выявлены проблемы по организации безбарьерной среды и разработке действенного механизма стратегического развития безбарьерного туризма, это:

- слабый уровень развития туристической инфраструктуры, относящийся к взаимодействию с людьми с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ);
- невысокая обеспеченность субъектов СКФО гостиницами и специальными средствами размещения, пригодными для использования туристами с ОВЗ;
- недостаточность квалифицированного персонала, способного на высоком уровне обеспечить обслуживание и безопасность туристов с ОВЗ [2].

Также одной из основных проблем для развития данного вида туризма является ограниченность инвестиционного потока, необходимого для решения уже обозначенных проблем. В свою очередь всё это приводит к неэффективному позиционированию туристического продукта среди конкретных целевых групп, в данном случае среди туристов с ОВЗ.

Создание доступной среды для развития безбарьерного туризма является приоритетным направлением не только для курортных центров СКФО, но и для других регионов России.

Для того чтобы понять, насколько туристические центры СКФО приспособлены для данного сегмента туристов, необходимо комплексно проанализировать инфраструктуру городов, использующуюся в туристической сфере, в плане доступности посещения и осмотра культурно-исторических объектов, средств размещения и транспорта.

Рассмотрим в качестве примера город Ставрополь (столица Ставропольского края), с точки зрения развития безбарьерного туризма. В 2014 году Координационным советом по делам инвалидов при главе администрации Ставрополя на средства от полученного гранта в 2013 году Ставропольской городской общественной организацией инвалидов «Помощь» и Ставропольской краевой библиотекой для слепых и слабовидящих имени Маяковского были организованы 4 социальных тура по Северному Кавказу для 160 человек. На средства гранта были выпущены семь методических сборников «Мир без границ» по вопросам безбарьерного (социального) туризма и информационные памятки для турагентств Ставрополя [3].

Культурно-исторические объекты на предмет доступности к использованию туристами с ОВЗ можно оценить по параметрам внешней и внутренней архитектурной среды. Для проведения данной оценки можно применить методику Агентства «РИА Новости», разработанную в 2012 года для проведения сходной оценки музеев и выставочных залов г. Санкт-Петербурга [7]. Здесь для анализа применяются следующие аспекты: вход на территорию объекта и выходы, движение по территории объекта вокруг и внутри, места отдыха, парковка, расположение экспозиций и сервис обслуживания. В соответствии с проведённым исследованием по данной методике можно будет составить рейтинг объектов культурного показа по доступности к использованию туристами с ОВЗ.

На начальном этапе исследования нами был проведен анализ ГБУК СК «Ставропольский краевой музей изобразительных искусств». Полученные данные свидетельствуют о том, что основную массу туристов с ОВЗ составляют слабослышащие люди и инвалиды-колясочники. Экскурсии проводятся по предварительной договорённости с администрацией музея. Также на близлежащих территориях отсутствуют специализированные парковки для инвалидов, и отсутствует кнопка вызова персонала у входа в здание музея. Система аудиогuida также отсутствует, что делает практически невозможным посещения музея лицами, страдающими слабым зрением или полным его отсутствием. Администрация музея активно сотрудничает с организациями, напрямую занимающимися работой с данной категорией людей (лицами с ОВЗ), принимает участие в конкурсах по данной проблематике и активно ищет спонсоров для модернизации инфраструктуры для работы с новой категорией туристов – туристов с ОВЗ.

По результатам нашего исследования можно сделать вывод, что посещение Ставропольского краевого музея изобразительных искусств остается трудновыполнимой задачей для туристов с ОВЗ, хотя большинство сотрудников музея готовы предоставить посильную помощь в передвижении и консультации в ходе осмотра экспозиции. Однако туристы с ограниченными возможностями здоровья вынуждены тщательно готовиться к посещению музея, и предварительно договариваться с администрацией о своем визите.

Дав оценку уровню доступности музеев города Ставрополя, необходимо уделить особое внимание доступности средств размещения для маломобильных туристов.

На сегодняшний день, по данным сайта «Гостиницы России, Балтии и СНГ» [1], из 13-ти гостиниц Ставрополя только 2 имеют специально оборудованные номера для инвалидов. Помимо таких номеров гостиница должна обладать внутренним пространством, предназначенным для облегчения передвижения маломобильных туристов. Международная практика выработала ряд критериев для оценки внутреннего архитектурного пространства, адаптированного для данного сегмента туристов:

- вход в отель (хотя бы один) должен быть оснащен пандусом или другим подъемным устройством для маломобильных туристов, со специальным покрытием и обязательным наличием предупредительных указателей;
- на путях передвижения, обеспечивающих свободный подъезд к двери номера, необходимо отсутствие препятствий (пороги, пепельницы, тележки горничных и т.д.), наличие специальных перил и поручней;
- предполагается наличие информационных стендов, киосков, автоматов розничной торговли, туалетов в общих помещениях отеля и т.д., адаптированных для маломобильных туристов [6].

В Положении о классификации гостиниц и других средств размещения в критериях балльной оценки гостиницы и других средств размещения по различным категориям имеется критерий «наличие сервиса для

инвалидов», оценивающийся в 10 баллов, но, тем не менее, отсутствуют критерии, по которым проводится оценка [5]. Именно поэтому руководство отечественных гостиниц самостоятельно определяет оснащение номеров и создание внутреннего архитектурного пространства, адаптированного к маломобильным туристам, что зачастую не соответствует полностью, либо частично потребностям людей с ОВЗ.

Оценивая доступность общественного транспорта в Ставрополе, следует отметить, что, несмотря на то, что в транспортной инфраструктуре города имеются низкопольные автобусы с площадкой для размещения инвалидных колясок, пандусами и устройством наклона кузова, помогающими обеспечить удобный заезд коляски в салон. К сожалению, у большинства единиц общественного транспорта данные системы неисправны, а водители не обучены тому, как их использовать. Зная это, туристы и местные жители с ограниченными возможностями здоровья предпочитают не посещать наш город, либо передвигаться в пределах района своего места проживания.

Практика показывает, что требуется дальнейшая разработка принципов и методов функционирования стратегического развития безбарьерного туризма на региональном и федеральном уровнях.

Решение выявленных проблем - повышение уровня доступности объектов культурного показа, средств размещения, транспорта и другое может стать существенным конкурентным преимуществом не только для города Ставрополя, но и других городов СКФО, обладающих объектами туристской привлекательности. Также это может положительно сказаться на заполнении номерного фонда и увеличении туристического потока, что в свою очередь приведет к дополнительному росту объема продаж туристских услуг за счет расширения контингента туристов. Это всё в совокупности приведёт к развитию туристической инфраструктуры и к появлению на рынке новой группы потребителей - туристов с ограниченными возможностями здоровья.

Список использованной литературы:

1. Гостиницы России, Балтии и СНГ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cheap-hotels.ru>
2. Государственная программа «Доступная среда» на 2011–2020 годы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/programs/215/events/>
3. Московский комсомолец статья «В Ставрополе для инвалидов развивают социальный туризм». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kavkaz.mk.ru/>
4. ОАО «Курорты Северного Кавказа». [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ncrc.ru/>
5. Положение о государственной системе классификации гостиниц и других средств размещения от 25.01.2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55070681/>
6. Радыгина Е.Г. Создание безбарьерной среды в средствах размещения для гостей с ограниченными возможностями //Концепт. 2014. № 5.
7. РИА «Новости»: методика рейтинга музеев и выставочных залов г. Санкт-Петербург. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ria.ru/>
8. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://krskfo.ru/44>

© Т.А. Савенко, 2016

Savenko T. A.

Federal STATE Autonomous educational institution
"North-Caucasian Federal University", Stavropol

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF BARRIER-FREE TOURISM IN THE CITY OF STAVROPOL

УДК 339.13.030

Уткина В.А.,

Научный руководитель: Шуклина З.Н., профессор, доктор экономических наук,
БГУ им. акад. И.Г. Петровского, г. Брянск

ПРЕДПОСЫЛКИ И ВЫБОР МЕТОДОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ В ТОРГОВЛЕ

Аннотация: В статье сравниваются определения клиентской лояльности разными учеными, анализируется сущность и значение новых методов оценки лояльности. Уточняется роль и эффективность оценки лояльности при установлении отношений с клиентами.

Ключевые слова: маркетинг, клиент, методы оценки лояльности, лояльность.

В системе рыночных отношений торговля представляет собой высококонкурентную, активно развивающуюся среду, включающую в себя борьбу за преданность клиента. Для организаций важно найти оптимальный и рациональный способ взаимодействия с потребителем путём разработок программ, повышающих конкурентоспособность и эффективность работы. Большинство ученых акцентируют внимание на том, что залогом успешного функционирования предприятия является лояльность клиентов, которая понимается как оптимистическое отношение покупателей к продукту и к компании в целом, как фактор увеличения объёма продаж и выхода компании на более высокий уровень. [3]

На современном этапе развития маркетинга как стратегии и диктрины проводятся многочисленные исследования и разработки, формируются инструменты повышения лояльности, создаются научные книги, монографии, статьи. Проблемой изучения методов и теоретических аспектов, повышающих лояльность клиентов, занимались зарубежные и отечественные учёные: И.В. Лопатинская, А.В. Цысарь, Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Каждый научный деятель по своему трактует определение лояльности, опираясь на собственные идеи и анализ. В таблице 1 приведены некоторые формулировки определения разных ученых.

Таблица 1
Определения лояльности учёными [9]

Ученые	Определение
Джек Траут	Отношение потребителей к продукту или бренду, которое приводит к многократным повторным, не стимулируемым извне покупкам продукта или продуктов под зонтичным брендом.
Е.П. Голубков	Мера приверженности потребителя к определенной торговой марке или организации.
Р. Оливер	Глубокая решимость постоянно покупать определенный, под одним и тем же брендом продукт/услугу, независимо от ситуации и рекламы других брендов.
Т. Монаева	Клиентская лояльность – это порог нечувствительности клиентов компании к действиям конкурентов
М. Дымшиц	В основе потребительской лояльности лежат потребительские характеристики товара или услуги, которые формируют предпочтение бренда при покупке, а также отношение к нему.
Н. Эяль	Нир Эяль рассматривает лояльность как потребительскую привычку к определенному товару(услуге).
А.Г. Пруидзе	Приверженность потребителя определенному производителю или продукту, количественно определяется числом (долей) повторных покупок, сделанных покупателями.
А.А. Бабенко	Центральная составляющая маркетинговых коммуникаций, так как она приводит к росту уровня продаж, повышению конкурентоспособности компании, а также укреплению имиджа организации.

Всё же, несмотря на положительные отзывы и рекомендации, предприятиям все также трудно выделяться среди конкурентов по уровню качества продукции. Найти подход к каждому клиенту остаётся трудной задачей. По мнению Джеффри Мура для потребителей- консерваторов поддержка товара на рынке гораздо важнее, чем сам продукт со всеми уникальными функциональными характеристиками. При этом ситуация намного бы улучшилась, если бы консерваторы платили за внимание, требуемое к своей персоне.[1] О том, кого считать лояльным клиентом рассуждает и Михаил Дымшиц, который подчеркивает, что в основе потребительской лояльности лежат качество и характеристика товара(услуги), которые формируют приверженность к бренду в товарной группе, а также отношение к нему.[5]

Актуальным остаётся вопрос о методах оценки потребительской лояльности. Кузнецова Л.В. и Бруснецова Л.С. подчеркивают, что показатель лояльности анализируют на основе экстраполяции прошлого поведения. Будущие покупки прогнозируются на базе следующих показателей: намерение повторных покупок, желание дальнейших контактов и стремление продолжать отношения. Сущностью данной методики является предположение о том, что совершение покупок в настоящем может служить поводом их аналогии в будущем. В связи с данным фактом, исследователи считают, что уровень лояльности зависит от чувства удовлетворенности и вовлеченности. Поэтому авторы делают акцент на анализе, который позволяет выделить 4 типа лояльности исходя из ситуаций совершения покупки, включающие в себя и время на обдумывание при покупке, и степень индивидуальной(персональной) вовлеченности: механическая покупка при низкой персональной вовлеченности; ограниченное принятие решения при низкой персональной вовлеченности; лояльность при высокой вовлеченности и положительном опыте прошлых покупок; интенсивное принятие решения при высокой вовлеченности и динамичности по подготовке и исследованию информации. [2] В таблице приведены разные виды оценивания лояльности клиентов, разработанные на протяжении XX века.

Таблица 2
Методы оценки лояльности потребителей [8]

Название	Ученые	Описание алгоритмического принципа
«Цена перехода»	Э. Пессемир, 1960	Определяется максимальная цена на продукт, отнесенный к торговой марке, при которой потребитель отказывается от ее потребления «переключается» на другую торговую марку
«Время потребления»	У.Хаммонд, 1996	Определяется максимальное время, в течение которого потребитель покупает продукт, отнесенный к данной «торговой марке»
«Эластичность»	Б.Шарп, 1997; М.Диксон, 1995	Мониторинг продаж при изменении цены на продукт, отнесенный к торговой марке.
«Относительная лояльность»	Г.Джонсон и Б.Шарп, 1993	100 балльная шкала в вопросе(опрос потребителя продукции) о его «желании переключиться на другую торговую марку.
«Доля потребительской лояльности»	А.Куннингхам, 1956; У.Хаммонд, 1996	Сравнение торговых марок по продолжительности использования потребителями

Методы оценки лояльности клиентов весьма разнообразны и многофункциональны. Зарубежные маркетологи выстраивают целые системы программ повышения лояльности. Например, предлагают клиентам не вознаграждения в виде подарков, скидок и бонусов, а статус, уровень которого, в конечном итоге оказывает влияние на вознаграждения и сиюминутную выгоду при каждой покупке.[6] Для того, чтобы оценить насколько клиент готов рекомендовать продукт друзьям используется индекс потребительской лояльности NPS (Net Promoter Score), система вопросов которого дробит клиентов на группы по приверженности к фирме. Хотя индекс часто критикуют за то, что в роли лояльности выступает рекомендательный характер, но всё же данный инструмент помогает с лёгкостью измерить потребительскую лояльность.[6]

Шуклина З.Н. подчеркивает, что удовлетворенность клиента покупкой является звеном в эффективных связях фирмы с клиентом, лояльности и перспективы взаимодействия. [7] Определение лояльности клиентов является ключевым моментом в успешном развитии любого бизнеса. Уровень развития и успех любого бизнеса во многом зависит от степени приверженности клиента к тому или иному бренду (марке). На современном этапе развития маркетинга выделяют эмпирические, экспертные и математические методы исследования клиентской лояльности.

Таблица 3
Современные методы оценки лояльности клиентов [9]

Название метода	Суть метода	Отличительные черты
Метод разделения потребностей	Определение степени лояльности клиента в численном эквиваленте.	Недостатком данного метода является проблематика определения истинного лояльного клиента.
Конверсионная модель	Модель позволяет определить степень приверженности клиентов. Основными показателями здесь являются: удовлетворённость брендом, важность выбора бренда, альтернативы и колебания.	В представленной модели достаточно трудно определить конкретный количественный показатель, т.к. сложно ответить на все вопросы, связанные с качеством бренда.
Методика ANA	Исследуя механизм клиентской лояльности, специалисты выделили следующие сегменты: клиенты, которые вынуждены приобретать продукт одной компании; неудовлетворённые и отрицательно настроенные клиенты; неопределившиеся; постоянные .	Методика представляет собой мероприятия, направленные на обретение новых клиентов и удовлетворение «старых», путём мотивации на новые приобретения.

Методика П. Уилтона	Разделение лояльности на уровни.	Конечный результат рассчитан не только на приверженных людей, но и на участников в бизнес-процессах.
---------------------	----------------------------------	--

Таким образом, лояльность-это положительное отношение потребителя к торговой марке, способствующее к повторным приобретениям товара(услуги). В науке используется многообразие методов, моделей, методик оценки лояльности клиентов. Благодаря этим мощным инструментам обеспечивается повышение уровня работы, как персонала, так и компании в целом с клиентской базой.[4] К основным методам оценки лояльности относят: индекс потребительской лояльности NPS, метод разделения потребностей, конверсионную модель.

Список использованной литературы:

1. Джеффри Мур. Преодоление пропасти. Как вывести технологический продукт на массовый рынок. / пер. с англ. К. Головинского. – М. : Манн, Иванов, Фербер, 2013. – 336с.
2. Кузнецова Л.В., Брусенцова Л.С. Методы оценки лояльности потребителей // Российское предпринимательство. — 2012. — № 12 (210). — с. 71-76.
3. Мартышев А.В. Маркетинг отношений: Учебное пособие. - Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2005. - 107 с.
4. Ольга Ойнер. Управление результативностью маркетинга. Учебник для магистров.-М.: Юрайт-Издат, 2016. - 352 с.
5. Фредерик Ф. Райхельд, Томас Тил. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности.: пер. с англ. –М.: Издательский дом «Вильямс»,2008. – 384с.
6. Шальнова, О.А. Технологии формирования потребительской лояльности в розничной торговле. Монография / О. А. Шальнова, М. В. Зинцова, Н. В. Ребрикова; под ред. Шальной О. А. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. — 107 с.
7. Шуклина З.Н. Инерция и динамика социально-экономической ценности клиента в холистическом маркетинге инноваций // коллективная монография «Социальное-экономическое развитие на современном этапе: проблемы и направления» .-М.: «Перо», Научно-издательский центр «Апробация», 2015.-160с., с. 139-148.
8. Электронный ресурс: проект 4Brain, доступ: <https://4brain.ru/blog/исследование-лояльности-клиентов>.
9. Электронный ресурс: Экономическая библиотека, доступ: <http://eclib.net/21/21.html>

© В.А. Уткина, 2016

Utkina V.A

Bryansk State University named after academician A.G.Petrovskogo, Bryansk

BACKGROUND AND CHOICE OF METHODS FOR EVALUATING CUSTOMER LOYALTY IN TRADE

Abstract: *The article compares the definition of client loyalty by different scholars, analyses the nature and value of the evaluation methods of loyalty. Clarifies the role and effectiveness of the assessment of loyalty when establishing relations with customers.*

Key words: *marketing, customer loyalty assessment methods, loyalty.*

УДК 657.222

Федосеева О.Н.,

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, г. Пермь

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ОТПУСКАМ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЁТЕ

Аннотация: *В статье рассмотрен порядок формирования оценочных обязательств по отпускам в бухгалтерском и налоговом учете. Проведен сравнительный анализ результатов расчета резерва по отпускам и оценочных обязательств, рассчитанных различными методиками. Дана оценка полученных результатов в разрезе возникающих временных разниц.*

Ключевые слова: достоверность информации, оценочные обязательства по отпускам, резерв по оплате отпусков, временные разницы, отложенный налоговый актив, отложенное налоговое обязательство.

Оценочным обязательством считается существующая на отчетную дату задолженность организации, которая является следствием свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и расчеты по которой должны привести к оттоку активов, но сумма и срок не определены [1].

В соответствии с ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» отражение в учете оценочного обязательства (при его наличии) - обязанность организации [2].

Однако согласно п. 1 ст. 324.1 Налогового кодекса Российской Федерации в налоговом учете формирование резерва на оплату отпусков является правом, а не обязанностью организации.

Цель формирования таких резервов в налоговом учете - постепенное и равномерное накопление средств на покрытие определенных видов затрат. Таким образом, при создании резерва организация в течение отчетных (налоговых) периодов включает в расходы отчисления в соответствующий резерв. При возникновении фактических затрат, в отношении которых был создан резерв, размер отчислений может корректироваться.

Независимо от действий по выбору варианта отражения расходов на оплату отпусков при налогообложении у организации возникают разницы в данных, учитываемые при определении прибыли по бухгалтерскому учету и облагаемой базы в налоговом учете. Поэтому цель данной статьи – провести сравнительный анализ формирования оценочных обязательств по отпускам в налоговом учете и в бухгалтерском учете.

В ходе работе для организации ООО «Пластик» было рассчитано оценочное обязательство по отпускам тремя методами: метод обязательств, укрупненный метод обязательств и нормативный.

Метод обязательств предполагает расчет оценочного обязательства по каждому работнику в отдельности и рассчитывается как средний дневной заработок работника, умноженный на количество дней неиспользованного отпуска на конец периода и соответствующие тарифы отчислений во внебюджетные фонды.

Для расчета укрупненным методом обязательств все работники разделены на три группы, в зависимости от счета, на котором ведется учёт заработной платы работника группы. Величина оценочного обязательства рассчитывается, как и в предыдущем методе.

При нормативном методе в начале отчетного года определяется норматив расходов на предстоящую оплату отпусков. В последующем на каждую отчетную дату оценочное обязательство рассчитывается как результат умножения фактических затрат на оплату труда с учетом страховых взносов на норматив.

В налоговом учете, чтобы сформировать резерв на оплату отпусков, необходимо составить специальный расчет (смету) и определить сумму ежемесячных отчислений в резерв (Таблица 1) [3].

Таблица 1
Смета резерва на оплату отпусков организации ООО «Пластик»

N	Показатель	Значение
1	Предполагаемая сумма отпускных за год, руб	745721
2	Взносы на ОПС, ОМС и на страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством с предполагаемой суммы отпускных за год, руб	223 716
3	Взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний с предполагаемой суммы отпускных за год, руб	3 729
4	Предельная сумма отчислений в резерв (предполагаемая сумма отпускных за год с учетом страховых взносов), (1)+(2)+(3), руб	973166
5	Предполагаемая сумма расходов на оплату труда за год (без учета отпускных), руб	8513767
6	Взносы на ОПС, ОМС и на страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством с предполагаемой суммы расходов на оплату труда за год, руб	2 554 130
7	Взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний с предполагаемой суммы расходов на оплату труда за год, руб	42 569
8	Предполагаемая годовая сумма расходов на оплату труда с учетом страховых взносов, (5)+(6)+(7), руб	11 110 466
9	Процент ежемесячных отчислений в резерв, (4)/(8)*100, %	8,76
10	Сумма ежемесячных отчислений в резерв	Определяется ежемесячно

Каждый месяц организация будет начислять резерв, умножая сумму фактических расходов на оплату труда на полученный процент (п. 4 ст. 272 НК РФ). Данные отчисления учитываются в составе расходов на

оплату труда соответствующих категорий работников при расчете налога на прибыль организаций (п. 24 ст. 255 НК РФ).

При отражении оценочных обязательств в бухгалтерском налоге и резерва на отпуска в налоговом учете возникают временные разницы. В зависимости от соотношения признаваемых в учетах сумм они могут быть как вычитаемыми (ВВР), так и налогооблагаемыми (НВР), что обяжет организацию начислить отложенный налоговый актив (ОНА) либо отложенное налоговое обязательство (ОНО). Сравним рассчитанный резерв по отпускам с оценочными обязательствами, рассчитанными каждым из трех методов (Таблицы 2 – 4).

Таблица 2
Сравнительный анализ налогового резерва и оценочного обязательства, сформированного методом обязательств

Отчетная дата	Налоговый учет	Бухгалтерский учет				
		Метод обязательств (по работникам)				
	Величина резерва	Величина оценочного обязательства	Временная разница	Размер временной разницы	ОНО/ОНА	Размер ОНО/ОНА
31.01.2015	95636,40	369453,65	ВВР	244855,27	ОНА	37952,57
28.02.2015	68068,88	419597,12		351528,24		54486,88
31.03.2015	97297,02	441835,52		344538,50		53403,47
30.04.2015	142124,89	466047,07		323922,18		50207,94
31.05.2015	134957,78	447759,75		312801,98		48484,31
30.06.2015	175472,45	473106,27		297633,82		46133,24
31.07.2015	130347,69	449407,26		319059,56		49454,23
31.08.2015	12123,02	337137,85		325014,83		50377,30
30.09.2015	10929,50	299088,36		288158,86		44664,62
31.10.2015	33742,34	297503,14		263760,80		40882,92
30.11.2015	66053,98	315782,96		249728,99		38707,99
31.12.2015	66967,62	320583,10		253615,48		39310,40
Итого ОНА					554065,87	

В рассматриваемом случае сумма оценочного обязательства, признанного в бухгалтерском учете, превышает сумму отчислений в резерв на оплату отпусков для целей налогообложения прибыли. Поэтому в учете организации отражаются ВВР и соответствующий ей ОНА. В бухгалтерском учете признание ОНА отражается проводкой: Дебет 09 "ОНА" Кредит 68.4.2 "Расчет налога на прибыль"

Таблица 3
Сравнительный анализ налогового резерва и оценочного обязательства, сформированного укрупненным методом обязательств

Отчетная дата	Налоговый учет	Бухгалтерский учет				
		Метод обязательств (по группам)				
	Величина резерва	Величина оценочного обязательства	Временная разница	Размер временной разницы	ОНО/ОНА	Размер ОНО/ОНА
31.01.2015	95636,40	336994,13	ВВР	241357,73	ОНА	37410,45
28.02.2015	68068,88	349149,65		281080,77		43567,52
31.03.2015	97297,02	363101,95		265804,93		41199,76
30.04.2015	142124,89	426346,39		284221,51		44054,33
31.05.2015	134957,78	399986,90	ВВР	265029,12	ОНА	41079,51
30.06.2015	175472,45	428818,90		253346,45		39268,70
31.07.2015	130347,69	390687,69		260340,00		40352,70
31.08.2015	12123,02	274189,36		262066,34		40620,28
30.09.2015	10929,50	265089,67		254160,17		39394,83
31.10.2015	33742,34	258920,43		225178,09		34902,60
30.11.2015	66053,98	294307,89		228253,91		35379,36
31.12.2015	66967,62	279199,18		212231,56		32895,89
Итого ОНА					470125,94	

В данном случае также возникают вычитаемые временные разницы и отложенные налоговые активы. Отложенный налоговый актив равен 470 125,94 рублей.

Таблица 4

Сравнительный анализ налогового резерва и оценочного обязательства,
сформированного нормативным методом

Отчетная дата	Налоговый учет	Бухгалтерский учет				
		Нормативный метод				
	Величина резерва	Величина оценочного обязательства	Временная разница	Размер временной разницы	ОНО/ОНА	Размер ОНО/ОНА
31.01.2015	95636,40	78635,98	НВР	17000,43	ОНО	2635,07
28.02.2015	68068,88	78133,43	Погашение НВР	-10064,55	Погашение ОНО	1560,00
31.03.2015	97297,02	80715,22	НВР	16581,80	ОНО	2570,18
30.04.2015	142124,89	132364,84	НВР	9760,04	ОНО	1512,81
31.05.2015	134957,78	116497,68	НВР	18460,09	ОНО	2861,31
30.06.2015	175472,45	141262,70	НВР	34209,75	ОНО	5302,51
31.07.2015	130347,69	112357,25	НВР	17990,44	ОНО	2788,52
31.08.2015	12123,02	65909,75	Погашение НВР	-53786,73	Погашение ОНО	-8336,94
30.09.2015	10929,50	83862,02	Погашение НВР ВВР	-50151,28 22781,25	Погашение ОНО ОНА	-7773,45 3531,09
31.10.2015	33742,34	86109,15	ВВР	52366,80	ОНА	8116,85
30.11.2015	66053,98	114798,55	ВВР	48744,58	ОНА	7555,41
31.12.2015	66967,62	110199,49	ВВР	43231,87	ОНА	6700,94
					Итого ОНА	25904,30

Из таблицы 4 видно, что в случае расчета оценочных обязательств нормативным методом возникают как вычитаемые, так и налогооблагаемые временные разницы. При этом размер разниц самый небольшой по сравнению с другими методами. Это объясняется близостью методик формирования оценочных обязательств в бухгалтерском учете и резерва по отпускам в налоговом учете. В итоге подлежит начислить отложенный налоговый актив в размере 45 741,01 рублей, что тоже значительно ниже размера ОНА при расчете оценочных обязательств другими методиками.

Таким образом, в плане сопоставления оценочных обязательств с резервом по отпускам, наибольшее преимущество получает нормативный метод. Однако, при выборе методики формирования оценочного обязательства по отпускам, которая должна быть закреплена в учетной политике, нельзя руководствоваться только близостью размера оценочного обязательства в бухгалтерском учете и размером резерва по оплате отпусков в налоговом учете. Стоит помнить, что цель формирования оценочных обязательств - представление более достоверной отчетности организации. Так же формирование оценочных обязательств позволяет предоставить акционерам общества на отчетную дату информацию о том, что у организации имеются обязательства перед ее работниками по оплате предстоящих отпусков и обязательства перед внебюджетными фондами по страховым взносам, которые будут начислены на эту сумму отпусковых.

Список использованной литературы:

1. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России от 29.12.1997 года.
2. Манохова С.В. Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение // Порядок отражения оценочного обязательства в бухгалтерском учете. 2014. №11.
3. Хитрова С. Создание резервов на оплату отпусков// Бухгалтерия.ru.- 2014. - URL:<http://www.buhgalteria.ru/article/n131725>

© О.Н. Федосеева, 2016

Fedoseeva O.N.,
Perm national research polytechnic university, Perm

COMPARATIVE ANALYSIS OF FORMATION OF ESTIMATED LIABILITIES BY LEAVE IN ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING

Abstract: *The article considers procedure for the formation of estimated liabilities by leave in accounting and tax accounting. A comparative analysis of the reserve of calculation results over by leave and estimated liabilities, calculated by different methods. Assessed the of the results obtained in the context of temporary differences arising.*

Keywords: *reliability of the information, estimated liabilities by leave, a provision for paid vacations, temporary differences, deferred tax asset, deferred tax liability.*

УДК 631

Чупин Ю.Н.,
УрГАУ, г. Екатеринбург

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ АГРОПРОДУКЦИИ КАК ПОЛИТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ ГОСУДАРСТВА

Аннотация: *Импортозамещение позволяет использовать новые технологии, формировать новые отрасли и производства, использовать новые модели рынков, развивать научные исследования, совершенствовать подготовку кадров, увеличивать поступления налогов в бюджет. В этом случае складывается стабильная экономическая и социально-политическая ситуация, развивается рынок и конкуренция, сокращается коррумпированность современной российской экономики.*

Ключевые слова: *аграрное производство, импортозамещение, конкурентоспособность, рыночные отношения, экономика.*

Импортозамещение согласно экономической трактовке, это процесс на уровне национальной экономики, при котором обеспечивается выпуск необходимых внутреннему потребителю товаров силами производителей, ведущих деятельность внутри страны. Данный процесс может носить упреждающий или же реактивный характер. В экономической науке пока нет окончательной характеристики сущности импортозамещения. Родоначальниками теории импортозамещения являются представители меркантилизма Т. Мен, А. Монкретьен, И.Т. Посошков, которые доказывали, что основой успешного развития и богатства общества является экспорт, который позволяет накапливать деньги, а импорт следует сокращать, национальные потребности следует удовлетворять за счет собственного производства [1, с.112].

Импортозамещение не означает полного отказа от импорта сельскохозяйственной продукции, он объективно выгоден и необходим. Эффективность формирования импортозамещения состоит в том, что эта стратегия позволяет переходить на использование национальной продукции, избавляться от импортной, делать национальное производство стабильным и гарантированным, создавать дополнительный спрос на собственное оборудование, сырье, энергоносители, рабочую силу. Реализация стратегии импортозамещения эффективна и в том отношении, что она позволяет снижать риски поставок продукции, меньшей в этом случае становится и потребность в создании чрезмерно масштабных резервных фондов. Импортозамещение позволяет использовать новые технологии, формировать новые отрасли и производства, использовать новые модели рынков, развивать научные исследования, совершенствовать подготовку кадров, увеличивать поступления налогов в бюджет. В этом случае складывается стабильная экономическая и социально-политическая ситуация, развивается рынок и конкуренция, сокращается коррумпированность современной российской экономики.

Чрезмерное использование импорта для экономического развития чревато, прежде всего, такими рисками, как усилением зависимости национальной экономики от международных экономических связей и от внешнеэкономической политики экспортеров; необходимостью перехода на стандарты и требования зарубежных партнеров [2, с.96].

Экспорт и импорт продукции несомненно будут расширяться и использоваться и в перспективе, это объективная тенденция развития современного мирового хозяйства, однако размеры их нуждаются в оптимизации, повышении эффективности. Мировая практика свидетельствует, что одним из эффективных инструментов оптимизации импорта является импортозамещение.

Главной целью импортозамещения является создание той среды для национальной промышленности, в которой будет наблюдаться больший ее рост. Представители этой концепции говорят о том, что устойчивое экономическое развитие государства возможно только в случае значительного увеличения уровня промышленного самообеспечения, повышения объемов выпуска продукции внутри страны. Такой подход является следствием нестабильности процессов, происходящих в мировой экономике и напряженным отношением к иностранному капиталу.

Импортозамещение – это тип экономической стратегии и политики государства, который направлен на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых сельскохозяйственных товаров товарами национального производства. Результатом этого типа должно стать повышение конкурентоспособности

отечественной продукции предприятий сельскохозяйственной отрасли посредством стимулирования технологической модернизации производства, повышения его эффективности.

В особом внимании нуждается изучение зарубежных технологий производства, путей повышения качества продукции и квалификации работников, улучшения межотраслевых связей, снижения капиталоемкости и материалоемкости, издержек производства. Эти факторы затем можно использовать при организации отечественного производства.

В качестве причин медленного развития импортозамещения в российской экономике АПК следует назвать сохранение торгово-банковской, рентной социально-экономической модели формирования доходов, что не стимулирует интенсивное совершенствование структуры национального хозяйства. Тормозит прогресс импортозамещения и недостаточный уровень конкуренции, слабые традиции бизнеса реагировать на спрос, отсутствие опыта быстрого создания новых, самых различных отраслей и производств, работы с широким ассортиментом товаров. К причинам, мешающим продвижению импортозамещения, следует отнести и нерешенность целого ряда вопросов социально-экономической модели хозяйственного механизма, отсутствие особого механизма стимулирования импортозамещения и слабое решение вопросов оптимального формирования межотраслевой и международной кооперации. Отрасли, в том числе и в агропромышленном комплексе заметно отличаются рентабельностью, сроками оборачиваемости капитала и уровнями окупаемости инвестиций, состоянием научно-технического развития, требованиями к квалификации работников, а отсюда и инвестиционной привлекательностью, объемами производства и их конкурентоспособностью, часто те, производства, которые не выгодны бизнесу попадают в разряд импортозамещаемой продукции.

Наряду с традиционными формами и методами государственного воздействия на экономику следует создать и их подсистему, направленную на совершенствование импортозамещения, которая могла бы включать как федеральные, отраслевые, так и региональные программы импортозамещения, способные стимулировать импортозамещение, предусматривать создание новых отраслей, производственных мощностей, в том числе резервных мощностей, а так же создавать их привлекательность как для отечественного, так и зарубежного бизнеса.

Опыт развитых стран ЕС свидетельствует о масштабной поддержке аграрного сектора государством, путем выделения значительных субсидий, дотаций и компенсаций, широко распространенной является и практика строительства за счет государства дорог, возмещение более 50 % стоимости купленной техники, оборудования. Российский аграрный сектор, получая такие субсидии, мог бы успешно развиваться, в том числе и по пути импортозамещения и диверсификации экономики. Но для этого в совершенствовании нуждаются инструменты поддержки села, налоговая система. Они должны стимулировать диверсификацию производства, а также инновационные проекты по импортозамещению. Параллельно могли бы создаваться структуры, обеспечивающие новое производство оборудованием, материалами, энергоносителями, рабочей силой. Как показывают исследования, импортозамещение тесно связано еще с одним процессом - диверсификацией как производства, так и инвестиций, хранения, перевозок и торговли. Это одно из перспективных направлений импортозамещения и инновационного развития современной экономики российского АПК, что позволило бы не только проводить активную ассортиментную политику, но и добиваться снижения потерь продукции на всех стадиях ее производства за счет создания систем ее хранения, упаковки, транспортировки и реализации. Это позволит осуществлять активную ассортиментную политику, дополнять и заменять распространенные зарубежные бренды товаров, создавать собственные не менее конкурентоспособные [3,с.104].

Таким образом, импортозамещение способствует обеспечению национальной и государственной безопасности РФ, достижению технологической независимости в аграрном секторе производства, содействует развитию малого и среднего предпринимательства.

Участие предприятий в государственной программе импортозамещения заключается в решении задачи повышения конкурентоспособности производимой продукции – снижении её себестоимости при повышении качества, поиск новых направлений и форм её реализации.

Список использованной литературы:

1. Крицнер И. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. под. ред. проф. А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 239 с.
2. Рушицкая О. А., Кружкова Т. И., Чупина И. П. Развитие конкурентной среды на рынке агропродукции // Аграрный вестник Урала, 2014. № 11. С. 95 – 97.
3. Чупина И. П. Конкурентоспособность продукции как одна из ключевых категорий рыночной экономики // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences, 2016. № 1. С. 103 – 105.

© Ю.Н. Чупин, 2016

Chupin Y. N.
Usau, Ekaterinburg

IMPORT SUBSTITUTION OF AGRICULTURAL PRODUCTS AS A POLITICAL STRATEGY OF THE STATE

Abstract: *The import Substitution makes use of the new technologies, generate new industries and production, to use the new model of the markets, promote research, improve training, increase tax revenues to the budget. In this case, one gets stable economic and socio-political situation, developing the market and competition, reducing corruption in the modern Russian economy.*

Keywords: *agricultural production, import substitution, competitiveness, market relations, Economics.*

УДК 338

Чупина И.П.,
УрГАУ, г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЕ РФ

Аннотация: *Важными препятствиями развития конкуренции в сельском хозяйстве является сложность выделения земельных участков в счет земельных паев, низкий уровень развития инфраструктуры для хранения, перевалки, перевозки продукции. Высокая доля импорта по отдельным видам сельскохозяйственных товаров, обусловленная, в том числе, недостаточной развитостью инфраструктуры по убою и первичной переработке отечественной животноводческой продукции, а также по приемке молочного сырья, неспособностью сельхозпроизводителей самостоятельно организовать доставку произведенного сырья, приводит к росту числа посреднических структур.*

Ключевые слова: *агропромышленный комплекс, конкуренция, предпринимательство, рынки сбыта, сельскохозяйственное производство.*

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года предусматривает формирование стимулов для роста инноваций. В настоящее время в стране отсутствует система мониторинга состояния конкурентной среды, показатели и критерии ее оценки. Ощущается серьезный дефицит глубоких научных исследований состояния конкурентной среды. Немногочисленные исследования, проведенные в последнее десятилетие, основываются на качественных показателях, полученных в результате опросов предпринимателей. Такие исследования не позволяют получить количественные оценки уровня конкуренции, однако они дают возможность качественного анализа состояния дел.

Свидетельством невысокой интенсивности конкуренции являются низкие показатели мобильности российских компаний – как входа на рынок, так и выхода с рынка. Эти показатели в Российской Федерации существенно ниже, чем в большинстве стран с развитой и развивающейся экономикой.

Кроме того, вследствие высоких административных барьеров, необоснованных преференций со стороны государства, высоких транспортных издержек в большей части отраслей и рынков, а также несовершенства антимонопольного регулирования, имеют место искажения конкурентной среды. На сегодняшний день около 20% участников российских рынков не ощущают конкуренции как важного фактора принятия бизнес-решений, и при этом лишь около 37% ощущают острую конкуренцию как со стороны отечественных, так и со стороны зарубежных конкурентов.

Сложность заключается и в том, что антимонопольное регулирование ограничено довольно узким инструментарием, направленным, прежде всего, на устранение правонарушений, а не развитие конкуренции. Препятствиями развития конкуренции можно назвать следующие:

- негативное воздействие государства на состояние конкурентной среды: чрезмерное количество и необоснованность административных барьеров.
- недостаток информационного обеспечения рыночных процессов: отсутствие механизмов прозрачного ценообразования и общепризнанных индикаторов цены на рынках однородных товаров.

Недостаточная защита прав собственности снижает стимулы входа на рынки новых участников, искажает стимулы предпринимателей в сторону краткосрочных целей, и не способствует привлечению долгосрочных инвестиций в новые активы, которые должны служить главной движущей силой конкуренции [2, с. 86].

Опросы предпринимателей показывают, что административные барьеры являются существенным, а для некоторых новых и малых предприятий, а также предприятий в сферах деятельности с относительно небольшой нормой рентабельности, очень высокими.

В отношениях органов исполнительной власти, с одной стороны, и бизнеса, с другой, остаются нерегламентированные области, создающие риск коррупции. Во многих сферах сохраняются ограничения входа новых участников на рынки в виде необоснованных разрешений, избыточного количества лицензий или мер таможенно-тарифного регулирования. Не полностью разграничены функции по контролю и надзору (проведение проверок, наложение взысканий, выдача разрешений, приостановление деятельности).

Непрозрачность отношений между участниками на многих рынках создает проблему информационного барьера входа на рынок. Это связано с недостаточным количеством участников, наличием неформальных, нередко коррупционных отношений между контрагентами, неразвитость профессиональной аналитики. Непрозрачность взаимоотношений и «правил игры» означает отсутствие понятного механизма ценообразования, достоверной и оперативной ценовой информации, наличие которых является критическим фактором для принятия решения о входе на рынок новых участников.

Проблема поиска поставщиков и потребителей, отмечаемая многими крупными предприятиями, вызвана отсутствием развитой информационной инфраструктуры, позволяющей производителям изучать потенциальные рынки сбыта, находить и устанавливать контакт с новыми контрагентами, а также низкой культурой ведения бизнеса и длительным опытом экономики неплатежей, что заставляет избегать новых, хотя и, возможно, перспективных партнеров.

Реакцией крупного и среднего бизнеса на явный дефицит доверия и отсутствие развитой конкурентной среды стало формирование вертикально-интегрированных компаний. В ряде отраслей они сами стали фактором, ограничивающим развитие конкуренции, заняв значимые доли на соответствующих рынках и будучи мало прозрачными, с точки зрения контрагентов [3, с. 51].

Мощности по переработке сырья, а также дистрибьюторские компании принадлежат вертикально-интегрированным компаниям. Такие компании используют ограничивающие конкуренцию практики, в том числе разделение рынка по территориальному принципу, ограничение допуска независимых участников рынка к продажам крупным оптом, закрытые тендеры и др. Хозяйственные отношения внутри таких компаний характеризуются информационной закрытостью, которая приводит к дефициту ценовой информации и способствует развитию коррупционных отношений с контрагентами. Такое явление распространено в сырьевых отраслях.

Специализация Российской Федерации в мировом хозяйстве характеризуется преобладанием сырьевых отраслей или отраслей с низкой степенью переработки. Эти отрасли во всём мире отличаются высокой концентрацией производства и ограниченными возможностями входа на рынок новых участников.

В некоторых отраслях угрозой конкуренции являются структурные диспропорции, как унаследованные от советской системы размещения ресурсов, так и созданные в ходе экономического развития последних лет. В структуре отраслей сохраняется преобладание крупных и сверхкрупных предприятий, при незначительной доле малого и среднего бизнеса. В течение последних десяти лет концентрация производства в ряде отраслей резко повысилась благодаря слияниям, а в системе торговли – благодаря конкуренции между крупными сетевыми торговыми организациями.

Система мер по развитию конкуренции должна быть направлена на расширение предложения товаров и услуг на внутреннем рынке за счет снижения обозначенных выше барьеров, препятствующих увеличению производства и входа новых участников рынка.

Необходимо продолжить системную работу по анализу, ликвидации и снижению административных барьеров в экономике. К таким барьерам относятся различные разрешительные и регистрационные процедуры и документы, необходимые для организации и ведения бизнеса. Например, в дальнейшем реформировании нуждается перечень лицензируемых видов деятельности, в том числе замена на альтернативный вид регулирования, осуществляемый экономическими субъектами – обязательное страхование ответственности.

Снижение административных барьеров может быть обеспечено, в том числе, за счет развития электронных технологий, направленных на автоматизацию и упрощение взаимодействия участников рынка с регулирующими органами [1, с.30].

Разграничение функций по контролю (функции по проведению испытаний, измерений, экспертиз) и надзору. Контроль должен осуществляться субъектами рынка - лабораториями, исследовательскими и испытательными центрами, аккредитованными в органах исполнительной власти. Порядок аккредитации при этом должен быть прозрачным и не дискриминационным. Кроме того, необходимо максимально исключить воздействие надзорного органа на контролируемый субъект.

В этих же целях в органах власти должна быть внедрена процедура экспертизы и предварительной оценки последствий принятия ключевых нормативных правовых актов, направленная на уменьшение риска их негативного влияния на конкуренцию (создание барьеров для входа новых компаний на рынок, повышения цены товаров и услуг, уменьшения ассортимента товаров, влияния на смежные рынки).

Антимонопольное регулирование – значимая часть конкурентной политики, поскольку именно оно может обеспечить непосредственное и достаточно оперативное воздействие на угрозы ограничения конкуренции, спрогнозировать и предупредить их возникновение.

Вместе с тем антимонопольное регулирование, существующее в настоящий момент, требует совершенствования. В настоящий момент российское антимонопольное регулирование находится в стадии становления. К 2007-2008 гг. завершился этап определения его значения в рамках государственной

экономической политики, что ознаменовалось формированием системы санкций за нарушение законодательства о конкуренции, а по сути – оценки государством тяжести подобных правонарушений и общественной значимости их пресечения.

Следующим должен быть этап уточнения содержания антимонопольного регулирования путем четкого отграничения его от иных видов регулирования, систематизации практики, ревизии и уточнения составов правонарушений.

Указанные проблемы могут быть решены за счет совершенствования системы тарифного регулирования естественных монополий, в том числе в виде установления штрафов к тарифам за неисполнение (ненадлежащее исполнение инвестиционных программ), наличие определенного количества зафиксированных фактов препятствования доступу потребителей к инфраструктуре.

Совершенствование системы регулирования естественных монополий должно быть направлено на создание условий деятельности регулируемых субъектов, максимально приближенных к конкурентным в рыночных сферах.

На рынках, ориентированных на экспортные поставки, могут быть организованы аукционы производителей с ограничением максимальной цены. В качестве такого уровня могут выступать цены по экспортным контрактам для экспортно-ориентированных рынков или иной обоснованный уровень. При этом цены, формируемые на таких торгах, должны находиться под постоянным контролем антимонопольного органа.

Для формирования ценовых индикаторов необходимо проведение комплекса мер, направленных на повышение информационной прозрачности взаимоотношений участников рынка, организацию мониторинга динамики основных показателей рынка. В рамках данного комплекса мер могут быть оказаны меры поддержки по созданию информационных и аналитических центров, интернет-порталов и профессиональных периодических изданий.

Данные меры позволят снизить информационные барьеры для новых участников и повысить эффективность взаимодействия и ведения бизнеса для действующих предприятий.

Важными препятствиями развития конкуренции в сельском хозяйстве является неурегулированность земельных отношений, сложность выделения земельных участков в счет земельных паев, а также низкий уровень развития инфраструктуры для хранения, перевалки, перевозки продукции. Высокая доля импорта по отдельным видам сельхозтоваров, обусловленная, в том числе, недостаточной развитостью инфраструктуры по убою и первичной переработке отечественной животноводческой продукции, а также по приемке молочного сырья, неспособностью сельхозпроизводителей самостоятельно организовать доставку произведенного сырья, приводит к росту числа посреднических структур.

Основными мерами, направленными на развитие конкуренции на агропродовольственных рынках, с учетом необходимости повышения конкурентоспособности отечественной продукции включают в себя:

- развитие инфраструктуры по сбыту сельскохозяйственной продукции, включая развитие сети снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов, а также убою, первичной переработке, пунктов приемки сырья;
- совершенствование государственного регулирования земельных отношений в сельском хозяйстве;
- стимулирование объединения сельхозпроизводителей в ассоциации, закупочные кооперативы и прочее в целях аккумуляции объемов продукции до значимых товарных партий, формирования общих стандартов качества, повышения дисциплины поставок, которые необходимы для повышения эффективности взаимодействия с предприятиями торговли, а также расширения участия союзов (ассоциаций) сельскохозяйственных товаропроизводителей и обслуживающих отраслей в формировании государственной аграрной политики;
- повышение доступности кредитных ресурсов, развитие земельной ипотеки, усиление конкурентных начал в сферах кредитования и страхования и на рынке лизинга производственных ресурсов, используемых в агропромышленном комплексе;
- разработка инструментов хеджирования ценовых рисков на топливо и минеральные удобрения, в том числе, за счет развития биржевой торговли производными и заключения долгосрочных договоров с формулой цены, привязанной к общепризнанному индикатору;
- разработка мер по повышению прозрачности ценообразования на отечественную сельскохозяйственную продукцию, прежде всего через повышение прозрачности функционирования оптового звена.

Список использованной литературы:

1. Еременко В.И. Антимонопольное законодательство // Государство и право. 2011. № 3. – С.28-32.
2. Крицнер И. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. под. ред. проф. А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 239 с.
3. Мартыненко Г., Мартыненко И. Правовое регулирование конкуренции и ограничения монополистической деятельности // Право и экономика. 2014. № 9. – С. 49 – 52.

Chupina I. P.
Usau, Ekaterinburg

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF COMPETITION IN AGRIFOOD SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: *Important impediments to the development of competition in agriculture is the difficulty of allocation of land on account of land shares, the low level of development of infrastructure for storage, handling and transportation of products. High share of import of certain types of agricultural commodities, due, in particular, lack of infrastructure for slaughter and primary processing of domestic livestock production, as well as for acceptance of raw milk, the inability of the farmers themselves to organize the delivery of the produced raw materials leads to an increase in the number of intermediaries.*

Keywords: *agriculture, competition, entrepreneurship, markets, agricultural production.*

УДК 336.64

Юрова Д.А.,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург

ACTIVITY BASED COSTING (ABC) – КАК ИНСТРУМЕНТ УЧЕТА ЗАТРАТ В ФИНАНСОВОМ КОНТРОЛЛИНГЕ

Аннотация: *В статье рассмотрен ABC-метод (Activity based costing)- современный метод учета затрат в контроллинге. Проведен анализ эффективности использования данного метода, выделены его преимущества и недостатки.*

Ключевые слова: *контроллинг, стратегия, учет затрат, activity based costing.*

Финансовый контроллинг выступает в роли действенного механизма создания, реализации и корректировки всех основных стратегических решений в сфере финансового менеджмента. Он является управляющей системой, связывающей между собой финансовый анализ, финансовое планирование и внутрифирменный финансовый контроль.

Главная задача финансового контроллинга заключается в поиске наиболее эффективных путей финансирования текущей инвестиционной деятельности компании с помощью построения финансовых планов, а также анализа рациональности использования ресурсов.

Требования, предъявляемые к разрабатываемому на предприятии механизму финансового контроллинга:

- непротиворечивость целям финансовой политики предприятия;
- применение наиболее эффективных методов контроллинга;
- соответствие нормативно-законодательной базе;
- обеспечение эффективной работы службы финансового контроллинга;
- координирование и согласование изменений в применяемых методах управления финансами между подразделениями;
- ориентированность всех подразделений компании на воплощение в жизнь финансовой стратегии;
- приспособленность к постоянно меняющимся условиям внешней финансовой среды. [2, с.56-57]

Таблица 1
Система функций финансового контроллинга. [1, с.136]

Контроллинг	Финансовый контроллинг.
Планирование	1. Стратегическое и оперативное финансовое планирование, установление стратегических целей на долгосрочный период, поддержание оптимального соотношения собственных и заемных финансовых ресурсов; 2. Планирование роста стоимости фирмы.
Целеполагание	Разработка и постановка стратегических финансовых целей компании;

Учет	Разработка системы и метода анализа финансовой отчетности;
Анализ	Разработка основных финансовых показателей для оценки эффективности выполнения поставленных целей; Определение влияния различных факторов на конечный финансовый результат.
Мониторинг	Разработка системы раннего предупреждения и выявления отклонений показателей.
Контроль	Контроль соответствия фактических значений финансовых показателей плановым значениям.
Информационное обеспечение	Разработка системы современного информационного обеспечения, направленная на получение актуальной информации о финансовом состоянии компании и финансовых перспективах её подразделений.

Одним из инструментов контроллинга - является управление затратами на основе видов деятельности (Activity based costing – ABC). В ABC–системе объектом управления являются затраты и цель управления – минимизация затрат. Это основной метод распределения затрат, применяющийся для проведения анализа рентабельности операций.

Метод Activity based costing (ABC) был разработан американскими профессорами Робинот Купером и Робертом Капланом в 1988 году и в данное время широко используется на Западе.

С помощью данного метода можно управлять производственными операциями и определить, насколько они эффективны. Он помогает руководству фирмы выявить реальные центры прибыли и в результате этого внести поправки в инвестиционную политику. Метод ABC базируется на том, что появление затрат происходит вследствие выполнения конкретных операций. Расчет себестоимости производимой продукции с использованием Activity based costing осуществляется в три этапа.

Первый этап заключается в переносе стоимости косвенных затрат на ресурсы соразмерно определенным драйверам затрат.

На втором этапе формируется структура операций, которая является основой для создания продукции. Затем стоимость ресурсов, полученная на втором этапе, переходит на операции пропорционально выбранным драйверам ресурсов. Третий этап - стоимость операций переходит к объектам затрат пропорционально драйверам операций. Итогом этого становится рассчитанная себестоимость объектов затрат, в частности продукции. [3, с.284-285]

Учёт затрат по процессам позволяет принимать аргументированные решения в отношении:

- Снижения издержек: истинная структура издержек позволяет наиболее точно находить виды затрат, которые должны быть оптимизированы;
- Ценовой политики: с помощью калькуляции можно определить минимально допустимый уровень цен;
- Товарно-ассортиментной политики : реальная себестоимость позволяет определить возможные действия по отношению к конкретному продукту: вывести из обращения, оптимизировать издержки или удерживать на текущем уровне;
- Оценки стоимости операций: позволяет определить целесообразность передачи операций подрядчикам, а также потребность в проведении преобразований.

Проблемы, возникающие при внедрении этой методики.

1) Главный недостаток - это высокая трудоемкость и существенные затраты на внедрение метода ABC на предприятии. Прослеживается прямая связь между этими показателями: при сокращении издержек на внедрение трудоемкость процесса увеличивается, и наоборот.

2) Требуются затраты во времени: на больших предприятиях на внедрение методики может уйти год, в небольших компаниях со сравнительно нетрудными процессами внедрение может длиться гораздо меньше.

3) Трудности появляются на этапе распределения затрат по категориям и центрам ответственности. Часто на предприятиях отсутствует отлаженная система управленческого учета, в результате чего очень трудно получить данные о затратах по требуемым разрезам деятельности. Приходится вначале построить эту систему.

Метод ABC позволяет существенно снизить затраты на предприятии, а также определить верный стратегический путь. К методу ABC чаще всего обращаются предприятия, сконцентрированные на создании стратегических конкурентных преимуществ. В результате его внедрения на предприятиях удается обнаружить затраты в общем объеме расходов, которых можно избежать. Данный метод является перспективным и будет широко использоваться в будущем.

Список использованной литературы:

1. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. / Пер. с нем. Ю.Г. Жуков – [Текст] - М.: Финансы и статистика, 2012. — 304 с.
2. Ивашкевич В.Б. Стратегический контроллинг. –М.: Магистр, 2013. – 216с.
3. Фатеева И. А. Контроллинг как эффективный способ повышения рентабельности предприятия // Молодой ученый. — 2012. — №12. — С. 283-285.

Iurova D.A.,

Saint Petersburg State University of Economics, Saint Petersburg.

ACTIVITY BASED COSTING (ABC) -AS A TOOL OF COST ACCOUNTING IN THE FINANCIAL CONTROLLING

Annotation: *The article considers the ABC-method (Activity based costing) - a modern method of cost accounting, analyzes the efficiency of the use of this method and its advantages and disadvantages.*

Keywords: *controlling, strategy, cost accounting, activity based costing.*

© Д.А. Юрова, 2016.

МЕДИЦИНА И ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

УДК 004.89+57.087+519.716

Краснопивцева Д.В., Калугина Н.М.,

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», г. Курск

**ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИММУНОКОМПЬЮТИНГА ДЛЯ АНАЛИЗА
БИОМЕДИЦИНСКИХ СИГНАЛОВ**

Аннотация: *В работе рассматривается перспективное направление применения методов и средств искусственного интеллекта в автоматизированных системах поддержки принятия диагностических решений в медицине - иммунокомпьютинг, приводится сравнение с различными моделями искусственных иммунных сетей и рекомендации по использованию определенных показателей биомедицинских сигналов в качестве детекторов классификаторов.*

Ключевые слова: *искусственный интеллект, иммунокомпьютинг, биомедицинские сигналы, частотный анализ, хронометрический анализ.*

Одной из основных проблем разработки и применения существующих в настоящее время методов и средств искусственного интеллекта в автоматизированных системах поддержки принятия диагностических решений в медицине является обеспечение приемлемого уровня адекватности рекомендуемого множества альтернативных или субподобных решений в условиях большой неопределенности и малом статистическом объеме обучающих выборок. Регрессионные модели и инструментарий искусственных нейронных сетей далеко не всегда дают хороший результат в данных условиях (в отличие от классификации объектов технической природы). Перспективным для решения указанной проблемы можно считать иммунокомпьютинг (ИК) как концепцию, объединяющей в себе методологии самоорганизационного моделирования, децентрализованного управления и многоагентных систем. Особенно это касается биомедицинских сигналов, поскольку они

содержат в себе большое количество латентной информации, обладающей потенциальной диагностической возможностью, и выделение которых достаточно хорошо разработано на технических объектах [11].

Искусственная иммунная система (ИИС) – это адаптивная вычислительная система, использующая модели, принципы, механизмы и функции, описанные в теоретической иммунологии, которые применяются для решения прикладных задач. ИИС обладает системообразующими свойствами искусственного интеллекта (память, способность к обучению и принятие решений в нестандартной ситуации), что позволяет использовать ее диагностические возможности [6] в практических медицинских целях, – особенно при анализе различных биомедицинских сигналов (ЭКГ, ЭЭГ, гемограмма и т.п.). Базой для использования являются:

1) *Модель отрицательного иммунного отбора*, принцип работы которой заключается в генерации детекторов, соответствующих аномальному поведению исследуемого объекта. Метод отрицательного отбора состоит из двух фаз: обучения и классификации. Во время обучения на вход модели поступают “свои” антигены. При этом в ИИС вырабатываются случайные клетки, которые становятся детекторами лишь в том случае, если они не реагируют ни на один из антигенов, а также на уже существующие иммунные клетки (антитела). Таким образом, полученная во время обучения популяция клеток в значительной степени описывает пространство предполагаемых “чужих” клеток. В процессе распознавания клетка считается патогенной (“чужой”), если ее распознает хоть один из существующих детекторов.

2) *Положительный отбор* основан на схеме работы модели отрицательного отбора, но при этом детектором считают случайную клетку, реагирующую хотя бы на один антиген из обучающей выборки.

3) *Клональная селекция* является наиболее распространенной моделью положительного отбора. Особенность данной модели заключается в том, что после генерации случайного положительного детектора он подвергается клонированию, а затем осуществляется мутация каждого из клонов. Отрицательный отбор по сравнению с положительным более эффективен в случаях, когда область “чужих” клеток существенно меньше области “своих”. Для того чтобы правильно выбрать модель, необходимо обладать априорными знаниями о распределении “своих” и “чужих” клеток, к сожалению, это не всегда возможно [1].

4) В настоящее время ведутся исследования в практическом применении новой модели ИИС – иммунокомпьютинга [8].

В отличие от базовых моделей ИИС для анализа биомедицинских сигналов ИК базируется на принципах обработки информации, имитирующих функционирование молекул белков и естественных иммунных сетей, что позволяет реализовать более адекватное компьютерное моделирование иммунной системы [14]. ИК предполагает использование нового математического базиса, нового типа вычислений и нового типа аппаратной реализации, которые более подробно описаны в работе [4].

Развитие программно-аппаратной реализации технологии ИК позволяет решить ряд проблем интенсификации процесса информатизации и компьютеризации здравоохранения. Предлагается использовать следующие принципы ИК в основе «искусственной иммунной системы» здравоохранения:

- 1) сетевой принцип организации информационной структуры;
- 2) принцип дублирования информации;
- 3) принцип постоянного и активного контроля состояния пациентов;
- 4) формирование коллективной памяти об эффективных способах профилактики и борьбы с заболеваниями [5].

Отличие между ИК и другими типами вычислений происходит от функций их базовых элементов, в соответствии с их биологическими прототипами и математическими моделями. Главный принцип – это свободное связывание базовых элементов ИК (*формальных протеинов*) в рамках *формальной иммунной сети* (ФИС).

В качестве *нового типа вычислений* ИК использует следующее:

- 1) представление языков и вывод решений задач на основе аналогий между словами и биомолекулами;
- 2) распознавание образов и анализ данных на основе принципов молекулярного узнавания;
- 3) моделирование природных и технических систем на основе принципов взаимодействий между биомолекулами.

Для реальных задач исходные данные в самом общем случае являются многомерными и допускают представление в виде массивов (векторов) вещественных и/или целых чисел. Одной из особенностей ИК-алгоритма распознавания образов является проекция произвольных данных в пространство ФИС. Это преобразование обладает следующими преимуществами:

- 1) имеет строгое математическое объяснение в терминах сингулярного разложения (СР) матриц;
- 2) существенно уменьшает размерность данных (до одно- двух- или трехмерного пространства ФИС);
- 3) позволяет наглядно представить и визуализировать любую ситуацию как точку одно- двух- или трехмерного пространства [4, с. 15-17].

ИК является по сути синтезом достижений искусственного интеллекта в области искусственных иммунных сетей [6, 12], многоагентных сетей распознавания и самоорганизационных карт Кохонена [9], направленных на синтез диагностических решающих правил непрерывных процессов, к отражению происходящих которых в организме относятся регистрируемые в течение времени или постоянно (длительно, в мониторинге) биомедицинских сигналов.

В качестве параметров, которые характеризуют состояние системы организма, предлагается использовать следующие характеристики-параметры биомедицинских сигналов в качестве детекторов иммунокомпьютинга [2,11, 7]:

- прямые: параметры частотных спектров (амплитуда, фаза, частота, полученные на кратных гармониках, определенные анализом Фурье, или на некротных, идентифицированных МГУА-алгоритмами [10];

- латентные: минимумы и максимумы на низких частотах (начальные ненулевые гармоники), глобальные максимумы спектра, близлежащие к локальным максимумам минимумы (на сопряженных частотах), f_{min}, f_{max} - частоты амплитудного минимума на низких частотах и максимума спектра в целом, относительное положение максимума частоты, показатель широкополостности, информационные потери при фильтрации, центральная частота функции спектральной плотности, функциональные зависимости между действительными и мнимыми частями в диапазонах частот $[f_{min}, f_{max}]$ и $[f_{max}, 2 \cdot f_{max} - f_{min}]$ и т.д.[11];

- функциональные – характеризующие поведение системы, способной принимать решение в текущий момент времени в соответствии с учетом прошлого опыта и прогнозирования будущего.

После формирования множества признаков, характеризующих поведение биомедицинского сигнала как системообразующего распознающего фактора диагностируемого состояния исследуемой функциональной или физиологической системы организма в норме и патологии, формируется множество детекторов для искусственной иммунной системы по принципам, аналогичным для синтеза множества информативных показателей по бутстреп и контрбутстреп технологиям изложенных в [3, 13].

Таким образом, исследования в области иммунокомпьютинга при анализе диагностических возможностей характеристик, извлекаемых из частотного и хронометрического анализа биомедицинских сигналов, представляются актуальными и перспективными для использования в составе медицинских автоматизированных систем поддержки принятия решений в медицине, поскольку позволяют с системной точки зрения исследовать как прямую, так и латентную информацию.

Список использованной литературы:

1. Артеменко, М.В. Оценка качества обнаружения и распознавания аномалий в сигналах методом искусственных иммунных систем/ М.В. Артеменко, А.Н. Оболенский, С.В. Дегтярев // Биомедицинская радиоэлектроника. – 2012. – №4. – С. 32-36.
2. Артеменко, М.В. Диагностический анализ состояния биообъекта по хронометрическим параметрам регистрируемых сигналов/ М.В. Артеменко, Н.М. Калугина // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 4-2 (46). – С. 30-35.
3. Артеменко, М.В. Формирование множества информативных показателей на основании аппроксимирующего полинома Колмогорова–Габор и максимального градиента функциональных различий/ М.В. Артеменко, Н.М. Калугина, А.Н. Шуткин // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Управление, вычислительная техника, информатика. Медицинское приборостроение.–2016.– №1. – С. 116-223.
4. Блюм, В.С. Иммунная система и иммунокомпьютинг/ В.С. Блюм, В.П. Заболотский // Математическая морфология. – 2007. – Т. 6, №4.
5. Блюм, В.С. Информатизация здравоохранения и иммунокомпьютинг/ В. С. Блюм, В.М. Виноградов, А.В. Карташев // Врач и информационные технологии. – 2009. – №3. – С. 17-27.
6. Искусственные иммунные системы и их применение / под ред. Д. Дасгупты. Пер. с англ. Под ред. Романюхи. – М.:ФИЗМАТЛИТ, 2006. – 244 с.
7. Калугина, Н.М. Система диагностики состояния организма по спектральным характеристикам биомедицинского сигнала /Н.М. Калугина // Лучшая научная статья 2016. – 2016. – С. 17-22.
8. Краснопивцева, Д.В. Иммунокомпьютинг как перспективный метод повышения результативности автоматизированных систем анализа регистрируемых биомедицинских сигналов / Д.В. Краснопивцева // Научный поиск – 2016. – 2016.
9. Кохонен, Т. Самоорганизующие карты. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2016. – 655 с.
10. Справочник по типовым программам моделирования / А.Г. Ивахненко, Ю.В. Коппа, В.С. Степашко и др.; под ред. Ивахненко А.Г. – К.: Техника,1980. – 184 с.
11. Цифровая обработка сигналов и изображений в радиофизических приложениях. / Под ред. В.Ф. Кравченко, – М.:ФИЗМАТЛИТ, 2007. – 544 с.
12. Частиков, А.П. Методы и алгоритмы создания искусственных иммунных сетей / А.П. Частиков, Ю.А. Чеченко // Автоматизированные информационные и электроэнергетические системы. – 2012. – С. 86-94.
13. Artemenko, M.V. The formation of a set of informative features based on the functional relationships between the data structure field observations / M.V. Artemenko, N.M. Kalugina, I.I. Dobrovolsky // European Journal Of Natural History. – 2016. – №6. – С. 43-49.
14. Tarakanov, A. O. Immunocomputing: Principles and Applications/ Tarakanov A. O., V. A. Skormin, S. P. Sokolova. – New York.: Springer, 2003. – 230 p.

УДК 616.61

Попов С.С., Пашков А.Н.,
Воронежский государственный медицинский университет им. Н.Н. Бурденко
Шульгин К.К., Агарков А.А.,
Воронежский государственный университет, г. Воронеж

АКОНИТАТГИДРАТАЗА КАК МАРКЕР ИНТЕНСИВНОСТИ СВОБОДНОРАДИКАЛЬНОГО ОКИСЛЕНИЯ ПРИ ДИАБЕТИЧЕСКОЙ НЕФРОПАТИИ

Аннотация: При диабетической нефропатии, развивающейся на фоне сахарного диабета 2 типа, наблюдалось падение активности аконитатгидратазы в сыворотке крови больных, что свидетельствует о развитии окислительного стресса в результате возрастания интенсивности свободнорадикального окисления биосубстратов и снижения степени антиоксидантной защиты организма. Таким образом, активность аконитатгидратазы может использоваться в лабораторной диагностике, как маркер интенсивности свободнорадикального окисления при данном позднем осложнении сахарного диабета.

Ключевые слова: диабетическая нефропатия, аконитатгидратаза, свободнорадикальное окисление, антиоксидантная система.

Эпидемиология диабетической нефропатии при сахарном диабете 2 типа недостаточно изучена, поскольку установить точно время начала заболевания, как правило, трудно. Кроме того, сахарный диабет 2 типа, развиваясь у лиц пожилого возраста, может наслаиваться на другие сопутствующие или конкурирующие болезни. Известно, что при сахарном диабете резко возрастает активность процессов свободнорадикального окисления биомолекул. Факторами инициирования пероксидного окисления липидов являются активные формы кислорода, которые приводят к патологическим изменениям цитоплазматической мембраны клеток и сосудистой стенки, нарушают липидно-белковые взаимодействия, приводящие к модификациям конформации белков. Это сопровождается развитием окислительного стресса, в основе которого лежит дисбаланс между интенсивностью свободнорадикального окисления биомолекул и активностью антиоксидантной системы организма [1]. Показатель активности аконитатгидратазы (аконитазы), как мишени действия свободных радикалов при диабетической нефропатии, в нашей научно-исследовательской работе определялся впервые, и полученные результаты могут служить основанием для включения его в оценку степени развития окислительного стресса при данном позднем осложнении сахарного диабета. Известно, что существуют две изоформы аконитатгидратазы: цитоплазматическая и митохондриальная. Несмотря на различия по физико-химическим и структурным свойствам, оба изофермента аконитатгидратазы имеют железо-серный кластер, связанный с остатками Cys437, Cys503 и Cys506 [2]. Известно, что при окислительном стрессе происходит разрушение железо-серных кластеров аконитатгидратазы, что сопровождается инактивацией фермента. Имеются литературные данные об участии супероксидных анион-радикалов в разрушении железо-серных кластеров аконитазы, приводящем к инактивации фермента [3]. Известно, что цитоплазматическая и митохондриальная формы аконитатгидратазы выполняют различные физиологические функции, связанные с их участием в окислительных и биосинтетических процессах соответственно. Реакция, катализируемая митохондриальной аконитатгидратазой, служит инициирующим этапом цикла Кребса, и данный изофермент весьма чувствителен к активным формам кислорода, причем в большей степени, чем цитозольная форма [4]. Супероксид, образование которого происходит в электронтранспортной цепи митохондрий, очевидно, может снижать активность митохондриальной аконитатгидратазы, что сопровождается замедлением цикла трикарбоновых кислот и снижением потока электронов через митохондриальную дыхательную цепь. Функционирование цитоплазматической аконитатгидратазы связано с регуляцией накопления и утилизации цитрата в процессах липогенеза, а также с синтезом глутамата. Предшественником глутамата является 2-кетоглутарат, образующийся под действием цитоплазматической НАДФ-изоцитратдегидрогеназы из изоцитрата, источником которого служит реакция, катализируемая цитозольной формой аконитатгидратазы [5].

Материалы и методы. В клиническое исследование было включено 22 человека с диабетической нефропатией в стадии протеинурии, развивающейся у больных СД 2 типа. Среди них 51% мужчин и 49% женщин. Возраст больных составил от 39 до 69 лет: средний возраст – 54 года. Средняя продолжительность заболеванием СД составляла 4,7±0,3 года. Диагноз диабетической нефропатии был поставлен на основании клинических признаков заболевания, биохимического исследования крови и общего анализа мочи. Из сопутствующих заболеваний у всех пациентов регистрировались гипертоническая болезнь. Критериями исключения из исследования являлись: вирусные гепатиты, злокачественные новообразования, острый инфаркт миокарда, острое нарушение мозгового кровообращения. Больные находились на базисном лечении – гипогликемическая, гипотензивная, метаболическая терапия. Забор крови осуществлялся в пробирки типа «вакутейнер», в утреннее время, натощак, из локтевой вены, до лечения и после проведения терапии.

Определение активности аконитатгидратазы осуществляли спектрофотометрически при 235 нм. Принцип метода основан на возникновении двойной связи в молекуле цис-аконитата, образующегося при дегидратации цитрата в ходе реакции, катализируемой аконитатгидратазой. Определение скорости ферментативной реакции проводили в среде 50 мМ трис-НСI-буфера, рН 7,8, содержащего 0,15 мМ цитрат. Реакцию инициировали внесением аликвоты исследуемой пробы в среду спектрофотометрирования. Поскольку практически все ферменты являются белками, а содержание белков может варьировать в зависимости от скорости процессов их синтеза и деградации, часто модифицирующихся в патологическом состоянии, то нами осуществлялось определение ферментативной активности, выраженной как Е в расчете Е на мг белка. Результаты опытов сравнивали с контролем. Статистическая обработка материала включала использование стандартных методов вариационной статистики и непараметрического теста Вилкоксона с использованием прикладных программ «STATISTICA 6.0». Достоверными считались различия при $p \leq 0,05$.

Результаты и их обсуждение. В ходе наших исследований установлено, что у больных с диабетической нефропатией активность аконитатгидратазы, выраженная в Е на мл, была меньше в среднем в 1,5 ($p < 0,05$) раза по сравнению с нормой. Удельная активность фермента уменьшалась в среднем в 2,2 ($p < 0,05$) раза. Полученные нами данные о существенном снижении активности аконитатгидратазы по сравнению со значением в контрольной группе согласуются с предположениями, что данный фермент может выступать в качестве чувствительной мишени действия свободных радикалов. В этой связи следует отметить, что в последнее время все большее диагностическое значение приобретает энзимодиагностика, основанная на выявлении определенных ферментных констелляций, отражающих физиолого-биохимические сдвиги при различных патологических состояниях. Использование нового энзимопоказателя, а именно активности аконитатгидратазы, может иметь существенное значение, как для понимания происходящих нарушений метаболизма, так и повышения информативности о степени развития негативных процессов при диабетической нефропатии и эффективности проводимого лечения. Изменения активности данного фермента, вероятно, связаны с тем, что при диабетической нефропатии происходит чрезмерная генерация активных форм кислорода, особенно реактивных кислородных промежуточных форм, которые вырабатываются в патологическом состоянии, сопровождающимся окислительным стрессом. При окислительном стрессе под действием свободных радикалов происходит разрушение железо-серных кластеров аконитатгидратазы, что приводит к падению активности фермента. Полученные данные свидетельствуют о том, что аконитатгидратаза может выступать в качестве критической мишени активных форм кислорода.

Список использованной литературы:

1. Агарков А.А., Попова Т.Н., Матасова Л.В. и др. Оценка степени фрагментации ДНК, активности аконитатгидратазы и уровня цитрата при сахарном диабете 2 типа у крыс и введении мелатонина // Российский медико-биологический вестник им. академика И.П. Павлова. – 2012. – № 3 – С. 21-26.
2. Gardner P.R. Aconitase is a sensitive and critical target of oxygen poisoning in cultured mammalian cells and in rat lungs / P.R. Gardner, D.M. Nguyen, C.W. White // Proc. Nat. Acad. Sci. – 1994. – Vol. 91, N 25. – P. 12248 – 12252.
3. Hirling H. Mutational analysis of the [4Fe-4S]-cluster converting iron regulatory factor from its RNA-binding form to cytoplasmic aconitase / H. Hirling, B.R. Henderson, L.C. Kühn // EMBO J. – 1994. – Vol. 13. – P. 453-461.
4. Матасова Л.В. Аконитаза млекопитающих при окислительном стрессе / Л.В. Матасова, Т.Н. Попова // Биохимия. – 2008. – Т.73, Вып.9. – С. 1189-1198.
5. Popova T.N. Citrate and isocitrate in plant metabolism / T.N. Popova, M.A.A. Pinheiro de Carvalho // Biochim. et Biophys. Acta. – 1998. – Vol.1364. – P.307-325.

© С.С. Попов, А.Н. Пашков, К.К. Шульгин, А.А. Агарков, 2016

Popov S. S.¹, Pashkov A.N.¹, Shulgin K.K.², Agarkov A.A.²
Voronezh State Medical University N. N. Burdenko named¹,
Voronezh State University², Voronezh

ACONITATE HYDRATASE AS A MARKER OF THE INTENSITY OF FREE RADICAL OXIDATION AT DIABETIC NEPHROPATHY

Abstract: *At diabetic nephropathy, which develops on the background of diabetes mellitus type 2, is observed decrease of aconitase hydratase activity in the blood serum of patients, indicating the development of oxidative stress at the result of increasing of free radical oxidation of biological substrates and reducing of antioxidant defense. Thus, aconitase hydratase activity can be used in laboratory diagnosis as a marker of free radical oxidation intensity at this late complication of diabetes.*

Key words: *diabetic nephropathy, aconitase hydratase, free radical oxidation, antioxidant system.*

УДК 612.44+ 621.386.8+ 621.039.8

Ульянцева К.А.,
ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», г. Курск**ДИАГНОСТИКА ЗАБОЛЕВАНИЙ ЩИТОВИДНОЙ ЖЕЛЕЗЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ РЕНТГЕНОГРАФИИ И СЦИНТИГРАФИИ**

Аннотация: В работе приводится сравнительный анализ методов рентгенографии и сцинтиграфии, выявлены отличительные особенности данных методов на примере диагностики заболеваний щитовидной железы. Обоснованы преимущества использования метода сцинтиграфии перед методом рентгенографии.

Ключевые слова: заболевания щитовидной железы, метод рентгенографии, сравнительный анализ, метод сцинтиграфии, радиоизотопное исследование.

Среди эндокринных нарушений заболевания щитовидной железы занимают второе место после сахарного диабета. Частота заболеваний щитовидной железы в последние годы непрерывно увеличивается. Более 665 млн. человек в мире имеют эндемический зоб или страдают другими тиреоидными патологиями, 1,5 млрд. человек сталкиваются с риском развития йоддефицитных заболеваний. Согласно статистике, прирост числа заболеваний щитовидной железы в мире составляет 5% в год.

В последние годы отмечено увеличение частоты развития и распространенности болезней щитовидной железы, которое представлено на рисунке 1[5].

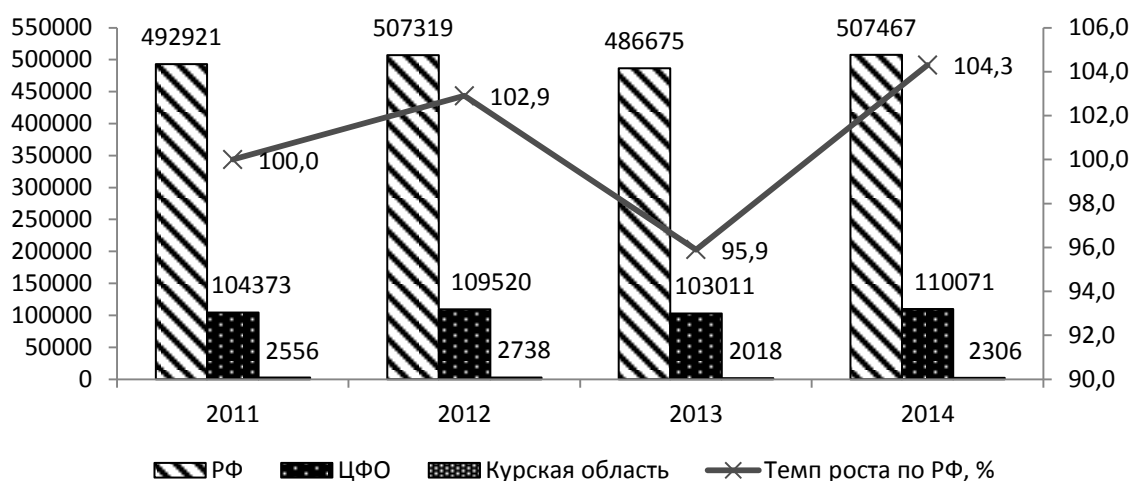


Рисунок 1 – Динамика заболеваемости населения болезнями щитовидной железы в 2011-2014 гг., человек

Щитовидная железа относится к одному из самых важных эндокринных органов нашего тела. Основная задача щитовидной железы – это выработка гормонов. Дефицит или избыток гормонов щитовидной железы оказывает влияние на все системы органов, так как гормоны принимают участие во всех основных обменных процессах – белковом, углеводном и жировом.

Целью работы является поиск наиболее эффективного метода для диагностики заболеваний щитовидной железы.

Радиоизотопное исследование щитовидной железы или сцинтиграфия – это метод функционального исследования, основанный на оценке накопления органом специальных меченых соединений.

Метод реализуется внутривенным введением в организм пациента химических соединений, меченных радиоизотопами (чаще всего технецием (^{99}Tc)), так называемых радиофармпрепаратов [3, с. 299].

Принцип использования сцинтиграфии основан на том, что щитовидная железа имеет способность захватывать, накапливать и постепенно выводить йод или другие изотопы, применяемые для исследования. Щитовидная железа потребляет йода немного больше, чем другие органы. В ходе процедуры в организм вводят радиоизотопы йода или технеция, и эти вещества из крови быстро поглощаются и распределяются по тканям организма. После этого, в гамма-камере с помощью специального счетчика радиоактивного излучения проводится сканирование организма (в данном случае – область передней поверхности шеи), и полученные

данные передаются на компьютер и в нем анализируются, в результате чего создается математическая и объемная модели органа. Радиоизотопы, используемые для проведения сцинтиграфии, не участвуют в образовании гормонов щитовидной железы и быстро выводятся из организма.

Радиоизотопное исследование является единственным широко распространенным лучевым методом, позволяющим получить информацию о функциональной активности тиреоидной ткани [1, с. 37].

Обычно сцинтиграфию назначают для определения наличия узлов и оценки их активности. Данный метод позволяет судить о строении, расположении и размерах щитовидной железы, обнаружить как диффузные, так и очаговые изменения, в том числе «горячие» и «холодные» узлы. С помощью этой процедуры можно оценить функциональные способности и работу железы и обнаружить очаги заболевания или изменения сосудистого рисунка органа. Использование этой технологии дает возможность определить расположение железы, места высокого и низкого накопления радиоизотопов, и оценить интенсивность их накопления в ткани щитовидной железы, а при наличии злокачественного новообразования – места распространения метастазов в организме.

Несмотря на эффективность и безопасность проведения радиоизотопного сканирования, этот метод имеет преимущества и недостатки, которые представлены на рисунке 2.

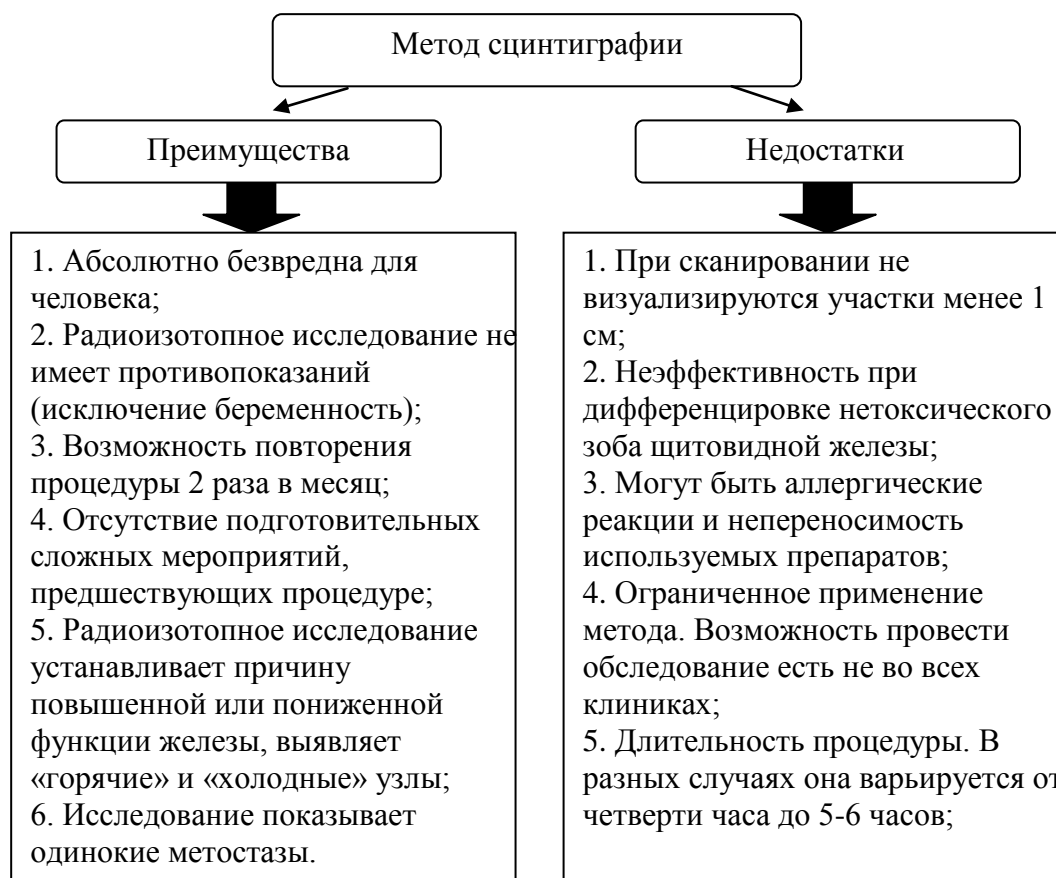


Рисунок 2 – Преимущества и недостатки метода сцинтиграфии

Рассмотрим метод рентгенографии, который относится к методам лучевой диагностики.

Во время этой процедуры сквозь тело человека пропускается ионизирующее излучение. За счет отличающейся плотности структур организма X-лучи в разной степени отражаются и пропускаются. На выходе из тела пациента измененные характеристики излучения фиксируются фоточувствительным элементом (пластиной или пленкой). Это позволяет получать плоскостное черно-белое изображение анатомических структур пациента [8].

Учитывая вредное влияние рентгеновских лучей на человеческий организм, просвечивание стараются осуществлять при мощностях дозы в плоскости экрана не более 200 мкР/с [4, 6].

Данная методика не является основной в диагностике заболеваний щитовидной железы, но ее ценность заключается в возможности получения достаточно точных данных о величине щитовидной железы и ее расположении относительно соседних органов (пищевода и трахеи). Также с помощью рентгена определяются различные патологические очаги в области железы, например, кальцификаты (рисунок 3).

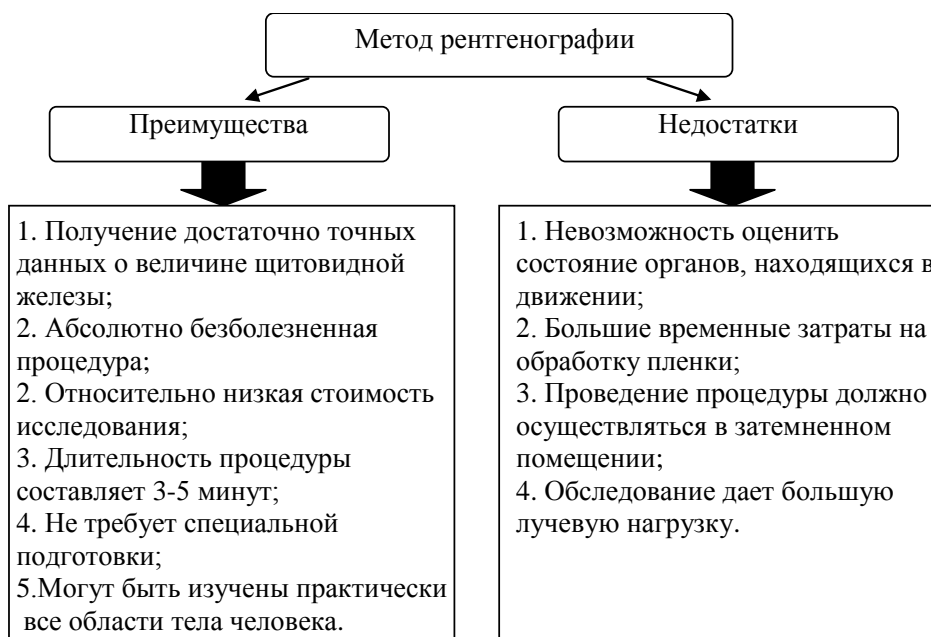


Рисунок 3 – Преимущества и недостатки метода рентгенографии

Следует отметить, что данное лучевое исследование применяется достаточно редко в связи с тем, что в настоящий момент есть более информативные методики, дающие меньшую радиоактивную нагрузку на организм. Метод рентгенографии щитовидной железы применяется в случаях выявления зоба значительных размеров, при подозрении на наличие зоба загрудинной локализации, а также при выявлении нарушения функционирования трахеи или пищевода.

В ходе сравнительного анализа были выявлены характерные отличительные особенности методов сцинтиграфии и рентгенографии. Несмотря на достаточную простоту и информативность исследования, методы сцинтиграфии и рентгенографии относят к дополнительным методикам обследования пациентов с подозрениями на болезни или функциональные нарушения в щитовидной железе.

Но именно метод радионуклидной сцинтиграфии является ведущим методом, который всегда отражает специфическую функцию исследуемого органа [7, с. 123].

Таким образом, роль каждого метода лучевой диагностики определяется его возможностями в визуализации структур определенной анатомической области и, соответственно, эндокринных желез, большинство которых в норме отличается небольшими размерами [2, с. 42].

Список использованной литературы:

1. Горобец, В.Ф. Особенности радионуклидной диагностики рака щитовидной железы: факторы, влияющие на результаты радиоизотопного теста / В.Ф. Горобец, Г.А. Давыдов, Н.А. Олейник, Н.Я. Горобец, Е.В. Давыдова // Радиация и риск. – 2011. – Т. 20, № 2. – С. 36-46.
2. Денисова, Л.В. Возможности новых лучевых технологий (УЗИ, КТ, МРТ) в диагностике эндокринной патологии / Л.В. Денисова, С.В. Воронцова, Н.В. Яурова // Вестник рентгенологии и радиологии. – 2006. – № 1. – С. 29-43.
3. Курс биомедицинской физики: учеб. пособие / М.П. Попов, Н.А. Корневский, С.А. Филист; Курск. гос. техн. ун-т. Курск, 2006. 312 с. Библиогр.: с. 308-311.
4. Медицинские приборы, аппараты, системы и комплексы: Учебник / Н.А. Корневский, Е.П. Попечителей, С.П. Серегин; Курск. гос. техн. ун-т. – Курск: ОАО «ИПП «Курск», 2009. – 986 с., ил. Библиогр.: с. 962-969.
5. Официальный сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gosminzdrav.ru> (дата обращения - 11.12.2016 г.).
6. Проектирование биотехнических систем медицинского назначения: методические указания к проведению практических занятий для студентов направления подготовки 12.04.04 – «Биотехнические системы и технологии» (магистр) / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: Н. А. Корневский, З. М. Юлдашев, Д. Е. Скопин. Курск: ЮЗГУ, 2016. - 375 с.: табл., ил. - Библиогр.: с. 244-245. - Б. ц.
7. Тимофеева, Л.А. Сравнение диагностической ценности лучевых методов визуализации при узловых образованиях щитовидной железы / Л.А. Тимофеева, В.Н. Диомидова, Л.А. Воропаева, А.В. Быкова, Т.Н. Алешина // Медицинский альманах. – 2012. – № 4. – С. 120-123.
8. Ульяновцева, К.А. Преимущества радиоизотопного сканирования и классической рентгенографии – разведочный анализ / К.А. Ульяновцева // Научный поиск – 2016. – 2016.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 343

Аминов И.И.,
Московский государственный юридический
университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА), г. Москва
Орлов В.Н.,
Московский государственный юридический
университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА), г. Москва

Статья опубликована в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 15-03-00256 (пункт договора 2.3.12).

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ ОСУЖДЕННЫХ

Практическая психология в настоящее время оперирует всевозможными *тренингами активного социально-психологического обучения*. Однако в литературе данный термин трактуется значительно шире, чем несколько лет назад. В «психологическом словаре» тренинг определяется как «область практической психологии, ориентированная на использование активных методов групповой практической работы с целью развития компетентности в общении» [1, с. 70]. Один из ведущих специалистов по тренингам в нашей стране Ю.Н. Емельянов отмечает: «...термин «тренинг», по нашему мнению, в структуре русской психологической речи должен использоваться не для обозначения методов обучения, а для обозначения методов развития способностей к обучению или овладению любым сложным видом деятельности, в частности, общением» [2, с. 89]. Несколько иной смысл в интерпретацию этого термина вкладывает С.И. Макшанов. Тренинг характеризуется им как многофункциональный метод преднамеренных изменений психологических феноменов человека, группы и организации с целью гармонизации профессионального и личностного бытия человека [3, с. 138].

Таким образом, групповой психологический тренинг представляет собой совокупность активных методов практической психологии, которые используются с целью формирования навыков самопознания, саморазвития, полноценного взаимодействия, нейтрализации тревожности. При этом тренинговые методы могут эффективно применяться в работе как с психически здоровыми людьми, испытывающими психологические трудности, так и с «успешными», «беспроблемными», в целях их дальнейшего саморазвития и самосовершенствования.

Разнообразные подходы к пониманию тренинга отражают неоднозначность целей тренинговой работы. Вместе с тем, опираясь на мнение известных специалистов, можно объединить и выделить общие цели по направленности и содержанию тренинговых техник: помощь в исследовании и решении психологических проблем; улучшение психического самочувствия; развитие коммуникативных навыков; исследование себя с целью коррекции поведения; содействие личностному и профессиональному росту [4, с. 54–55].

Таким образом, психологический тренинг, как нам представляется, – эффективная форма реализации *социально-ролевых, мотивационных, когнитивных, коммуникативных и аффективных психологических средств* воздействия при формировании мобильного поведения личности [5, с. 35].

Психологический тренинг, проводимый среди осужденных к лишению свободы, направлен, прежде всего, на осознание личностных проблем, понимание и принятие своих психологических особенностей, формирование устойчивой мотивации к саморазвитию, трудоустройству после отбывания наказания, улучшению возможностей каждого в социально-психологической и профессиональной адаптации на свободе. Наряду с этим, пребывание в тренинговой группе способствует формированию умений эффективно взаимодействовать, создавать климат доверия для реализации большей по сравнению с повседневным общением интенсивности обратной связи. В результате участники тренинга могут увидеть себя со стороны, сориентироваться в проблемах и трудностях межличностного, внутригруппового общения. Это становится важной предпосылкой и составляющей развития коммуникативной компетентности.

Основными принципами работы в такой группе следует признать: 1) добровольность участия; 2) активность позиции и безоценочность высказываний каждого участника; 3) конфиденциальность; 4) адекватный подбор используемого материала к каждой встрече.

Согласно с вышеизложенными принципами и направлениями, а также в соответствии с Концепцией развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года нами была разработана Программа психокоррекционного тренинга «Технология «социальных лифтов» в уголовно-исполнительной системе» включающая 9 занятий по 4 академических часа (36 часов). Каждое занятие реализуется посредством соответствующих психологических средств (см. методическое обеспечение), оказывающих влияние на повышение социальной мобильности осужденных.

ПРОГРАММА
психокоррекционного тренинга
«Технология «социальных лифтов» в уголовно-исполнительной системе»

Занятие 1. Знакомство участников друг с другом и программой тренинга. Формулирование цели, задач тренинга. Определение барьеров на пути восходящей социальной мобильности и способов их преодоления.

Методическое обеспечение: упражнения для релаксации, мотивационный тренинг, тестирование, анкетирование.

Занятие 2. Самопознание. Самооценка. Психологическая и профессиональная диагностика.

Методическое обеспечение: упражнения для релаксации, социально-психологический тренинг с использованием техник биоуправления, психогимнастика.

Занятие 3. Настройка участников на детальное изучение механизмов изменения условий отбывания наказания, вида исправительного учреждения, замены неотбытой части наказания более мягким видом наказания, условно-досрочного освобождения. Личностные критерии и возможности таких изменений.

Методическое обеспечение: тренинг когнитивных функций и социальных навыков, юридическое и психологическое консультирование.

Занятие 4. Знакомство с этапами (этажами) технологии «социальных лифтов» в ИУ, источниками информации о возможностях социальной мобильности. Составление индивидуального плана поиска путей восходящей мобильности.

Методическое обеспечение: тренинг когнитивных функций и социальных навыков, юридическое и психологическое консультирование, истории успеха.

Занятие 5. Грамотное составление и презентация документов при трудоустройстве (автобиография-резюме, анкета, рекомендации, характеристика). Ведение телефонных переговоров с потенциальным работодателем. Поиск вакансий с помощью рекламы и Интернета.

Методическое обеспечение: социально-психологический тренинг, юридическое, профориентационное и психологическое консультирование.

Занятие 6. Эффективная коммуникация. Вербальное и невербальное общение. Дистанции в общении (проксемика).

Методическое обеспечение: социально-психологический (коммуникативный) тренинг, упражнения для развития социального интеллекта и социальной чувствительности, аутотренинг.

Занятие 7. Подготовка к собеседованию с работодателем. Самопрезентация. Имидж. Навыки уверенного поведения.

Методическое обеспечение: социально-психологический (коммуникативный) тренинг, профориентационное консультирование.

Занятие 8. Собеседование с работодателем при приеме на работу. Установление табу по некоторым темам.

Методическое обеспечение: социально-психологический (коммуникативный) тренинг, видеотренинг, истории успеха.

Занятие 9. Начало работы. Испытательный срок. Сохранение работы. Самозанятость. Предпринимательство. Построение карьеры.

Методическое обеспечение: семинар-дискуссия, психологическая диагностика, юридическое и психологическое консультирование, притчи, истории успеха.

Учитывая важность социально-психологических навыков для участников тренинга, часть занятий посвящается отработке способов и приемов эффективной самопрезентации, обсуждению стратегии поиска работы, проведению психологического бизнес-настроя, обсуждению возможности самозанятости и предпринимательства, организуются консультации со специалистами службы занятости. Кроме того, несколько занятий проходят в форме психологического консультирования и тестирования с использованием специальных методик (как бланковых, так и компьютерных), а также психологических тренингов, видеотренингов и т.д.

К разновидности *социально-психологического тренинга* как наиболее распространенной формы *социально-ролевых и коммуникативных средств* относится тренинг делового общения, направленный на приобретение знаний, умений и навыков, коррекцию и формирование установок, необходимых для готовности вести переговоры (в том числе переговоры с будущим потенциальным работодателем); выступать перед аудиторией (в том числе при отборе на вакантное место); проводить совещания; вести себя бесконфликтно в ситуациях поиска работы и закрепления на новом рабочем месте.

При проведении тренинга делового общения представляется целесообразным моделирование ситуаций, когда участники играют роль не только соискателей работы, но и работодателей. Важно включение в такие тренинги групповых дискуссий, ролевых игр, адекватных тем реальным ситуациям, с которыми столкнутся участники тренинга после освобождения из мест лишения свободы.

При реализации *когнитивных психологических средств* можно воспользоваться тренингом, направленным на развитие способности адекватного восприятия себя и других. Поскольку Я-концепция личности складывается в деятельности и общении, полученные на основе тренинга результаты смогут побудить

человека к переосмыслению сложившихся представлений о себе и о других людях, а в итоге подтолкнуть к самосовершенствованию.

В ходе тренинга участникам важно получить как можно больше информации о том, как они выглядят в глазах других людей; как их действия и поступки воспринимаются другими. Данная информация необходима и для понимания того, какие механизмы взаимопонимания, – рефлексия, эмпатия или идентификация, были задействованы в данном процессе.

В рамках *мотивационного блока* стимулированию самостоятельности и активности осужденных способствует *тренинг*, позволяющий им стать эффективными на рынке труда. Это достигается благодаря развитию потребностей в аффиляции (поиск продуктивных контактов) и самозащите (готовность защищаться от необоснованной критики, обвинений, отстаивать свои права и свободы) [6, с. 53]. При организации тренинга следует помнить, что мотивам аффиляции и самозащиты могут противостоять предубеждения, предрассудки, стойкая неприязнь к правоохранительным, правоприменительным и иным государственным органам. К субъективным мотивационным признакам, «тормозящим» мобильность поведения осужденных следует отнести низкий моральный и культурный уровень, низменные чувства и черты характера (эгоизм, зависть, корыстолюбие, безволие и пр.) Не составляет исключения в отдельных случаях и влияние антиобщественной (мировоззренческой) установки. Все эти элементы мотивационной сферы участников тренинга следует рассматривать не по отдельности, а интегрировать с поведением каждого осужденного.

Данная тенденция созвучна результатам, полученным в свое время известным отечественным специалистом в области юридической психологии А.Р. Ратиновым, который писал: «Принятое решение не есть результат механического перевешивания наиболее сильного побуждения (например, страха), достигаемого без участия сознания. Оно является сознательным предпочтением одного мотива другим, при определенном влиянии мировоззрения и правосознания, морально-волевых качеств, прошлого опыта, знаний, установок и интересов личности ...» [7, с. 199].

В целях формирования поведенческих особенностей, свойственных социально мобильной личности, можно воспользоваться и такой формой работы с осужденными, как *видеотренинг*. Видеозапись, дальнейший просмотр и анализ отснятого материала являются чрезвычайно эффективным инструментом при тренировке самонаблюдения, самоанализа, умения слушать других людей. Видеопросмотр можно проводить в различных формах: просмотр с детальными комментариями и ответами руководителя тренинга на вопросы его участников; просмотр с обсуждением всей группой при подытоживании результатов тренинга руководителем; просмотр без словесных комментариев (внутренний самоанализ).

Видеотренинг «Собеседование с работодателем» является одним из основных занятий с теми, кто стремится к гибкой, преобразующей стратегии поведения, формированию активной жизненной позиции. Для большинства участников видеотренинга такой опыт, как правило, бывает первым и имеет чрезвычайно важный эффект. Рефлексия и наблюдение за собой на экране помогают участникам тренинговой группы более объективно отнестись к тому, «что», «как» ими говорится и делается. Применение видеозаписи в сочетании с обучением специальным приемам самонаблюдения и самоанализа дает уникальный и незабываемый опыт «увидеть себя со стороны».

Среди форм активизации психологических средств, сосредоточенных на формировании социально мобильной личности видное место занимает *деловая игра*. Подробно изучивший онтологию игр в истории человечества нидерландский философ, историк, исследователь культуры И. Хейзинга, писал: «...Подлинная культура не может существовать без определенного игрового содержания, ибо культура предполагает известное самоограничение и самообладание, известную способность не видеть в своих собственных устремлениях нечто предельное и высшее, но рассматривать себя внутри определенных, добровольно принятых границ» [8, с. 84].

Общепринятой стала позиция психологов о том, что игра – эффективное средство психологической адаптации к различным обстоятельствам жизни, нейтрализации стрессогенных нагрузок и, следовательно, средство психического оздоровления. Интерес к игре высок и среди классиков психологии, среди которых особенно выделяются: К. Бюллер, А. Валлон, Л.С. Выготский, К. Гросс, А.В. Запорожец, К. Коффка, А.Н. Леонтьев, Ф. Пиаже, С.Л. Рубинштейн, З. Фрейд, В. Штерн.

Предметным содержанием деловой игры должна быть имитация конкретных условий и процессов предстоящей трудовой деятельности, при которых участники должны вести себя наиболее естественно, искренне и открыто.

В деловой игре, как одной из форм реализации психологических средств повышения мобильности поведения, создается новый опыт переживания возможностей своего «Я», приобретение новых навыков поведения, изменение самооценки. Участвуя в игре, индивид совместно с другими получает опыт переживания своих качеств, что позволяет ему выявить и осознать те особенности, что проявляются в его обязанностях перед собой и другими людьми. Вслед за осознанием своих возможностей следует осуществление личностного роста, которое заключается в выстраивании жизненной линии собственными силами.

Обучить эффективным навыкам, способствующим социальному восхождению возможно воспользовавшись одним из видов психологической помощи (наряду с психокоррекцией, психотерапией, психологическими тренингами и др.) *психологическим консультированием*. Несмотря на то, что цели психологического консультирования зависят от принадлежности к конкретной психологической школе, можно выделить и то, что их объединяет:

- содействие изменению поведения так, чтобы человек, несмотря на неизбежные социальные ограничения, испытывал удовлетворенность жизнью;
- развитие навыков преодоления трудностей при столкновении с новыми жизненными обстоятельствами;
- оказание помощи в принятии жизненно важных решений;
- развитие коммуникативных навыков (установление и поддержание межличностных отношений);
- содействие личности в реализации и повышении ее потенциала [9, с. 76–77].

Каждому консультативному взаимодействию как разновидности «отношений помощи» должны быть свойственны уникальность и неповторимость. Поскольку при консультировании консультант помогает человеку принять на себя ответственность за решение собственных проблем, это помогает значительно повысить уровень субъективного контроля над жизненно важными ситуациями [10, с. 2].

Одна из форм реализации мотивационных психологических средств повышения мобильности в поведении осужденного – *истории успеха*. Известно, что основная психологическая проблема, затрудняющая социальное восхождение человека во время и после отбывания наказания, заключена в так называемом «синдроме сиделого человека». Его деструктивность заключается в утрате состояния внутреннего комфорта и ярком проявлении внешних признаков психологического неблагополучия, утраты самоидентификации, собственной независимости. Поиск выхода из сложившейся ситуации состоит в том, чтобы помочь осужденному избавиться от ригидных сценариев, фатальных стереотипов, обеспечивающих негативный контекст, удрученности, создать условия для выработки новых, более свободных решений, основанных на новом знании, повысить мотивацию не только социально полезной, но и одновременно личностно значимой деятельности.

Можно воспользоваться историями успешного социального восхождения (возрождения) бывших осужденных, сумевших поставить цель, наметить шаги по ее достижению. Ведь жизнь преподносит порой удивительные сюрпризы, когда даже уголовники-рецидивисты еще в тюрьме не только встают на путь истинный, но и входят в мировую историю своими благими делами, как, например, создатель французской криминальной полиции, первый начальник Главного управления национальной безопасности Франции, легендарный Э.Ф. Видок (1775–1857).

Основная идея использования подобных историй заключается в том, что в ситуации поиска путей социальной мобильности лучше учиться не на ошибках других людей, а на их успехах и достижениях.

Другими словами, истории успеха – это реальные, документально подтвержденные случаи о том, как бывшие осужденные, преодолев более или менее существенные барьеры, смогли, не нарушая закон, существенно улучшить свое благосостояние, обрести высокий социальный статус, улучшить качество жизни. Их уникальный опыт становится мощным психологическим стимулом к поиску путей социального восхождения и позволяет, наряду с притчами, вскрыть «для самых простых умов глубочайшие тайны» [11, с. 3].

Цель реализации *аффективных психологических средств* состоит в повышении адаптивности поведенческих стратегий социально мобильной личности на основе проведения релаксационных тренингов, игр, психологического консультирования, применения притч и историй успеха.

Изучение динамики психических состояний человека, лишённого свободы, приводит к выводу о наличии определенных закономерностей, а также нескольких адаптационных периодов (фаз) данных состояний. Лишение свободы – всегда крушение жизненных планов человека, резкая смена его образа жизни. Возникающие у него в этой связи негативные психические состояния и поведенческие проявления протекают на фоне необходимости адаптации к условиям конкретного исправительного учреждения.

Известно, что наиболее выраженные отрицательные психические состояния осужденные испытывают в первые 3–6 месяцев нахождения в исправительном учреждении, в фазе первоначальной адаптации к условиям отбывания наказания. Для тех, кто в первый раз лишился свободы, наиболее болезненно переживаются депрессия, тоска по дому, родным, близким [12, с. 256]. В таких случаях задачами профилактики и коррекции неблагоприятных психических состояний выступает снятие наиболее выраженных степеней эмоционального напряжения. С этой целью используется группа методов психической регуляции, составляющих основное содержание релаксационного тренинга.

В ходе релаксационного тренинга осваиваются различные приемы и техники, помогающие участникам не только успокоиться, избавиться от неприятных воспоминаний, достичь состояния внутреннего комфорта, но и активировать свои внутренние ресурсы, достичь бодрого, активного состояния.

Опыт психологической службы в местах лишения свободы продемонстрировал положительное влияние на мобильность поведения осужденного психологических *притч*. Ценность этой формы психологического воздействия заключается в том, что знания, облаченные в такой способ выражения, соответствуют умственным способностям слушателя. При этом отметим, что многие представители специального контингента ИУ не способны зачастую воспринимать истины в их отвлеченной форме. Кроме того, подача материала, имеющего прямое (непосредственное) отношение к теории и практике социальной мобильности, как и ее пропаганда, может вызвать у осужденных негативные реакции вплоть до отрицания и ожесточения. Напротив, притча действует ненавязчиво, вызывает положительные эмоции, легко запоминается, смягчает предубеждения.

Конечной целью любого воздействия является психокоррекция, другими словами изменения в поведении субъекта влияния. Тем не менее, если поведение субъекта влияния не удалось реально изменить, вложенные в попытку воздействовать на осужденного усилия могут внести определенные перемены в его убеждения и установки, придать их содержанию позитивный вектор социальной мобильности.

Список использованной литературы:

1. Психологический словарь. / Под ред. В.П. Зинченко, Б.Г. Мещерякова. М.: Педагогика-Пресс, 1996.
2. Емельянов Ю.Н. Активное социально-психологическое обучение. Л.: Изд-во ЛГУ, 1985.
3. Макшанов С.И. Психология тренинга. СПб.: «Питер», 1997.
4. Кучеренко И.В. Психологические средства формирования адаптивного поведения личности в ситуациях ее трудоустройства. Диссерт. канд. психол. наук. 2003.
5. Аминов В.Е., Аминов И.И. «Социальные лифты» в деятельности учреждений уголовно-исполнительной системы России: проблемы и решения// Новое слово в науке: перспективы развития: материалы II междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 30 дек. 2014 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.]. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2014.
6. Аминов И.И. Психология изучения собеседника в профессиональном общении сотрудника органов внутренних дел. Диссерт. канд. психол. наук. М.: Академия управления МВД России, 2000.
7. Ратинов А. Р. Судебная психология для следователей. Учебное пособие. М., 1967.
8. Хейзинга Й. Homo ludens. В тени завтрашнего дня. М.: Прогресс, Прогресс-Академия, 1992.
9. Кучеренко И.В. Указ. соч.
10. Собчик Л.Н. Психодиагностика в профориентации // Профессиональный потенциал. 2001. № 4 (16).
11. Лавский В.В. Притчи человечества. Мн.: ИП «Лотаць», 1998. С. 3.
12. Аминов И.И. Юридическая психология. Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

© И.И. Аминов, В.Н. Орлов, 2016

УДК 343

Аминов И.И.,
Московский государственный юридический
университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА), г. Москва
Мацкевич И.М.,
Московский государственный юридический
университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА), г. Москва

Статья опубликована в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 16-03-00554

ОЦЕНКА КОРРУПЦИОННЫХ РИСКОВ ПРИ ИСПОЛНЕНИИ ДОЛЖНОСТНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ И ПОЛНОМОЧИЙ СОТРУДНИКАМИ УЧРЕЖДЕНИЙ, ИСПОЛНЯЮЩИХ НАКАЗАНИЯ

В настоящее время в уголовно-исполнительной системе России сложилось и системно действует нормативно-правовое обеспечение противодействия коррупционным проявлениям, к числу которых относятся коррупционные риски. Следует отметить, что отсутствие единого понимания сущности и опасности коррупционных рисков, безусловно, снижает эффективность не только поиска целесообразных и действенных теоретико-методологических и организационно-правовых подходов к их выявлению, минимизации и устранению, но и создает определенные трудности в дифференцировании правовых средств и методов конкретного, точечного воздействия на коррупционные угрозы в стадии риска. Ведь любой риск – это пока еще только возможная опасность (вероятная угроза), соответственно, он может и должен быть всесторонне оценен.

Оценка коррупционных рисков предполагает, прежде всего, выявление коррупциогенных факторов, то есть тех явлений и обстоятельств, которые способствуют возникновению и распространению коррупции. К этим факторам в деятельности правоприменителя относятся, прежде всего, положения нормативных правовых актов, устанавливающих необоснованно широкие пределы усмотрения или возможность необоснованного применения исключений из общих правил, а также положения, содержащие неопределенные, трудновыполнимые и (или) обременительные требования к гражданам и организациям и тем самым создающие условия для проявления коррупции [1, п. 3., разд. I]. Именно дискретные нормы дают должностным лицам широкие возможности действовать по своему усмотрению, что, в свою очередь, создает при определенных условиях угрозу для сотрудника действовать в своем интересе в ущерб интересам службы (конфликт интересов).

Показатели наличия факторов, которые могут содействовать возникновению коррупционных рисков, называются *индикаторами коррупционных рисков*.

К основным коррупциогенным факторам в деятельности учреждений, исполняющих наказания относятся содержание и объем их функций, возложенных на сотрудников и работников этих учреждений.

Анализ перечня коррупционно-опасных функций Федеральной службы исполнения наказаний, утвержденного распоряжением ФСИН России от 5.09.2014 № 178-р, приводит к выводу, что из общего числа (18) коррупционно-опасных функций 12 присущи *назначению и деятельности учреждений, исполняющих наказания* [2].

Согласно типовым Методическим рекомендациям [1], информация о том, что при реализации той или иной функции могут возникнуть коррупционные риски, может быть выявлена также:

а) в ходе заседания комиссии по соблюдению требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов;

б) среди статистических данных, в том числе о состоянии преступности в Российской Федерации;

в) по результатам анализа:

- обращений граждан, содержащих информацию о коррупционных правонарушениях, в том числе обращений, поступивших по «горячей линии», «электронной приемной» и т.д.;
- сообщений в средствах массовой информации о коррупционных правонарушениях, фактах несоблюдения должностными лицами требований, предъявляемых к служебному поведению;
- материалов, представленных: правоохранительными иными государственными органами, органами местного самоуправления и их должностными лицами; руководящими органами политических партий, иных общероссийских общественных объединений, зарегистрированных в соответствии с законом; Общественной палатой Российской Федерации.

Процедура оценки «критических точек» должна включать выявление действий, событий, возникающих в ходе конкретного управленческого процесса, позволяющих злоупотреблять должностными обязанностями в целях получения, как для должностных, так и для третьих лиц выгод в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера вопреки законным интересам общества и государства.

В ходе проведения оценки коррупционных рисков следует выявлять те *административные процедуры*, что составляют предмет коррупционных отношений. Среди них, как правило, отсутствие (неполнота) порядка совершения учреждениями (их должностными лицами) определенных действий либо одного из элементов привычного порядка.

Выступая в качестве закрепленного в правовом акте порядка последовательного совершения юридически значимых действий ее участников, *административная процедура* направлена на разрешение индивидуального юридического дела (реализацию субъективных прав, исполнение юридических обязанностей) или выполнение отдельной публичной функции (например, ведение реестра, регистрация, контрольная проверка). В этой связи анализируется:

- что является предметом коррупции, т.е. за какие действия (бездействия) может предоставляться выгода;

- какие коррупционные схемы применяются [1, п. 1–2, разд. III];

- каковы препятствия в реализации коррупционных схем.

При выявлении признаков, характеризующих коррупционное поведение должностного лица (сотрудника или работника) учреждения, исполняющего наказания, осуществляющего коррупционно-опасные функции, могут оцениваться следующие действия:

- необоснованное затягивание решения вопроса сверх установленных сроков (волокита) при принятии решений, связанных с реализацией прав граждан или юридических лиц, решение вопроса во внеочередном порядке в отношении отдельного физического или юридического лица при наличии значительного числа очередных обращений;
 - использование своих служебных полномочий при решении личных вопросов, связанных с удовлетворением материальных потребностей должностного лица либо его родственников;
 - предоставление не предусмотренных законом преимуществ (протекционизм, лоббизм, nepотизм) для поступления на государственную службу, на работу в учреждение, исполняющее наказания;
 - оказание предпочтения физическим лицам, индивидуальным предпринимателям, юридическим лицам в предоставлении публичных услуг, а также содействие в осуществлении предпринимательской деятельности;
 - использование в личных или групповых интересах информации, полученной при выполнении служебных обязанностей, если такая информация не подлежит официальному распространению;
 - сообщение физическому или юридическому лицу информации, предоставление которой не предусмотрено законодательством Российской Федерации;
- а также сведения о:

- нарушении должностными лицами требований нормативных правовых, ведомственных, локальных актов, регламентирующих вопросы организации, планирования и проведения мероприятий, предусмотренных должностными обязанностями;

- искажении, сокрытии или представлении заведомо ложных сведений в служебных учетных и отчетных документах, являющихся существенным элементом профессиональной деятельности;
- попытках несанкционированного доступа к информационным ресурсам;
- действиях распорядительного характера, превышающих или не относящихся к должностным (трудовым) полномочиям;
- бездействии в случаях, требующих принятия решений в соответствии со служебными обязанностями;
- получении должностным лицом, членами его семьи, близкими родственниками необоснованно высокого вознаграждения за создание произведений литературы, науки, искусства, чтение лекций и иную преподавательскую деятельность;
- получении должностным лицом, членами его семьи, третьими лицами кредитов или займов на необоснованно длительные сроки или по необоснованно низким ставкам, равно как и предоставление необоснованно высоких ставок по банковским вкладам (депозитам) указанных лиц.
- совершении частых или крупных сделок с субъектами бизнес-общества, владельцами которых или руководящие должности в которых замещают родственники должностных лиц;
- совершении финансово-хозяйственных операций с явными даже не для специалиста нарушениями действующего законодательства [1, п. 4, разд. III].

Кроме содержания и объема функций учреждений, исполняющих наказания, среди коррупциогенных факторов, способствующих совершению коррупционных деяний, следует выделить также *объем властных полномочий конкретных должностей в учреждениях.*

На основании Перечня должностей в УИС при назначении на которые граждане и при замещении которых федеральные государственные служащие обязаны представлять сведения о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей, утвержденном Приказом Федеральной службы исполнения наказаний от 31.08.2009 № 372, был составлен *Перечень коррупциогенных должностей в учреждениях, исполняющих наказания.*

При анализе научно-практических и статистических сведений были выявлены *наиболее распространенные виды коррупционных рисков, связанных с неправомерным использованием должностных полномочий:*

- получение взяток сотрудниками, принимающими те или иные юридически значимые решения в отношении подчиненных (например, карьерное продвижение по службе, назначение на должность, представление к очередному званию, предоставление материальных, финансовых льгот);
- вымогательство в отношении осужденных и получение от них взяток в связи с рекомендацией осужденного к условно-досрочному освобождению, улучшением режима и условий содержания и т.д.;
- использование материальных ресурсов учреждения в целях личной выгоды или обогащения;
- предоставление служебной информации третьим лицам за денежное вознаграждение или его эквивалент.

Социальными индикаторами коррупционного поведения могут служить такие признаки, как:

- приватные встречи с потенциально заинтересованными лицами;
- неосновательное резкое изменение материального благосостояния ответственных должностных лиц;
- отказ от очередного отпуска, присутствие на работе в период юридически значимых мероприятий (аттестационная комиссия, жилищная комиссия, комиссия по УДО и т.д.), несмотря на нетрудоспособность по причине болезни;
- немотивированный интерес к работе подразделения и его сотрудникам, не входящим в непосредственную компетенцию должностного лица;
- неожиданные перемены в позиции, линии поведения в служебных вопросах;
- необъяснимо дорогостоящее времяпровождение.

Для формирования препятствий, затрудняющих осуществление коррупционных схем, необходимо [3, с. 244–245]:

- применение информационных технологий для приоритетного направления и реализации служебной деятельности, слежения в местах контактов с лицами, взаимодействующими с сотрудниками исправительных учреждений;
- ликвидация личного взаимодействия должностных лиц с организациями и гражданами;
- разработка механизмов прямого отбора должностных лиц для внедрения в состав комиссий, которые принимают разные, в т.ч. управленческие решения;
- уменьшение количества должностных лиц, участвующих в принятии решений;
- уменьшение перечня документов, которые необходимы для реализации прав осужденных и заинтересованных в этих правах третьих лиц;
- формирование четкой регламентации сроков и способов реализации действий должностным лицом при применении коррупционно-опасной функции;
- выработка форм отчетности должностных лиц о конкретных результатах принятых решений.

Последствия возникающих во время несения службы обстоятельств, побуждающих сотрудника использовать служебное положение в личных целях, всегда неблагоприятны для любого учреждения, исполняющего наказание. Неблагоприятный исход коррупционных рисков применительно к УИС сводится к невозможности осуществлять сотрудниками возложенные функции и решать поставленные ФСИН России задачи на основе действующего законодательства [4, с. 37].

Отметим, что в настоящее время в различных странах мира имеются разработки по выявлению и оценке коррупционных рисков, использующиеся, как правило, в правоохранительной сфере и обеспечения внутренней безопасности соответствующих органов. Однако информация о них носит фрагментарный, закрытый характер. По своему предмету такие методы имеют ограниченны, поскольку нацелены преимущественно на выявление отдельных замаскированных коррупционных действий (взятничество, злоупотребление служебным положением и т.д.) и их пресечение. В случае, когда такие методики имеют комплексную природу и связаны с профилактикой, они концептуально сближаются с методами противодействия коррупционным рискам, а исследователи оперируют схожими понятиями: факторы, административные процедуры, должностные полномочия, индикаторы коррупционного поведения и другие.

В целом такие усилия свидетельствуют о стремлении согласовывать национальную пенитенциарную политику с международными тенденциями в сфере противодействия коррупции, где происходит переориентация с репрессивных мер на превентивные и где в само понятие «коррупционный риск» вкладываются элементы универсальности, объективности, измеримости, прогнозичности.

Список использованной литературы:

1. Письмо Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25 декабря 2014 г. № 18-0/10/В-8980 «О проведении федеральными государственными органами оценки коррупционных рисков» // <http://base.garant.ru/70997002/>
2. Распоряжение ФСИН России от 05.09.2014 № 178-р «Об утверждении Перечня коррупционно-опасных функций Федеральной службы исполнения наказаний»// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189424/
3. Никодимова К. И., Никодимов И. Ю., Новикова Н. Г. Оценка коррупционных рисков // Бизнес в законе. № 3. 2015.
4. Мацкевич И.М., Аминов И.И. Коррупционные риски в уголовно-исполнительной системе как объект противодействия //Успехи современной науки и образования. № 12. 2016.

© И.И. Аминов, И.М. Мацкевич, 2016

УДК 343

Аминов И.И.,
Московский государственный юридический
университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА), г. Москва
Антонян Е.А.,
Московский государственный юридический
университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА), г. Москва

Статья опубликована в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 16-03-00554

ПРОФИЛАКТИКА КОРРУПЦИОННЫХ РИСКОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ, ИСПОЛНЯЮЩИХ НАКАЗАНИЯ

Федеральная служба исполнения наказаний России, как и любой другой орган исполнительной власти, изначально подвержен коррупционным рискам. Эта опасность возникает везде, где мы наблюдаем отношения власти и подчинения, ежегодно возрастающие объемы финансово-хозяйственной деятельности, извлечение прибыли и, что самое непреложное, – исполнение судебных решений по усмотрению должностных лиц органов исполнительной власти, – возможности предоставления преференций, поправок и иных привилегий. Для того, чтобы эффективно противодействовать эскалации этой опасности, важно не только знать наиболее уязвимые места, создающие благодатную почву для ее развития, но и средства предупреждения и минимизации.

Недопущение коррупционных рисков в служебной деятельности должностных лиц достигается различными методами: административными, воспитательными, оперативно-розыскными, нравственно-психологическими, профилактическими и т.д. Так, в сфере исполнения управленческих функций различного

уровня минимизация коррупционных рисков может состоять в регламентации административных процедур, что позволяет снизить степень угрозы возникновения коррупции. При этом предпринимаются меры по:

- снижению степени усмотрения должностных лиц при принятии управленческих решений;
- осуществлению надлежащего контроля над процессом принятия управленческих решений;
- корректировке ошибочных решений до эскалации конфликта интересов;
- унификации функций должностных лиц различных учреждений;
- преданию гласности различных моделей поведения при реализации коррупционно-опасных схем;
- обеспечению взаимного контроля посредством деления административных процедур на дополнительные стадии, их закреплению за независимыми друг от друга должностными лицами;
- регламентации административных процедур (упрощение либо исключение, установление ограничений), затрудняющей осуществление коррупционных схем.

В системе исполнения наказаний к наиболее эффективным организационным мерам, препятствующим реализации коррупционных схем и значительно снижающим влияние коррупциогенных факторов, ученые-пенитенциаристы относят[5]:

- перераспределение функций между структурными подразделениями внутри учреждения;
- введение или расширение процессуальных форм взаимодействия граждан (организаций) и должностных лиц учреждения;
- использование информационных технологий в качестве приоритетного направления для осуществления служебной деятельности (система электронного обмена информацией);
- минимизацию личного общения (тет-а-тет) должностных лиц с гражданами и организациями;
- совершенствование механизма отбора должностных лиц для включения в состав комиссий, рабочих групп, принимающих управленческие решения;
- сокращение количества должностных лиц, участвующих в принятии управленческого решения, обеспечивающего реализацию субъективных прав и юридических обязанностей;
- сокращение сроков принятия управленческих решений и установление четкой регламентации способов совершения действий должностным лицом при осуществлении коррупционно-опасных функций[2];
- установление дополнительных форм отчетности должностных лиц о результатах принятых решений.

Приведенный перечень требует нормативного закрепления на ведомственном уровне не только с целью выявления коррупционно опасных направлений деятельности уголовно-исполнительной системы, но и расстановки акцентов в предупредительной антикоррупционной работе [6, с. 65–66].

Реализацию вышеперечисленных мероприятий необходимо осуществлять на постоянной основе в условиях непрерывающегося внутреннего контроля над исполнением должностными лицами своих обязанностей. Проверочные мероприятия следует проводить как в рамках ревизии достоверности и полноты сведений о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера, контроля за соответствием расходов доходам, так и на основании поступившей информации о коррупционных проявлениях, в том числе жалоб и обращений граждан и организаций, публикаций о фактах коррупционной деятельности должностных лиц в средствах массовой информации и т.д.

Анализ литературы, посвященной данной проблеме, позволяет воспользоваться следующей классификацией. В ней отражены **основные направления профилактики коррупционных рисков**, возникающих при исполнении должностных обязанностей сотрудниками и работниками УИС[10, с. 322].

1. *Социально-экономическое:*
 - 1.1. Достойная оплата труда, надежные социальные гарантии с учетом сложного характера службы сотрудников.
 - 1.2. Повышение престижа профессии, развенчание стереотипа негативного отношения общества к сотрудникам ФСИН.
 - 1.3. Формирование негативных установок в пенитенциарной среде на сокрытие фактов коррупционного поведения среди сотрудников.
2. *Контрольное:*
 - 2.1. Воспитание в сотрудниках инициативности, чувства личной ответственности при принятии решений.
 - 2.2. Предоставление сведений о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера сотрудников и их близких.
 - 2.3. Психологическая диагностика склонности к коррупционному поведению при приеме на службу и в течение службы.
 - 2.4. Обеспечение гласности, открытости, публичности при принятии служебных решений и их реализации.
 - 2.5. Оперативный контроль на местах на основе регистрации служебной, в т.ч. коррупционно значимой информации.
3. *Нормативное:*

3.1. Разработка (переработка) функциональных обязанностей должностных лиц с позиции их потенциальной подверженности коррупционным рискам [8].

3.2. Четкий порядок (алгоритм) принятия управленческих решений в условиях риска, конфликта, неопределенности.

4. *Социокультурное:*

4.1. Воспитание среди сотрудников нетерпимого отношения к взяточничеству.

4.2. Профилактическая работа просветительно-разъяснительной и агитационной направленности.

Данная классификация должна быть дополнена мерами *оперативно-розыскной профилактики*, содержание которой определяется многочисленными разработками нормативно-правового, информационного, методического и иного характера. При этом следует признать, что в настоящее время объектами оперативного интереса, все чаще становятся, во-первых, тыловые службы, бухгалтерии, отделы кадров УИС. В этих подразделениях коррупционные проявления сопряжены с присвоением или растратой вверенного имущества, нарушениями, связанными с актами приема выполненных работ и т.д. Во-вторых, в поле зрения оперативных аппаратов попадают также отделы режима и спецучета, дневная и дежурная смены, отделы по работе со спецконтингентом, т.е. те подразделения, где сотрудники непосредственно контактируют с подозреваемыми, обвиняемыми и осужденными.

Сотрудниками перечисленных служб из корыстных побуждений чаще всего совершаются противоправные деяния, связанные с попытками проноса наркотических, психотропных веществ или их аналогов, а также денег и средств сотовой связи. В контексте профилактики коррупционных рисков необходимо учитывать, что мобильная связь часто используется спецконтингентом не столько для несанкционированного общения, сколько в целях перевода денежных средств на банковскую карту, банковский счет, электронный кошелек сотрудника, оказавшего ту или иную услугу, и их дальнейшего обналичивания. При этом перечень предоставляемых за «мобильную» плату услуг в местах лишения свободы может быть разнообразным: от получения осужденным «вольной» (нахождение в течение длительного времени вне территории колонии) до обеспечения его условиями «проживания», по комфорту сопоставимыми с гостиничными. По понятным причинам подобные преступления не могут быть выявлены и пресечены без оперативно-розыскного сопровождения.

К числу последствий воздействия коррупционных рисков исследователи-пенитенциаристы относят наступление так называемой *виктимологической реальности*, как для самих коррупционеров, так и для сотрудников, хотя еще не преступивших закон, но в мыслях уже не желающих поступаться личными интересами ради интересов службы. У многих из них наблюдается снижение морально-психологической готовности противостоять влиянию криминальной среды, что делает актуальной *проблему противодействия профессионально-нравственной деформации и ее профилактики*.

В своем ежегодном послании Федеральному Собранию РФ Президент России В. В. Путин обратил внимание широкой общественности на то, что основная проблема современной России – нравственность [7]. Данный факт стал следствием того, что 1990-е годы под влиянием США нравственность на постсоветском пространстве интенсивно вытравлялась и заменялась культом потребления. С годами в массовом сознании культ наживы стал доминировать над культом созидания, с чем приходится сталкиваться и в органах государственной власти. Так, по результатам исследования, проведенного Институтом социологии Российской академии наук, большинство граждан Российской Федерации (70,1%) связывают причины коррупционного поведения с такими негативными особенностями государственных служащих, как аморальность, жадность, стремление к незаконному присвоению социальных благ, произведенных обществом [3, с. 60].

Результаты, полученные Е.А. Кусакиной и А.А. Устиновым [4, с. 265–266], относительно личностных детерминант сотрудников уголовно-исполнительной системы, склонных к коррупционному поведению, оказались во многом созвучными с данными Института социологии РАН. В «тезаурусе» личностных черт коррупционера УИС, согласно этому исследованию, доминируют: жадность – 42,7%; корысть, алчность – 26,1%; несформированность моральных качеств – 14,1%; завистливость – 8,3%; завышенная самооценка – 6,2%...

Среди наиболее эффективных мероприятий, направленных на формирование морально-психологических качеств, способных противостоять коррупции и побеждать ее В.Б. Первозванским и Е.М. Федоровой выделяются (в порядке убывания значимости) [9, с. 83]:

- информационно-воспитательная работа, включая регулярные обзоры статистических данных, отражающих успехи в борьбе с преступлениями коррупционной направленности;
- психокоррекционная работа по совершенствованию эмоционально-волевой сферы сотрудников, в т.ч. адаптивного копинг-поведения, навыков саморегуляции;
- изучение Кодекса этики и служебного поведения сотрудников и федеральных государственных гражданских служащих уголовно-исполнительной системы (Приказ ФСИН РФ от 11.01.2012 № 5);
- оптимизация морально-психологического климата в служебных коллективах.

В заключении отметим, что противодействие коррупции должно касаться всех подразделений Федеральной службы исполнения наказаний, что требует соответствующего научно-методического обеспечения. Руководящие начала в такой работе заложены в Национальном плане противодействия коррупции на 2016 – 2017 годы, а именно организация «на базе Федерального государственного научно-

исследовательского учреждения «Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации» проведения научных междисциплинарных исследований законодательства ... о противодействии коррупции и практики его применения в части, касающейся влияния этических и нравственных норм...» на антикоррупционные стандарты поведения [1, подп. «з» п. 1].

Список использованной литературы:

1. Указ Президента РФ от 01.04.2016 № 147 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2016 - 2017 годы» // Российская газета, № 78. 13.04.2016.
2. Распоряжение ФСИН России от 05.09.2014 № 178-р «Об утверждении Перечня коррупционно-опасных функций Федеральной службы исполнения наказаний»// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_189424/
3. Журавлев А.Л., Юревич А.В. Психологические факторы коррупции // Психология в экономике и управлении. 2012. № 1. С. 57–66.
4. Кусакина Е.А., Устинов А.А. Социально-психологические факторы, влияющие на коррупционные правонарушения в уголовно-исполнительной системе // Молодой ученый. 2013. № 1. С. 265–266.
5. Левакин В.И., Шишова Ж.А. Коррупционные риски: понятие и основные подходы к их выявлению // Гражданин и право, № 11, 2009; Мацкевич И.М., Аминов И.И. Нормативно-правовое обеспечение противодействия коррупционным рискам в уголовно-исполнительной системе // Научная дискуссия: вопросы юриспруденции: сб. ст. по материалам LVI Международной научно-практической конференции «Научная дискуссия: вопросы юриспруденции». № 12(51). М., 2016. С. 79-87; Сатаров Г.А. Диагностика российской коррупции: социологический анализ. М.: Фонд ИНДЕМ, 2008.
6. Панарин Д. А. К вопросу о состоянии коррупционной зараженности в Федеральной службе исполнения наказаний// Уголовно-исполнительное право. 2015. № 1. С. 65–66.
7. Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ на 2015 год. URL : http://Consultant.ru/Документы>cons_doc_LAW_17177.
8. Приказом Федеральной службы исполнения наказаний от 31.08.2009 № 372 утвержден Перечень должностей федеральной государственной службы в уголовно-исполнительной системе, при назначении на которые граждане и при замещении которых федеральные государственные служащие обязаны представлять сведения о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей.
9. Федорова Е.М., Первозванский В.Б. Некоторые аспекты антикоррупционной психопрофилактической работы с сотрудниками ФСИН России // Вестник института: преступление, наказание, исправление. № 3. 2016. С. 83.
10. Шакирьянов М.М. Профессиональные требования к сотрудникам уголовно-исполнительной системы Российской Федерации // Правовое и духовно-нравственное воспитание российского офицерства. Самара, 14 ноября, 2014 г. С. 322.

© И.И. Аминов, Е.А. Антонян, 2016

УДК 4414

Иванова М.И.,
Башкирский государственный университет,
Стерлитамакский филиал, Стерлитамак

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАВ ЛИЧНОСТИ В СТАДИИ ВОЗБУЖДЕНИЯ УГОЛОВНОГО ДЕЛА

Аннотация: В статье обозначаются проблемы охраны прав и свобод лиц, вовлекаемых в досудебное производство по уголовным делам. Отмечается необходимость обеспечения прав участников стадии возбуждения уголовного дела. Рассматривается вопрос ограничения конституционных прав и свобод лиц, вовлеченных в уголовное производство, а также правовая охрана лиц, пострадавших от преступления. Освещены проблемные вопросы статуса подозреваемого на стадии возбуждения уголовного дела.

Ключевые слова: стадия возбуждения уголовного дела, права личности, процессуальные проблемы

Идея прав человека, прочно утвердившаяся во многих демократических государствах, приобрела и в России большую актуальность. Исходя из понимания прирожденного характера прав и свобод, принадлежащих человеку, нашедшего отражение в конституционном принципе, согласно которому эти права являются естественными и неотъемлемыми, обязательными для всех, и прежде всего для государственной власти,

Российская Федерация приняла на себя обязательства по их соблюдению и защите. Однако сам факт декларации закрепления за человеком неотчуждаемых прав и свобод - лишь первый шаг на пути их реального обеспечения. Создание условий, способствующих этому процессу на должном государственно-правовом уровне, - задача комплексная и, как следствие, долгосрочная, определяющая современные реформы. Иными словами, речь идет о решении задачи по признанию прав и свобод человека и гражданина непосредственно действующими не только для личности (которая может осуществлять и защищать их в случае нарушения, руководствуясь Конституцией РФ), но и органов законодательной власти (призванных обеспечить верховенство прав и свобод человека) и исполнительной власти (в правоприменительной деятельности которых система прав и свобод человека и гражданина должна выступать в качестве ограничителя, препятствующего их ущемлению) [1, с. 452].

Между тем неоспоримо, что потенциал современной конституционной системы обеспечения прав и свобод человека и гражданина в России существенно снижен незавершенностью процесса преодоления формировавшихся веками стереотипов, связанных с принижением роли человека, пренебрежением его правами, свободами, достоинством, и создания эффективных механизмов, обеспечивающих эти права и свободы [2, с. 134].

Высоко оценивая значимость Конституции РФ, недопустимо игнорировать несовершенство федерального и регионального законодательства. Большинство нормативно-правовых предписаний не соответствуют идеалам гуманизма и справедливости, принципам правового демократического государства. Поэтому именно на этом этапе основная ответственность за своевременную постановку и надлежащее решение вопросов, касающихся создания политических и правовых институтов, способных обеспечивать защиту прав и свобод личности, лежит на российской правовой системе.

Следует признать, что работа правоохранительных органов, несмотря на их многочисленность и многоступенчатую систему, сегодня зачастую малоэффективна, а законодательство, ее регламентирующее, отличается несовершенством. Уровень и характер преступности свидетельствуют о криминализации многих сфер жизнедеятельности, правоохранительная система переживает острый кризис недоверия со стороны общества. Такая ситуация негативно сказывается на надлежащем обеспечении прав и свобод человека и гражданина в нашем государстве. Особую тревогу вызывает сфера уголовно-процессуальных отношений, где права и свободы личности ограничиваются наиболее существенным образом, причем как лиц, в отношении которых осуществляется уголовное преследование, так и лиц, вовлекаемых в производство по уголовным делам в ином статусе. В свою очередь, досудебное производство, отличающееся широким применением мер государственного принуждения и вторжением в сферу частной жизни, нарушением неприкосновенности личности, ущемлением ее жилищных и иных прав, является потенциально опасным с позиций законности и обоснованности действий государственных органов и должностных лиц, осуществляющих уголовно-процессуальную деятельность [3, с. 134].

Учитывая это, особую актуальность приобретает целый комплекс вопросов, связанных с реформированием уголовного процесса, поиском наиболее рациональных форм ограничения и эффективных форм охраны прав и свобод лиц, вовлекаемых в досудебное производство по уголовным делам.

Высшая правозащитная роль права формулируется на основе ст. 2 Конституции РФ, провозглашающей обязанность государства признавать, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина. Из этого следует, что правозащитной целью государства является такой уровень признания, соблюдения и защиты прав и свобод человека, который, сообразен объективным требованиям нормативного регулирования, что соответствует высокому уровню их реализации. Таким образом, высшей правозащитной целью права и правовой системы является высокий, комплементарный международным и внутригосударственным стандартам, уровень реализации высшей ценности общества и государства - прав и свобод человека.

Системный анализ норм УПК РФ позволил прийти к заключению, что законодателем определены две цели, два основных направления уголовного судопроизводства, в соответствии с которыми на государственные органы, осуществляющие производство по уголовным делам, и должностных лиц возложена:

- 1) защита прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений;
- 2) защита личности от незаконного и необоснованного обвинения, осуждения, ограничения ее прав и свобод.

Такая трактовка целей уголовного судопроизводства законодателем, во-первых, обеспечивает реализацию положений ст. 52 Конституции РФ, гарантирующей охрану прав потерпевших от преступлений и обеспечение им доступа к правосудию;

во-вторых, указывает на недопустимость необоснованного и незаконного как ограничения, так и нарушения конституционных прав и свобод личности;

в-третьих, подчеркивает не карательную, а правозащитную, гуманистическую сущность этого вида правоохранительной деятельности;

в-четвертых, предопределяет необходимость сбалансированности законодательного урегулирования способов достижения целей уголовного судопроизводства.

Таким образом, можно сделать вывод, что составными элементами обеспечения прав личности как в уголовном судопроизводстве в целом, так и в досудебном производстве в частности являются: контроль за их соблюдением; предупреждение любого возможного их ограничения либо нарушения; готовность реагировать

на возможное их ограничение либо нарушение. Надлежащее функционирование этих взаимосвязанных и взаимозависимых элементов предполагает создание необходимых условий для беспрепятственного осуществления конституционных прав личности. Поэтому вполне закономерно, что уголовно-процессуальный закон (ч. 1 ст. 11 УПК РФ) выделяет разъяснение участвующим в производстве по делу лицам их процессуальных прав и обеспечение возможности осуществления этих прав в качестве элемента уголовно-процессуального принципа «охрана прав и свобод человека и гражданина в уголовном судопроизводстве».

Список использованной литературы:

1. Анисимов П.В., Папичев Н.В. Правовое регулирование защиты прав человека. Волгоград, 2016.
2. Соколова Р.Л. Механизм защиты прав личности в уголовном процессе: Монография. Тюмень, 2016.
3. Марченко Б.Е. Применение в досудебных стадиях уголовного процесса конституционных норм, допускающих ограничение прав и свобод человека и гражданина. М., 2016.
4. Пан Т.Д., Якимович Ю.К. Досудебное производство по УПК Российской Федерации (участники досудебного производства, доказательства и доказывание, возбуждение уголовного дела, дознание и предварительное следствие): Учеб.-практ. пособие. СПб., 2015.
5. Федоров И.З. Применение в досудебных стадиях уголовного процесса конституционных норм, допускающих ограничение прав и свобод человека и гражданина. М., 2016.

© М.И. Иванова, 2016

Ivanova M.I.

UPHOLDING OF INDIVIDUAL RIGHTS UNDER CRIMINAL PROCEEDINGS

Abstract: *The article identifies problems of protection of the rights and freedoms of persons involved in pre-trial proceedings in criminal cases. The necessity of ensuring the rights of participants stages of a criminal case. Discusses the limitation of constitutional rights and freedoms persons involved in criminal proceedings and legal protection of victims of crime. Illuminated problematic issues of the status of a suspect under a criminal case.*

Keywords: *stage of a criminal case, individual rights, procedural problem*

УДК 4414

Кузьмичёва Е. Д.,
Юридический институт Владимирского государственного университета,
г. Владимир

ЛИЧНОСТЬ ПРЕСТУПНИКА КАК ЭЛЕМЕНТ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ЭКСТРЕМИСТСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Аннотация: *В данной статье рассматриваются особенности личности преступника в структуре криминалистической характеристики преступлений экстремистской направленности и ее значимость в практической деятельности на стадии предварительного расследования.*

Ключевые слова: *экстремизм, преступления экстремистской направленности, криминалистическое исследование, криминалистическая характеристика, личность преступника.*

Противодействие преступлениям экстремистской направленности является одной из важных задач государства. В соответствии со Стратегией национальной безопасности Российской Федерации от 31 декабря 2015 г. «главными направлениями обеспечения государственной и общественной безопасности являются.....совершенствование правового регулирования предупреждения преступности (в том числе в информационной сфере), коррупции, терроризма и экстремизма, распространения наркотиков и борьбы с такими явлениями.....»[1]. Однако согласно статистике в 2010 году было зарегистрировано 656 преступлений экстремистской направленности, в 2011 г. - 622, в 2012 г. - 696, в 2013 г. - 896, в 2014 г. - 1024, в 2015 г. – 1308, а в период с января по август 2016 г. – уже 1006[2]. Можно увидеть, что наблюдается тенденция роста числа преступлений экстремистской направленности и проблема противодействия данному явлению да сегодняшний день более чем актуальна.

На современном этапе методики расследования экстремистских преступлений не в полной мере учитывают проблемы практики, что происходит по различным причинам. Одна из причин - разработка

методических рекомендаций без учета криминалистической характеристики. В связи с этим необходимо учитывать все особенности структуры и элементы криминалистической характеристики данных преступлений.

Понятие криминалистической характеристики дается разными учёными. В. А. Образцов определяет ее как «информационную модель типичных признаков определенного вида преступлений»[3, с. 38]. Его точку зрения поддерживают Т. В. Аверьянова, Р. С. Белкин, Ю. Г. Корухов, определяя криминалистическую характеристику как «вероятностную модель события»[4, с. 688].

Р. С. Белкин справедливо отмечает, что «криминалистическая характеристика преступлений должна включать данные о способе совершения и сокрытия преступления, исходную информацию, сведения о личности преступника и потерпевшего, мотивы совершения преступления, время, место, обстановку совершения преступления»[5, с. 181]. Он также считает, что криминалистическая характеристика является абстрактным понятием, которое не имеет ценности для практической деятельности. Однако согласимся с мнением М.В. Субботиной, что «криминалистическая характеристика преступлений является обобщенными знаниями о типичном, поэтому криминалистическая характеристика преступлений должна применяться следователем с целью определения хода расследования преступления»[6, с. 96].

Информация криминалистической характеристики позволит правильно квалифицировать преступление, поможет следственному работнику определить обстоятельства, подлежащие выявлению и доказыванию, построить правильную последовательность производства отдельных следственных действий и в целом спланировать расследование, а также сможет помочь в установлении целей и мотивов совершенного деяния. Криминалистическая характеристика преступления обеспечивает полное, всестороннее и объективное расследование преступления.

Если говорить об элементах криминалистической характеристики преступлений экстремистской направленности, то под таковыми необходимо понимать информационные блоки, которые характеризуют то или иное преступление. Одним из таких элементов является личность преступника, в данном случае экстремиста. При этом «криминалистическое изучение личности преступника должно быть преимущественно ориентировано на личность как носителя социально-психологических характеристик, выраженных в ее криминалистически значимых поведенческих реакциях, отражающихся в конкретных условиях преступного события» [7, с. 10].

Всестороннее и полное изучение личности преступника, изучение его рода деятельности, анализ его личностных качеств позволяет выявить мотивы совершенного им преступления и объекты посягательства, помогает в решении задач по определению круга подозреваемых в совершении преступления, определение конкретного хода и направления расследования преступления.

В большей степени преступления экстремистской направленности совершают лица мужского пола (95,3%)[8]. Доля преступлений экстремистского характера совершаемых женщинами хоть и невелика, но имеет место. Так, по одному из изученных приговоров суда гр. И. размещала в сети «Интернет» сведения экстремистского характера[9].

Экстремистская преступность характерна для молодых людей, что подтверждается исследованиями. Исследование, проведенное Д.Н. Ереминым показывает, что большее количество преступлений экстремистской направленности совершается молодыми людьми от 18 до 30 лет (70%)[10, с. 17]. Тот факт, что большинство данных преступлений совершается молодежью объясняется тем, что данная категория лиц является наиболее уязвимой и незащищенной в вопросе подверженности экстремистским взглядам. Именно в молодом возрасте существует большая опасность влияния со стороны экстремистски направленных групп, которые, как изначально кажется молодому человеку преследуют позитивные цели, представляя свою деятельность справедливой, героической и направленной на благо. В силу склонности к идеализации, отсутствию четких личностных установок молодые люди легче принимают радикальные взгляды и экстремистские идеи. «Лица, совершающие преступления экстремистской направленности, в основном молодые люди, с несформировавшимися взглядами, сторонники вульгарной идеологии, борющиеся за “чистоту” расы, проповедующие религиозную нетерпимость, стремящиеся к установлению примитивного миропорядка, основанного исключительно на насилии»[11, с. 7].

По результатам исследований выявлено, что как правило преступления экстремистского характера, совершаются лицами, не имеющими судимости (90%), что подтверждается исследованиями Сарычевой И.В.[12, с. 222]. Отсутствие судимости говорит о том, что в большинстве случаев у лиц, совершающих данные преступления отсутствует стойкая противоправная направленность личности, преступления часто совершают обычные граждане, имеющие личностную неприязнь к представителям другой расы, национальности и вероисповедания. Эти лица вряд ли будут активно противодействовать следствию, они не знакомы с методами расследования, что в дальнейшем необходимо учитывать следователю при планировании хода расследования.

Несомненно, важную роль в изучении личности преступника имеет установление мотива совершения преступления. Выявление мотива совершения экстремистских преступлений позволяет разграничивать данные преступления со смежными составами, позволяет правильно построить тактику проведения предварительного расследования. Группу преступлений экстремистской направленности отличает наличие специфического мотива. Такие преступления совершаются по мотивам расовой, национальной, религиозной ненависти или вражды, преступник имеет личные установки, которые выражаются в действиях, направленных на то, чтобы показать неполноценность потерпевшего. Ненависть к другим нациям может возникать на основе чувства

национальной исключительности, представлений об отличии национальности самого экстремиста от других по признаку интеллектуального либо нравственного превосходства. Также может присутствовать и личный мотив, выражающийся в том, что представитель другой национальности нанес обиду преступнику, и после этого лицо распространяет свою ненависть на всю нацию. Такие мотивы зачастую сочетаются с мотивами мести, могут присутствовать хулиганские или корыстные побуждения, но расовая, религиозная, национальная нетерпимость выступает как первичный мотив преступления.

Таким образом, можно заключить, что криминалистическую характеристику преступлений экстремистской направленности необходимо понимать как комплекс сведений и основанных на них рекомендаций как по установлению новых данных о личности преступника, так и по исследованию имеющихся сведений о таких лицах, сведений о мотиве, способах, месте, и обстановке совершения и сокрытия рассматриваемых преступлений. В основу криминалистической характеристики экстремистских преступлений должны входить элементы (информационные блоки), которые позволят наиболее точно определить направление хода расследования. Одним из таких элементов является личность преступника, в данном случае экстремиста.

Криминалистическая характеристика преступлений экстремистской направленности имеет большую практическую ценность для следственных работников, занимающихся расследованием таких преступлений. Криминалистические данные о личности преступника необходимо более широко применять на практике.

Список использованной литературы:

1. Указ Президента РФ «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации от 31.12.2015 № 683 // Собрание законодательства РФ, 04.01.2016, № 1, ч. 2, ст. 212.
2. Статистика зарегистрированных преступлений экстремистской направленности за 2010-2016 год / Портал правовой статистики Генеральной прокуратуры Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: http://crimestat.ru/offenses_map (дата обращения: 08.12.2016).
3. Образцов В. А. Учение о криминалистической характеристике преступлений // Криминалистика / под ред. В. А. Образцова. – М., 1995. – 757 с.
4. Аверьянова Т. В., Белкин Р. С., Корухов Ю. Г., Российская Е. Р. Понятие криминалистической методики // Криминалистика; Учебник / под ред. Р. С. Белкина. – М., 1999. – 990 с.
5. Белкин Р. С. Криминалистика: проблемы, тенденции, перспективы. От теории - к практике. – М., 1988. – 304 с.
6. Субботина М. В. Криминалистические проблемы расследования хищений чужого имущества // Черные дыры в Российском Законодательстве. 2003, № 1. – С. 95-106.
7. Ахмедшин Р.Л. Криминалистическая характеристика личности преступника: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук, Томск, 2006. – 413 с.
8. Скориков Д.Г., Васильев Д.В., Горкина Е.В. Криминалистическая характеристика преступлений экстремистской направленности / Современные проблемы науки и образования. 2014, № 6. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15913> (дата обращения: 08.12.2016).
9. Сайт судебных решений «РосПравосудие» / Судебная практика Ленинского районного суда г. Курска, дело № 1-89/2014 от 31 января 2014 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://rospravosudie.com/court-leninskij-rajonnyj-sud-g-kurska-kurskaya-oblast-s/act-454236890/> (дата обращения: 08.12.2016).
10. Еремин Д.Н. Проблемы типизации личности экстремиста (по материалам Северо- Кавказского региона) // Вестн. Калининград. филиала С.-Петерб. ун-та МВД России. 2010, № 3. – С. 17-19.
11. Погодин И.В. Доказывание по делам о преступлениях экстремистской направленности: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2012. – 22 с.
12. Сарычева И.В. Личность преступника как элемент криминалистической характеристики преступлений экстремистской направленности/ Сарычева И.В. // Общество и право. 2014, № 3 (49). – С. 220-224.

© Е.Д. Кузьмичёва, 2016

Kuzmicheva E.D.,
Law School Vladimir State University,
Vladimir

PERSONALITY OF THE OFFENDER AS AN ELEMENT OF THE CRIMINALISTIC CHARACTERISTIC OF EXTREMIST CRIMES

Abstract: *This article discusses the features of the individual offender in the structure of criminological characteristics of crimes of an extremist nature and its importance in practical activities on the stage of preliminary investigation.*

Keywords: *extremism, extremist crimes, forensic investigation, criminological characteristics, the identity of the perpetrator.*

УДК 34

Рябых И.А.,
бакалавр 3 курс, юридический институт
Северо-Кавказского Федерального Университета, г. Ставрополь

РОЛЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ГОСУДАРСТВЕ

Налоги очень важная и неотъемлемая часть государства и одна из основных составляющих бюджета любого государства. Налоги нам известны ещё с древности. Самым первым упоминанием о них можно считать жертвоприношение, потом, по мере развития общества, их стали заменять материальные блага.

В наше время нет ни одного государства, которое могло бы обойтись без системы налогообложения. Есть люди, которые уклоняются от их уплаты. Однако, есть государства в которых отсутствуют те или иные виды налогов. Например, в ряде стран Ближнего Востока нет налога на доход физических лиц, там бюджет пополняется за счет огромного налога, взимаемого с нефтяных корпораций.

Некоторые люди считают налоги бесполезным и незаконным видом сборов. Это не только неформальные сторонники анархии, но и известные экономисты и мыслители. Среди них известный американский экономист Мюррей Ротбард, который писал, что налоги – это грабеж.[1 с.68] Однако такие люди не учитывают изначальную функцию государства и не понимают настоящей сути налогов. Государство возникло в результате общей договоренности и налоги являются необходимым взносом граждан для содержания своей страны. В связи с нестабильной экономической ситуацией в настоящее время, непониманием граждан сути налогообложения, не особо развитым аппаратом налогообложения, налоги являются актуальной и «больной» темой для каждого гражданина[3 с. 120].

Итак, давайте разберемся какие же бывают налоги. Их огромное количество, рассмотрим основные. Они подразделяются по следующим параметрам:

Прямые и косвенные. Прямые взимаются исходя из доходов физических и юридических лиц, косвенные – с товаров и услуг исходя из их стоимости.

Аккордовые и подоходные. Первые являются фиксированной суммой, установленной государством и не зависят от доходов граждан. Вторые - устанавливаются исходя из доходов граждан и, если человек не работает, то платить ничего не будет соответственно.

Прогрессивные, регрессивные и пропорциональные налоги. Прогрессивные это по сути «налог на роскошь» и чем больше гражданин зарабатывает, тем больший процент заплатит. Регрессивный – наоборот, чем больше зарабатывает, тем меньше платит. Пропорциональный налог предусматривает единую ставку, например, в России 13% налог на доходы физических лиц независимо от суммы дохода[3 с.156].

Прогрессивные обычно используют для сглаживания неравенства в обществе за счет больших платежей более состоятельных граждан и меньших платежей менее состоятельных. Регрессивные налоги вводят в качестве стимула, чтобы у предприятий была возможность развиваться.

Наиболее справедливыми, на первый взгляд, кажутся пропорциональные налоги. Однако это не совсем так: 13% с небольшого дохода заметная часть суммы, а с большого практически карманные расходы[2 с.17].

Так же выделяют три основных направления налоговой политики:

- Фискальная политика, которая выжимает максимум из налогоплательщиков.
- Установление умеренного размера налогов, что способствует благоприятному развитию хозяйствующих субъектов и ведет, в итоге, к обогащению казны государства.
- «Шведский социализм» при котором устанавливаются большие налоговые ставки, но при этом уровень жизни граждан тоже достаточно высок[2 с.16].

В России применяется преимущественно первый вид налоговой политики, поэтому существует острая необходимость в её реформировании. Такая политика вовсе не способствует увеличению государственного бюджета, как может показаться на первый взгляд. Напротив, хозяйственные субъекты, всё больше, уходят в теневую экономику[3 с.7].

Проблем в нашей налоговой политике очень много. К основным можно отнести:

- отсутствие стабильности в проводимой налоговой политике;
- высокий уровень налогового бремени, которое лежит на налогоплательщиках;
- превышение разумного количества налоговых льгот, которое приводит к существенным потерям бюджетов бюджетной системы России;

— недостаточное стимулирование реального сектора экономики[1 с.80].

Государством проводится достаточно мероприятий для стабилизации налоговой системы, но пока, как мы видим, особых результатов это не дает и капитал продолжает «утекать» в теневую экономику откуда уже практически невозможно его вернуть.

С учетом существующих проблем и мер, применяем государством для их решения, можно выдвинуть следующие предложения для совершенствования налоговой системы РФ:

Во-первых, сократить налоговое бремя. Без ущерба для доходов бюджета этого можно достичь путем сокращения целого ряда льгот, которые негативно сказываются на перспективах развития налогообложения. Существует огромное количество льгот, которые на практике часто получают в результате продвижения интересов отдельных групп хозяйствующих субъектов, а это нарушает принцип равенства налогоплательщиков.

Во-вторых, можно упростить систему налогообложения, по возможности объединив некоторые виды налогов.

И, в-третьих, необходимо повысить качество работы налоговых органов. Нужен тщательный контроль за их работой и компетенцией сотрудников.

Итак, какие бы не были недостатки, налоговая система очень важна, ведь сегодня налоговая система практически любого государства является одним из главных рычагов, которые регулируют финансовые отношения предприятий с государством. Основная ее цель заключается в обеспечении государства финансами, необходимыми для выполнения им своих задач и функций. Посредством налогов, льгот и санкций государство осуществляет воздействие на экономическое поведение хозяйствующих субъектов для того, чтобы создать благоприятные условия для всех участников общественного воспроизводства. Налоговые рычаги регулирования экономики совместно с другими экономическими рычагами способствуют созданию единого целостного рынка, который в свою очередь способствует развитию рыночных отношений.

Список использованной литературы:

1. Борзунова О.А. Правовые аспекты налоговой реформы в Российской Федерации: первые результаты и нерешенные проблемы.
2. Алиев, Б.Х. Налоговая система: понятие, структура и параметры / Б.Х. Алиев // *Налоги.*-2013. -№3. - С.16-18.
3. Брызгалина А.В. *Налоги и налоговое право* // Под ред. А.В. Брызгалина. М., 2015.— 307

© И.А. Рябых, 2016

УДК 4414

Топорова Д.С.,
Юридический институт Владимирского государственного университета,
г. Владимир

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В ХОДЕ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ, СВЯЗАННОГО С ПОХИЩЕНИЕМ ЧЕЛОВЕКА

Аннотация: *В данной статье рассматриваются актуальные вопросы расследования преступления, связанного с похищением людей. Предлагаются меры, направленные на всестороннее и полное расследование преступления по данной категории дел.*

Ключевые слова: *расследование, похищение человека, мотив, способ, экспертиза.*

Свобода человека, его права, честь и достоинство представляют наибольшую ценность, поэтому они подлежат самой пристальной защите. Посягательство на личную неприкосновенность человека в последние годы является одним из наиболее негативных явлений в сфере защиты конституционных прав и свобод граждан, как в Российской Федерации, так и во всем мире [1, с.304].

Проблемы, связанные с защитой человеческой жизни, достоинства личности и ее безопасности в целом, являются для современной правовой науки наиболее актуальными.

Одним из наиболее опасных видов преступлений против личности является похищение человека [2, с.91]. . Повышенная общественная опасность данного деяния связана с тем, что виновный посягает на одно из самых значимых благ человека - свободу, а также такое посягательство одновременно угрожает его жизни и здоровью.

Преступления, связанные с похищением людей отличаются высокой степенью латентности, из-за чего имеются определенные проблемы по выявлению таких преступлений.

Для того, чтобы добиться успеха в раскрытии данного вида преступления необходимо своевременно провести оперативно-розыскные и неотложные следственные действия на первоначальном этапе расследования, а также в дальнейшем максимально использовать полученные данные в процессе дальнейшего расследования [3, с.287].

На первоначальном этапе расследования похищения человека необходимо выполнить следующий комплекс следственных действий, а именно: осмотр места происшествия, контроль и запись переговоров, допрос потерпевшего и свидетелей, освидетельствование, задержание лиц, причастных к совершению преступления и личный обыск, допрос подозреваемого, производство обыска и выемки, предъявления для опознания живых лиц, предметов.

Изучая и анализируя уголовные дела по данной категории, можно прийти к выводу о том, что по большинству уголовных дел о похищении человека осмотр места происшествия не производится, либо производится несвоевременно и формально, что может привести к утрате доказательственной информации. Видами места происшествий могут быть: место захвата потерпевшего, место насильственного удержания жертвы, место задержания лиц, при получении выкупа, которые необходимо осматривать для возможного задержания преступников по горячим следам.

При допросе потерпевших или свидетелей для получения правдивых показаний должны быть предприняты меры по сохранению в тайне их местожительства, адреса родственников и их места работы во избежание воздействия или давления со стороны подозреваемых, и также предприняты меры для обеспечения безопасности пострадавшего и его близких.

Изучая особенности выявления и раскрытия преступлений, связанных с похищением людей необходимо, на наш взгляд, обратить внимание на мотивы и способы совершения данного преступления.

Установление мотива преступления может оказать существенное влияние на ситуации, возникающие в ходе проведения оперативно-розыскных мероприятий по различным направлениям[4, с.36].

Во-первых, мотив, выступая в качестве непосредственного носителя информации о личности преступника, позволяет выявить его тип и отдельные его особенности.

Во-вторых, знание мотива позволяет смоделировать механизм дальнейшего преступного поведения.

Изучая практику расследования преступлений, связанных с похищением человека, мы выяснили, что наиболее типичными мотивами чаще всего выступает корысть (68%), личные неприязненные отношения (24%), а также месть, ревность оказывается мотивом в 8% случаев.

Похищение человека с корыстным мотивом, как показывает проведенное исследование, как правило может быть совершено в целях а) обеспечения выплаты получаемого от жертвы дохода, б) получения права распоряжаться определенным имуществом или финансовыми средствами, в) раздела сфер влияния.

Следующим не менее важным элементом характеристики преступления является способ совершения похищения человека.

Способ совершения преступления включает в себя несколько действий: а) по захвату, б) по перемещению к месту дальнейшего удержания.

Похищение людей в основном осуществляется в основном двумя способами: без применения насилия (путем обмана), а также с применением насилия.

Исходя из контент-анализа изученных приговоров, приведем следующие данные: захват потерпевшего в 32% изученных случаев осуществлялся с угрозой применения физической расправы, в 28% - путем нанесения побоев, 16% составляли угрозы применения оружия и в 8% захват происходил с применением лекарственных препаратов для приведения жертвы в беспомощное состояние.

Жертвы удерживались с помощью рук (32%), путем связывания (16%), с помощью применения насилия, опасного для жизни (24% случаев). В качестве мест удержания в основном использовались подвалы помещений (21%) и квартиры (8%).

Физическое насилие чаще всего состояло в нанесении ударов, а также в перемещении потерпевшего, посредством заталкивания в транспортное средство (99%).

Для перемещения своей жертвы преступники использовали в 63% свой автотранспорт, в 8% - угнанный транспорт и в 3% случаев - транспорт потерпевших. Перемещение происходило в 92% случаев помимо воли потерпевшего, в 12% - путем обмана. В каждом четвертом случае похищенные лица перевозились преступниками с одного места на другое.

Результаты изучения уголовных дел о похищении человека свидетельствуют, о том, что похитители почти всегда совершают преступления там, где и проживают.

При расследовании дел о похищении человека важное доказательственное значение имеют результаты различных судебных экспертиз. Специфика проявления данных преступлений связана с нахождением потерпевшего в беспомощном состоянии или в материальной или иной зависимости.

Использование специальных познаний при расследовании преступлений, связанных с похищением человека, позволяет исследовать обстоятельства, имеющие значение для расследования, а также сформировать систему доказательств по уголовному делу[5, с.17].

По делам о похищении человека характерно назначение и производство как традиционных, так и нетрадиционных судебных экспертиз.

К традиционным видам экспертиз относятся: судебно-дактилоскопическая, судебно-трасологическая, судебно-баллистическая, судебно-химическая, судебно-медицинская экспертиза вещественных доказательств, судебно-биологическая и другие [6, с.169].

К нетрадиционным видам экспертных исследований относят судебную экспертизу различных материалов, веществ, микрочастиц; судебную экспертизу видеоматериалов, судебно-фоноскопическую и другие.

Значение нетрадиционных экспертиз в процессе расследования преступлений довольно велико, так как эти экспертизы позволяют решать вопросы как идентификационного, так и диагностического характера, расширяют круг материальных объектов и следов.

Особая роль отводится психолого-психиатрической экспертизе, судебно-фоноскопической, поскольку в данной категории дел записи переговоров встречаются довольно часто, на которых хотелось бы остановиться более подробно.

В процессе расследования похищения человека в распоряжении следователя оказываются магнитные фонограммы, подлинность которых вызывает сомнение у участников уголовного процесса. В этом случае следователь назначает экспертизу, целями которой являются установление подлинности, достоверности имеющихся по делу фонограмм, также для идентификации личности человека по фонограмме его устной речи.

Анализ уголовных дел по данной категории свидетельствует о том, что в процессе расследования достаточно часто производят звукозапись разговоров преступников с жертвой преступления и другими лицами. Однако возникают трудности из-за низкого качества предоставленных фонограмм и небольшого периода звукозаписи. Для этого необходимо оснастить правоохранительные органы высококачественной аппаратурой для звукозаписи.

Криминальная деятельность по похищению человека, зачастую связана с насилием над личностью потерпевшего. Данная ситуация является мощным психотравмирующим фактором для пострадавшего, что влечет за собой ущерб здоровью. К факторам, которые усиливают воздействие психической травмы, относятся непосредственная угроза жизни и вероятность смерти, ощущение себя беспомощным. В результате чего страдает центральная нервная система и как следствие приводит к развитию нервно-психических психосоматических расстройств. С помощью комплексной судебно психолого-психиатрической экспертизы можно установить, какие нервно - психические травмы приобрела жертва в процессе ее похищения и дальнейшего удержания.

К сожалению, исследуя уголовные дела, связанные с похищением людей, можно прийти к выводу о том, что в большинстве случаев следователи указывают на факт совершения над потерпевшим психического насилия, но не устанавливают и не подтверждают его с помощью судебных экспертиз.

Таким образом, при проведении данного исследования можно констатировать следующее, что в обвинительных заключениях достаточно часто применяются фразы, которые конкретизируют содержание расследуемого преступления, а с другой стороны не связывают содержание описываемых действий с конкретным преступником. В основном в обвинительных заключениях делается акцент на характеристику способов выполнения действий, а лицо, совершившее преступление зачастую остается за рамками обвинения. В материалах уголовных дел такой уклон в формировании доказательств приводит к появлению процессуальных документов, содержание которых носит тупиковый в плане доказывания характер. Отсутствие у следователя знаний по вопросам использования специальных познаний приводит к потере доказательственного материала и не позволяет установить лиц, причастных к данному виду преступлений.

Для решения указанных проблем необходимо разработать предложения, усовершенствовать рекомендации по подготовке и назначению экспертиз, а также расширить консультативные функции экспертов при расследовании преступлений, связанных с похищением людей.

Список использованной литературы:

1. Шепель И.А. Некоторые рекомендации при расследовании преступлений о похищении человека // Деятельность правоохранительных органов и государственной противопожарной службы в современных условиях: проблемы и перспективы развития: Материалы международной научно-практической конференции в 2-х частях. - Иркутск: ФГОУ ВПО «Восточ.-Сиб.ин-т МВД России» 2013. - Часть 1. - С.304-308.

2. Русаков И.В. Некоторые особенности предупреждения, пресечения и раскрытия преступлений, связанных с похищением человека, оперативными подразделениями органов внутренних дел // Проблемы и перспективы предупреждения преступлений оперативными подразделениями в свете модернизации деятельности органов внутренних дел: Материалы международной конференции (17-18 марта 2011 г.). - М.: ФГКУ "ВНИИ МВД России", 2012. - С.91-97.

3. Русаков И.В. К вопросу о раскрытии и расследовании преступлений, связанных с похищением человека // Научное обеспечение реализации Концепции развития уголовно-исполнительной системы РФ до 2020 года: сборник научных трудов докторов, адъюнктов и соискателей. - Рязань: Акад. ФСИН России, 2012, Вып. 7. - С.286-292.

4. Гриб В.Г., Русаков И.В. Некоторые особенности выявления и раскрытия преступлений, связанных с похищением человека // Оперативно-розыскные меры по борьбе с организованными группами и преступными сообществами экстремистской и террористической направленности: материалы международной научно-практической конференции (Москва, 28 октября 2010 года). - М.: ФГУ "ВНИИ МВД России", 2011. – С.34-43.

5. Адмиралова И.А. Особенности назначения и проведения экспертиз при расследовании преступлений, связанных с похищением человека. Методические рекомендации. - Домодедово.- 2016.- 17с.

6. Копенкина Л.А. Похищение человека: уголовно-правовые и криминалистические аспекты/ Л.А. Копенкина.- С.-Пб.: СПГУВК, 2010.-169 с.

© Д.С. Топорова, 2016

Toporova DS,
Law School Vladimir State University, Vladimir

THE ISSUES ARISING IN THE COURSE OF INVESTIGATION THE CRIME OF KIDNAPPING

Abstract: *This article explores current issues of crime investigation related to the kidnapping. It proposes measures aimed at the full and complete investigation of crimes under this category of cases.*

Keywords: *investigation, kidnapping, motive, method and expertise.*

УДК 347.633

Хорькова Ю.Н.,
студентка юридического факультета
ГКОУ ВО «Российская таможенная академия», г. Люберцы

ТАЙНА УСЫНОВЛЕНИЯ

Аннотация: *В данной статье рассмотрены правовые вопросы регулирования института тайны усыновления (удочерения). Изучаются возможные последствия в результате разглашения тайны усыновления. Последовательно проводится анализ различных взглядов ученых по рассматриваемому вопросу, а также исследуется зарубежное законодательство.*

Ключевые слова: *усыновление; усыновители; усыновленный; тайна усыновления; разглашение тайны усыновления.*

Вопрос устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, является актуальным на протяжении долгих лет. Формами устройства детей, оставшихся без попечения родителей, являются усыновление, опека и приемная семья. Статья 124 Семейного кодекса Российской Федерации закрепляет, что усыновление выступает приоритетной формой устройства детей, оставшихся без попечения родителей [1].

Необходимо отметить, что ни один законодательный акт не раскрывает содержания тайны усыновления, этот пробел «явно не в пользу действительного сохранения тайны усыновления» [2, с. 90]. В общем смысле под тайной усыновления следует понимать сведения, содержащиеся в судебном решении об усыновлении, такими сведениями являются: информация о факте усыновления, об истинном имени, фамилии, отчестве, дате и месте рождения, данные о кровных родителях ребенка.

Особенностью усыновления в России выступает законодательное закрепление тайны усыновления. Семейным кодексом в статьях 134-136 предусмотрены особые меры по обеспечению тайны усыновления. Так, возможно изменение фамилии, имени, отчества ребенка; места и даты рождения, но не более чем на 3 месяца; допускается внесение сведений в актовую запись об усыновителях как о родителях ребенка. Тайна усыновления охраняется законодательством интересы ребенка и интересы усыновителей.

При усыновлении детей, которые помнят своих родителей, а также детей, достигших 10 лет, в соответствии с законодательством РФ, необходимо получить их согласие, отсутствует тайна усыновления. В случае, когда ребенок, в момент усыновления в силу возраста или по иным причинам, не мог знать о факте усыновления, дальнейшее обеспечение тайны усыновления закон связывает только с волей усыновителей.

Одним из важнейших средств защиты интересов усыновленных и усыновителей является закрепленная законодателем уголовная ответственность, наступающая за нарушение тайны усыновления. Установление законодателем уголовной ответственности обосновывается высокой степенью общественной опасности разглашения тайны усыновления. Действия, направленные на раскрытие такой конфиденциальной информации, способны нанести моральную травму ребенку, а также его усыновителям. Нарушение тайны

усыновления может причинить ущерб устоям семьи, повлечь за собой иные неблагоприятные, а порой и трагические последствия. Учтя все возможные последствия, законодатель, в статье 155 Уголовного кодекса РФ, предусматривает наказание за разглашение тайны усыновления (удочерения) вопреки воле усыновителя, совершенное лицом, обязанным сберечь факт усыновления (удочерения) как должностную или профессиональную тайну, либо лицом из корыстных или иных низменных побуждений. Нарушение тайны усыновления может быть связано как с жизненными обстоятельствами, так и иметь умышленный характер. Правовые последствия будут зависеть от этих причин.

Разглашение тайны усыновления заключается в извещении любого лица в устной или письменной форме о факте усыновления кого-либо, сообщении самому усыновленному о том, что его родители являются усыновителями. Нарушение тайны усыновления посягает на конституционное право граждан на личную, семейную тайну, закрепленное в статье 23 Конституции РФ.

В настоящее время одной из дискуссионных проблем является вопрос о необходимости действия тайны усыновления. Одни представители юридической науки настаивают на обоснованности закрепления тайны усыновления на законодательном уровне. Свою позицию они аргументируют тем, что тайна усыновления способствует созданию истинно родственных взаимоотношений между усыновителем и усыновленным. Тайна усыновления необходима для нормального существования семьи, благополучного развития ребенка, сохранения спокойствия лиц, не являющихся кровными родственниками [3, с.40]. Разглашения таких конфиденциальных сведений может нанести ущерб психике ребенка, усложнить или сделать невозможным дальнейшее естественное воспитание в семье усыновителя [4, с. 445—446].

Противоположную позицию занимает М.В.Антокольская. Она придерживается мнения о нецелесообразности существования института тайны усыновления. По суждению М.В.Антокольский, жесткая позиция действующего законодательства, заключающаяся в сохранении тайны усыновления, представляется устаревшей. Антокольская приходит к мнению, что ребенок, достигший совершеннолетия, должен обладать доступом к информации, имеющей к нему отношение, в том числе и к сведениям о факте его усыновлении [5, с. 302].

Анализ законодательства таких иностранных государств, как США, Канады и Великобритании, показал, что в этих странах отсутствует институт тайны усыновления. В этих государствах усыновление имеет открытый характер, что обуславливает первоначальную информированность усыновленных о своих биологических родителях. Факт усыновления не является препятствием для влияния кровных родителей на жизнь усыновленных детей.

Безусловно, дети имеют право знать своих родителей, если это представляется возможным. Тайна усыновления в большей мере направлена на защиту интересов от третьей лиц, а не от ребенка. Представляется, что тайна усыновления в России должна быть сохранена на законодательном уровне. Только усыновители могут разглашать факт усыновления и иные, связанные с данным процессом, сведения. Любые другие третьи лица, имеющие благие или иные цели, не должны вмешиваться в такой личный вопрос семьи.

Однако видится целесообразным рассмотрение вопроса о возможности совершенно усыновленного ребенка получить информацию о своих биологических родителях. Представляется, что достигший 18-летнего возраста усыновленный ребенок, обладает устойчивой психикой и способен разумно принять информацию о своем происхождении.

Список использованной литературы:

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 №223-ФЗ // «Собрание законодательства РФ» 01.01.1996. – №1.
2. Арутюнян Г.В. Правовое регулирование усыновления в РФ // Гражданин и право. — 2002. — № 3. — С. 85—95.
3. Летова Н.В. Усыновление в Российской Федерации: правовые проблемы. М.: Волтерс Клувер, 2006. С. 100.
4. Комментарий к Семейному кодексу Российской Федерации (постатейный) / З.А. Ахметьянова, Е.Ю. Ковалькова, О.Н. Низамиева и др.; отв. ред. О.Н. Низамиева). М.: Проспект, 2010. С. 560.
5. Антокольская М.В. Семейное право: Учебник. М.: Юристъ, 2004. – С. 336.

© Ю.Н. Хорькова, 2016

Khorkova J.N

SECRECY OF ADOPTION

Abstract: *In this article legal issues of regulation of institute of secrecy of adoption (adoption) are considered. Possible consequences as a result of disclosure of secrecy of adoption are studied. The analysis of different views of scientists on a case in point is consistently carried out, and also the foreign legislation is researched.*

Keywords: *Adoption; adoptive parents; adopted; secrecy of adoption; disclosure of secrecy of adoption.*

УДК 347

Черячукина Е.А.,
к.ю.н., доцент кафедры Гражданского права и процесса РГСУ
филиал в г. Дедовске.
Сергиенко А.В.,
магистр РГСУ, Инженер по охране труда и технике безопасности
МБУ «Дедовский комбинат благоустройства»

ПОНЯТИЕ СДЕЛКИ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие сделка, так как сделка, одно из правовых средств, при помощи которого социально и экономически равноправны и самостоятельны стороны устанавливают свои права и обязанности и несут за них ответственность.

Ключевые слова: юридический факт, сделка, договор, гражданское право.

Сегодня многие физические и юридические лица встречаются с постоянными динамическими явлениями. Эти явления получили свое название «юридические факты», которые возникают, изменяются и прекращаются в зависимости от жизненных обстоятельств. Юридический факт – это конкретное жизненное обстоятельство при наличии или отсутствии которого нормы права, связывают изменения или прекращения правоотношений.

Одним из распространенных юридических фактов является «сделка». Сделка является одним из распространенных действий, так как встречается постоянно и единоразово в повседневной жизни. Например: покупка продуктов и бытовой химии, оплата проезда в общественном транспорте и коммунальных услуг, распоряжение имуществом на случай смерти и т.д. В гражданском праве допускается совершение любых сделок непротиворечащих закону.^[1] Это связано с понятием свобода договора, недопустимость вмешательства в частные дела. Физические и юридические лица могут совершать сделки как прописанные так и не предусмотренные в действующем законодательстве. Так же совершать смешанные сделки (заключение смешанного договора).

Смешанный договор позволяет в одной сделке (в рамках одного договора), предусмотреть совокупность различных отношений сторон, чтобы не разбивать на разные договора. Например: установка охранной сигнализации, это одна услуга по договору, а обслуживание этой системы, это другая.

Сделка – это действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.^[2]

Одним из важнейших институтов является правовое регулирование сделки. Поскольку предполагается гражданский оборот при совершении различного рода правомерных действий физическими и юридическими лицами, которые влекут за собой порождение, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей по факту волеизъявления сторон.

Волеизъявление - это выражение воли лица, при котором сделка становится доступной для понимания и привлечения других субъектов, а также влечет за собой возможное порождение юридического факта. Стоит отметить, что не все субъекты могут быть участниками сделки, они должны обладать на это права (недееспособным гражданином сделка недопустима и будет недействительна или с лицом не имеющим право на распоряжение имуществом). Существует следующее разделение, какие сделки имеют право совершать граждане самостоятельно:

1. Малолетние граждане от шести до четырнадцати лет:

- мелкие бытовые сделки;
- сделки, направленные на безвозмездное получение выгоды, не требующие нотариального удостоверения либо государственной регистрации;
- сделки по распоряжению средствами, предоставленными законным представителем или с согласия последнего третьим лицом для определенной цели или для свободного распоряжения.

Остальные сделки могут совершать только родители, усыновители и опекуны (законные представители несовершеннолетнего). Имущественная ответственность за совершение сделок малолетним самостоятельно,

^[1]Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 2, статья 2;

^[2] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 153;

ложиться на родителей, усыновителей и опекунов (законных представителей), если они не докажут, что обязательство нарушено не по их вине.^[3]

2. Несовершеннолетние граждане от четырнадцати до шестнадцати лет:

- распоряжаться своими заработком, стипендией и иными доходами;

- осуществлять права автора произведения науки, литературы или искусства, изобретения или иного охраняемого законом результата своей интеллектуальной деятельности;

- в соответствии с законом вносить вклады в кредитные учреждения и распоряжаться ими;

- совершать мелкие бытовые сделки и иные сделки, предусмотренные статьей 28 Гражданского Кодекса РФ.

Граждане достигшие шестнадцати лет, вправе самостоятельно вступать в кооператив и быть его членом в соответствии с законом о кооперативах. За совершение сделок, несовершеннолетние ответственность несут самостоятельно. При наличии определенных обстоятельств суд может лишить права несовершеннолетнего гражданина самостоятельно распоряжаться своим заработком, по ходатайству его законных представителей или органов опеки и попечительства.^[4]

3. Эмансипированные граждане (признанные полностью дееспособными до достижения восемнадцати лет, если им исполнилось шестнадцать лет и они ведут трудовую деятельность)^[5]:

- обладает в полном объеме гражданскими правами и несет гражданские обязанности, за исключением тех прав и обязанностей, для приобретения которых федеральным законодательством установлен возрастной ценз (например, по закону "Об оружии", воинских обязанностей и т.д.).

4. Ограниченно дееспособные граждане:

- могут самостоятельно совершать мелкие бытовые сделки.

Совершать иные сделки он может только с согласия попечителя.^[6]

5. Дееспособные граждане достигшие восемнадцати лет:

- могут совершать любые сделки.

Субъектом сделки могут быть не только физические лица, но и юридические. В этом случае, уместнее говорить об удвоении субъекта, а не просто о представителях юридического лица, поскольку самостоятельно волю юридическое лицо инициировать не может, хоть и несет материальную ответственность за причиненные при этом убытки.

Юридическое лицо в отличие от граждан не может быть привлечено к дисциплинарной и уголовной ответственности за последствия или ненадлежащее исполнение обязательств по сделке.

Действие физических и юридических лиц могут быть направлены не только на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей при совершение сделок, а так же на их приостановление и возобновление. Но также есть исключения, например в статье 977 ГК РФ «Прекращение договора поручения», призыв поверенного на кратковременные военные сборы, предварительное заключение его под стражу либо административный арест, не является основанием для прекращения договора поручения. Идентичная ситуация происходит при исполнении договора о возмездном оказании услуг, так как в соответствии со статьей 780 ГК РФ «исполнитель обязан оказать услуги лично», если иное не прописано в договоре, а также при исполнении сделок.

Сделки сильно влияют на общественную жизнь, именно поэтому в гражданском праве действует принцип доступности, т.е. легальность сделок, не запрещенных законом. Другими словами, это принцип свободы сделок. Так же признаками характеризующими сделку являются:

1. Это всегда волевой факт – действие людей;

2. Это действия подкрепленные законодательством – правомерные действия;

3. Направленность сделки всегда идет на возникновение, прекращение либо изменение её;

4. Сделка порождает гражданские правоотношения, поскольку в результате её совершения, именно гражданским законодательством определяются правовые последствия.

Каждая сделка, определяется рядом факторов, поскольку находится под общественно значимым поведением субъектов. Поскольку в каждой сделке изначально находится интерес, сторона (одна или более), должна его осознать, перед совершением сделки. Осознание интереса сформирует конкретную цель, ради которой сделка в итоге будет совершена. Именно в этот момент происходит мотивированная воля субъекта, в результате которой обосновывается достижение поставленной цели.

^[3] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 3, статья 28;

^[4] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 3, статья 26;

^[5] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 3, статья 27;

^[6] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 3, статья 30;

Для достижения поставленной цели, следует определить сколько лиц должны принять участие в сделке, на каких условиях совершается сделка и в какой форме. Что и будет являться первой своеобразной формой волеизъявления сторон сделки по достижению ими определенных целей.

Так в соответствии со статьей 154 ГК РФ сделки могут быть односторонние, двухсторонние и многосторонние:

- «Односторонней считается сделка, для совершения которой в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон необходимо и достаточно выражения воли одной стороны»^[7];

- «Двухсторонней считается сделка, для совершения которой в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон необходимо и достаточно выражения воли двух сторон»;

- «Многосторонней считается сделка, для совершения которой в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон необходимо и достаточно выражения воли трех или более сторон».

Правовое регулирование односторонних сделок происходит на общих основаниях, соответственно применяются общие положения об обязательствах и договорах, поскольку это не противоречит закону, одностороннему характеру и существу сделки.^[8] Обязанности при односторонней сделке, определяются для лица совершившего сделку, распространение обязанностей на других лиц происходит в случаях предусмотренных законом либо по соглашению сторон.^[9] Различается три вида односторонних сделок: порождающие, правопрекращающие, правоизменяющие. Например: 1) порождающими односторонними сделками будут являться завещание и доверенность; 2) отказ от права правопрекращающая односторонняя сделка; 3) исполнение обязательств можно отнести к правоизменяющим.

Сделки могут совершаться в письменной (простой и нотариальной) либо устной форме в соответствии со статьей 158 ГК РФ. Сделка совершенная в письменной форме, происходит путем составления и подписания документа, выражающего её содержания. «Законом, иными правовыми актами и соглашением сторон могут устанавливаться дополнительные требования, которым должна соответствовать форма сделки (совершение на бланке определенной формы, скрепление печатью и т.п.), и предусматриваться последствия несоблюдения этих требований. Если такие последствия не предусмотрены, применяются последствия несоблюдения простой письменной формы сделки.»^[10] Сделка в устной форме, является только та, для которой законом или дополнительным соглашением не предусмотрена письменная форма.^[11]

Примером устной сделки является совершение конкретного действия. Конклюдентные действия — поведение, посредством которого обнаруживается намерение лица вступить в сделку. Так, опуская в автомат деньги, лицо изъявляет волю на покупку товара, содержащегося в автомате.

Следует не забывать, что не все сделки, могут являться правомерным действием ее сторон. На этот случай в гражданском законодательстве закреплены оспоримые и ничтожные сделки. «Оспоримая сделка может быть признана недействительной, если она нарушает права или охраняемые законом интересы лица, оспаривающего сделку, в том числе повлекла неблагоприятные для него последствия.»^[12] Если из содержания оспоримой сделки вытекает, что она может быть прекращена на будущее время, суд, признавая сделку недействительной, прекращает её действия на будущее время.

Поскольку сделка не всегда направлена на возникновение, приостановление, возобновление, изменение или прекращение правовых отношений. Гражданский кодекс (статья 170 ГК РФ) регулирует мнимые и притворные сделки, которые по определенным обстоятельствам могут быть признанными таковыми. «Мнимая сделка, то есть сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия, ничтожна. Притворная сделка, то есть сделка, которая совершена с целью прикрыть другую сделку, в том числе сделку на иных условиях, ничтожна. К сделке, которую стороны действительно имели в виду, с учетом существа и содержания сделки применяются относящиеся к ней правила.»^[13]

В тех же случаях, когда такой процедуры не возникает они практически признаются правовыми.

Следует отметить, что сделка, это не сугубо гражданские правоотношения. Так же сделки являются основанием для возникновения отношений между субъектами, которые регулируются нормами других отраслей права (трудового, семейного, конституционного и т.д.). Ярким примером служит договор о труде, так

^[7] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 154;

^[8] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 155;

^[9] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 156;

^[10] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 160.

^[11] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 159.

^[12] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 166.

^[13] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 170.

как он относится и к трудовым сделкам и к гражданско-правовым. Рассмотрим договор подряда, где одна сторона (подрядчик) обязуется по заданию другой стороны (заказчика), выполнить и сдать работу, а заказчик в свою очередь обязуется принять результаты выполненной работы и оплатить ее.

В итоге общий смысл понятие сделки может быть определен, как волевые действия физических и юридических лиц, выраженных в определенной форме и направленные на возникновение, изменение, приостановление, возобновление или прекращение их прав и обязанностей.

Список использованной литературы:

Нормативные акты и материалы судебной практики

1. Конституция Российской Федерации // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 2, статья 8 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.12.2016 г.).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 3, статья 26 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 15.12.2016 г.).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 3, статья 27 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 15.12.2016 г.).
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 3, статья 28 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 15.12.2016 г.).
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 3, статья 30 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 15.12.2016 г.).
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 153// информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.12.2016 г.).
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 154 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 15.12.2016 г.).
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 155 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 15.12.2016 г.).
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 156 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.12.2016 г.).
11. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 159 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.12.2016 г.).
12. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 160 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.12.2016 г.).
13. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 166 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.12.2016 г.).
14. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. 03.07.2016), Глава 9, статья 170 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.12.2016 г.).
15. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 16.01.1996 № 14-ФЗ (ред. 23.05.2016), Глава 37, статья 702 // информационный портал: Консультант плюс// <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.12.2016 г.).

© Е.А.Черячукина, А.В.Сергиенко, 2016

Cheryachukina E. A.,
K. Yu.N., associate Professor of Civil law and process of the University the branch in Dedovsk.
Sergienko A. V.,
magister RSSU, Engineer on labor protection and safety MBU
"Plant on improvement of Dedovsk"

THE NOTION OF TRANSACTIONS IN CIVIL LAW

Abstract: *This article discusses the concept of transaction, as the transaction, one of the legal means by which socially and economically equal and independent parties define their rights and obligations and are responsible for them.*

Key words: *legal fact, transaction, contract, civil law.*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК-004

Киряков А.С.

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
студент группы АСУ3-16-1м, г. Пермь

Якимова М.О.

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
студент группы АСУ3-15-1м, г. Пермь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ «ОБЛАЧНЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ АРХИВА

На сегодняшний день облачные сервисы не являются чем-то удивительным. Многие пользователи телефонов и компьютеров хранят в облаках свои файлы, музыку, фотографии и другие данные. Облака становятся все более распространены благодаря своей возможности гибко меняться под необходимые задачи, можно сказать что облака являются возможностью сфокусироваться на первостепенных задачах и снизив при этом затраты на второстепенные. Так же стоит отметить отсутствие необходимости производить инвестирование в дорогостоящее оборудование, которое теряет свою актуальность и нуждается в постоянной поддержке работоспособности. Поэтому правильно подобранные облачные решения позволяют избавиться от этих проблем, имея при этом возможность гибкого расширения под конкретные задачи в кратчайшие сроки.

Одним из таких решений является облачное хранилище. Облачные хранилища позволяют в любом месте, где есть интернет получить доступ к вашим данным. Отпадает необходимость постоянно носить с собой флэшку или ноутбук с важными файлами. Многие пользователи уже оценили все преимущества облаков, позволяющие надежно хранить свою информацию.

Облачное хранилище данных — это модель онлайн - хранилища данных, в которой все данные распределяются по сети серверов, физически расположенных в самых разных географических точках. Клиенту облачное хранилище данных представляется в виде единого большого виртуального сервера[1].

На кафедре ИТАС стоит проблема ведения архива работ студентов. Документ внутри университета является наиболее трудоемким процессом, требующим значительных трудовых и временных затрат. При этом важно учитывать, что наличие в полном объеме правильно разработанных и составленных документов показывает качество работы университета в целом. При контрольных мероприятиях министерства образования, таких как аккредитация и лицензирование учебного заведения включающих проверку основной документации.

Учебным планом предусмотрены следующие работы студентов: курсовые работы, курсовые проекты, отчеты по прохождению практики, научно-исследовательские работы студентов.

Основную часть нагрузки по поддержанию ведения архива несут на себе преподаватели и лаборанты. По существующему положению в вузе документы хранятся в двух формах: электронной – файл на компьютере, и бумажной – в сброшюрованном виде в папке. Количество папок такого вида занимает достаточно много места. Не смотря на их строгую классификацию поиск документов, вызывает ряд сложностей, поиск же определенных работ еще более трудоемкая задача. Так же является проблемой систематизировать сбор и сдачу работ в архив. Поскольку не все студенты сдают работы в точный срок, предоставление работ студентов в полном и систематизированном объеме является проблематичным. Применение облачных технологий к этой проблеме позволит в значительной степени облегчить ведение архива.

В работе дан обзор системы учета работ студентов.

- проведен анализ архивации работ студентов на кафедре ИТАС;
- описан процесс учета работ студентов;
- построена модель системы учета работ студентов.

Объектом исследования является процесс ведения архива работ.

Предметом исследования является архив работ студентов.

Рассмотрим процесс архивации работ студентов.(см.рис.1)



Рисунок 2 - Архивация работ студентов

Курсовые чаще всего приносятся большими пачками, которые редко систематизированы и полны своим содержанием, т.е. отсутствуют работы должников или диски с электронным содержанием работ. Вследствие чего работы сначала разбираются по группам и перекладываются в файлы для удобного хранения в архиве. Далее заполняется бланк со списком студентов и темой их работ. Так же создается каталог на компьютере с их электронным вариантом. При отсутствии каких либо материалов учебный мастер оповещает об этом преподавателя или старосту группы, с просьбой восполнить данные. После чего работы с приложенным к ним бланком со списком работ помещаются в архив.

Для решения данной проблемы можно применить облачные технологии, такие как, облачное хранение данных. В качестве облачной технологии используется OwnCloud.

OwnCloud - это свободное и открытое веб-приложение для синхронизации данных, общего доступа к файлам и удалённого хранения документов в «облаке». Применение данного продукта поможет снизить нагрузку процесса архивации и облегчить процесс контролирования написания и сдачи работ. Алгоритм ведения архива с использованием облачной технологии. (рисунок 2). Внутри хранилища будет создана архитектура с папками групп, предметов и студентов. Список тем преподаватель выкладывает в папку с его предметом. После чего студент внутри каталога со своей фамилией создает документ, в котором находится его работа. Если студенческая работа отсутствует, то студенту отправляется уведомление на электронную почту с просьбой выложить работу. Ведение архива при этом требует меньших трудозатрат, чем ручное ведение архива поскольку отсутствует работа с бумажными версиями работ.

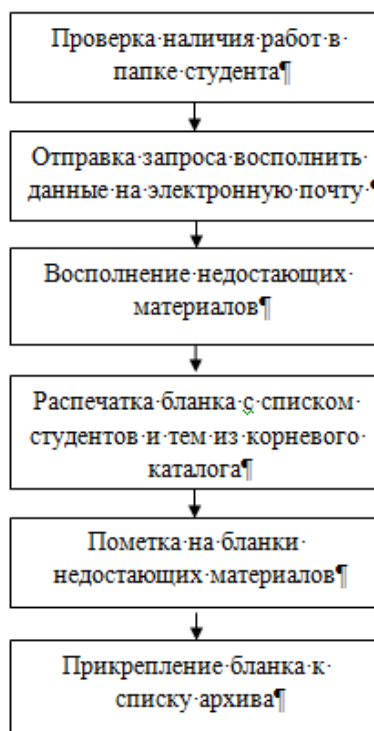


Рисунок 3 Ведение архива с облачным хранилищем

В результате данного исследования можно сделать вывод, что архивация работ студентов достаточно трудоемкий по временным затратам процесс. А ведение полного архива в данной ситуации является наиболее сложной задачей. Применение Облачных технологий, таких как облачное хранение, в значительной степени упрощает данную работу и позволяет вести архив в более полной и удобной для поиска информации структуре.

Список использованной литературы:

1. Облачные технологии. Теория и практика книга. Монахов Д.Н., Монахов Н.В., Прончев Г.Б., Кузьменков Д.А. Год издания: 2013.

© А.С. Кирыков, 2016

УДК 004.942

Маякова О.Ю., Алейников А.В.
НИУ ВШЭ, г.Москва

ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ЭЛЕКТРИЗАЦИИ КОСМИЧЕСКИХ АППАРАТОВ

Аннотация: В статье проводится обзор нескольких наиболее распространенных программных комплексов по моделированию процессов электризации в космической среде. Рассматриваются основные принципы работы каждого из приложений, а также перечисляются входные и выходные параметры программ. В качестве примеров приводятся результаты расчетов электризации на поверхности космического аппарата. В заключении приведен сравнительный анализ программных комплексов, а также сделаны выводы о преимуществах и недостатках каждого из них.

Ключевые слова: космический аппарат, моделирование, электризация, заряд, потенциал, электрическое поле, метод конечных элементов.

Введение

Моделирование процессов электризации используется для того чтобы определить вероятность отказа космического аппарата (КА). При попадании электрического заряда на его поверхность. Существует множество программ для моделирования, которые предоставляют оценку электризации поверхностей, принимая во внимание особенности материалов и различных космических сред. Самым используемым в космической

индустрии программным комплексом является продукт, разработанный для NASA и BBC США – NASCAP-2k. В скором времени Европейское Космическое Агентство (ЕКА) проспонсировало разработку нескольких аналогичных программных комплексов. Далее подробно будут рассмотрены два наиболее распространенных из них: ESPIRE и SPARCS.

ESPIRE

Набор программ для моделирования взаимодействий между КА и плазменной средой ESPIRE был разработан для ЕКА [1, с. 28]. Комплекс ESPIRE представляет собой пакет компьютерных программ, каждая из которых способна анализировать часть проблем, связанных с процессами космических взаимодействий, на базе ограниченного набора предположений. Полный пакет программ позволит комплексно рассмотреть более полную картину происходящих процессов.

Далее рассмотрим подробнее основные компоненты программного пакета ESPIRE: EQUIPOT, SOLARC и LEOPOLD.

Целью приложения LEOPOLD является быстрое определение принципиальных параметров, характеризующих среду околоземной орбиты [2, с. 389]. Входным для LEOPOLD параметром является высота орбиты, также может быть установлен диапазон высот и приращение.

Приложение SOLARC моделирует процесс накопления заряда на поверхности, распределения напряжения и эрозию материала на солнечных батареях и остальных структурах КА в космической среде.

В процессе конфигурирования КА важными являются следующие семь параметров: напряжение солнечной батареи; количество базовых блоков, из которых состоит солнечная батарея (это может быть количество солнечных ячеек или любой другой удобной единицы); область отдельных блоков или солнечных ячеек; дробная площадь межсоединений; область поверхности структуры КА; дробное расстояние, на котором точка крепления лежит от конца солнечной батареи; остальная структура КА может быть исключена из расчетов, если интересна только солнечная батарея.

Моделирование процесса электризации должно быть проведено и для солнечных батарей и для остальной структуры КА. Для них могут быть выбраны два разных типа материала.

EQUIPOT был разработан для оценки вероятности электризации поверхности КА [3, с. 38]. Приложение работает с простыми геометрическими объектами (маленький изолированный участок плоскости на сферическом КА) для вычисления токов и потенциалов, как для участка, так и для тела объекта целиком. Также приближенно рассчитывается длительность процесса электризации. Материал объекта и изолированного участка поверхности устанавливаются пользователем, так же как и среда плазмы.

Для определения среды заряженных частиц требуется следующие несколько параметров: три тепловых спектра электронов; три тепловых спектра ионов; один спектр потока электронов; три спектра потока ионов.

Как только определены среда и материалы, начинается расчет токов и напряжений. Равновесный потенциал модели определяется с предположением, что КА представляет собой сферу диаметром 1м, изолированный участок в свою очередь представляет собой плоскость. В программе используется алгоритм пошагового увеличения напряжения, контролирующий направление и величину приращения. Выходной файл EQUIPOT содержит таблицу с токами для каждого шага изменения напряжения.

Вероятность сквозного пробоя зависит от габаритов и диэлектрической силы изолирующего материала поверхности. Пользователь заинтересован в рассмотрении худшего случая [4, с. 37] и EQUIPOT является отличным инструментом для этого. Если величина потенциала по итогам расчетов не превышает 100В, можно быть уверенным что серьезных проблем при электризации возникнуть не должно. Если же потенциал выше 1000В, необходимо более детально рассмотреть задачу. При величине потенциала, лежащей в диапазоне между 100В и 1000В, следует менять входные параметры, чтобы уменьшить вероятность электризации.

SPARCS

SPARCS является инструментом для моделирования и анализа электризации КА. Данное приложение рассчитывает токи, попадающий из магнитосферы на поверхность КА, с помощью алгоритма поиска с возвратом. Программа также рассчитывает потенциал вокруг КА, который в свою очередь используется для расчета накопленных электронов и ионов [5, с. 1203]. В геостационарной среде зарядом пространства можно пренебречь. Получаемое уравнение Пуассона решается с помощью метода конечных элементов (МКЭ) [6, с. 14] на неструктурированной сетке, в паре с методом бесконечных элементов (МБЭ) для получения правильного результата на бесконечности. После вычисления потенциала вокруг КА может быть сделан следующий шаг временного цикла.

Хорошо известно, что процесс моделирования плазменных сред занимает довольно много времени. Даже при существенном облегчении при пренебрежении зарядом пространства желательно ускорить расчеты путем распараллеливания. В приложении используется решение системы линейных уравнений, вытекающей из разбиения уравнения Пуассона согласно МКЭ [6, с. 14]. Благодаря численному моделированию и распараллеливанию стало возможно выполнять более точное моделирование процессов электризации.

Nascap-2k

Nascap-2k построен на физических и математических законах, вычислительных алгоритмах и человеческом опыте, полученном в течение более 20 лет исследований в области электризации КА [7, с. 20]. Используя данное приложение, человек с минимальными знаниями в данной области запросто может смоделировать стандартные процессы, возникающие в различных космических средах.

Nascap-2k представляет собой сочетание нескольких приложений. Object Toolkit (OTk) используется для построения моделей КА. GridTool (GT) в свою очередь используется для построения вложенных сеток по модели КА. А для расчета электростатических потенциалов и траекторий частиц во внешней среде используется математический модуль, написанный на языке C++.

Среди достоинств Nascap-2k – возможность построения электрических полей в пространстве. Электрическое поле, как и потенциал, может быть определено для каждого узла сетки.

Так как для моделирования процесса электризации поверхности КА используется МКЭ [6, с. 14], дополнительное нанесение сетки не требуется. Однако, если нужны расчеты внешних потенциалов и электрического поля и/или траекторий частиц, то используется GT для наложения подходящей сетки во внешнем пространстве.

Рисунок 1 показывает результат расчетов геосинхронной электризации в солнечном свете, используя «NASA Worst Case» [4, с. 37]. Программа позволяет детализировано рассмотреть результаты расчета для отдельных участков поверхности и легко получить временные зависимости потенциалов и токов для них.

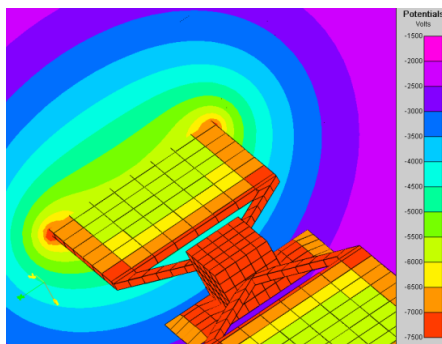


Рисунок 1. Результат расчетов в Nascap-2k

Потенциал наблюдаемого КА, проходящий через дугу полярного сияния, особенно ночью, в период выбросов холодной плазмы, достигает киловольт и более [8, с. 23]. На рисунке 2 показаны траектории ионов и потенциалы пространства. Эти траектории берут начало на потенциальном контуре, на плоскости рядом с потенциальной секущей плоскостью.

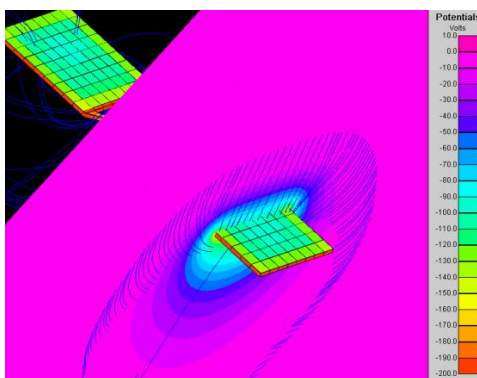


Рисунок 2. Траектории ионов и потенциалы пространства

Coulomb-2

Данный программный пакет был разработан в НИИЯФ МГУ (Научно-исследовательский институт ядерной физики имени Д. В. Скобельцына Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова) и предназначен для решения задач, связанных с процессами электризации [9, с. 513].

В качестве геометрического модуля была выбрана программа SALOME, в которой модель поверхности КА создается с помощью дискретных сегментов согласно МКЭ [6, с. 14]. Для каждого сегмента данное приложение позволяет указать не только набор геометрических свойств, но и параметры, описывающие электрофизические свойства материалов текущего элемента поверхности КА.

На рисунке 3 приведен пример интерфейса программы SALOME с построенной в нем моделью КА.

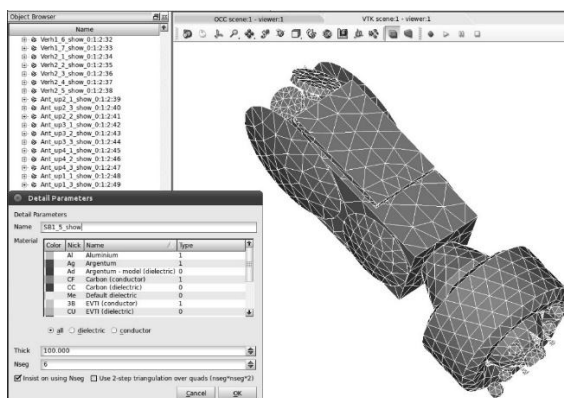


Рисунок 3. Интерфейс программы COULOMB-2

Реальный КА имеет сложную структуру с неоднородной поверхностью, состоящей из различных диэлектрических материалов с различными электрофизическими характеристиками. Зарядка данного КА происходит дифференциально. В связи с этим разные элементы поверхности получают разные потенциалы.

Для расчета электростатического потенциала пространства вокруг КА оно также разбивается на множество объёмных элементов. Сами значения потенциалов рассчитываются отдельно для каждого элемента, используя вычисленные ранее значения поверхностных плотностей заряда и матрицу, составленную относительно координат точек центра каждого элемента. В программном пакете COULOMB-2 для выполнения математических расчетов используется приложение MINPACK [10, с. 91].

Визуализация полученных результатов осуществляется с помощью цветовой палитры. Каждый дискретный элемент поверхности КА – треугольник окрашивается в определенный цвет в соответствии с рассчитанным значением потенциала. Также возможна черно-белая раскраска модели, при которой более темные оттенки серого соответствуют минимальному уровню электризации, а более темные – максимальному.

На рисунке 4 показан результат расчета распределения потенциалов вокруг КА. Заметно, что в окрестностях затененной части поверхности потенциал значительно выше, чем потенциал электрического поля пространства вокруг освещенной стороны. Стрелкой на рисунке показано направление на Солнце.

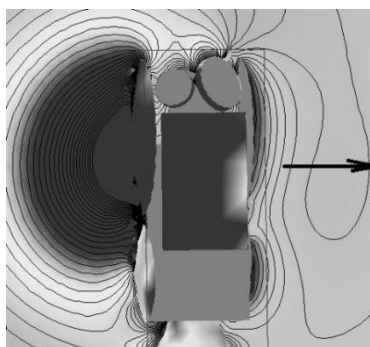


Рисунок 4. Распределение электрического потенциала вокруг КА

Рассмотрим описанные выше программные комплексы по наличию тех или иных наиболее значимых функций, выполняемых ими (см. табл. 1).

Таблица 1
Сравнение параметров программных комплексов

№ /п	Название программного комплекса	Наличие 3D модели	Наличие МКЭ	Расчет потенциалов	Расчет токов	Расчет полей	Расчет траекторий частиц
	ESPIRE	Есть	Нет	Есть	Есть	Нет	Нет
	SPARCS	Есть	Есть	Есть	Есть	Нет	Нет
2k	Nascap-	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
2	Coulomb-	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть	Нет

Заключение

Как видно из таблицы 1, программным комплексом, сочетающим в себе наибольшее количество выполняемых функций, является Nascap-2k. Благодаря большому спектру задаваемых параметров, а также наглядной графической реализации данный комплекс наиболее широко распространен в применении при моделировании процессов электризации КА в космической среде. Однако, проект, разработанный учеными в МГУ, не сильно уступает американскому аналогу. Таким образом, на сегодняшний день перед космическим сообществом стоит вопрос о разработке как можно более точного и более обширного комплекса программ, который позволил бы избежать больших затрат финансовых затрат, связанных с возникновением отказов КА в период их эксплуатации в космосе.

Список использованной литературы:

1. Martin, A. R., *Spacecraft/Plasma Interactions and Electromagnetic Effects in LEO and Polar Orbits*, Final Report for ESA/ESTEC Contract No. 7989/88/NL/PolB(SC), Vol. 3, 1991.
2. Sims, A.J., *Electrostatic Charging of Spacecraft in Geosynchronous Orbit*, Tech Memo SPACE, 389, DRA 1992.
3. Wrenn, G. L., and A. J. Sims, *The 'Equipot' Charging Code*, Working Paper SP-90-WP-37, 1990; updated by D.J. Rodgers, 2002.
4. Gussenhoven, M. S., and E. G. Mullen, *A "Worst Case" Spacecraft Environment as Observed by SCATHA on 24 April 1979*, AIAA Paper 82-0271, Jan. 1982.
5. Whipple, E. C., *Potentials of surfaces in space*, Rep. Prog. Phys., 44, 1197-1250, 1981.
6. S.A. Brebbia, *Boundary Element Methods*, Springer Verlag, New York, 1981.
7. Stannard P.R., Katz I., Gedeon L., Roche J. C., Rubin A.G. and Tautz M.F., *Validation of the NASCAP model using spaceflight data*, 20th Aerospace Sciences Meeting, Orlando, Florida, 1982.
8. M.J. Mandell, I. Katz, J. M. Hilton, D. L. Cooke, J. Minor, "Nascap-2K Spacecraft Charging Models: Algorithms and Applications," 7th Spacecraft Charging Technology Conference, Noordwijk, The Netherlands, 23-27 April 2001.
9. Krupnikov K.K., Mileev V.N., Novikov L.S. *A Mathematical Model of Spacecraft Charging ('COULOMB' Tool)*. Rad. Measur., 1996, v. 26, No 3, pp. 513–516.
10. Moré J., Sorensen D. C., Hillstrom K. E., and Garbow B. S. *The MINPACK Project*. In: *Sources and Development of Mathematical Software*, W. J. Cowell, ed., Prentice-Hall, pages 88-111, 1984.

© О.Ю. Маякова, А.В. Алейников, 2016

Mayakova O.Y., Aleynikov A.V.
NRU HSE, Moscow

REVIEW OF MODERN SOFTWARE FOR MODELING PROCESSES OF ELECTRIFICATION OF THE SPACECRAFTS

Abstract: *The article provides an overview of some of the most popular software packages for modeling processes of the electrification in the space environment. The basic principles of operation of each application are considered and input and output parameters of the programs are given. The process of electrification on the surface of the spacecraft, modeled on some of the programs, is shown as the examples of the results. In addition, the comparative analysis of software systems is presented and conclusions about advantages and disadvantages of the considered applications are given.*

Keywords: *spacecraft, modeling, electrification, charge, potential, electric field, boundary element method.*

УДК 004

Шевченко Г.А.,
Студентка 2 курса Финансово-экономического факультета,
Научный руководитель: д.э.н. проф. Шуклина З.Н.,
Брянский Государственный Университет им. академика И. Г. Петровского,
г. Брянск

ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ

Аннотация: *В работе описаны эффективные информационные технологии в торговле на примере сетей розничной торговли города Брянска. Проанализирована характеристика видов розничной торговли. Изучена польза автоматизации торгового процесса.*

Основные методы исследования синтез, сравнительный системный подход. Среди специальных методов можно выделить обобщение торговой практики.

Ключевые слова: информационные технологии, розничная торговля, магазин, POS-терминал, самообслуживание, автоматизация.

В настоящее время Информационные Технологии являются одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности торговых предприятий, средство для сокращения издержек, повышения эффективности и привлечения новых клиентов. [2, с. 37]

Крупные универсамы и сети магазинов изначально строятся в расчете на автоматизацию торгового учета, централизацию управления и поставок. Ужесточение конкуренции, рост ассортимента заставляет средние и малые розничные магазины переходить к автоматизации торговли.

Розничная торговля делится на два вида: прилавочная торговля с контрольно-кассовыми машинами (ККМ) и самообслуживание с расчетно-кассовым центром. При самообслуживании в качестве ККМ в последнее время используются POS-терминалы (Point-Of-Sale). POS-терминал представляет собой персональный компьютер в дизайне кассового аппарата, оснащенный специализированной, высоконадежной POS-клавиатурой, монитором кассира, дисплеем покупателя, сканером штрихкодов, принтером чеков, денежным ящиком и модулем фискальной памяти. [1, с. 107]

На терминал устанавливают операционную систему и сертифицированную программу рабочего места кассира. Кассовая программа является «мозгом» POS- терминала и пользуется данными о товарах, ценах, скидках и др., создаваемыми торговой системой. Основная задача кассовой программы – максимальное ускорение регистрации покупок и оплаты (то есть ликвидация очереди), независимо от сложности этого процесса (скидки, быстрое изменение цен, авторизация платежных карточек), при сборе максимального количества данных. В кассовой системе между торговой системой магазина и кассовой программой каждого POS-терминала находится программа управления кассами. В данной статье рассматриваются преимущества розничной торговли с использованием POS-терминалов. [3]

Таблица 1
Преимущества внедрения информационных технологий в розничной торговле,
по Н.А. Коробову и А.Ю. Комлеву

Преимущество	Описание
1. Оптимизация учета	Автоматизация бизнес-процессов и документооборота магазина. Появляется возможность вводить статьи учета, которые в ручном режиме ввести практически невозможно, например, количественный учет.
2. Оперативность обработки данных	Увеличивается скорость поступления и формирования данных в базе магазина. В супермаркете новый товар после оприходования или заведения в справочник сразу становится доступен для продажи через кассу, продажи через кассовые аппараты оперативно поступают в программу и производят необходимые изменения в базе (списывают товар, приходят деньги).
3. Ускорение обслуживания покупателей	
4. Снижение вероятности ошибок персонала	Применение автоматизации, перевода на самообслуживание и автоматизированного документооборота и ТШК для формирования и обработки данных резко снижают вероятность механических и логических ошибок персонала, случайных или преднамеренных, исключают внутренние хищения благодаря использованию компьютерного контроля за перемещением товаров со штрихкодом.
5. Накопление, хранение и обработка данных по работе предприятия	Система автоматизации торгового места позволяет хранить, обрабатывать и анализировать данные за любой промежуток времени.
6. Возможность построения распределенных систем учета.	Автоматизация и перевод на самообслуживание торгового места решает актуальные задачи консолидированного учета, в случае если организация (магазин) состоит из нескольких, территориально разнесенных подразделений, которые после автоматизации магазина должны обмениваться данными и управляться из центра.
7. Возможность гибко настраивать систему учета, а не подстраиваться под нее	Любая организация – магазин, супермаркет, АЗС, развлекательный центр – существует в тесной связи с внешними условиями, имеющими свойство временами меняться, и организация должна приспосабливаться к меняющимся условиям. С другой стороны, нормальный бизнес развивается, расширяется и

	соответственно автоматизированная система учета тоже должна меняться, быть гибкой и открытой.
--	---

При автоматизации розничного магазина все технологические операции объединяются в общий цикл, в котором существенно увеличивается скорость, точность и безошибочность оформления любой информации: приход товара, его перемещение внутри магазина, переоценка или продажа.

В этой части работы целью является выявление отношения покупателей города Брянска к магазинам самообслуживания, оборудованным POS-терминалом, т.к. преимущества данного вида – торговли это не только оптимизация учета, автоматизация бизнес-процессов и документооборота магазина, но и снижение вероятности ошибок персонала, ускорение обслуживания покупателей. Такая постановка цели определила следующие задачи:

- Проведение опроса покупателей средствами анкетирования.
- Обработка полученных сведений.
- Проведение анализа отношения покупателей к данному виду розничной торговли. [8]

Таблица 2
Опрос покупателей розничной торговли
в городе Брянске, по О. А Шальной

Вопрос покупателям	Ответ покупателей	%
Какому виду розничной торговли вы отдаете предпочтение?	Рынок	25
	Магазины розничной торговли	10
	Маленькие магазины, расположенные рядом с домом	37
	Магазины самообслуживания с POS-терминалом	17,5
	Оптовые базы	17,5
Какие магазины самообслуживания с POS- терминалом в нашем городе вы посещали?	«Магнит»	20
	«Журавли»	15
	«Линия»	35
	«Лента»	30
Хотели бы вы, чтобы магазины, которые вы посещаете, были оборудованы POS-терминалом?	Да	60
	Нет	2,5
	Затрудняюсь ответить	37,5

После изучения результатов можно сделать вывод, что покупатели города Брянска отдают предпочтение магазинам, расположенным рядом с домом. Качество обслуживания является главным в выборе и в процентном соотношении стоит на первом месте, оставляя за собой ассортимент и качество продукции. Большинство покупателей города посещали магазины самообслуживания, оборудованные POS-терминалом, и хотели бы, чтобы магазины, которые они посещают каждый день, тоже были оборудованы POS- терминалом.

Таким образом, чем более совершенна информационная система, тем выше стоимость ее внедрения и поддержки. В большинстве случаев перед внедрением комплексной информационной системы или отдельных модулей целесообразно сопоставлять их стоимость с ценностью тех конкурентных преимуществ, которые получает в результате розничная компания. При этом в качестве результата внедрения могут рассматриваться как сокращение операционных издержек, так и получение дополнительных доходов вследствие увеличения оборота и/или инвестиционной привлекательности компании.

Список используемой литературы:

1. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, исследование, прогноз. -М.: НИЦ Инфра-М, 2015. -322с.
2. Бест Р. Маркетинг от потребителя / Р. Бест. – М.: МИФ, 2015. -242с.
3. Грабауров В. А. / Информационные технологии для менеджеров. - М.: Финансы и статистика, 2013. – 216 с.
4. Информационные технологии управления: Учеб. Пособие для вузов /Под ред. проф. Г.А. Титоренко. - 2-е изд., доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 439 с.
5. Информационные технологии в торговле: учеб. пособие / Н. А. Коробов, А. Ю. Комлев. — М.: Издательский центр «Академия», 2014. — 176 с.
6. Христофоров А.В., Суглобов А.Е., Христофорова И.В. Маркетинговые коммуникации в сфере услуг. Специфика применения и инновационные подходы. Монография. -М. Инфра-М, 2015. -159с.
7. Хусаинова Г.Я., Хусаинов И.Г. Применение компьютерной технологии для автоматизации инвентаризации программных продуктов на предприятии. Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2014. Т. 1. № 6. С. 10-13.

8. Шальнова, О.А. Технологии формирования потребительской лояльности в розничной торговле [Электронный ресурс]: Монография / О. А. Шальнова, М. В. Зинцова, Н. В. Ребрикова; под ред. Шальной О. А. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. — 107 с.

9. Маркетинговое исследование продуктовых магазинов// <http://moluch.ru/archive/65/10831/>

© Г.А. Шевченко, З.Н. Шуклина, 2016

Shevchenko G. A.,
2nd year student,
Financial and economic department
Scientific director:
d. e. n. prof. Shuklina Z. N.
Bryansk state University of I. G. Petrovsky, Bryansk

EFFECTIVE INFORMATION TECHNOLOGY IN TRADE

Abstract: *The paper discusses effective information technology in trade for example retail networks of the city of Bryansk. The characteristic of the retail trade. Studied the use of automation of the trading process. The main research methods are analysis and synthesis, the comparative method and the system approach. Among the special methods of research we can distinguish the analysis and synthesis of trade practices.*

Keywords: *information technology, retail, store, POS terminal, self-service, automation.*

Bibliography:

1. Belyaevsky, I. K. Marketing research: information, investigation, and prognosis.-M.:research center Infra-M, 2015.-322с.
2. Best R. Marketing from the consumer / R. best. – М.: the MYTH, 2015.-242с.
3. Grabaurov V. A. Information technologies for managers. - М.: finances and statistics, 2013. – 216 p.
4. Information technology management: Textbook. The allowance for high schools /Under the editorship of Professor G. A. Titorenko.- 2-e Izd., extra - М.: YUNITI-DANA, 2015.- 439 p.
5. Information technology in manufacturing: proc. aid / N. A. Korobov, A. Komlev Yu. — М.: Publishing center "Academy", 2014. — 176 p.
6. Khristoforov A. V., Suglobov A. E., Khristoforova I. V. Marketing communications in the services sector. Specifics of application and innovative approaches. Monograph.-M.:Infra-M, 2015.-159с.
7. Khusainova G. J., Khusainov I. G. the Application of computer technology to automate software inventory in the enterprise. Fundamental and applied studies in the modern world. 2014. Vol. 1. No. 6. P. 10-13.
8. Shal'nova, O. A. technologies of formation of consumer loyalty in retail trade [Electronic resource]: Monograph / O. A. shalnova, V. M. Sintsova, N. V. Rebikov; edited by Shalloway O. A. — М.: Publishing and trading Corporation "Dashkov and C°", 2016. — 107 S.
9. Marketing research grocery stores// <http://moluch.ru/archive/65/10831/>

УДК 004.4

Шляхов И.А., Галимов Р.Р.,
Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ ПАРАМЕТРОВ БЕСПРОВОДНОЙ СЕТИ

Аннотация: *Статья посвящена оптимизации параметров беспроводной компьютерной сети. В ней рассмотрены основные методы оптимизации и произведена их оценка.*

Ключевые слова: *оптимизация, беспроводная сеть, Wi-Fi, роутер, клиент, МИМО.*

Широкое использование беспроводных сетей передачи данных обусловлено возможностью подключения различных мобильных устройств: ноутбуков, смартфонов, планшетных компьютеров и т.д. Помимо обеспечения высокой степени мобильности клиентских устройств, беспроводная сеть Wi-Fi характеризуется быстротой и легкостью в развертывании. Несмотря на все положительные стороны технологии Wi-Fi, основным недостатком является низкая пропускная способность по сравнению с проводными сетями, которая зависит от множества факторов, таких как топология, режимы передачи данных, уровни радиосигнала.

В связи с этим существует необходимость в методах и средствах оптимизации параметров беспроводной сети, учитывающие в комплексе множество условий, влияющих на пропускную способность.

Вопросы оптимизации параметров беспроводной сети рассмотрены многими авторами, в том числе: Канатьев Д.М., Задорина Д.А.[1], Альшаев И.А., Лаврухин В.А.[2], Ефимушкина Т.В., Самуйлов К.Е.[3]. Однако, в данных работах в недостаточной степени представлены конкретные методы оптимизации беспроводной сети и условия успешности их применения.

Целью данной работы является выявления достоинств и условий применения различных методов оптимизации параметров беспроводной сети для обеспечения требуемого уровня пропускной способности.

Для общего представления о структуре сети была разработана обобщенная схема беспроводной сети, представленная на рисунке 1.

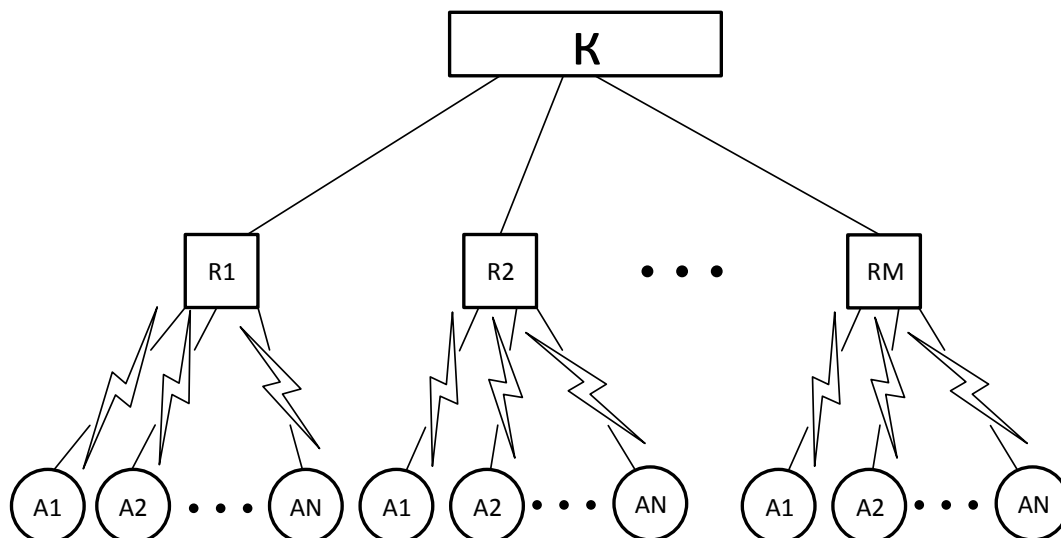


Рисунок 1 – Обобщенная схема беспроводной сети

Обобщенная схема состоит из: коммутатора (K), предназначенного для соединения нескольких узлов компьютерной сети в пределах одного сегмента посредством технологии Ethernet, множество беспроводных роутеров (R_m), осуществляющих передачу данных по стандарту Wi-Fi на абонентские станции и конечного числа клиентов (A_n), осуществляющих передачу данных по беспроводной сети.

Исходными данными задачами оптимизации являются:

- множество роутеров $R = \{R_1, R_2, \dots, R_M\}$;
- множество клиентов беспроводной сети $A = \{A_1, A_2, \dots, A_N\}$;
- общая пропускная способность $B_{\text{общ}}$ всех клиентов беспроводной сети (вычисляется сложением требуемых скоростей каждого клиента);

Каждый роутер R_M характеризуется рядом параметров:

$$R_M = \langle C_R, Z_R, K_R, S_R, W_R \rangle, \quad (1)$$

где C_R – координаты расположения роутера; Z_R – стоимостные затраты на оборудование; K_R – количество каналов передачи данных роутера; S_R – режим работы (технология Wi-Fi); W_R – максимальная мощность передатчика.

Каждый клиент беспроводной сети A_N характеризуется следующими параметрами:

$$A_N = \langle C_A, K_A, N_k, P \rangle, \quad (2)$$

где C_A – координаты расположения клиента; K_A – количество каналов передачи данных; S_A – режим работы (технология Wi-Fi); W_A – максимальная мощность приемника.

В результате обзора литературы были [4,5] определены основные факторы, влияющие на пропускную способность беспроводной сети: параметры роутера, включая режимы работы, количество каналов передачи данных, производительность, мощность приемопередатчика, топология сети, помехоустойчивость. В качестве критериев оценки эффективности беспроводной сети передачи данных выбраны следующие значения: пропускная способность (B), стоимостные затраты (Z) на построение и эксплуатацию беспроводной сети. Данная задача оптимизации параметров беспроводной сети имеет несколько критериев, которые конфликтуют между собой, в частности стоимостные затраты и пропускная способность. В связи с этим, в качестве целевой функции выбраны минимальные стоимостные затраты при обеспечении требуемой оценки пропускной способности:

$$Z = F(B, P, T) \rightarrow \min, \quad (3)$$

$$B \geq B_{\text{общ}}, \quad (4)$$

где B , $B_{\text{общ}}$ – текущая и общая оценки пропускной способности беспроводной сети (БС); P – помехоустойчивость; T – топология БС.

Стоимостные затраты на построение беспроводной сети Z зависят от количества точек доступа M и их характеристик, например, поддерживаемых количества каналов. При определении количества точек доступа необходимо учитывать несколько факторов: топологию размещения элементов T , требуемую пропускную способность каждого абонента сети, уровень радиосигнала. Причем данные факторы взаимосвязаны.

Повышение помехоустойчивости очень часто приводит к повышению затрат на оборудование. Например, выбор роутера с большим количеством антенн или с поддержкой стандарта 802.11ac приводит не только к повышению помехоустойчивости, но и к увеличению стоимостных затрат на проектирование беспроводной сети (можно увидеть в таблице 2).

Для определения особенностей беспроводных сетей была разработана их классификация, представленная на рисунке 2.

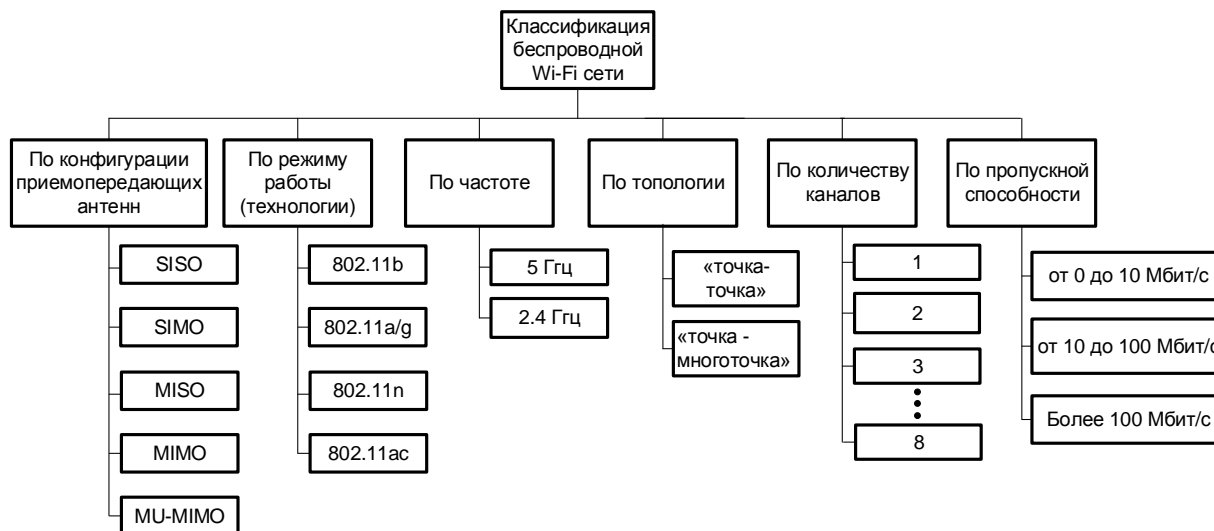


Рисунок 2 – Классификация Wi-Fi сети

Wi-Fi сети по конфигурации приемопередающих антенн подразделяются на SISO, SIMO, MISO и MIMO системы. Схемы конфигураций приемопередающих антенн Wi-Fi сети показаны на рисунке 3.

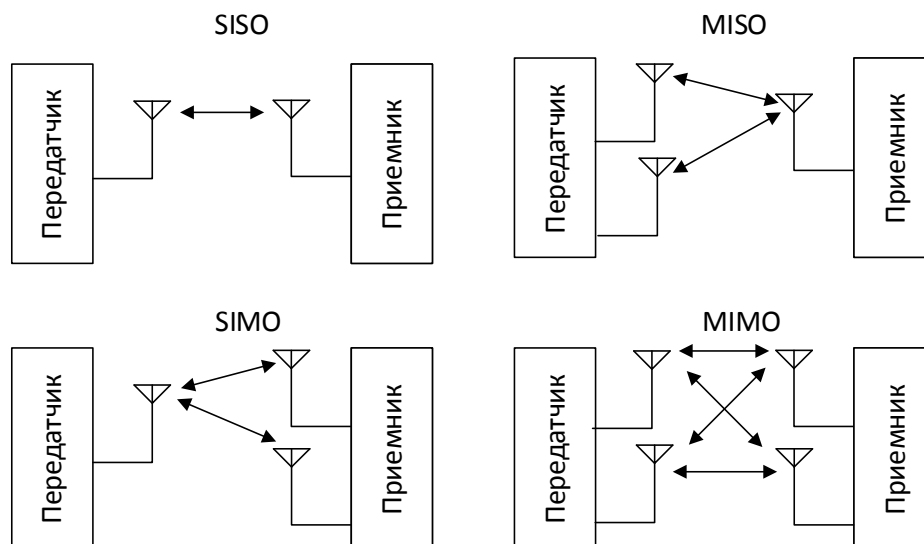


Рисунок 3 – Схемы конфигураций SISO, SIMO, MISO и MIMO

У каждой из представленных конфигураций есть свои особенности, которые нужно учитывать при выборе. Преимущества и недостатки конфигураций представлены в таблице 1.

Преимущества и недостатки конфигураций приемопередающих антенн

Конфигурация	Стоимость	Пропускная способность	Помехоустойчивость
SISO	Низкая	Низкая	Низкая
SIMO	Средняя	Средняя	Средняя
MISO			
MIMO	Высокая	Высокая	Высокая

Проанализировав все преимущества и недостатки конфигураций приемопередающих антенн, было определено, что для достижения максимальной пропускной способности и высокой помехоустойчивости нужно использовать конфигурацию MIMO. Но такая конфигурация обладает и высокой стоимостью. Более бюджетные конфигурации SIMO и MISO обладают меньшей пропускной способностью и подходят для небольшого количества клиентов, с меньшей требуемой пропускной способностью. Конфигурация SISO имеет самую маленькую пропускную способность, помехоустойчивость и стоимость, из-за использования только одной передающей и одну приемной антенны.

Задача оптимизации состоит в том, что бы увеличить пропускную способность и помехоустойчивость, при минимальных стоимостных затратах. В результате обзора литературы [4,5] были выявлены основные методы оптимизации беспроводной сети:

1) Оптимальный выбор параметров беспроводного маршрутизатора:

- выбор режима работы (стандарта wi-fi), на котором будет работать маршрутизатор (802.11n, 802.11ac);
- выбор количества (от 1 до 8) антенн (каналов);
- технические характеристики роутера (оперативная память, процессор, Flash-память);
- выбор максимальной мощности передатчика (от 17 до 26 дБм).

2) Правильная настройка беспроводного маршрутизатора:

- переход на свободный канал (1 - 16);
- выбор частотного диапазона (2,4 или 5 ГГц);
- выбор ширины канала (20, 40, 80 МГц).

3) Оптимизация топологии:

- выбор количества роутеров;
- выбор расположения роутеров;

4) Дополнительное оборудование:

- установка репитера;
- установка направленной антенны.

Данные методы оптимизации параметров БС оценивались по трем критериям: стоимость, помехоустойчивость и пропускная способность. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2
Сравнительные характеристики методов оптимизации

Метод \ Критерий	Стоимость	Помехоустойчивость	Пропускная способность
Выбор режима работы: 802.11n 802.11ac	Средняя Высокая	Средняя Высокая	Средняя Высокая
Выбор количества (от 1 до 8) антенн.	Увеличивается	Увеличивается	Увеличивается
Технические характеристики роутера	Увеличивается	–	Увеличивается
Выбор максимальной мощности передатчика (от 17 до 26 дБм).	Увеличивается	Увеличивается или уменьшается	Увеличивается
Переход на свободный канал (от 1 -16);	–	Увеличивается	Увеличивается

Выбор частотного диапазона: 2,4 ГГц 5 ГГц	Средняя Высокая	Низкая Высокая	Средняя Высокая
Выбор ширины канала: 20 МГц 40 МГц 80 МГц	Средняя Средняя Высокая	Высокая Средняя Низкая	Низкая Средняя Высокая
Оптимизация топологии	Уменьшается	Увеличивается	Увеличивается
Установка репитера	Увеличивается	Уменьшается	Увеличивается
Установка направленной антенны	Увеличивается	Увеличивается	Увеличивается

Проанализировав таблицу 2, были выделены следующие особенности методов оптимизации:

- при выборе режима работы следует учитывать, что стоимость, помехоустойчивость и пропускная способность роутеров с поддержкой стандарта 802.11ac выше, чем только с поддержкой стандарта 802.11n;
- при выборе количества антенн стоит учитывать, что чем больше количества антенн тем будет выше стоимость, помехоустойчивость и пропускная способность;
- чем лучше технические характеристики роутера, тем выше стоимость и пропускная способность;
- высокая максимальная мощность передатчика роутера, повышает его стоимость и увеличивает пропускную способность, помехоустойчивость при этом может, как уменьшится, так и увеличится, в зависимости от расположения клиентов;
- при переходе на свободный канал и помехоустойчивость и пропускная способность увеличиваются;
- роутеры, работающие на 2,4 ГГц стоят дешевле. Но частота 2.4 ГГц больше подвержена помехам. Роутеры, работающие на частоте 5 ГГц, могут передавать данные на более высоких скоростях;
- при выборе ширины канала, стоит знать, что чем меньше ширина канал, тем меньше стоимость, пропускная способность роутеров, но выше помехоустойчивость;
- оптимизацией топологии можно добиться уменьшение стоимости, а так же увеличения помехоустойчивости и пропускной способности;
- при установке репитера стоимость и пропускная способность увеличиваются, а помехоустойчивость уменьшается;
- установка направленной антенны увеличивает стоимость, но при этом увеличивается пропускная способность и помехоустойчивость по направлению сигнала антенны.

Таким образом, задача обеспечения общей пропускной способности беспроводной сети по критерию минимальных затрат является многокритериальной, требующей учета в комплексе параметров по топологии, характеристик точек доступа и выбор режима их работы. Вычислительная сложность задачи увеличивается с размером сети. В связи с этим, существует необходимость в разработке моделей и средств автоматизации выбора оптимальных параметров БС.

Список использованной литературы:

- 1 Канатъев Д.М., Задорина Д.А. Свойства и оптимизация работы wi-fi сети // Экономика и социум. - 2016. - №23. - С. 838-849.
- 2 Альшаев И.А., Лаврухин В.А. О проектировании и оптимизации сетей Wi-Fi // Информационные технологии и телекоммуникации. - 2016. - №1. - С. 87-95.
- 3 Ефимушкина Т.В., Самуйлов К.Е. Обзор задач оптимизации ресурсов в беспроводных сетях LTE // Информационно-телекоммуникационные технологии и матмоделирование. - 2011. - №15. - С. 81-84.
- 4 Вишневский В. М. Теоретические основы проектирования компьютерных сетей //М.: техносфера. – 2003. – Т. 512. – С. 139.
- 5 Бакулин М. Г., Варукина Л. А., Крейнделин В. Б. Технология MIMO: принципы и алгоритмы //Москва: Изд-во «Горячая линия-Телеком. – 2014.

© Р.Р. Галимов, И.А. Шляхов, 2016

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 37.02

Балыков В.В.,
Студент факультета иностранных языков
Педагогического института НИУ «БелГУ»

УРОК В КОНТЕКСТЕ ТРЕБОВАНИЙ ФГОС ООО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: В данной научной статье рассматриваются проблемы и перспективы современного урока в контексте требований ФГОС ООО. Автором излагаются различные точки зрения на определение понятие «урока» и его составляющих; приводится сравнительная характеристика традиционного и современного уроков. На основе анализа процесса внедрения нового стандарта основной школы, автор выявил ряд проблем и противоречий современного урока.

Ключевые слова: традиционный урок, требования федерального государственного образовательного стандарта, современный урок, проблемы современного урока, функции универсальных учебных действий.

Об уроке написано множество статей, монографий, диссертаций и других научных работ. *Что же такое урок?*

По мнению М.Н. Скаткина, в уроке сосредоточивается если не вся, то значительная часть педагогики [3].

Подласый И.П. определяет урок как часть учебного процесса, которая ограничивается определенным отрезком времени и проводится учителем с группой постоянного состава и равного уровня интеллектуальной подготовки [4].

Для традиционного урока как формы организации учебного процесса характерны строгие временные рамки учебного процесса; четкость цели и содержания, неразрывность воспитания и обучения, выбор наиболее целесообразных методов на каждом этапе, рациональное сочетание.

Коллективной и индивидуальной работы учащихся, организационная четкость, главенствующая роль учителя как руководителя урока. Только на уроке, как и сотни лет назад, происходит взаимодействие ученика и учителя.

Следует заметить, что требования времени меняют традиционный урок, его цели и содержание, методы и технологии организации, взаимоотношения учитель-ученик на уроке. Это обусловлено изменением цели и содержания образования, появлением новых средств и технологии обучения.

Исследователи А.М., Бакирова З.Х., Беловолова Е.А., Ибрагимов, Г.И. отмечают, что в современных условиях не только цель, результаты, содержание и средства обучения, но и сам образовательный процесс, его технологии должны быть ориентированы на активную деятельность самого ученика в учебном процессе, на развитие у него тех качеств, которые необходимы человеку в условиях усиления проектно-технологической культуры [1].

Введение Федеральных государственных образовательных стандартов во многом изменило школьную жизнь обучающихся и педагогов – появились новые образовательные технологии; новые формы организации обучения, новые формы организации внеурочной деятельности, направленные на достижение новых результатов обучения - *универсальных учебных действий*.

Универсальный характер УУД проявляется в том, что они носят надпредметный, метапредметный характер, реализуют целостность личностного, социального, познавательного, коммуникативного развития личности; обеспечивают успешное усвоение знаний, умений и навыков и формирование компетентностей в любой предметной области; создают условия для обучающихся к решению жизненных задач.

Функции УУД: обеспечивают возможность для поиска обучающихся учебного материала самостоятельно: ставить учебные цели, искать и использовать необходимые средства и способы достижения, контролировать и оценивать процесс и результаты деятельности; создание условий для развития личности и ее самореализации на основе готовности к непрерывному образованию.

Личностные результаты – готовность и способность обучающихся к саморазвитию, сформированность мотивации к учению и познанию.

Метапредметные результаты – освоенные обучающимися познавательные, регулятивные и коммуникативные УУД.

Предметные результаты – это освоенный обучающимися, в ходе изучения учебных предметов опыт специфической для каждой предметной области деятельности по получению нового знания, его преобразованию и применению, а также система основополагающих элементов научного знания, лежащая в основе современной научной картины мира [5].

Если в классической форме урока учитель выступал субъектом образовательного процесса, а ученик – объектом, то в контексте требований ФГОС ООО и учитель и ученик выступают субъектами деятельности. Урок теперь строится на взаимодействии учителя с учеником, что иллюстрирует *таблица 1*.

Таблица 1.
Сравнительная характеристика требований к традиционному уроку и уроку в контексте требований ФГОС ООО

Требования к уроку	Традиционный урок	Современный урок (ФГОС ООО)
<ul style="list-style-type: none"> Сообщение темы урока 	<ul style="list-style-type: none"> Учитель сам сообщает учащимся 	<ul style="list-style-type: none"> Ученики сами формулируют тему
<ul style="list-style-type: none"> Объявление целей и задач 	<ul style="list-style-type: none"> Учитель сообщает учащимся о том, каких целей они должны достичь на уроке и чему научиться 	<ul style="list-style-type: none"> Учащиеся, определив границы знания и незнания, формулируют цели и задачи урока
<ul style="list-style-type: none"> Планирование 	<ul style="list-style-type: none"> Учитель сообщает учащимся план действий, который нужно выполнить, чтобы достичь цели 	<ul style="list-style-type: none"> Учащиеся самостоятельно осуществляют планирование способов достижения цели
<ul style="list-style-type: none"> Практическая деятельность учащихся 	<ul style="list-style-type: none"> Учитель руководит процессом выполнения практических задач учащимся (использование фронтального метода деятельности) 	<ul style="list-style-type: none"> Учащиеся выполняют учебные действия по намеченному плану (использование группового и индивидуальных методов)
<ul style="list-style-type: none"> Осуществление контроля 	<ul style="list-style-type: none"> Учитель контролирует практическую деятельность 	<ul style="list-style-type: none"> Контроль осуществляется учащимися самостоятельно (самоконтроль, взаимоконтроль)
<ul style="list-style-type: none"> Осуществление коррекции 	<ul style="list-style-type: none"> Учитель осуществляет коррекцию в ходе выполнения и по итогам выполненной работы 	<ul style="list-style-type: none"> Учащиеся формулируют затруднения и осуществляют коррекцию самостоятельно
<ul style="list-style-type: none"> Оценка деятельности учащихся 	<ul style="list-style-type: none"> Учитель оценивает работу учащихся на 	<ul style="list-style-type: none"> Учащиеся оценивают свою работу по достигнутым результатам
<ul style="list-style-type: none"> Подведение итогов 	<ul style="list-style-type: none"> Учитель выясняет, что запомнили учащиеся 	<ul style="list-style-type: none"> Проводится рефлексия
<ul style="list-style-type: none"> Домашнее задание 	<ul style="list-style-type: none"> Учитель объясняет одно задание для всех 	<ul style="list-style-type: none"> Учителем предлагается ряд заданий, из которых учащиеся сами могут выбрать задание с учётом индивидуальных способностей.

Как следует из таблицы, особенностью ФГОС ОО является его деятельностный характер, который ставит главной задачей развитие личности учащегося. Это вызывает активное внедрение новых технологий обучения.

Однако, как и с любым новшеством, имеются определенные проблемы и риски с реализацией ФГОС ООО. К ним можно отнести возможное негативное отношение педагогов к внедрению новых стандартов; негативное отношение родителей, неэффективное управление данным процессом; отсутствие у педагогов и родителей целостного понимания целей и задач стандартов второго поколения. [2].

По мнению исследователей чтобы устранить риски, необходима постоянная разъяснительная работа среди всех участников образовательного процесса, организация обучения и повышения профессиональной компетенции педагогов, совершенствование научно-методического сопровождения данного процесса, включая консультирование всех его участников.

Анализ опыта методической работы по созданию условий для перехода школы к новым ФГОС показывает, что предпринимаются следующие шаги:

- содействие развитию и формированию положительной мотивации педагогического коллектива;
- самообразование педагогов;
- системная подготовка педагогических кадров по проблеме инноваций (курсы, обучающие семинары в школе);
- создание информационно-методической базы инновации, передового педагогического опыта.

Анализ процесса внедрения нового стандарта основной школы в образовательном учреждении МОУ «Октябрьская СОШ имени Героя России Ю.А.Чумака», с очевидностью выявил ряд проблем и противоречий современного урока. Данные противоречия проявляются на целевом, организационном, содержательном и технологическом уровнях.

Обобщая сказанное, выделим проблемы, которые предстоит решить в процессе модернизации урока в контексте требований ФГОС:

1. Отдавать предпочтение парным и групповым формам работы, что обеспечит навыки работы в команде, развитие коммуникативной компетенции ребенка, снижение уровня тревожности, развивает рефлексивные способности;

2. Внедрять технологии, которые оптимально обеспечивают результаты ФГОС:

- технология критического мышления;
- исследовательская технология;
- сменить позицию учителя с ведущего на сопровождающего.

3. Продолжить профессиональное обучение учителя: приемам проектирования урока;

- алгоритму разработки конспекта урока,
- проектированию УУД в учебной и внеучебной деятельности;
- технологиям оценивания результата деятельности ребенка в условиях ФГОС;
- обеспечить систему оценки достижения планируемых результатов освоения ООП критериями и инструментарием.

На наш взгляд перспективы внедрения инновационных уроков заключаются в следующем:

- возможность формирования у обучающихся универсальных учебных действий, то есть нужно научить ребенка выполнять какую – то работу самостоятельно;
- программу воспитания и социализации класса совместно с родителями;
- ответственность за качество образования не будет теперь лежать на одном учителе, а поровну распределится между семьей.

Подводя итог, хочется отметить, что урок и сейчас играет основополагающую роль в развитии обучающегося как личности. И как бы ни изменялся современный урок, он все равно должен соответствовать тем требованиям, которыми он был задан изначально. В силу этого урок требует постоянного совершенствования и модернизации, что будет способствовать развитию УУД у школьников.

Список использованной литературы:

1. Ибрагимов, Г.И. Концепция современного урока / Г.И. Ибрагимов // Школьные технологии. – 2008. – № 2. – С. 48 – 52.
2. Мусина В.Е. К вопросу о готовности педагогов основной школы к инновационной деятельности в условиях ФГОС второго поколения: материалы XXXI Международной научно-практической Интернет конференции «Проблемы соотношения межличностных взаимодействий и образовательных технологий в общественных отношениях». – 27 января - 03 февраля 2014. – Лондон: Издательство: МАНВО (Международной академии наук и высшего образования), – 2014. – С.17-18.
3. Скаткин М.Н., Лернер И.Я. Требования к современному уроку: Методические указания. – М., 1969.
4. Подласый, И.П. Педагогика. Новый курс. В 2 ч. / И.П. Подласый – М.: «ВЛАДОС»,-1998. – ч.1
5. Эл. Ресурсы: rg.ru/standart.edu.ru.

Balykov V.V.

Abstract: *This scientific article deals with the problems of modern lesson in the context of the requirements of the Federal state educational standard. The author presents a different perspective on the definition of the concept of "lesson" and its components; Comparative characteristics of traditional and modern classes. Based on the analysis of the process of implementation of the new standard primary school, the author has identified a number of problems and contradictions of the present lesson.*

Keywords: *traditional lesson, the requirements of the Federal state educational standard, modern lesson, the problems of the modern lesson, the function of universal education.*

УДК 378.046.4

Жданов Д.О., Бакланов П.А., Архипова И.В.
НЧИ КФУ, г. Набережные Челны

НОВЫЕ ПОДХОДЫ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ПРОГРАММЕ «ПЕРЕВОДЧИК В СФЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ»

Аннотация: *В статье рассматриваются основные особенности подготовки будущих специалистов по программе профессиональной переподготовки «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации». Особое внимание уделяется визуализации как новому подходу и методу в процессе обучения английскому языку и профессиональному переводу.*

Ключевые слова: *профессиональная переподготовка, переводчик в сфере профессиональной коммуникации, визуализация, английский язык, перевод.*

При подборе персонала для крупных компаний особая сложность состоит в том, что такие компании вынуждены принимать специалистов, проживающих и обучавшихся в университетах и институтах в данном регионе. При этом дипломы с отличными оценками и множество других документальных свидетельств профессионализма специалиста, включая знание иностранного языка, совершенно не позволяет утверждать, что он способен в реальных рабочих условиях выполнять все необходимое на высоком уровне. Владение английским языком является базовым условием сохранения конкурентоспособности сотрудника, дающее ему возможность работать эффективно и плодотворно. Более того, английский признан «языком науки» в научном сообществе. Проблемы развития и совершенствования навыков двуязычной коммуникации рассматриваются в работах многих авторов как одна из проблем подготовки современных специалистов.

Именно для решения этих задач Министерством образования и науки РФ была предложена общая программа подготовки переводчиков в сфере профессиональной коммуникации, которая представляет собой профессиональную переподготовку для выпускников вузов нефилологического профиля. На основании документов Министерства в различных вузах страны, в том числе и в НЧИ КФУ, реализуется дополнительная образовательная программа профессиональной переподготовки «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации». Особая роль в процессе обучения по данной программе отводится элементам визуализации как средству для более полного и целостного восприятия предлагаемого материала. За время функционирования программы накоплен определенный опыт, который показал, что оптимальным является учет следующих направлений работы: организация дополнительного образования с учетом потребностей общества в специалистах конкретного уровня квалификации; непосредственное внедрение результатов дополнительного образования в практику работы с их учетом при аттестации специалистов. Программа обучения иностранному языку и переводу построена с учетом новых реалий и возможностей открытого общества, формируя такой уровень коммуникативной компетенции на иностранном языке, который позволит успешно решать задачи взаимопонимания и взаимодействия с носителями изучаемого языка в соответствии с нормами и традициями культуры этого языка [1, с.18]. К тому же следует учитывать специфику основных специальностей и направлений института. Можно смело утверждать, что данная программа вполне перспективна как в аспекте подготовки будущих квалифицированных специалистов с профессиональными знаниями английского языка и перевода, так и для повышения уровня общей образованности общества в целом. Здесь предполагается приобретение оптимально необходимого уровня, достаточного для профессиональной деятельности.

Основная цель данной программы научить будущих специалистов искусству перевода. Этого можно достичь только при использовании различных подходов на лекциях и практических занятиях в процессе обучения. А это предполагает формирование и закрепление умений и навыков в получении и обработке необходимой информации. В основе программы лежит принцип компетентного подхода, реализуемый через учебные планы и учебные программы, что позволяет осуществлять последовательный переход с одного уровня обучения на другой с учетом индивидуальных особенностей студентов. Данная программа рассчитана

на 5 семестров. Первый этап подготовки студентов (1, 2 семестры) включает следующие курсы, относящиеся к блоку общих дисциплин: «Введение в языкознание», «Лексикология английского языка», «Стилистика английского языка», «Теоретическая грамматика английского языка», «Межкультурная коммуникация», «Стилистика русского языка и культура речи», «Практический курс английского языка». Второй этап подготовки профессиональная подготовка (3, 4, 5 семестры) включает следующие курсы, относящиеся к блоку специальных дисциплин: «Теория перевода», «Практический курс профессионально-ориентированного перевода», «Практикум по профильному переводу» и «Переводческая практика». Также, в соответствии с программой, предусмотрены дисциплины по выбору. Сюда входят такие предметы, как «Страноведение Великобритании» и «Страноведение США». Здесь стоит отметить важность каждой дисциплины в рамках усвоения знаний стран изучаемого языка. Поэтому студентам предпочитают изучение обоих стран в пределах, отведенных для данных дисциплин часов. Главным критерием зачисления на программу «Переводчик в сфере профессиональной коммуникации» является уровень владения иностранным языком, соответствующий уровню B1 по международному стандарту. Данный уровень предполагает владение английским языком на среднем уровне. Поэтому, для зачисления на программу, студентам необходимо либо пройти комплексное тестирование, которое проводится Центром дополнительного образования НЧИ КФУ перед поступлением, либо предъявить сертификат, где указан соответствующий уровень владения английским языком, требуемый для зачисления на программу. В случае, если студент показывает недостаточный уровень владения английским языком, ему предлагается пройти обучение на языковых курсах ЦДО до уровня, который необходим для зачисления на программу.

Рассматривая специфику подачи материала, следует учитывать, что сегодняшние реалии требуют новых подходов для более полного и четкого восприятия содержания представленного материала. Визуализация как средство интенсификации обучения является одним из наиболее важных элементов в образовательном процессе наряду с другими подходами, особенно, если мы говорим об обучении иностранному языку и профессиональному переводу, не только в рамках данной программы, но и как в системе общеобразовательных дисциплин в целом. Визуализация выступает здесь как одно из средств подачи учебного материала, проверки усвоенных знаний на разных этапах обучения по результатам которых определяется приобретенный уровень владения, как иностранным языком, так и навыками профессионального перевода. Визуализация, тем самым, позволяет ускорить процесс познания и оптимизировать весь образовательный процесс. Визуализация в процессе восприятия подаваемого материала, особенно на иностранном языке, обеспечивает совокупность знаний, позволяющих наглядно представить изучаемые студентами явления в той области, в которой непосредственно наглядное восприятие затруднено или вообще невозможно. Сейчас существует большое количество научных подходов и методов к визуализации. Тем не менее, нельзя сказать, что все эти подходы и методы имеют строгую классификацию. Технология визуализации учебного материала основывается на значимости визуального восприятия для студента. В качестве ведущего подхода для формирования готовности студентов-переводчиков к профессиональному использованию накопленных знаний предлагается применение методологии визуализации знаний. Лекция-визуализация помогает студентам преобразовывать лекционный материал в визуальную форму, что способствует формированию у них профессионального мышления за счет систематизации и выделения наиболее значимых, существенных элементов. Это лекции по дисциплинам «Теория перевода», «Основы теории английского языка», «Страноведение Великобритании и США» и др. Так как лекции читаются на английском языке и представлены в форме презентаций, визуализация в данном случае ускоряет и углубляет понимание структуры знаний предметной учебной области. Визуализация знаний дает более полное описание понятий, представлений, подходов и связей между ними [2, с.1]. Она также помогает глубокой обработке знаний, улучшает способность применения этих знаний в различных ситуациях, что способствует связи понятий из различных областей учебного предмета. Особенно это важно при понимании английской речи на слух, когда у студентов идет закрепление материала различными способами, включая перевод, изображения, диаграммы и т.д. Использование в образовательном процессе современных компьютерных, мультимедийных технологий и аудио, видео материалов на занятиях по практике английского языка и практики перевода дает студентам возможность более четко применять полученные знания, обрабатывать информацию и закреплять усвоенный материал.

В заключение отметим, что рациональное использование разнообразных подходов в процессе обучения студентов-переводчиков широко используются, дают положительные результаты, мотивируют студентов к занятиям, повышают интерес к обучению.

Список использованной литературы:

1. Сидорович Т.С., Шовгенина Е.А. Компетентностный подход в обучении переводчиков в сфере профессиональной коммуникации. Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер.6, Унив. образ. 2014. №1 (15)
2. Рапуто А.Г. Визуализация как неотъемлемая составляющая процесса обучения преподавателей // III Всероссийская научно-практическая Интернет-конференция «Инновационные направления в педагогическом образовании» с международным участием. <http://econf.rae.ru/article/5147>

Dmitry Zhdanov, Pavel Baklanov, Irina Arkhipova
Kazan (Volga Region) Federal University, Naberezhnye Chelny Institute, Russia, Naberezhnye Chelny

NEW APPROACHES IN TRAINING SPECIALISTS ON “TRANSLATOR IN PROFESSIONAL COMMUNICATION” PROGRAM

Abstract: *This paper deals with the main features for professional retraining of future specialists on “Translator in professional communication” program. Special attention is paid to visualization as a new approach and method in teaching English language and professional translation.*

Keywords: *professional retraining, translator in professional communication, visualization, English language, translation.*

Corresponding author

Dmitry Zhdanov
Kazan Federal University
Syuyumbike avenue, 10A,
423812, Naberezhnye Chelny, Russia
(8552) 39-71-40
kpfu.ru/chelny



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 3.0 Unported License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/).

УДК 376.36(045)

Конкина А. И., Барцаева Е.В.
Мордовский государственный педагогический
институт имени М. Е. Евсевьева, г. Саранск

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЧЕВЫХ И НЕРЕЧЕВЫХ ПРЕДПОСЫЛОК К ДИСГРАФИИ У СТАРШИХ ДОШКОЛЬНИКОВ С ОБЩИМ НЕДОРАЗВИТИЕМ РЕЧИ

Аннотация: *В статье рассмотрены особенности речевых и неречевых предпосылок к дисграфии у старших дошкольников с общим недоразвитием речи. Автором представлены результаты экспериментальной работы.*

Ключевые слова: *дисграфия, дошкольники, общее недоразвитие речи.*

В настоящее время наблюдается рост числа детей, имеющих общее недоразвитие речи (ОНР), при котором несформированными являются все структурные компоненты речевой системы, следовательно, у них наблюдаются дефекты звукопроизношения, трудности дифференцировки сходных звуков, количественная и качественная неполноценность словарного запаса, а также недостаточная сформированность грамматического строя речи. Все это оказывает большое влияние на формирование письменной речи, проявляясь в множестве дисграфических ошибок. Интерес к проблемам раннего выявления, предупреждения и коррекции специфических нарушений письма у детей с ОНР обусловлен тем, что письмо как деятельность играет важную роль в жизни ребенка: стимулирует его психическое развитие, влияет на формирование личности, обеспечивает готовность детей к обучению грамоте и школьной адаптации, а также служит предупреждению вторичных отклонений в развитии. Вследствие этого, профилактика дисграфии у дошкольников с ОНР рассматривается как одно из актуальных и приоритетных направлений в логопедии. Остановимся на рассмотрении ключевого понятия нашего исследования «общее недоразвитие речи».

Н. С. Жукова, Е. М. Мاستюкова, Т. Б. Филичева отмечают, что ОНР – сложное речевое расстройство, для которого характерно позднее начало развития речи, скудный запас слов, аграмматизм, дефекты произношения и фонемообразования при нормальном слухе и первично сохранном интеллекте. Эти проявления в совокупности указывают на системное нарушение всех компонентов речевой деятельности [1, с. 78].

Нарушения письма является достаточно распространенными среди детей с ОНР. Так, А. Н. Корнев для обозначения нарушений письма детей с ОНР применяет специальные термины – «дисграфия», «дизорфография». Эти нарушения письменной речи тесно связаны между собой, имеют в своей основе единый механизм – несформированность языкового (речевого) развития [2, с. 118].

По мнению Л. Н. Лиходедова, дисграфия у детей – одно из проявлений системного недоразвития речи и ряда неречевых функций, затрудняющих процесс письма, языковых знаний и умений. Основными симптомами дисграфии у детей с ОНР являются специфические (т. е. не связанные с применением орфографических правил)

ошибки, которые носят стойкий характер, и возникновение которых не связано с нарушением интеллектуального или сенсорного развития ребенка или с нерегулярностью его обучения [3, с. 227].

В зависимости от того, какие именно из предпосылок письма оказались несформированными, принято выделять разные виды дисграфии. Л. Г. Парамонова предлагает следующую классификацию дисграфий: акустическая, связанная с неразличением некоторых акустически близких звуков на слух; артикуляторно-акустическая – неразличение ряда звуков не только на слух, но и в собственном произношении ребенка; дисграфия на почве несформированности анализа и синтеза речевого потока; оптическая – трудность зрительного различения буквенных знаков; аграмматическая проявляется несформированностью у ребенка грамматических систем [3, с. 67].

Л. Г. Парамонова отмечает, что для успешной профилактики у дошкольников дисграфии необходимо обеспечить три предварительных условия. Во-первых, четко определить признаки, по которым можно безошибочно предсказать неизбежность появления дисграфии у детей еще до начала их школьного обучения. Во-вторых, предложить конкретные пути, позволяющие выявить эти предпосылки даже неспециалистам. В-третьих, дать методические приемы, позволяющие до прихода ребенка в школу устранить имеющиеся у него предпосылки дисграфии и тем самым не допустить ее появления [4, с. 94].

Несмотря на изученность данной проблемы, на большое количество проведенных исследований, у дошкольников с ОНР выявляются значительные специфические ошибки на письме, которые носят стойкий характер. В логопедической литературе системные данные о специфике предрасположенности детей с ОНР к различным типам дисграфии и методах ее профилактики на настоящий момент носят фрагментарный характер.

Поэтому нами было организовано экспериментальное исследование, целью которого являлось выявление предпосылок к дисграфии у дошкольников с ОНР. Исследование проходило на базе МДОУ «Детский сад № 65» г. о. Саранск. Испытуемыми выступили 12 дошкольников логопедической группы для детей с ОНР и заиканием с логопедическим заключением – ОНР III уровня. Средний возраст составил 6–7 лет.

Разработка схемы обследования детей исходила из принятой в настоящее время классификации дисграфии с учетом лежащего в основе каждого ее вида «слабого звена». В связи с этим изучалось следующее: состояние слуховой дифференциации акустически близких звуков; состояние звукопроизношения; сформированность элементарных видов фонематического анализа слов; зрительно-пространственных представлений и зрительного анализа и синтеза; грамматического строя речи.

Для исследования предпосылок к дисграфии у дошкольников 6-7 летнего возраста с ОНР были использованы отдельные пункты методик: «Экспресс-обследование фонематического слуха и готовности к звуковому анализу у детей дошкольного возраста» В. В. Коноваленко, В. С. Коноваленко, «Методика обследования нарушений звукопроизношения» (Т. Б. Филичева и Г. В. Чиркина), «Методика выявления трудностей зрительного восприятия» М. М. Безруких, «Методика психолого-логопедического обследования детей с нарушениями речи» Г. А. Волковой.

Целью первой серии заданий являлось обследование фонематического восприятия речи у дошкольников с ОНР. С заданием 1 «Обследование восприятия и дифференциации изолированных звуков» никто из детей не справился полностью, все частично выполнили задание (100 %). Анализ результатов обследования состояния выделения изолированных звуков показал, что у них нарушено выделение свистящих звуков; шипящих звуков; соноров [Л, Л']; [Р, Р']; [К, К', Г, Г'] и [Т, Т', Д, Д']; [Т, Т', Д, Д']; [Н, Н']. Задание 2 «Обследование восприятия и дифференциации звуков в слогах» полностью никто не выполнил из дошкольников, частично справились 75 %. Им трудно было выделить слоги, различающиеся по звонкости / глухости. Они неверно выделяли слова, в которых были звуки [б]–[п], [з]–[с], [ш] и [с], [л'], [м], [м'], [р], [р']. Не справилось с заданием 25 %. Дети путались в выделении слогов - пар противопоставленных по глухости / звонкости согласных: [б]–[п], [б']–[п'], [в]–[ф], [в'] – [ф'], [г]–[к], [г']–[к'], [д]–[т], [д']–[т'], [з]–[с], [з']–[с'], [ж]–[ш]. Задание 3 «Обследование дифференциации слов квазимонимов», связанное с изучением способности дифференциации звука в словах полностью никто не выполнил из дошкольников, частично справились с заданием 58,3 % испытуемых. Дети путались в дифференциации слов, содержащих звуки [с]– [ш], [р]–[м], [ч]–[щ]). Задание оказалось слишком сложным для 41,7 % детей. Они не смогли различить слова, состоящие из звуков, не нарушенных в произношении. С заданием 4 по исследованию навыков звукового анализа частично справились 50 % дошкольников. Они допустили ошибки при выделении звуков, нарушенных в произношении, при выделении звука в двухсложных словах со стечением согласных; при выделении звуков, ненарушенных в произношении, звука в двухсложных словах без стечения согласных; допустили ошибки при выделении звуков как нарушенных, так и ненарушенных в произношении, при выделении звука в односложных словах с местоположением звука в конце или начале. Больше всего ошибок они допустили при выделении звука [н'], [с] – [ш], [р] – [м], [ч] – [щ]. Оставшиеся 50 % испытуемых не справились с заданием полностью. Они изменяли последовательность и количество элементов в ряду, переставляли и заменяли звуки, слоги.

Целью второй серии заданий являлось обследование звукопроизношения дошкольников с ОНР. С заданием 1 «Поймай звук» никто из детей не справился полностью. Все дети частично выполнили задание (100 %). Анализ результатов обследования состояния звукопроизношения показал, что у них нарушены процессы произношения звуков: [ж] – щечное – 30%, замена на [з] – 20 %; [з, з'] – межзубное – 10 %; [л] – губное – 50 %; [л'] – отсутствует – 50 %; [р] – отсутствует – 50 %, горловое – 40 %, замена [л] – 10 %; [р'] – замена [j] – 90 %, замена на [л'] – 10 %; [ш] – щечное – 30 %. Задание 2 «Повтори за мной слоги», направленное на определение

способности произношения звуков в слогах, полностью не выполнили никто из дошкольников, частично справились 75 %. Наиболее распространенными оказались смешение свистящих и шипящих звуков ([с] – [ш], [з] – [ж], [с] – [ч], [с] – [ш]), а также сонорных ([р] – [л]). У них выявлено искаженное произношение звуков, преимущественно свистящих, а также увулярное и велярное произношение звука [р]. У некоторых из этой группы детей обнаружилось стойкие замены одного звука другим звуком ([р] – [л], ([л] – [л'], [м] – [л], [л] – [в], [ш] – [с], [ж] – [з]). Не справилось с заданием 25 % детей. Им трудно было повторить за логопедом простую слоговую цепочку, они не слышали звука в слове. Дети не различали звуковые комплексы или слоги, состоящие из одних и тех же звуков, поданных в разной последовательности или отличающихся одним звуком. *Задание 3 «Повтори за мной слова»*, связанное с изучением способности воспроизведения звука в словах полностью выполнили никто из дошкольников, частично это задание 58,3 %. Для детей данной группы характерны пропуски звуков [р], [ш] в середине слов с артикуляторно далекими, но акустически близкими звуками (например, «киша» вместо крыша, «киа» вместо крыша и т. д.), при произнесении слов с артикуляторно и акустически близкими звуками: искаженное произношение отдельных звуков («хлюпающее» с неприятным для слуха оттенком, при произнесении звуков [с], [з], [ш], [ж] просовывается язык между резцами, «шепелявость», «картавое» [р]), замена звуков [ж] на [с] в начале и в конце слова (жук на «сук», рожки на «роски»), [с] на [ш] в середине слова (усы на «ушы»), [л] на [м] в середине слова (колобок на «комобок»), [ж] на [з] в начале слова (жук на «зук»). У некоторых из детей отмечено правильное произношение звуков [р] и [л], [ш] и [с], но смешивание их в словах (говорит то «трава», то «тлава», то «мишка», то «миска»), причиной тому может быть затруднение в слуховой дифференциации звуков речи. Встречалось добавление гласного звука на стыке двух согласных, например: сабля – сабаля, башня – башеня. Также отмечены: перестановки звуков в слове, например: бочка – бокча, дрова – двора, уподобления, например: колобок – коболек, усечения количества слогов, например: корка – кора. Задание оказалось слишком сложным для 41,7 %. У них отмечались пропуски, замены практически всех групп звуков при воспроизведении слов.

Цель третьей серии заданий: обследование сформированности зрительно-пространственных представлений и зрительного анализа и синтеза старших дошкольников с ОНР. С заданием 1 полностью справились 8, 3 % детей. Они без труда смогли показать картинки, обозначение которых было задано. Частично справились с заданием 50 % испытуемых. Они смогли найти образец со второй попытки. Не справились с заданием, оставшиеся 41,7 %. Они не понимали суть задания, отказывались выполнять его. С заданием 2 полностью справились 16, 6 %. Они без труда смогли показать картинки, обозначение которых было задано. Частично справились с заданием 58, 3 %, которые смогли найти образец со второй попытки. Не справились с заданием, оставшиеся 25,1 %. С заданием 3 полностью справился 8,3 % детей. Они без труда смогли расположить фигуры в определенном порядке. Частично справились с заданием 50 % – недостаточно точно выполняли пробы, при поиске и соотнесении фигур с образцом дети часто ошибались, однако исправляли ошибки самостоятельно. Не справились с заданием оставшиеся 41, 7 %. С заданием 4 полностью справились 16, 6 %. У них на высоком уровне зрительное восприятие было развито. Частично справились с заданием 58, 3 %. Эти дети недостаточно точно выполняли пробы, наблюдались незначительные недочеты в изображении фигур, зачеркивания, при поиске и соотнесении фигур с образцом дети часто ошибались, однако исправляли ошибки самостоятельно. Не справились с заданием оставшиеся 25,1 %. Большинство предложенных проб были выполнены неверно или со значительными отклонениями от образца, поиск заданной фигуры был затруднен, навыки соотнесения также плохо развиты.

Цель четвертой серии заданий – исследование грамматического строя речи. Первое задание было направлено на выявление умения образовывать существительные по падежам. Полностью справившихся с заданием не было. Частично справились с заданием 58,3 %. Для них были характерны неправильно образованные формы существительных именительного, винительного, родительного и предложного падежей. Имели место пропуски предлогов. У оставшихся 41,7 % наблюдались затруднения при изменении существительных по всем падежам. Второе задание было направлено на выявление умения преобразовывать существительное в именительном падеже единственного числа во множественное. В ходе исследования у дошкольников с ОНР было выявлено, что данное умение недостаточно сформировано. Проба самостоятельно и верно не была выполнена никем из детей с речевой патологией. Частично справились с заданием 83,3 %. Неправильно образованные формы существительных единственного числа именительного падежа: стул, окно, ухо, уши; существительных единственного числа родительного падежа: стулев, стулов, окнов, окны, самолотов, лицов, звезды. У оставшихся 16,7 % наблюдались затруднения при проведении задания. Основной целью третьего задания было выявить умение согласовывать прилагательные с существительными единственного числа в роде. При согласовании прилагательных с существительными разного рода 25 % не испытывали никаких затруднений. 58,3 % допустили ошибки, например согласовали прилагательное «красный» с существительным среднего рода «пальто». У оставшихся 16,7 % наблюдались затруднения при проведении задания.

Самым сложным заданием для детей с ОНР являлось образование прилагательных от существительных, т. е. проба № 1 из второй серии заданий. Полностью справившихся с заданием не было. Частично справились с заданием 75 %. Ими были допущены следующие ошибки: (мяч из резины – «резинчаный», шуба из меха – «мягкая» и т. д.), образование неологизмов при помощи ненормативных суффиксов (мяч из резины – «резинчаный», кораблик из бумаги – «бумажечный»), наблюдались замены слов

как близкие по семантике (шуба из меха – «мягкая», «пушистая», ваза из стекла – «прозрачная»). Оставшиеся 25 % затруднились выполнить задание даже с помощью экспериментатора. Вторая проба второй серии заданий была направлена на выявление умения образовывать глаголы движения с помощью приставок. В ходе исследования у дошкольников с ОНР было выявлено, что данное умение недостаточно сформировано. Проба самостоятельно и верно не была выполнена никем из детей с речевой патологией. Частично справились с заданием 83,3 %. Они не образовывали глаголы движения (мальчик заходит в автобус – «мальчик залазит в автобус»; мальчик обходит лужу – «мальчик не заходит в лужу», «мальчик обошел лужу», «мальчик отошел от лужи» и т. д.). У оставшихся 16,7 % с общим недоразвитием речи – наблюдались затруднения при проведении задания.

На основании проведенного исследования были выделены три уровня сформированности предпосылок к дисграфии у дошкольников с ОНР: *высокий уровень* – многочисленные ошибки, при предъявлении помощи ошибки не исправляются, значительные предпосылки к определенному типу дисграфии; *средний уровень* – наличие единичных ошибок, при медленном повторении задания допущенные ошибки исправляются, существует наличие предпосылки к определенному типу дисграфии; *низкий уровень* – норма, все задания выполняются без ошибок, предпосылки к определенному типу дисграфии отсутствуют. Результаты эксперимента представлены в таблице 1.

Таблица 1
Распределение дошкольников с ОНР по сформированности предпосылок к дисграфии

Тип дисграфии	Уровень развития сформированности предпосылок к дисграфии					
	высокий		средний		низкий	
	абс.	%	абс.	%	абс.	%
Акустическая	9	75	3	25	0	0
Артикулярно-акустическая	4	33,3	8	66,7	0	0
Дисграфии на почве несформированности фонематического анализа и синтеза слов	6	50	6	50	0	0
Оптическая	4	33,3	7	58,3	1	8,3
Аграмматическая	3	25	9	75	0	0

Анализ полученных данных свидетельствует о том, что большая часть дошкольников с ОНР имеют наличие предпосылок ко всем типам дисграфии: акустической, артикулярно-акустической, дисграфии на почве несформированности фонематического анализа и синтеза слов, оптической, аграмматической. Поэтому нами планируется работа по обогащению и совершенствованию комплекса упражнений, направленных на формирование неречевых и речевых предпосылок письма и предупреждение специфических ошибок при овладении письмом у старших дошкольников с ОНР.

Список использованной литературы:

1. Жукова, Н. С. Логопедия. Основы теории и практики / Н. С. Жукова, Е. М. Мастюкова, Т. Б. Филичева. – М. : Книгомир, 2011. – 288 с.
2. Корнев, А. Н. Нарушения чтения и письма у детей / А. Н. Корнев. – СПб. : Речь, 2003. – 330 с.
3. Лиходедова, Л. Н. Определение и причины возникновения дисграфии как специфического нарушения письменной речи / Л. Н. Лиходедова // Ученые записки РГСУ. – 2010. – № 7. – С. 227–229.
4. Парамонова, Л. Г. Дисграфия. Диагностика, профилактика, коррекция / Л. Г. Парамонова. – СПб. : Питер, 2006. – 195 с.

© А.И. Конкина, Е.В. Барцаева, 2016

Alena Konkina, Elena Barcaeva
Mordovian State Pedagogical Institute, Russia, Saransk

IDENTIFYING SPEECH AND NON-SPEECH PREREQUISITES FOR DYSGRAPHIA SENIOR PRESCHOOL CHILDREN WITH GENERAL UNDERDEVELOPMENT OF SPEECH

Abstract: *In the article the peculiarities of speech and non-speech prerequisites for dysgraphia senior preschool children with General underdevelopment of speech. The author presents the results of experimental work.*

Keywords: *dysgraphia, pre-K, General underdevelopment of speech.*

УДК 373.31

Микерова Г.Г., Николаева Н.В.
Кубанский государственный университе, г. Краснодар

ДЕВИАНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ МЛАДШЕГО ШКОЛЬНИКА КАК СЛЕДСТВИЕ НЕБЛАГОПОЛУЧИЯ В СЕМЬЕ

Аннотация: В статье описана связь девиантного поведения младшего школьника с неблагополучием в семье, особенности поведения детей в младшем школьном возрасте, которые приводят к такому поведению, указывается на пристальное внимание к этому явлению со стороны государства, ученых и литераторов.

Ключевые слова: девиантное поведение, младшие школьники, неблагополучие в семье, причины неблагополучия семьи.

Традиционно главным институтом воспитания учащихся является семья. То, что ребенок в детские годы приобретает в семье, он сохраняет в течение всей дальнейшей жизни. Изучение влияния семьи и семейных отношений на развитие личности ребенка отражено в работах отечественных психологов: М.О. Ермихиной, Т.М. Мишиной, В.М. Воловика, А.М. Захарова, А.С. Спиваковской, И.М. Марковской, и др., и зарубежных исследователей: А.Адлера, К. Роджерса, В. Сатир, Ф. Райса, Э.Г. Эйдемиллера, В.В. Юцтискиса, и др. Они отмечают, что именно благополучие в семье поможет им избежать ошибок в воспитании своих детей.

Важность семьи как института образования вызвана тем, что ребенок находится в ней во время значительной части жизни, и по длительности своего воздействия на индивидуальность ни один из институтов воспитания не может сравниться с семьей. Этот факт подтверждается в самом важном государственном документе, который сегодня должен стать ориентиром воспитания младших школьников – «Стратегия развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года (от 29 мая 2015 г. N 996-р г)». В нем одной из задач является: «развитие на основе признания определяющей роли семьи и соблюдения прав родителей кооперации и сотрудничества субъектов системы воспитания (семьи, общества, государства, образовательных, научных, традиционных религиозных организаций, учреждений культуры и спорта, средств массовой информации, бизнес-сообществ) с целью совершенствования содержания и условий воспитания подрастающего поколения России» [4].

В семье закладываются основные личности младшего школьника, и к поступлению в школу он уже более чем наполовину сформировался как индивид. Семья может действовать в качестве как положительного, так и негативного фактора воспитания. Не случайно поэт Себастьян Брант написал такое стихотворение, которое является важным напоминанием об этом каждому педагогу и родителю школьника:

Ребенок учится тому,
Что видит у себя в дому.
Родители пример ему.
Кто при жене и детях груб,
Кому язык распутства люб.
Пусть помнит, что с лихвой получит
Все то от них, чему их учит.

Там, где аббат не враг вина,
Вся братия пьяным – пьяна.
Не волк воспитывал овец,
Походку раку дал отец.
Коль видят нас и слышат дети,
Мы за слова свои в ответе.
И за дела: легко толкнуть
Детей на нехороший путь.
Держи в приличии свой дом,
Чтобы не каяться потом.

Положительное воздействие на личность ребенка состоит в том, что никто, кроме самого близкого для него в семье – матери, отца, бабушки, дедушки, брата, сестры не воспринимают своего ребенка лучше, не любят его так и не заботятся о нем. Никакой другой социальный институт не может потенциально причинить столько вреда в воспитании детей, сколько может сделать семья. Многие отечественные и зарубежные исследователи выделяют неблагополучную семью как один из основных факторов риска формирования девиантного поведения младших школьников. Данное утверждение вполне уместно, так как именно в семье человек проходит первый и самый важный этап своего развития и формирования личности, усваивает принятые в обществе образцы и формы поведения [2].

Актуальность данной темы обусловлена еще и тем, что дети в неблагополучных семьях подвергаются риску нарушения психического и физического развития вследствие жестокого обращения и перенесенных травмирующих ситуаций. Формы поведения, принятые от родителей, плохо поддаются изменениям и остаются на всю жизнь. Так, например, замкнутость, скрытность и озлобленность в неблагополучной семье в последующем становятся обычными компонентами жизни детей, переходящих во взрослую самостоятельную жизнь [6]. Таким образом, в младшем школьном возрасте начинает сильнее проявляться девиантное поведение в виде агрессии, нецензурной брани, потребления алкоголя и табака.

Психологическая сущность социального отклонения, в частности девиантного поведения учащихся начальных классов, может быть определена, если известно по каким психологическим закономерностям

протекает данное явление, какие составляющие его образуют. Два обстоятельства становятся самыми важными предпосылками таких отклонений. Алкоголизм родителей, пренебрежение детьми, попустительство, безразличие взрослых, примыкающих на жестокость, способствуют на самых ранних стадиях роста к их патологическому развитию, в отличие от более поздних, при которых неблагоприятная семейная обстановка – лишь обременение, а вовсе не обязательная предпосылка. Семья обуславливает раннее развитие ряда начальных форм девиации, а именно – трудновоспитуемости, нервных расстройств и т.п. [5].

Даже в самых обычных, устроенных, благополучных, на первый взгляд, семьях, часто случается непредвиденное. Родители озабочены зарабатыванием материальных средств, поэтому уделяют воспитанию детей 1-2 часа в неделю, а иногда и того меньше. Вследствие недостатка семейного воспитания, детей учит улица, телевидение. Они смотрят фильмы ужасов, боевики, эротику, даже новosti они называют «современный боевик». Потребности учащихся растут. Сначала, он хотел покупать каждый день шоколадку, родители ежедневно дают ему деньги на неё. Потом, он хочет покупать каждый день и сладкую воду, на что родители ему тоже дают деньги. Но хорошо, если он покупает именно воду и конфеты, а не сигареты, клей, наркотики, бомбочки... Ребёнку не хватает денег, родителей нет дома, и он начинает брать деньги без спроса, мотивируя тем, что «родителей нет дома и не у кого спросить» или «для кого, как не для меня родители их зарабатывают». А в школе их одежда, внешний вид – ухоженность, причёски, обеспечение учебниками и учебными принадлежностями, имение карманных денег – всё это превозносит их над другими учащимися, а отсутствие этого унижает и ставит в графу «малообеспеченных».

Ещё сложнее в неполных семьях, где зачастую со всеми трудностями справляется одна мать. Здесь учащийся вследствие недостаточного семейного воспитания, может взять деньги, вещи без спроса и у своих товарищей, мотивируя это тем, что: «у друга есть деньги, а у меня нет, я у него возьму, он и не заметит, а завтра ему ещё дадут» или «у друга есть дорогая ручка, а у меня нет, я у него возьму, а ему завтра ещё купят». Итак, современные дети растут на улице, набираются всего, что нужно и не нужно. Учителя в школе не справляются с ужасным, возмутительным поведением детей, а от родителей помощи можно и не ждать. Тем самым снижается воспитательное значение школы во взаимосвязи её с семьей [3].

Неблагоприятные условия жизни и воспитания в семье, проблемы освоения знаниями и связанные с этим неудачи в учебе, неспособность строить взаимоотношения с окружающими и возникающие на этой основе конфликты, различные психофизические отклонения в состоянии здоровья, как правило, ведут к девиации, потере смысла существования.

В каждый период развития ребенка, формируются некоторые психические качества, черты личности и характера. У младшего школьника наблюдаются два процесса развития психики: либо отчуждение от той среды, где он живет, либо приобщение к ней [1]. Если в семье ребенок будет чувствовать отсутствие родительской нежности, любви, внимания, то в этом случае, отчуждение будет действовать как защитный механизм. Проявлениями такого отчуждения могут быть: нарушение общения с окружающими, эмоциональная неустойчивость, повышенная уязвимость, обусловленные психическими заболеваниями, отставанием или задержкой психического развития, разными психическими патологиями. По мере взросления младшего школьника в условиях семейного неблагополучия и связанной с ним прогрессирующей педагогической запущенности возможен переход от девиантного к делинквентному (противоправному) поведению [2].

Эта проблема была актуальна всегда и в связи с вышесказанным её уровень не снижается. Девиантное (отклоняющееся) поведение младших школьников, безусловно, вызывает интерес ученых (Я.И. Гилинский, Ю.А. Клейберг, В.Д. Менделевич), и является предметом специального изучения и объектом педагогического контроля. Исследование девиантного поведения учащихся предполагает междисциплинарный подход к данной проблеме, интеграцию психологических, педагогических, медицинских, правовых знаний о личности. Работы ученых, исследующих девиации (Б.Н. Алмазов, Я.И. Гилинский, А.Б. Фомина), носят научно-исследовательский, академический характер. Ими выявлены причины, вызывающие семейное неблагополучие, негативно воздействующих на ребенка [6], которые взаимосвязаны и взаимозависимы:

- кризисные явления в социально-экономической сфере, которые непосредственно влияют на семью и снижают ее воспитательный потенциал;
- причины психолого-педагогического свойства, связанные с внутрисемейными отношениями и воспитанием детей в семье;
- биологического характера (физически или психически больные родители, дурная наследственность у детей, наличие в семье детей с недостатками развития или детей-инвалидов).

Критерием благополучия или неблагополучия семьи можно считать ее качественное воздействие на детей, отношение к ребенку, выполнение семьей в полном объеме ее воспитательной и социализирующей функции. В последние годы из-за кризиса в экономике, образование и воспитание утратили свое функциональное предназначение, гуманистические тенденции в обществе, отразившиеся и на семье и семейных отношениях. Негативные последствия неблагополучия в семье проявляются довольно быстро и подчас становятся необратимыми. Это и дефекты психического развития ребенка, и его трудный характер, и социальная дезадаптация, и девиантное поведение. В результате страдает не только семья и вступающий в жизнь человек, но и все общество в целом.

Семейная роль в обществе несравнима по своей силе с любыми другими социальными институтами, так как именно в семье формируется и развивается личность человека, происходит овладение им социальными ролями, необходимыми для безболезненной адаптации ребенка в обществе. Воспитание детей рассматривается как стратегический общенациональный приоритет, требующий консолидации усилий различных институтов общества [4]. Именно в семье положено начало морали человека, формируются нормы поведения, раскрывается внутренний мир и индивидуальные качества личности. Семья способствует самоутверждению человека, стимулирует его социальную, творческую деятельность, раскрывает индивидуальность, или наоборот, принимая на себя увеличенную ответственность, приспосабливаясь к изменениям своей роли и финансового положения. Родители часто терпят неудачу в попытках адаптироваться к изменившимся условиям жизни, в результате семья становится неблагополучной, что часто приводит к девиантному поведению младших школьников.

Список использованной литературы:

1. Воспитание трудного ребёнка: Дети с девиантным поведением /Под ред. М.И. Рожкова. – М.: Владос, 2001.
2. Змановская Е.В. Девиантология (Психология отклоняющегося поведения). – М.: Академия, 2003. – 288 с.
3. Микерова Г.Г. Взаимодействие семьи и образовательных учреждений в организаторской деятельности педагога // Концепт – 2012. – № 3. – С. 108-112.
4. Стратегия развития воспитания в Российской Федерации (2015 – 2025 гг.)//Концепция долгосрочного прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2025 года // <http://www.mon.gov.ru/work/nti/dok>
5. Педагогика: Семья-Школа-Общество //Кол. монография – Том. 7 – Воронеж: ВГПУ, 2006 – 349 с.
6. Шульга Т.И. Работа с неблагополучной семьей. – М.: Дрофа, 2005. – 254 с.

© Г.Г. Микерова, Н.В. Николаева, 2016

Mikerova G.G, Nikolaeva N.V.
Kuban State University, Krasnodar

DEVIANT BEHAVIOR OF YOUNGER SCHOOLBOYS AS A CONSEQUENCE OF TROUBLE IN THE FAMILY

Abstract: *This article describes the relationship of deviant behavior of younger schoolboys with a disadvantage in the family, especially the behavior of children in the early school years, that lead to such behavior, indicated on the attention to this phenomenon by the government, scientists and writers.*

Keywords: *deviant behavior of younger schoolchildren, trouble in the family, causes family troubles.*

УДК 37.0

Тимофеева С.А.,
Новосибирский государственный педагогический университет,
г. Новосибирск

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ РЕЧЕВЫХ НАРУШЕНИЙ У БОЛЬНЫХ С ПОРАЖЕНИЯМИ ГОЛОВНОГО МОЗГА

Аннотация: *В статье проведен анализ диагностических мероприятий по обследованию речи у больных с поражениями головного мозга. Данное направление представляет важнейший этап и включает исследование различных видов речевой деятельности. Приведены требования, предъявляемые на современном этапе к диагностическим методикам.*

Ключевые слова: *афазия, принципы восстановительного обучения, концепции восстановления речевой деятельности.*

При выявлении речевых нарушений на раннем этапе восстановления следует учитывать, что любое поражение головного мозга сопровождается перифокальными изменениями, явлениями набухания и отёка, ликворо- и гемодинамическими сдвигами, снижением тонуса нервных клеток, связанным с функциональными

расстройствами ретикуляторной формации ствола головного мозга. По мере снижения патологических явлений, временно выпавшие функции могут восстанавливаться в своём прежнем виде [3, с.8].

В качестве научной основы нейропсихологической реабилитации больных с локальными поражениями головного мозга и восстановления высших психических функций выступают современные представления:

- об общественно-историческом происхождении высших психических функций;
- об их прижизненном формировании;

- о сложном взаимодействии биологического и социального, в результате которого формируются при жизни человека новые функциональные системы.

Концепции, разработанные А.Р. Лурией [4, с.217] и его сотрудниками, также являются научной теоретической основой восстановления речевой деятельности:

1. новые представления о генезе, формировании и распаде высших психических функций;

2. учение о функциональных системах как психофизиологической основе высших психических функций;

3. учение о динамической и системной локализации высших психических функций в головном мозге;

4. учение о «факторе», лежащем в основе дефекта функции, на основе которого и формируется синдром;

5. новое учение о синдроме и симптоме.

Научные принципы восстановительного обучения складываются из современных научных основ нейрохирургической реабилитации и восстановления речевой деятельности. Естественно, что все формы афазии, различные по всем параметрам, нуждаются в различных методах восстановительного обучения, адекватных, прежде всего механизму нарушения. В этой связи восстановительное обучение начинается с нейропсихологического обследования больного, которое обеспечивает квалификацию дефекта, то есть вычленение механизма нарушения, синдромный анализ афазии.

Для определения этапа, на котором нарушено формирование речевого сообщения, А.Р. Лурия [5, с.76] выделил пять приёмов, которые могли бы обеспечить наибольшую полноту исследования и дать ясную клиническую картину, насколько нарушена речь у больных при локальных поражениях головного мозга:

- клиническое прослеживание спонтанной речи больного;

- исследования диалогической речи с больным;

- изучение повторной речи больного;

- изучение того, насколько у больного остался сохранным процесс нахождения нужных лексических единиц и не имели ли у него место либо затруднения в таком нахождении, либо замены нужной лексической единицы на побочную;

- анализ самостоятельной монологической речи больного.

При выявлении речевых нарушений по А.Р. Лурии [4, с. 112], следует опираться на следующую схему:

1. анализ клинической картины и выделение в ней существенных признаков;

2. выделение основного дефекта;

3. выделение (прогностического) фактора;

4. выделение симптомокомплекса;

5. выделение синдрома на основе симптомокомплекса;

6. окончательное выделение центрального механизма (фактора);

7. анализ психологической картины нарушения речи (памяти и интеллектуальной деятельности).

Нейропсихологическая методика Е.Д. Хомской [6, с.11], включающая в себя задания для выявления речевых нарушений, состоит из четырнадцати пунктов, диагностика начинается с тщательного ознакомления с историей болезни, данными инструментального исследования, осмотром невролога и других узких специалистов. Большое внимание уделяется состоянию психоэмоциональной сферы больного. Проводится оценка латеральной организации функций, исследование внимания, зрительного и зрительно-пространственного гнозиса, соматосенсорного гнозиса, слухового гнозиса и слухомоторных координаций, и лишь потом проводится исследование речевой деятельности (чтения, письма, счёта) и на последнем этапе проводится исследование эмоционально-личностной сферы.

Методика Т.Г. Визель [2, с.49] состоит из пяти блоков, направленных на обследование соответствующей языковой функции. Каждый блок подразделяется на разделы соответствующим входящим в функцию звеньям. Задания представлены в виде проб. Часть проб не отличается от методик других авторов, но их систематизация и интерпретация имеет принципиальные отличия. Обычно вербальные и невербальные пробы выделяются в отдельные блоки, здесь же они объединены так, чтобы была видна взаимосвязь отдельных звеньев функции. Это сделано для того, чтобы выяснить на какие сохранные системы можно опираться в восстановительном обучении. К каждой пробе дается подробный комментарий с указанием цели пробы, основной патологической симптоматики, диагностического значения пробы, приоритетных методов формирования и коррекции функции [1, с.18].

Поражение различных отделов мозга приводит к нарушению формирования речевого высказывания на разных его этапах. При анализе нейропсихологических методик таких авторов, как А.Р. Лурия [4, с.170], Т.Г. Визель [2, с.54], Е.Д. Хомская [6, с.9], их систематизации, можно установить, что все диагностики должны отвечать нескольким общим требованиям:

1. содержать в себе минимальный набор заданий, которые позволяют максимально исследовать состояние речи, праксиса, гнозиса, специальных видов памяти и другие, и тем самым установить точную клиническую картину;

2. пробы должны быть доступны взрослому, почти здоровому человеку с низким уровнем образования, а усложнённые варианты могут использоваться индивидуально, в зависимости от культурного уровня пациента;

3. в обследование должны входить пробы, направленные на выявление нарушений высших психических функций разной степени тяжести, слабовыраженных, которые нельзя выявить при обычном клинико-психологическом обследовании;

4. методика должна быть стандартна и не препятствовать принципу нейропсихологического исследования – качественному и структурному исследованию синдрома, а результаты обследования должны быть доступны на всём сроке реабилитации;

5. могут включаться задания, индивидуального характера, для уточнения заключения.

Нейропсихологическое обследование для выявления нарушения речевой деятельности нужно строить с учётом индивидуальных особенностей больного, конечно у каждого логопеда – практика есть уже отработанная схема работы, но она должна отвечать основным требованиям научной обоснованности и анализа получаемых данных, исходя из законов нейропсихологии как науки.

Список использованной литературы:

1. Васерман Л.И., Дорофеева С.А., Меерсон Я.А. Методы нейропсихологической диагностики. /Л.И. Васерман, С.А. Дорофеева, Я.А. Меерсон. – Санкт-Петербург: Изд-во «Стройлеспечатль», 1997. – 315с.
2. Визель Т.Г. Основы нейропсихологии. /Т.Г. Визель. – Москва : АСТ: Астрель: Транзиткнига, 2005. – 384 с.
3. Зайцев И.С. Афазия. /И.С. Зайцев. – Минск: БГПУ им. Максима Танка, 2006. – 36с.
4. Лурия А.Р. Высшие корковые функции человека и их нарушение при локальных поражениях головного мозга. / А.Р. Лурия; РАО. – 3-е изд. – Москва: Академический Проект, 2000. – 512с.
5. Лурия А.Р. Письмо и речь: Нейролингвистические исследования. /А.Р. Лурия.-М.: Изд-во «Академия», 2002. – 352с.
6. Хомская Е.Д. Нейропсихологическая диагностика. Альбом. /Е.Д. Хомская. - М.:2007. – 46с

© С.А. Тимофеева, 2016

S.A. Timofeeva,
Novosibirsk state pedagogical University, Novosibirsk, Russia

ANALYSIS OF MODERN METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS FOR THE IDENTIFICATION OF SPEECH DISORDERS IN PATIENTS WITH BRAIN LESIONS

Abstract: *In the article the analysis of diagnostic procedures for the examination of language in patients with brain lesions. This area is the most important stage and includes a study of various types of speech activity. Given the demands on the modern stage, for diagnostic techniques.*

Key words: *aphasia, principles of rehabilitative training, the concept of recovery of speech activity.*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 159.99

Доценко А.Е.
Научный руководитель: профессор Разуваева Т.Н.
НИУ «БелГУ», г. Белгород

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ У АКЦЕНТУИРОВАННЫХ ПОДРОСТКОВ

Аннотация: *В подростковом возрасте дети стремятся к активному включению в деятельность, формированию и проявлению морально-нравственных качеств, в том числе и ответственности. В зависимости от типа акцентуации подростки с разной степенью ответственности и самостоятельности*

направляют свою активность на различные сферы жизни. В статье представлены результаты исследования особенностей проявления ответственности у акцентуированных подростков.

Ключевые слова: подростковый возраст; ответственность; акцентуация характера; черты характера.

Среди актуальных проблем психологии особое место занимает проблема изучения личности. Подростковый возраст считается ключевым в ее развитии, периодом второго рождения. Главным личностным новообразованием данного периода является переход на новый уровень самосознания, что проявляется в стремлении и желании подростка понять самого себя, свои возможности и особенности, делающие его уникальным и неповторимым. Согласно Л.С. Выготскому, в подростковом возрасте происходит осознание себя как известного единства, что, в конечном результате, является центральной точкой всего переходного возраста [1]. Существенными характеристиками личности подростка является самостоятельность и ответственность. Умение самостоятельно принимать решения и отвечать за их результат является основой формирования целостной модели ответственного поведения. Формирование ответственности, в первую очередь, связано с отношением подростка к своим обязанностям, различным по-своему характеру (учеба, семья, общественная работа и др.) и содержанию. Поэтому работа, направленная на ее формирование и коррекцию на данном возрастном этапе, должна проводиться с максимальной осторожностью, ведь подростничество – один из самых сложных и важных этапов в жизни человека, и от него зависит дальнейшее развитие личности.

Традиционно, ответственность рассматривается в качестве социально значимого личностного качества, которое в обязательном порядке необходимо развивать, формировать, воспитывать. Качество, обеспечивающее не только личностный рост индивида, но его элементарное выживание (К. Муздыбаев, Л.С. Славина, К.А. Абульханова-Славская, В.Н. Дружинин, С.Л. Рубинштейн, Д.А. Леонтьев и др.).

В подростковом возрасте складываются устойчивые формы поведения, активно формируется характер, при этом некоторые черты выходят на первый план, затмевая другие. Сила выраженности данных черт может привести к их акцентуации (Э. Крепелин, К. Леонгард, А.Е. Личко, П.Б. Ганнушкин, Э. Кречмер, К. Шнайдер и др.). В большом психологическом словаре акцентуация характера рассматривается, как «...высокая степень выраженности отдельных черт характера и их сочетаний, представляющая крайний вариант нормы, граничащий с психопатией» [2, с. 31]. Выявление типа акцентуации позволяет установить специфические особенности проявления ответственности и гармонизировать ее развитие, что, в свою очередь, может способствовать адаптации личности в современных социокультурных условиях.

Целью данного исследования являлось выявление особенностей проявления ответственности у акцентуированных подростков.

В исследовании приняли участие 40 школьников 8-9 классов Муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения "Средняя общеобразовательная школа №39" г. Белгорода в возрасте от 13 до 16 лет.

С целью выявления акцентуаций характера у подростков использовался «Патохарактерологический диагностический опросник» (Иванов Н.Я., Личко А.Е., 1995). Различные аспекты ответственности изучались с помощью методики В.П. Прядина «Ответственность как системное качество личности».

На основании индивидуальных ответов испытуемых по опроснику «ПДО» (Иванов Н.Я., Личко А.Е.) был создан средний профиль, характеризующий акцентуации характера в выборке.

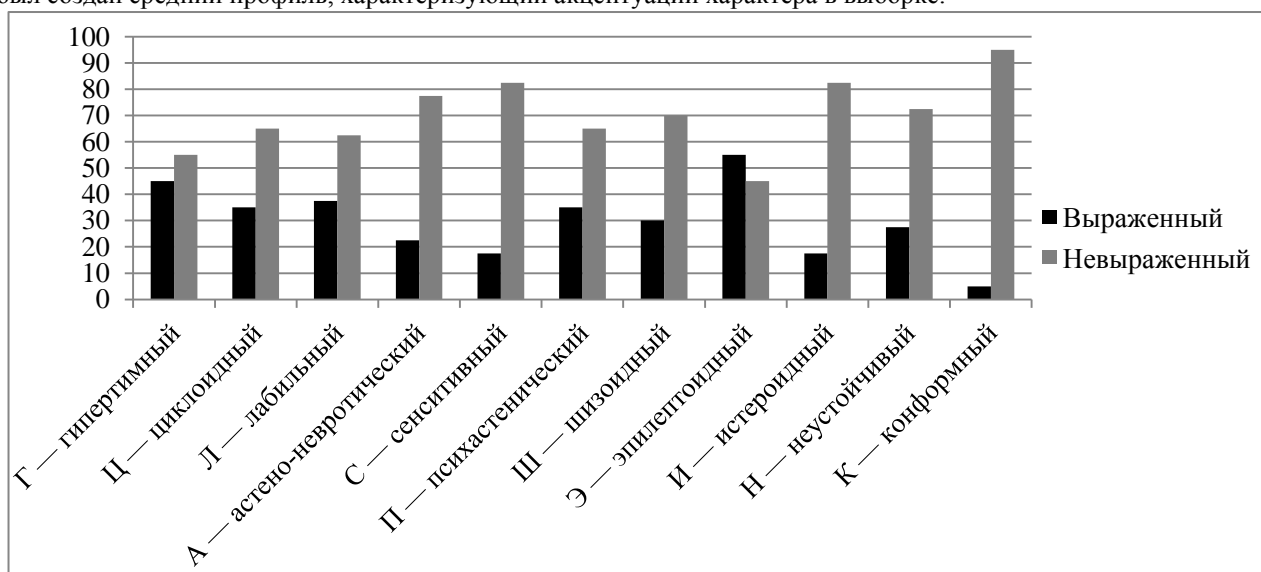


Рис.1. Распределение подростков по акцентуациям характера (в %)

Результаты диагностики свидетельствуют о доминировании эпилептоидной акцентуации характера у старших подростков, что составляет 55% всей выборки (22 учащихся) (Рис.1.). Это обусловлено тем, что в подростковом возрасте происходит интенсивное развитие и рост организма, усиленно вырабатываются новые гормоны. За их выработку отвечает нервная система, которая на данном этапе характеризуется неуравновешенностью процессов возбуждения и торможения: возбуждение преобладает над торможением, в результате чего у подростков часты вспышки гнева, нервозность, тоска и раздражительность.

Кроме того, Л.С. Выготский отмечал, что в подростковом возрасте возникает необходимость самостоятельно планировать свою деятельность, достигать автономии и независимости от родителей [1]. При этом важна не столько сама возможность отвечать за все, что происходит в жизни, сколько признание взрослыми (родителями, учителями, знакомыми и окружающими) этой возможности. Непринятие данной позиции родителями вызывает у подростка аффективную взрывчатость.

У 45% опрошенных (18 учащихся) выражен гипертимный тип акцентуации, что можно объяснить особенностями социальной ситуации развития. Так, у современных подростков наблюдается тенденция стремления к лидерству, нацеленность на достижение успеха. Однако возможности и способности далеко не каждого позволяют реализовать желание, занять лидерскую позицию, стать первым среди первых. Подавление их активности и лидерских тенденций нередко приводит к бурным, но коротким во времени вспышкам раздражения.

В равной степени среди старших подростков представлены лабильный (37,5%), циклоидный (35%) и психастенический (35%) типы акцентуации. Лабильные подростки характеризуются частой сменой настроения, искренностью чувств и потребностью в сопереживании. Их чрезмерная эмоциональность сочетается с вегетативной лабильностью, что проявляется в изменении цвета лица, частоты пульса и др. Подростки с циклоидным типом акцентуации отличаются низкой работоспособностью, потерей интереса ко всему. Нарекания в их адрес способны навести на мысли о собственной неполноценности и ненужности. Психастеническим подросткам свойственны нерешительность и тревожная мнительность, кроме того, ими тяжело переносится утрата или отвержение со стороны значимых лиц или референтной группы, поскольку многие идеи о ролях и ценностях определяются принадлежностью к той или иной группе. У 30% опрошенных наблюдается шизоидный тип, главными чертами которого является замкнутость и недостаток интуиции в процессе общения. Как следствие, подросткам трудно устанавливать неформальные, эмоциональные контакты, понимать чужие переживания, угадывать желания других. У подростков с неустойчивым типом (27,5%) наблюдается нежелание трудиться: ни работать, ни учиться. Они нехотя подчиняются контролю со стороны, при этом всегда ищут случаи увильнуть от любого труда. Стараются не думать о возможных трудностях и неприятностях в их жизни. Как не парадоксально, но большинство старших подростков (72,5%) не имеют сильной тяги к развлечениям, удовольствиям, праздности, отсутствует необходимость в постоянном контроле со стороны взрослых. Астено-невротические подростки (22,5%) отличаются повышенной утомляемостью, раздражительностью и повышенным вниманием к проблемам собственного здоровья.

Реже встречаются подростки с сенситивным (17,5%) и истероидным (17,5%) типами акцентуации характера.

Результаты исследований И.В. Бадиева [3], занимающегося типологией акцентуаций характера в подростковом возрасте, можно соотнести с результатами данной работы: лидирующие позиции занимают эпилептоидный, гипертимный и лабильный типы. В исследованиях З.А. Арскиева также доминирующими являются гипертимный, циклотимный (циклоидный) и возбудимый (*эпилептоидный*) типы акцентуации характера [4].

Изучение ответственности старших подростков позволяет сделать следующие выводы. Общий анализ данных показал преобладание ситуативной ответственности – средний уровень с тенденцией к высокому (Рис.2.).

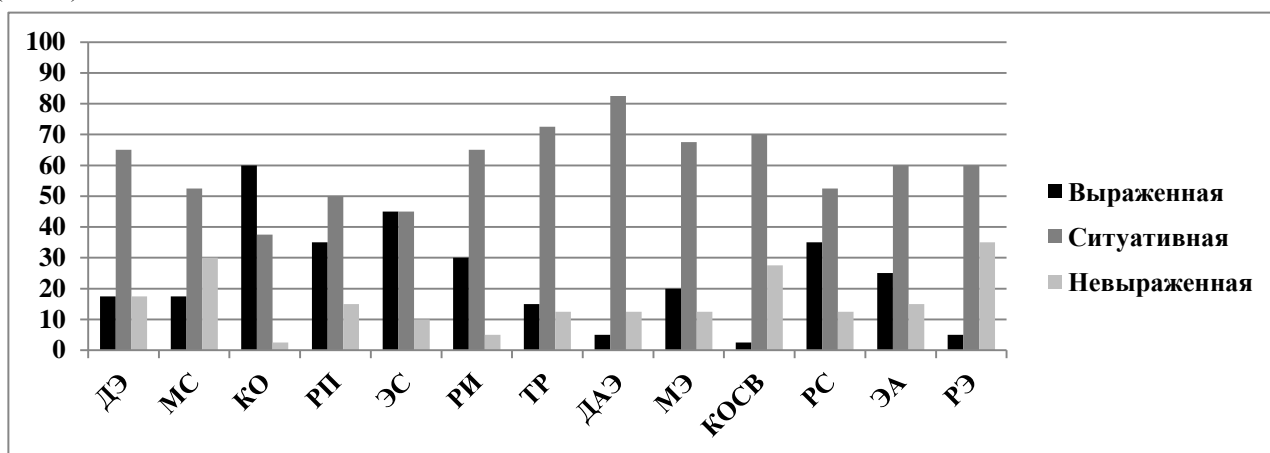


Рис.2. Данные о выраженности ответственности в старшем подростковом возрасте (в %)

Примечание: ДЭ - динамическая эргичность; ДАЭ - динамическая аэргичность; МС - мотивация социоцентрическая; МЭ-мотивация эгоцентрическая; КО-когнитивная осмысленность; КОСВ - когнитивная осведомленность; РП - результативность предметная; РС - результативность субъектная; ЭС - эмоциональность стеническая; ЭА-эмоциональность астеническая; РИ - регуляторная интернальность; ИС – искренность; РЭ - регуляторная экстернальность; ТР – трудности.

Далее более подробно остановимся на каждой шкале.

У 65% опрошенных динамическая эргичность ($M_e=20,2$) находится на среднем уровне, что характеризует их в целом как обязательных, способных выполнять свои обещания и заданную работу без дополнительного контроля со стороны родителей и учителей.

В большей степени среди подростков доминирует эгоцентрическая мотивация ($M_e=21$), проявляющаяся в стремлении и желании обратить на себя внимание в процессе выполнения ответственных дел. Мотивационная цель заключается в получении поощрения, вознаграждения, а также избегания возможного наказания.

Когнитивная осмысленность у большинства подростков (60%) находится на высоком уровне ($M_e=25,5$): уже на данном возрастном этапе они понимают стержневую основу ответственности. Как следствие, подростки всегда стараются трудиться усердно, выполняя порученное им дело. При этом они четко понимают и осознают конечный результат своих собственных действий.

Анализ данных показал наличие двоякого отношения старших подростков к результату их деятельности: у 35% опрошенных предметность принимает высокое значение ($M_e=21,4$), что свидетельствует об их добросовестности, самоотверженности и продуктивности при выполнении коллективных дел. Результативная субъективность, т.е. проявление ответственности в делах, связанных с личным благополучием также находится на высоком уровне (35%).

Полученные результаты свидетельствуют о неоднозначности эмоционального реагирования старших подростков на выполнение ответственных дел. Зачастую подростки испытывают чувство страха, прежде чем взяться за ответственное задание ($M_e=23$), однако выполнение серьезной и ответственной работы в интересах дела, доставляет им радость и удовлетворение ($M_e=21,9$).

Косвенным путем удалось определить направленность локуса контроля старших подростков в ходе выполнения ответственного дела. Так, у большинства учащихся доминирует интернальный локус контроля (высокий уровень у 15% и средний – у 70%), что проявляется в их самостоятельности, самокритичности и независимости при выполнении ответственных дел ($M_e=22,5$). У 35% опрошенных регуляторная экстернальность находится на низком уровне (у 60% - на среднем). Таким образом, старшие подростки чувствуют свою собственную ответственность за все события в их жизни и не стремятся перекладывать ее на других людей или обстоятельства.

Анализируя шкалу «трудности» (ТР), можно говорить об их ситуативной встречаемости у учащихся при выполнении ответственного дела ($M_e=19,5$). При этом всего у 15% опрошенных подобного рода задания вызывают некоторые затруднения при их выполнении, в то время как у 12,5% трудностей не возникает. Причины такого разброса могут скрываться и в наличии того или иного типа акцентуации характера, и в направленности мотивации учащихся (на успех/неудачу).

Схожие результаты можно встретить в исследованиях *Е.В. Маликовой*. Изучая проявление ответственности подростков с различной направленностью личности, она указывает на то, что в целом деятельность подростков не требует контроля со стороны взрослых. Они ответственно подходят к выполнению того или иного дела, четко понимая, что хотят получить в итоге и могут предвидеть результаты своих собственных действий [5].

Изучение ответственности старших подростков с различными акцентуациями характера позволяет сделать следующие выводы (**Табл.1.**).

Таблица 1.

Выраженность ответственности у подростков с разными акцентуациями характера (M_e)

Тип акцентуации	Компоненты ответственности												
	ДЭ	МС	КО	РП	ЭС	РИ	ТР	ДАЭ	МЭ	КОСВ	РС	ЭА	РЭ
Э — эпилептоидный	20,5	19,0	25,3	21,3	23,0	23,3	19,8	19,4	20,9	17,9	22,3	22,5	18,8
Г — гипертимный	20,7	17,9	24,1	21,3	22,8	22,4	19,4	20,1	21,8	17,8	21,6	22,1	17,9

Л — лабильный	19,7	17,7	24,5	20,3	21,7	22,3	19,2	19,2	22,0	17,2	20,5	22,1	18,4
Ц — циклоидный	18,2	15,9	22,5	19,4	20,2	21,2	19,1	19,6	21,6	17,4	19,7	21,6	17,6
П — психастенический	20	18	23,7	21,6	21,6	23,1	20,4	19,9	21,9	17,5	20,8	22,3	18,4

Примечание: ДЭ - динамическая эргичность; ДАЭ - динамическая аэргичность; МС- мотивация социоцентрическая; МЭ-мотивация эгоцентрическая; КО-когнитивная осмысленность; КОСВ - когнитивная осведомленность; РП - результативность предметная; РС - результативность субъектная; ЭС - эмоциональность стеническая; ЭА-эмоциональность астеническая; РИ - регуляторная интернальность; ИС – искренность; РЭ - регуляторная экстернальность; ТР – трудности.

Высокая выраженность когнитивной осмысленности у всех выявленных типов акцентуации (эпилептоидный, гипертимный, лабильный, циклоидный, психастенический) свидетельствует о развитом чувстве осознанности подростками своих действий, понимании и предвосхищении конечного результата.

Эмоциональная стеничность характерна в большей степени для эпилептоидов и гипертимиков, что обусловлено особенностями самих типов акцентуации, в то время как астеничность на достаточно высоком уровне встречается у представителей всех типов.

Для эпилептоидных, гипертимных, лабильных и психастенических подростков, обладающих высоким уровнем регуляторной интернальности, характерны самостоятельность, самокритичность и независимость при выполнении ответственных дел.

Проявление ответственности в делах, связанных с личным благополучием и с самореализацией в большей степени выражено у представителей эпилептоидного типа. Причина этого заключается в особенностях самого типа, поскольку, как отмечал А.Е. Личко, желание эпилептоидов властвовать над другими сочетается со стремлением наводить «свои порядки», нетерпимостью к инакомыслию [6]. Для получения собственной выгоды они стараются подольститься к «начальству» показной исполнительностью и завладеть положением, дающим власть над другими подростками.

Эгоцентрическая мотивация, характеризующаяся желанием обратить на себя внимание при выполнении ответственного дела, в большей степени характерна для подростков с лабильным типом акцентуации, поскольку для них велика потребность в сопереживании, внимании со стороны, они тонко чувствуют отношение к себе окружающих.

Далее в ходе корреляционного анализа было установлено наличие прямой связи когнитивной осмысленности с эпилептоидным ($r_s=0,478$; $p \leq 0,05$) и лабильным типом акцентуации ($r_s=0,486$; $p \leq 0,05$). Это свидетельствует о том, что педантичная аккуратность, обдуманность в принятии решений и осмотрительность сказываются на последовательном выполнении деятельности, упорности в достижении намеченного.

Кроме того, наблюдается прямая тесная связь эмоциональной астеничности с эпилептоидным ($r_s=0,532$; $p \leq 0,01$) и лабильными типами акцентуации ($r_s=0,486$; $p \leq 0,05$), эмоциональной стеничности и гипертимного типа ($r_s=0,432$; $p \leq 0,05$). Как следствие, крайняя изменчивость настроения, чрезмерная эмоциональность оказывают влияние на эмоциональное реагирование старших подростков при выполнении ответственных дел.

Наблюдается прямая связь регуляторной интернальности и психастенического типа акцентуации ($r_s=0,473$; $p \leq 0,05$): нерешительность, тревожная мнительность, навязчивость психастеников усиливается при первых требованиях к чувству ответственности.

Таким образом, результаты исследования показали, что развитое чувство осознанности действий, понимание и предвосхищение конечного результата присутствует у подростков вне зависимости от типа акцентуации. При этом отдельные составляющие ответственности у подростков с разными типами акцентуации различны.

Список используемой литературы

1. Выготский, Л.С. Собрание сочинений /Л.С. Выготский. В 6-ти т. Т. 4 Детская психология /Под ред. Д.Б. Эльконина. – М.: Педагогика, 1984. – 432 с.
2. Мещеряков, Б.Г. Большой психологический словарь 4-е изд., дополн. и испр. /Б.Г. Мещеряков, В.П. Зинченко.– М.: АСТ, СПб.: Прайм-Еврознак, 2008. – 868 с.
3. Бадиев, И.В. Типология акцентуаций характера у подростков /И.В. Бадиев // Вестник БГУ. 2015. №5. – С. 60-65.

4. Арскиева, З.А. Психологические особенности влияния акцентуации характера на ответственность подростка /З.А. Арскиева // Вопросы современной педагогики и психологии: свежий взгляд и новые решения: Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3. Екатеринбург, 2016. – С. 201-202.

5. Маликова, Е.В. Особенности проявления ответственности подростков с различной направленностью личности /Е.В. Маликова // Мир науки, культуры, образования. № 6-1. г. Бийск, 2010. – С. 92-94.

6. Личко, А.Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков: патохарактерологический диагностический опросник для подростков (ПДО) /А.Е. Личко. – СПб.: Речь, 2013. – 251 с.

©А.Е. Доценко, 2016

Dotsenko A.Y.

Scientific adviser: Razyvaeva T.N.

Belgorod State National Research University, Belgorod

THE PECULIARITIES OF THE MANIFESTATION OF THE ACCENTUATED TEENAGER'S RESPONSIBILITY

Abstract: *When teenagers children are searching for the active inclusion into the activity, formation and manifestation of the moral qualities including the responsibility. Depending on the accentuation type teenagers with the different degree of the consciousness, responsibility and independence direct their activity to various spheres of the life. The article is devoted to the results of the research of the peculiarities of the manifestation of the accentuated teenager's responsibility.*

Keywords: *teenage age; responsibility; character accentuation; traits of character.*

УДК 159.99

Коновалова А.А.

Научный руководитель: профессор Разуваева Т.Н.
НИУ «БелГУ», г. Белгород

ВЗАИМОСВЯЗЬ САМООТНОШЕНИЯ И ЛОКУСА КОНТРОЛЯ ЛИЧНОСТИ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ

Аннотация: *Одной из центральных задач юношеского возраста является формирование самооотношения. Самоотношение – это устойчивая личностная характеристика, которая тесно связана с другими свойствами личности, в частности с локусом контроля. В статье представлены результаты исследования особенностей структуры самооотношения у юношей с разной направленностью локуса контроля.*

Ключевые слова: *самоотношение, локус контроля, интернальность, экстернальность.*

Среди актуальных проблем психологии особое место занимает проблема изучения личности. Юношеский возраст – период, характеризующийся бурным развитием и становлением личности, формированием мировоззрения, ценностных ориентаций, открытием собственного Я.

Целостное становление личности возможно при наличии таких характеристик, как позитивное самооотношение, адекватная самооценка и уровень притязаний, ориентация на успех. Являясь устойчивой личностной чертой, самооотношение тесно связано с другими свойствами личности, в частности с локусом контроля. Оно оказывает влияние на формирование содержания, структуры и формы проявления целой системы психологических особенностей личности.

Ведущую роль самооотношения в нормальном функционировании личности отмечают многие отечественные и зарубежные психологи (И.С. Кон, С.Р. Пантिलеев, В.В. Столин, Н.И. Сарджвеладзе, И.И. Чеснокова, К. Роджерс, К. Хорни и др). В структуру самооотношения Н.И. Сарджвеладзе включает самопознание, самооценку, эмоциональное отношение к себе, самоконтроль, саморегуляцию [1].

Понятие «локус контроля» было введено в 1954 году американским психологом Дж. Роттером. Однако истоки его изучения можно обнаружить еще в концепциях Т. Веблена, Р. Мертон, М. Вебера и Э. Дюркгейма. В отечественной психологии диагностикой парциальных (частичных) шкал локуса контроля занимались Е.Ф. Бажин, Е.А. Голынкина, А.М. Эткинд [2]. В большом психологическом словаре под локусом контроля понимается «склонность человека приписывать ответственность за происходящие в жизни события и

результаты своей деятельности внешним силам (экстернальный, внешний локус контроля), либо собственным способностям и усилиям (интернальный, внутренний локус контроля)» [3, с. 241].

Целью нашего исследования являлось выявление особенностей связи самооотношения личности и локуса контроля в юношеском возрасте.

Исследование особенностей связи самооотношения и локуса контроля в юношеском возрасте проводилось на базе НИУ «БелГУ». Объем выборки составил 40 человек. В исследовании приняли участие студенты в возрасте от 18 до 21 года.

Для исследования уровня самооотношения был использован «Опросник исследования самооотношения (МИС)», разработанный В.В. Столиным и Р.С. Пантелеевым. Направленность локуса контроля изучалась с помощью опросника «Уровень субъективного контроля» Дж. Роттера (адаптация Е.Ф. Бажина, С.А. Голькиной, А.М. Эткинда). Характер связи между исследуемыми явлениями был установлен при помощи коэффициента корреляции r-Спирмена, достоверность различий в структуре самооотношения юношей с различным локусом контроля выявлялась с помощью непараметрического критерия «U» Манна-Уитни.

Результаты исследования самооотношения свидетельствуют о преобладании среднего уровня выраженности факторов самооотношения (Табл.1.).

Таблица 1
Выраженность факторов самооотношения в студенческом возрасте

№	Шкалы	Количество человек соответственно уровню значений					
		Низкий уровень		Средний уровень		Высокий уровень	
		Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
1	Открытость	3	8	36	90	1	2
2	Самоуверенность	13	32	20	50	7	18
3	Саморуководство	4	10	30	75	6	15
4	Зеркальное Я	8	20	31	78	1	2
5	Самоценность	6	15	24	60	10	25
6	Самопринятие	9	22	27	68	4	10
7	Самопривязанность	16	40	21	52	3	8
8	Конфликтность	2	4	31	78	7	18
9	Самообвинение	2	4	35	88	3	8

Для большинства опрошенных юношей характерна достаточно высокая уверенность в себе (у 18% - высокий, у 50% - средний уровень по шкале «самоуверенность») и отсутствие высокой напряженности (78% респондентов продемонстрировали средний уровень по шкале «внутренняя конфликтность»). Юноши и девушки считают себя способными решать многие жизненные вопросы, при этом они проявляют выраженную способность к личному контролю, стремятся к постоянной оценке всего, что происходит в их внутреннем мире.

Показатели «саморуководства» также достаточно высоки (у 75% - средний уровень), лишь 10% юношей и девушек имеют низкие показатели по данному параметру. Это говорит о том, что студенты отчетливо переживают собственное «Я» как внутреннюю основу, которая определяет их личность и жизнедеятельность. Они умело организуют свою деятельность, выстраивают отношения с окружающими и способны предсказать последствия своих действий.

По шкале «открытость» у 90% опрошенных студентов выявлены средние показатели, как следствие, юноши и девушки относятся к себе избирательно, предпочитают половинчатость в оценках и анализе собственных поступков.

Большинству респондентов характерно дружеское отношение к себе, согласие с собой, одобрение своих планов и желаний, о чем свидетельствуют показатели по шкале «самопринятие» (низкий показатель - у 23%, высокий - у 10%, средний - у 68% опрошенных) и «самоценность» (25% - высокий уровень, 60% - средний, 15% - низкий).

Несмотря на то, что большинство юношей нашей выборки принимают себя такими, какие они есть, у 53% наблюдаются средние значения по шкале «самопривязанность», что указывает на избирательность отношения к своим личностным свойствам, респонденты стремятся изменить некоторые свои качества, сохранив при этом остальные. В то же время 40% опрошенных открыты новому опыту познания себя, ищут соответствия реального и идеального «Я», они готовы и хотели бы измениться в лучшую сторону. Переоценка взглядов в отношении самого себя, своих качеств и поступков, поиск себя - все это является отличительными чертами юношеского возраста.

Избирательное отношение к себе наблюдается у 88% респондентов. Беря на себя вину за те или иные поступки и действия, они выражают гнев и досаду в адрес окружающих. 4% проявляют тенденцию к отрицанию собственной вины в конфликтных ситуациях. Кроме того, 8% испытуемых составляют те, кто видит в себе, прежде всего недостатки, чаще всего в своих неудачах и промах они обвиняют себя.

Таким образом, исследование показало, что большинство респондентов нашей выборки уверены в себе, считают, что сами управляют своей жизнью, контролируют то, что с ними происходит. По их мнению, окружающие относятся к ним благосклонно, юноши легко устанавливают контакты, способны добиться расположения, принимают себя, несмотря на недостатки, но готовы меняться и открывать новые стороны своего «Я». Такие черты являются типичными для юношей.

Анализ уровня субъективного контроля позволил выявить направленность локуса контроля юношей и девушек. Средние показатели профиля УСК свидетельствуют о преобладании в юношеском возрасте экстернального локуса контроля (Табл.2.).

Таблица 2
Выраженность уровней локализации контроля юношей и девушек

УСК	Высокий (интернальный)		Низкий (экстернальный)	
	Кол-во опрошенных	В %	Кол-во опрошенных	В %
Ио	13	33	27	67
Ид	23	58	17	42
Ин	14	35	26	65
Ис	14	35	26	65
Ип	9	23	31	77
Им	20	50	20	50
Из	9	23	31	77

67% опрошенных юношей и девушек являются экстерналами. Они склонны приписывать причины большинства жизненных событий факторам, независящим от них самих (случайность, везение, помощь других людей и т.д.). Как следствие, юноши часто не замечают связи между собственными действиями и происходящими в их жизни значимыми событиями. По их мнению, все, что происходит в жизни – это результат случая или действия других людей. У 33% респондентов наблюдается интернальный локус контроля. Они убеждены в том, что от собственной компетентности, целеустремленности, уровня способностей зависят их успехи и неудачи. Как следствие, юноши-интерналы уверены в себе и своих силах, настойчивы на пути к достижению цели. Рассмотрим более подробно каждую шкалу УСК (Рис.1.).

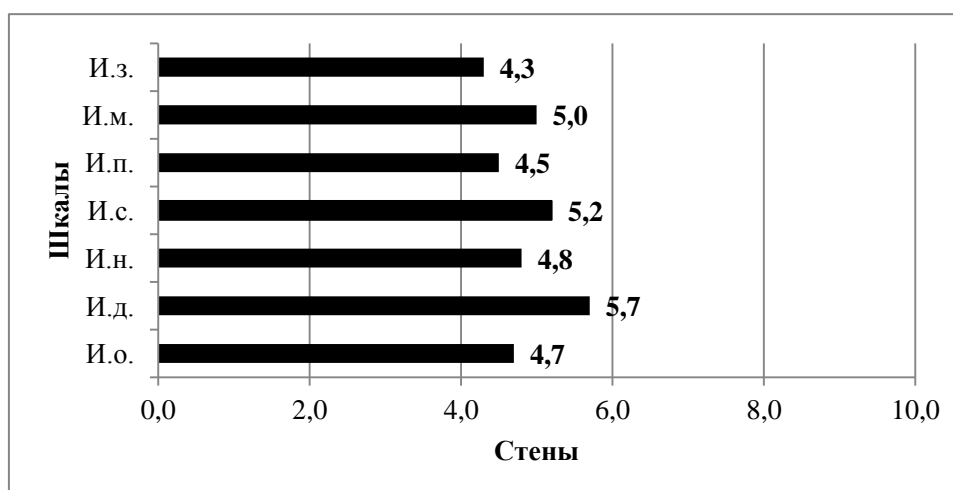


Рис.1. Профиль УСК в юношеском возрасте

Так, было установлено, что по шкалам общей интернальности (Ио) (Me=4,7), в области неудач (Ин) (Me=4,8), производственных отношений (Ип) (Me=4,5), а также в отношении здоровья и болезни (Из) (Me=4,3) у юношей преобладает экстернальный локус контроля. Как следствие, они часто не видят связи между своими действиями и происходящими в их жизни значимыми событиями. По шкале в области достижений (Ид) (Me=5,7) преобладает интернальный локус контроля: юноши считают, что они самостоятельно добились всего хорошего в своей жизни и в будущем способны достигать высоких результатов. По шкалам в области семейных отношений (Ис) (Me=5,2) и в области межличностных отношений (Им) (Me=5,0) нет доминирования определенного локуса.

Дальнейшее исследование проводилось в группах с интернальным и экстернальным локусом контроля по отдельности.

Были выявлены различия в структуре самооотношения у экстерналов и интерналов (Рис.2.).

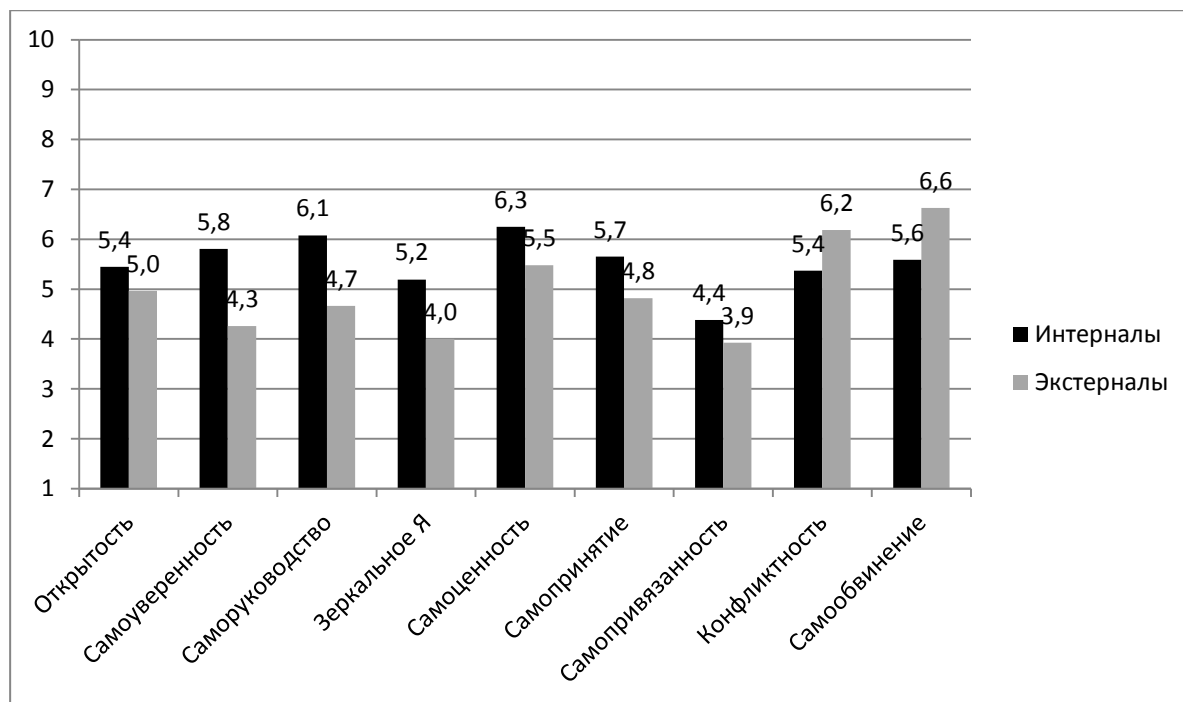


Рис.2. Выраженность факторов самоотношения у экстерналов и интерналов в юношеском возрасте

Результаты диагностики свидетельствуют о том, что у экстерналов доминируют показатели по шкалам «внутренняя конфликтность» ($Me=6,2$) и «самообвинение» ($Me=6,6$). Показатели указывают на то, в некоторых ситуациях экстерналы склонны винить себя в неудачах и неприятностях. Самые низкие показатели у юношей с внешним локусом контроля наблюдаются по шкалам «самопривязанность» ($Me=3,9$) и «зеркальное Я» ($Me=4,0$). Это свидетельствует о том, что респонденты находятся в поиске соответствия своего реального и идеального «Я», они готовы и хотели бы измениться в лучшую сторону. Это может быть обусловлено неудовлетворенностью собой. Как следствие, юношам кажется, что они не могут вызывать у окружающих уважение и симпатию.

Доминирующими показателями у интерналов являются «самоценность» ($Me=6,3$) и «саморуководство» ($Me=6,1$). Это говорит о том, что юноши и девушки с внутренним локусом контроля отчетливо переживают собственное «Я», контролируют свои поступки, действия и в целом события, которые происходят в их жизни. Они высоко оценивают свой внутренний мир, ценят собственную индивидуальность и неповторимость, что в свою очередь помогает рационально воспринимать критику в свой адрес. Самое низкое значение - по шкале «самопривязанность» ($Me=4,4$). Юноши-интерналы, как и экстерналы открыты новому опыту познания себя.

При помощи коэффициента ранговой корреляции r -Спирмена была выявлена прямая связь между общей интернальностью и шкалой «самоуверенность» ($rs=0,598$; $p \leq 0,05$). Полученный результат свидетельствует о том, что юноши с внутренним локусом контроля имеют выраженную самоуверенность, ощущают силу собственного «Я», их компетентности хватает, что бы самостоятельно решать многие жизненные вопросы.

В результате статистического анализа было выявлено, что существуют достоверные различия в выраженности таких компонентов самоотношения, как «самоуверенность» ($U=76,5$; $p < 0,01$), «саморуководство» ($U=88,5$; $p < 0,01$), «зеркальное Я» ($U=99,5$; $p < 0,05$), «внутренняя конфликтность» ($U=108,5$; $p < 0,05$) у юношей с экстернальным и интернальным локусом контроля. Эти компоненты самоотношения сильнее проявляются у интерналов.

Таким образом, результаты исследования показывают, что существуют различия в структуре самоотношения у юношей с разным локусом контроля, а именно: самоуверенность, саморуководство, зеркальное Я и внутренняя конфликтность выражены сильнее у интерналов.

Список использованной литературы:

1. Сарджвеладзе, Н.И. Личность и ее взаимодействие с социальной средой / Н.И. Сарджвеладзе. – Тбилиси: «Мецниереба», 1989. – 206 с.
2. Обманова, Г.С. Особенности интернального локуса контроля подростков в учебной сфере / Г.С. Обманова // Профессиональное образование, 2007. - № 3. С. 137-139.
3. Мещеряков, Б.Г. Большой психологический словарь 4-е изд., дополн. и испр. /Б.Г. Мещеряков, В.П. Зинченко. – М.: АСТ, СПб.: Прайм-Евроник, 2009. – 868 с.

Konovalova A.A.
Scientific adviser: Razyvaeva T.N.
Belgorod State National Research University, Belgorod

THE INTERCONNECTION OF THE SELF-ATTITUDE AND LOCUS OF CONTROL OF THE PERSONALITY AT THE ADOLESCENT AGE

Abstract: *Formation of the self-attitude is one of the central problems of adolescent age. The self-attitude is a steady personal characteristic which is closely connected with other properties of the personality particularly with the locus of control. Research results of the peculiarities of self-attitude structure of juvenile with different locus of control orientation are presented in this article.*

Keywords: *self-attitude, locus of control, internality, externality.*

УДК: 159.9.07

Костенко Е.С.,
ГПА (ф) КФУ им. В.И. Вернадского, г. Ялта

ИСТОРИЧЕСКОЕ И СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ ФЕНОМЕНА КОНФЛИКТА

В современном обществе изучение конфликтов становится все более актуальным. Каждый день мы встречаемся с конфликтами в разных сферах жизнедеятельности, начиная с бытовых конфликтов и заканчивая геополитическими. Поэтому очень важно знать предпосылки их возникновения и методы разрешения.

Конфликтология является междисциплинарной областью знаний, но наиболее глубоким изучением феномена конфликта занимается психология, о чем свидетельствует продолжительный и устойчивый интерес психологов к данной тематике, а также разнообразие теоретических подходов.

История изучения конфликтов в психологии началась с изучения конфликта, как постоянного элемента человеческой души З. Фрейдом. Именно он описывал психику, как противостояние сознания, бессознательного и Супер Эго. З. Фрейд считал, что человек все время находится в состоянии внутреннего и внешнего конфликта. В теории психоанализа природу человека изначально принято считать противоречивой, полной амбивалентных стремлений и влечений. Точкой возникновения психологического конфликта (внутреннего) считается невозможность немедленного удовлетворения потребности, из-за социальных норм и моральных принципов. Данный вид конфликта, в своем самом простом проявлении может найти свое разрешение в сублимации.

Причиной возникновения различных видов психических расстройств, по мнению З. Фрейда, являются патогенные формы конфликтов, которые развиваются на почве невозможности немедленного удовлетворения потребностей, в связи с социальными порицаниями и присоединяющимся к ним ограничением внутреннего плана. Таковыми являются конфликты между сознанием, сверхсознанием и сексуальностью [4].

В трудах «Невротическая личность нашего времени» и «Наши внутренние конфликты К. Хорни представила целый ряд основополагающих исследований посвященных проблемам внутренних конфликтов. Она говорила о нормальном конфликте и конфликте невротическом. Нормальным конфликтом К. Хорни считала сознательный выбор между возможностями, потребностями, позициями, осуществляя который человек и разрешает конфликт. А вот невротический конфликт, по ее мнению, является бессознательным, внутренние противоречия поглощают энергию человека, делая его беспомощным.

Расширение возможностей психоанализа и прививание ему «культурного» и «социального» взгляда взяли на себя критики и последователи З. Фрейда. В первую очередь в этом русле развивал свою теорию индивидуальных различий Адлер. В отличие от З. Фрейда, он говорил, о том, что конфликт между человеком и обществом является неестественным, считая при этом, что в диаде человек-общество должны складываться гармоничные взаимоотношения и сотрудничество. Конфликты в данной диаде, по мнению А. Адлера возникает у человека с «невротическим стилем жизни», начало которого он видел в трудном детстве. Данный стиль жизни обременен обостренной чувствительностью к несправедливости, ощущением угрозы самооценке, чувством неполноценности [2].

Наиболее новый, и отличный от позиции З. Фрейда взгляд продемонстрировал Э. Эриксон. Он говорил о том, что социальные и личностные кризисы приводят к личностному росту и способности к преодолению различных жизненных трудностей. Э. Эриксон перевернул отношение к конфликтам и подчеркнул, что в кризисе существует не только негативная, но и позитивная сторона, а также выделил в них момент развития. Он считал, что главный вопрос заключается не в избегании конфликтов, а в достойном, конструктивном и адекватном их разрешении.

Ситуационные подходы к пониманию конфликтов сместили акценты с внутренних детерминант возникновения, на внешние. Данный подход наиболее широко представлен в классическом бихевиоризме.

Прежде всего сторонники бихевиоризма исходили из той позиции, что психология может обрести научный статус только изучая явления, поддающиеся объективному описанию, в качестве явления, или объекта изучения бихевиористы рассматривали поведение. Исходя из предмета исследования, понятно, что теория бихевиоризма рассматривает лишь межгрупповые и межличностные конфликты, то есть, лишь внешне наблюдаемые конфликты. Они считали конфликт явлением ситуационной природы и что источники конфликтов можно выявить путем анализа факторов ситуации.

В 1930-50х годах специалистами Йельского университета был сформирован новый взгляд на изучение конфликтов, как реакции на внешние воздействия. Они разработали концепцию по изучению фрустрационной детерминации агрессии. Главным образом представителями этого подхода считают Дж. Долларда, Н. Миллера, А. Бандуру. Они понимали конфликт, как особую форму агрессивного ответа на ситуацию, которая фрустрирует индивида. Патология поведения, рассматривается ними, как последствие обучения неверным способам реагирования на различные ситуации и поведения. В соответствии с теорией бихевиоризма, причину патологии поведения нужно искать в факторах, которые провоцируют проявление различных видов конфликтного реагирования [1].

Исследованием конфликта, как формы ответа на конкурентную ситуацию занимался М. Дойч. Именно благодаря ему, в психологии появились экспериментальные методы изучения конфликтов. М. Дойч феноменологию конфликта видел следствием объективного становления интересов. Благодаря своим экспериментам и полученным в них результатам, ученый получил данные относящиеся к стратегиям взаимодействия в конфликте и факторам их определяющим.

М. Шериф в своих экспериментах создавал конфликт в условиях реального человеческого взаимодействия. Он был приверженцем мнения о том, что конфликты нужно не только теоретически описывать, но и находить пути помощи людям в разрешении конфликтных ситуаций.

К. Левин благодаря своей теории поля, в рамках изучения конфликтов сделал вывод о том, что конфликт можно охарактеризовать как одновременное воздействие двух разнозаряженных импульсов равной силы на индивида. Внутриличностным конфликтом ученый считал ситуацию, в которой один и тот же объект наделяется как позитивными так и негативными характеристиками [3].

Наиболее существенным моментом в современных изучениях феномена конфликта является ориентация на практическую сторону конфликтологии, то есть перенос акцента с изучения предпосылок возникновения на конкретную помощь людям в разрешении конфликтов. В связи с этим в научных изданиях появляется все больше авторских моделей эффективного разрешения конфликтов.

Список использованной литературы:

1. Андреева Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева - М.: Наука, 1980. – 341 с.
2. Иванова Е.Н. Эффективное общение и конфликты / Е.Н. Иванова – СПб. – Рига: Эксперимент, 1997. – 217 с.
3. Левин К. Разрешение социальных конфликтов / К. Левин – СПб.: Речь, 2000. – 231 с.
4. Фрейд З. Психология бессознательного / З. Фрейд. – М.: Просвещение, 1989. – 448 с.

© Е.С. Костенко, 2016

УДК 159.99

Плавинская Ю.Б.,
кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии и педагогики Нижегородской академии
МВД России,
ФГКОУВО «Нижегородская академия Министерства внутренних дел Российской Федерации»,
г. Нижний Новгород

МАКС БРАН (1873-1944): ИЗ ТЬМЫ ЗАБВЕНИЯ

Аннотация: Макс Бран – один из крупных представителей немецкой психологии первой половины XX века. Ученый прославился как «пионер прикладной психологии». Ученый занимался проблемами педагогической психологии, военной психологии, вопросами рационализации трудовых процессов. Его работы имеют научную ценность и в настоящее время. Статья содержит описание научного творчества М. Брана, анализ его вклада в развитие науки.

Ключевые слова: прикладная психология, педагогическая психология, экспериментальная психология, психотехника, психология труда.

Макс Бран (Max Brahn, 1873-1944) – один из крупных представителей немецкой прикладной психологии, известен в Европе благодаря своим работам в области педагогической психологии, военной психотехники и психологии труда. К сожалению, в нашей стране его научное наследие практически неизвестно.

Макс Бран родился 15 июня 1873 года в небольшом селении в Верхней Силезии, в семье небогатого коммерсанта-еврея. После окончания гимназии М. Бран изучал медицину в университетах Эрлангена, Мюнхена, Берлина, Киля и Гейдельберга; в Берлине под руководством Германа Эббингауза и в Гейдельберге под руководством Эмиля Крепелина познакомился с психологией [3].

В 1895 году он получил степень доктора философии, защитив в Гейдельбергском университете диссертацию под названием «Развитие концепции души у Канта». После этого М. Бран отправился в Лейпциг, где стал учеником знаменитого Вильгельма Вундта, под руководством которого с интересом занимался экспериментальной психологией, особенно – психологией чувств, в первую очередь психологическими особенностями протекания аффекта. В 1879 году на базе психологической лаборатории Лейпцигского университета Вундт создал Институт экспериментальной психологии, который впоследствии превратился в международный центр экспериментальной психологии и подготовки психологов. Учениками Вундта были многие знаменитые психологи начала XX века: Гуго Мюнстерберг, Вальтер Мёде, Фриц Гизе, Макс Бран, Отто Клемм.

Начало XX века было значительным периодом в развитии психологии. Психологическая наука перестраивалась на базе новых экспериментальных методик и накопленных психологических знаний. В это время М. Бран занимался проблемами экспериментальных исследований в области педагогической психологии. В 1897 году была опубликована статья М. Брана «Разделение учеников в соответствии с их уровнем работоспособности», в 1900 году – работа под названием «Экспериментальная и психологическая психология в педагогике» [4, S. 224].

В 1901 году он защитил в Лейпциге докторскую диссертацию по психологии и получил должность доцента в Лейпцигском университете.

Свою преподавательскую деятельность М. Бран начал с ведения занятий по психофизике. В дальнейшем (вплоть до 1914 года) Макс Бран читал следующие курсы: «Педагогическая психология», «Психологический эксперимент в педагогике», «Детская психология», «Детская психология и экспериментальная педагогика», прикладная психология [3].

В 1906 году Союз учителей Лейпцига основал Институт экспериментальной педагогики и психологии, научное руководство этим учреждением было предложено М. Брану.

В 1909 М. Бран также получил должность внештатного профессора в университете Лейпцига. Кроме того, с 1900 по 1909 годы ученый был издателем «Педагогических и психологических исследований» – приложения к журналу «Немецкая школьная практика». Таким образом, он прилагал все усилия к тому, чтобы способствовать внедрению методов экспериментальной психологии в повседневную педагогическую практику [4, S. 224].

В 1909 году М. Бран стал инициатором создания в Лейпциге «Школьного музея». Поначалу вся экспозиция музея располагалась в одном классе настоящей лейпцигской народной школы – время её создания приходится на период I мировой войны.

В 1910 году увидела свет работа М. Брана «Экспериментальная педагогика» – проблемы практического приложения психологических знаний в область педагогики оставались одними из научных приоритетов научной деятельности ученого.

В 1910 году Эрнст Мейман основал Институт экспериментальной педагогики и педагогической психологии в Университете Лейпцига, М. Бран взял на себя в 1911 году управление данным Институтом. Также он являлся доцентом в частном высшем учебном заведении для женщин, функционировавшем в те годы в Лейпциге [6, S. 93].

Ученый активно занимался издательской и научно-популяризаторской деятельностью: с 1912 года он являлся издателем журнала «Архив педагогики», за четыре года было выпущено 7 номеров.

В 1913 году В. Вундт рекомендовал М. Брана на должность штатного профессора кафедры психологии и экспериментальной педагогики, однако его кандидатура была отвергнута на факультете.

Ученый продолжал плодотворно работать в сфере педагогической психологии и в 1914 году опубликовал монографию «Экспериментальная психология и педагогика в высшей школе».

В период I мировой войны ученого привлекла новая обширная область психологического знания – психология профессиональных способностей, психотехника, трансформировавшаяся в дальнейшем в психологию труда. 1914-1918 годы – время, когда эта отрасль прикладной психологии приобрела огромный размах.

I мировая война диктовала жесткие условия, командование армии Германии было заинтересовано в разработке системы профессионального отбора военных летчиков. Целый ряд немецких психологов, начиная с 1917 года, прилагал усилия к решению данной проблемы: К. Гольдшмидт – в Мюнстере, В. Штерн и В. Бенари – в Гамбурге, А. Кронфельд и О. Зельц – в Баварии, М. Бран и Г. Зейферт – в Саксонии, Э. Штерн – в Страсбурге [2, с. 54].

Макс Бран разработал собственную схему психотехнического испытания профессиональных способностей летчиков, которая активно использовалась впоследствии другими учеными и практиками. К

числу несомненных заслуг ученого относятся также его исследования механизма воздействия ударной волны на военнослужащих [4, S. 227]. Работы М. Брана имели большое значение и были засекречены министерством вооруженных сил, поэтому были опубликованы очень скудные данные о результатах проведенных экспериментальных исследований. Проверка и отбор летного персонала в дальнейшем стали в Германии составной частью армейского медицинского освидетельствования. Проводили их службы экспериментальных психологов и военных психотехников.

Следует отметить, что Макс Бран и Гвидо Зейферт, работая в Гроссенгайне над проблемой профотбора летчиков, изобрели прибор, диагностирующий работу вестибулярного аппарата человека – органа, отвечающего за чувство равновесия человеческого тела. Подобные приборы и в настоящее время с успехом применяются при отборе летчиков и космонавтов [1, с. 68].

Важной составляющей обороноспособности Германии была железная дорога: она перевозила войска и материальные ценности от Западного фронта до Восточного. Немецкие железные дороги являлись собственностью государства и имели возможность финансировать различные инновации.

В 1917 году в Саксонии Рихард Ульбрихт, профессор Дрезденского технического университета и президент Генеральной дирекции Королевской Саксонской государственной железной дороги, занимался проблемой повышения безопасности железнодорожного сообщения. В ходе этих работ его внимание привлекли эксперименты В. Мёде и К. Пиорковского в области профессионального отбора военных шоферов. В психотехническом профотборе Р. Ульбрихт увидел возможность предотвращения несчастных случаев на железной дороге.

Психология на железную дорогу была впервые введена инженерами Рихардом Ульбрихтом, Альбертом Шрайбером и Фридрихом Глазелом с помощью четырех ученых-психологов: Теодора Эльзенханса, Макса Брана, Вальтера Мёде и Курта Пиорковского [5, S. 136].

Т. Эльзенханс, профессор Технического университета Дрездена, консультировал Р. Ульбрихта по вопросу лучшего устройства психотехнических обследований. М. Бран, приват-доцент и руководитель Института экспериментальной педагогики при Лейпцигском университете, занимался исследованиями в области прикладной психологии. Институт экспериментальной педагогики формально был частью Института Вундта. В. Мёде работал ассистентом в этом учреждении, а К. Пиорковский писал под руководством М. Брана свою диссертацию. И М. Бран, и В. Мёде, и К. Пиорковский к тому времени уже прославились в Германии как «пионеры прикладной психологии» [5, S. 137].

Р. Ульбрихт оборудовал в Дрездене в 1917 году небольшую психотехническую лабораторию и распорядился модифицировать метод В. Мёде и В. Пиорковского для испытаний профессиональной пригодности водителей железнодорожных локомотивов. М. Бран осуществлял координацию научной деятельности психологов, работавших на психотехнических испытательных станциях Дрездена, Лейпцига и Потсдама. Он же составил первый отчет о результатах деятельности Дрезденской психотехнической лаборатории, опубликованный в 1917 и 1918 годах [5, S. 138].

Совместными усилиями психологов сначала был разработан метод профессионального отбора паровозных машинистов, потом – других железнодорожных служащих.

Была составлена профиограмма паровозного машиниста, в которой тщательно определены все профессионально важные качества, потом из них выделены врожденные качества и разработаны специальные приборы для их изучения. На последнем этапе была разработана схема проведения психотехнического обследования профессиональных способностей.

Психотехнические аппараты, сконструированные учеными, имитировали реальные условия работы машиниста паровоза. Ключевым испытанием была «проба езды». Аппаратура включала в себя сигнализационную систему, картину рельсового пути со световыми раздражениями, водомерное стекло, манометр давления пара, гудок, рычаги регулятора и тормоза, сигналы типа петард и ослепляющие раздражители. При появлении определенных сигналов испытуемый должен был совершать соответствующие движения. Например, если загоралась красная лампочка – закрыть регулятор, двинуть тормоз. Выполнение каждой операции регистрировалось электрическим хроноскопом Гиппа. Другие пробы также проводились с помощью сложных и дорогостоящих аппаратов.

Испытания завоевали репутацию высшей объективности и действительно обладали высокой валидностью. Успехи деятельности Дрезденской психотехнической лаборатории были общепризнаны. Инспектор Отто Штрак в 1919 году потребовал открытия подобных лабораторий и на прусской железной дороге, утверждая, что организация деятельности таких станций возможна только под руководством психологов [5, S. 140]. Все это в немалой мере способствовало укреплению авторитета прикладной психологии в Германии.

После окончания войны, в период с 1918 по 1920 годы М. Бран совместно с В. Штерном и О. Липманом занимались изданием журнала «Письма о психологии профессионального отбора и экономической жизни».

К сожалению, научная карьера М. Брана была фактически приостановлена после 1920 года вследствие увеличения антисемитской враждебности в немецком обществе [4, S. 228].

В 1919 году Бран сложил с себя полномочия руководителя Лейпцигского института экспериментальной педагогики и уехал в Берлин для участия в проекте по координации психотехнических исследований и

исследований в области науки о труде в масштабах всей страны, но из-за инфляции данный проект не был профинансирован.

В период Веймарской республики М. Бран был членом комиссии по научному исследованию труда при Министерстве труда.

Попытка Министерства культуры Саксонии выделить для М. Брана профессорскую должность по психологии профессий и экспериментальной педагогике потерпела крушение в 1921 году вследствие сопротивления его коллег. Поэтому ученый вернулся к себе на родину – в Верхнюю Силезию – и стал там членом местного правительства по трудовым вопросам. М. Брану пришлось оставить научную деятельность в сфере психологии, а в 1926 году он был лишен права преподавать в высших учебных заведениях.

С 1927 года М. Бран занимал должность постоянного арбитра по промышленным спорам в Верхней Силезии, занимаясь улаживанием спорных вопросов по заработной плате и ведением коллективных переговоров. В 1928 году он стал заниматься аналогичной деятельностью в Вестфалии (Дортмунд). Его успешная карьера в качестве арбитра привела к тому, что в 1932 году ученый был выдвинут кандидатом на пост министра труда, но из-за активного сопротивления со стороны нацистов М. Брану не удалось войти в состав правительства [3].

После прихода к власти Гитлера в 1933 году В. Штерн, О. Липман и все немецкие психологи еврейского происхождения были уволены с государственной службы по Закону о восстановлении чиновничества, который запрещал евреям работу в государственных учреждениях. Началась эмиграция из Германии крупнейших представителей науки и культуры. После 1933 года эмигрировали 14 % членов Немецкого общества психологии.

Не избежал общей судьбы и М. Бран: он потерял все должности и в 1934 году был вынужден эмигрировать в Нидерланды. После немецкого вторжения в Нидерланды М. Бран вместе с женой был депортирован в 1943 году в гетто «Терезиенштадт». В конце октября (по другим источникам – в ноябре) 1944 года оба погибли в концлагере Аушвиц-Биркенау (Освенцим) [3]. Так трагически закончилась судьба одного из представителей немецкой прикладной психологии, стоявшего у истоков её развития.

Макс Бран внес значимый вклад в развитие прикладной психологии, а проблемы, разрабатывавшиеся им, не утратили своей актуальности и в настоящее время. Пристальное изучение психологического наследия, оставленного предыдущими поколениями ученых, является важным и необходимым этапом в развитии современной психологии.

Список использованной литературы:

1. Баумгартен Ф. Психотехника. Исследования пригодности к профессиональному труду. – М.: Государственное техническое издательство, 1926. – 154 с.
2. Плавинская Ю.Б. Становление и развитие психотехники в Германии в первой трети XX века: дисс. ... канд. психол. наук. – СПб., 2011. – 245 с. – с. 53
3. Brahn, Max // Режим доступа: URL: <http://www.bundesarchiv.de/aktenreichskanzlei/1919-1933> (дата обращения 07.12.16).
4. Gundlach H. Max Brahn (1873-1944). In memoriam // Psychologie und Geschichte. – 1995. – Heft 3/4. – S. 223-232.
5. Gundlach H. Psychologie und Psychotechnik bei der Eisenbahnen // Gundlach H. Untersuchungen zur Geschichte der Psychologie und der Psychotechnik. – Munchen, Wien: Profil. 1996 – S. 135-151.
6. Jaeger S. Zur Herausbildung von Praxisfeldern der Psychologie bis 1933 // Ash M.G., Geuter U. (Hrsg.). Geschichte der deutschen Psychologie im 20. Jahrhundert. – Opladen: Westdeutscher Verlag, 1985. – S.83-112.

© Ю.Б. Плавинская, 2016

Plavinskaya Julia Borisovna
 candidate of psychological Science, assistant professor,
 Department of Psychology and Pedagogy of Nizhniy Novgorod Academy
 of the Ministry of the Interior of the Russian Federation,
 Federal State Public Educational Establishment of Higher Training «Nizhniy Novgorod Academy of the
 Ministry of the Interior of the Russian Federation», Nizhniy Novgorod

MAKS BRAHN (1873-1944): DARKNESS OF OBLIVION

Abstract: *Max Brahn – one of the major representatives of German psychology of the first half of the XX century. The scientist became famous as the «pioneer of applied psychology». The scientist involved in the problems of pedagogical psychology, military psychology, issues of rationalization of work processes. His works have scientific value and now. The article describes the scientific work of the Max Brahn, the analysis of his contribution to the development of science.*

Keywords: *applied psychology, pedagogical psychology, experimental psychology, psychotechnica, occupational psychology.*

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 929:94(470.57)

Кантимирова Р.И.,
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного
университета, г. Стерлитамак

КРЕСТЬЯНСКОЕ СОСЛОВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УФИМСКОЙ ГУБЕРНИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Аннотация: В статье анализируются органы крестьянского управления в Уфимской губернии. Автор приходит к выводу, что должностные лица крестьянского управления продолжали заниматься крестьянским трудом, но в то же время, как представители аппарата государственной власти, были наделены целым рядом прав и привилегий.

Ключевые слова: Уфимская губерния, крестьянское сословное управление, волостной старшина, волостное правление.

Низшей административной единицей органов крестьянского сословного управления являлась крестьянская община. К 1899 г. в Уфимской губернии насчитывалось 1909 сельских обществ, в том числе в Уфимском уезде – 450, Белебеевском – 344, Стерлитамакском – 297, Бирском – 357, Златоустовском – 116 и Мензелинском – 345[2, л. 45]. Каждое сельское общество, включавшее одно или несколько селений, собиралось на сельский сход. На сходе разрешались дела о переделах земли, раскладке повинностей, семейных разделах, составлялись ходатайства по мирским делам. Кроме того, сельский сход избирал должностных лиц сельского общества – сельского старосту, сборщика податей, сотских и десятских, смотрителей хлебных запасных магазинов, лесных и полевых сторожей. Согласно «Общему положению о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости» от 19 февраля 1861 г. несколько смежных сельских обществ объединялись в волость. В 1865 г. в Уфимской губернии насчитывалось 163 волости, а к 1914 г. их количество увеличилось до 213[1, с. 130]. Территория волостей была различной по величине. В конце XIX в. в губернии средняя площадь одной волости составляла 605 кв. верст, имея население в среднем 12 410 человек. Высшим органом крестьянского сословного управления в волости являлся волостной сход. Он мог собираться с разрешения мирового посредника, а с 1894 г. – земского начальника. В его состав входили избираемый волостным сходом волостной старшина, особые заседатели, а также сельские старосты и сборщики податей. Волостной сход выбирал волостных должностных лиц и представителей сельских обществ на предварительный съезд для выборов гласных в уездное земское собрание. Первым лицом на волостном сходе был волостной старшина. Он являлся начальником волости и волостного правления. Согласно законодательству, старшина избирался волостным сходом на три года из «самых исправных домохозяев безукоризненного и трезвого поведения». Избранный старшина утверждался в должности земским начальником. По распоряжению администрации он мог подвергаться замечаниям, выговорам, денежному штрафу до 5 руб. и аресту до семи дней. Вместе с тем, на время своей службы старшина освобождался от всех натуральных повинностей и телесного наказания, а беспорочно прослуживший два трехлетия волостной старшина, освобождался лично и навсегда от исполнения рекрутской повинности. Старшина созывал волостной сход, наблюдал за правильным обсуждением дел на сходе, за отбыванием воинской повинности, за благоустройством всей волости, следил за торгами и промышленными заведениями. Старшина также выполнял полицейские функции: следил за «сохранением общественного порядка, спокойствия и благочиния в волости», боролся с пьянством и наблюдал за точным исполнением крестьянскими должностными лицами своих обязанностей. В волостном правлении обязательным было присутствие только старшины и писаря. Писарь назначался мировым посредником, а впоследствии земским начальником, и играл в волостном правлении немаловажную роль. Таким образом, для крестьянского общественного управления законодательством предусматривалось избрание крестьянами из своего состава целого ряда должностных лиц – волостных старшин, сельских старост, сборщиков податей, смотрителей хлебных магазинов, лесных и полевых сторожей, сотских и десятских. Их положение было двойственным. Они продолжали заниматься крестьянским трудом, но в то же время, как представители аппарата государственной власти, были наделены целым рядом прав и привилегий. Принятое 19 февраля 1861 г. «Общее положение о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости», освобождало должностные лица крестьянского сословного управления от всяких натуральных поборов, рекрутских повинностей, телесных наказаний и т.д. Но эти привилегии все-таки не давали возможности должностным лицам крестьянского сословного управления изменить свой сословный статус и перейти в состав другого сословия.

Список использованной литературы:

1. РГИА. Ф.1356. Оп.1. Д.1182. Л.1 – 50.
2. РГИА Ф. 1365. Оп. 1. Д.1179. Л.1 – 30.

Kantimirova R.I.,
Sterlitamak branch of Bashkir State University, Sterlitamak

PEASANT SOCIAL CLASS MANAGEMENT IN THE UFA PROVINCE IN SECOND HALF XIX - EARLY XX CENTURY

Abstract: *The article analyzes peasant authorities in Ufa province. The author concludes that the officers of peasant management officials continued to engage in peasant labor, but at the same time, representatives of the government apparatus, were, endowed with a number of rights and privileges.*

Keywords: *Ufa Province, peasant social class management, rural municipality, the local court.*

ОБЩИЙ РАЗДЕЛ

УДК 314.72

Галиаскарова Г.Г.,
Научный руководитель: Н.А. Иванищева,
доктор педагогических наук, доцент,
ОГПУ, г. Оренбург

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ КАК ФИЛЬТР ВЛИЯНИЯ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА КВАЛИФИЦИРОВАННОГО ТРУДА

Аннотация: *В статье рассматриваются современные тенденции развития трудовой миграции в Оренбургской области. Раскрывается специфика регионального рынка квалифицированного труда с учетом его институциональной гибкости трудоустройства высвобожденной рабочей силы. Проанализированы механизмы обеспечения приоритетного права граждан России на занятие вакантных рабочих мест. Выявлены мотивы использования работодателями труда нелегальных мигрантов.*

Ключевые слова: *трудовая миграция, население трудоспособного возраста, нелегальный мигрант, профессионально-квалификационная структура спроса, потенциальная рабочая сила, рынок труда.*

Демографические изменения имеют огромные экономические последствия, которые охватывают все главные области экономики: рынок труда, потребительский рынок и рынок услуг, рынок сбережений и оказывают влияние на инвестиционный климат, на социальные расходы и соответственно на систему и размеры налогообложения, на финансовые потоки.

Как и все регионы Урало-Поволжья, Оренбургская область характеризуется естественной убылью населения. По данным Госкомстата России, в 2010-2020 гг. произойдет сокращение численности населения трудоспособного возраста в большинстве субъектов РФ, Оренбургская область не стала здесь исключением [6]. Доля населения моложе трудоспособного возраста неуклонно сокращается, всё больше превалирует доля населения старше трудоспособного возраста, т.е. в ближайшем будущем дефицит трудовых ресурсов будет только возрастать [1, с.191].

Очевидной реальностью сегодняшнего дня является дефицит кадров, что становится основным ограничителем социально-экономического развития области. Однако при этом дефиците наблюдается недостаточный спрос на рабочую силу на рынке труда.

Главные причины заключаются в том, что профессионально-квалификационная структура спроса не соответствует предложению, трудовая мобильность населения низка, существует проблема в прогнозе потребности рынка труда в специалистах определенных профессий и квалификации и связанных с ним программ подготовки специалистов в системе профессионального образования.

Очевидно, что решать проблемы развития человеческого капитала в Оренбургской области, связанные с трудовыми ресурсами, необходимо, действуя сразу по нескольким направлениям: стимулируя рост рождаемости, повышая производительность труда, привлекая мигрантов [1, с.191].

Привлечение мигрантов – основной механизм, используемый сейчас в растущих экономиках мира (в планах ЕС – привлечение до 2050 г. 40 млн мигрантов, США - до 100 млн).

Внешние трудовые миграции в последние годы – неотъемлемая черта нынешней российской действительности. Неудивительно, что они оказываются предметом бурных дискуссий, а их регулирование

становится ведущим направлением миграционной политики. Общая численность международных мигрантов увеличивается год от года ускоренными темпами, тем самым меня национальную структуру населения, создавая напряжение на рынке труда, провоцируя понижение уровня оплаты труда и социальную напряженность [2, с. 11]. В то же время трудовая иммиграция способствует росту численности населения; покрывает дефицит рабочей силы в низкооплачиваемых отраслях экономики, на непрестижных видах работ; пополняет местный и федеральный бюджет (за право использования иностранной рабочей силы).

Оренбургская область по приему мигрантов стоит на пятом месте в России (после Московской, Ленинградской, Нижегородской и Самарской областей). Вхождение в первую пятерку регионов во многом обусловлено ее уникальным географическим положением на пересечении важнейших транспортных магистралей, идущих с севера на юг и с запада на восток.

В последние годы основная масса переселенцев, прибывших в Оренбургскую область – это представители Республики Казахстан (доля мигрантов в среднем 40%). С этой Бывшей советской республикой России граничит несколько регионов России. Однако почти 1/3 государственной границы приходится на Оренбургскую область – 1876 км. Оренбуржье граничит с тремя областями Казахстана: Западно-Казахстанский, Актюбинский, Костанайской.

Основными поставщиками иностранных рабочих из стран ближнего зарубежья также являются: Узбекистан, Таджикистан, Азербайджан, Кыргызстан и Украина.

Развитие процессов внешней (международной) трудовой миграции в виде привлечения и использования в Российской Федерации труда иностранных граждан и лиц без гражданства и выезда российских граждан за границу с целью работы по найму ведёт к постепенному вхождению России в международный рынок труда. В настоящее время, несмотря на существующую проблему безработицы, в ряде отраслей производства по-прежнему имеется значительное число вакантных рабочих мест, на которые не идут россияне [3, с.319]. В перспективе с ростом экономики страны, а также с учётом складывающейся демографической ситуации, потребность в иностранной рабочей силе будет возрастать. Также необходимо отметить, что в Оренбургскую область, как и в Россию в целом, прибывает весьма перспективное в трудовом отношении население. Среди переселенцев, по сравнению с коренными жителями области, на 3-7% меньше пенсионеров, зато на 5-7% больше детей, т.е. потенциальной рабочей силы [4, с.9].

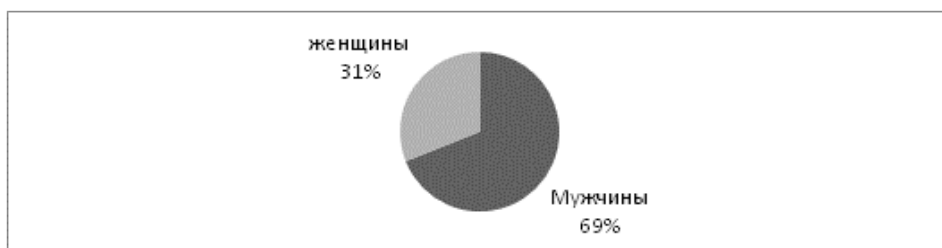


Рис. 1. Половой состав трудовых мигрантов, законно работающих в Оренбургской области, 2016 г.

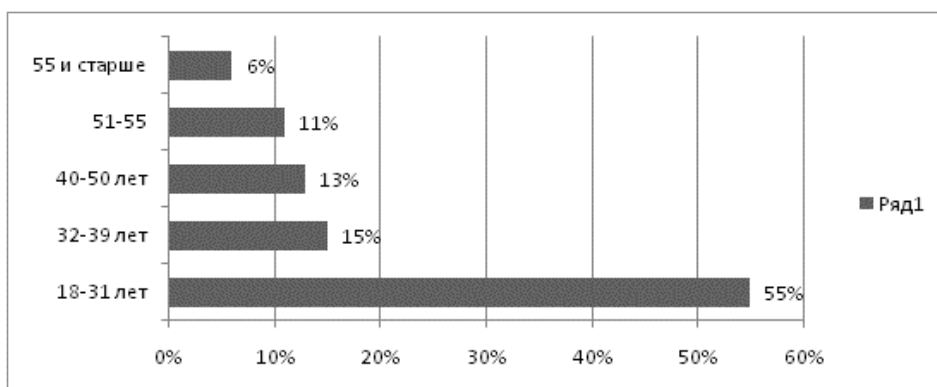


Рис. 2. Возрастной состав трудовых мигрантов, законно работающих в Оренбургской области, 2016 г.

Несмотря на достаточно развитое в недалёком прошлом сельское хозяйство, область ныне не располагает возможностями для развития фермерства, в среде которого могла бы найти работу часть переселенцев. Это связано не столько со спецификой структуры сельского хозяйства, сколько с тем, что в настоящее время нет необходимых ресурсов для создания инфраструктуры по обслуживанию фермерства. Существуют проблемы и со сбытом сельскохозяйственной продукции ввиду трудностей развития внутренних рынков. Поэтому распределение миграционных потоков происходит неравномерно.

Наибольшее количество трудовых мигрантов концентрируется на территории крупнейших муниципальных образований, а именно г.Оренбурга, г. Орска, г.Бузулука, г.Новотроицка, г.Бугуруслана, Оренбургского и Соль-Илецкого районов. Увеличивается удельный вес прибывших на работу в

Красногвардейском, Переволоцком, Первомайском, Беляевском, Сакмарском районах. Это связано, как с преимуществами географического положения этих районов в пределах периферийной урбанизированной зоны Оренбурга с наиболее развитой дорожной сетью и высокой транспортной доступностью (мигранты находят относительно дешёвое жильё в сельской местности и могут работать в городе), так и с наличием на территории района газодобывающих предприятий, крупнейшего газоперерабатывающего комплекса и развитого пригородного сельского хозяйства [7, с.272].

Мотивы использования работодателями труда незаконных мигрантов таковы: стремление работодателей снизить издержки производства за счет более низкой заработной платы и уйти от уплаты налогов; пониженные запросы нелегалов к социальному и медицинскому обеспечению; согласие нелегалов работать на тяжелых и вредных работах, сверхурочно, более длительное время. Так, в текущем году пожелали трудиться на территории нашего региона около 23,5 тысяч трудовых мигрантов, из них 6300 по разрешению на работу у юридических лиц и около 17,5 тысяч – по патентам у физических лиц, чья деятельность не связана с извлечением прибыли. Основной сферой экономики, где используются труд иностранных работников, является строительство – 64,4%, сельское хозяйство – 12,3%, торговля – 5,0% [5]. В сфере строительства и в сельском хозяйстве работа носит сезонный характер.

Оренбургская область как приграничный район РФ, должна использовать своё географическое положение для стабилизации демографической ситуации, для решения проблемы развития человеческого капитала, связанной с трудовыми ресурсами. На долгом пути по внедрению высоких технологий, по повышению производительности труда ей необходимо развиваться.

При помощи экономических и социальных механизмов, учитывающих факторы, влияющие на миграционную подвижность, возможно стимулировать заинтересованность мигрантов (нужных области специалистов) в получении российского гражданства и проживании в тех районах, где их труд максимально востребован, легализовать профессиональную деятельность иностранных граждан. Но в то же время эти механизмы должны обеспечивать приоритетное право граждан России на занятие вакантных рабочих мест.

Правильно выстроенная региональная миграционная политика позволит привлекать мигрантов не только для сохранения численности населения, но и для роста экономики, повышения уровня жизни населения.

Список использованной литературы:

1. Дегтярева, Т.Д. Актуальные проблемы регионального развития // Межвузовский сборник научных трудов/ под общ. ред. Т.Д.Дегтяревой. – Оренбург: ОГАУ, 2015. – С.191.
2. Копылов, К.Д. Миграционная ситуация в Оренбуржье стабильная // Вечерний Оренбург. – 2015. – № 48 (2 декабря). – С. 11.
3. Метелев, С.Е. Международная миграция и ее влияние на социально-экономическое развитие России: учебное пособие / С.Е.Метелев. – М.: Юнити-Дана: Закон и право, 2007. – С.319.
4. Тришина, Ю.А. Трудовая миграция, как направление обеспечения Оренбургской области трудовыми ресурсами / Ю.А.Тришина// Экономика приграничных регионов в условиях модернизации: проблемы и перспективы развития: матер. III междунар. науч.-практ. конф. 8-9 апреля 2013г. – Оренбург: ОГПУ, 2013. – С.9-11.
5. Информация о социально-экономическом положении России (2016г.). Демография [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B10_00/Main.htm
6. Статистический ежегодник Оренбургской области. 2015: стат. сборник [Электронный ресурс]. URL: <http://orenstat.gks.ru>.
7. Юдина, Т.Н. Социология миграции: учеб. пособие / Т.Н. Юдина. – М.: Академ. Проект, 2006. – 272 с.

©Г.Г. Галиаскарова, 2016

Galiaskarova G.G.
The scientific adviser doctor of pedagogical sciences,
Associate Professor N.A.Ivanisheva
OGPU, Orenburg

LABOR MIGRATION AS A FACTOR OF INFLUENCE ON THE FUNCTIONING OF THE SKILLED LABOR MARKET

Abstract: *The article deals with modern trends of labor migration in the Orenburg region. Specificity of regional skilled labor market in view of its institutional flexibility and employment released of the labor force is revealed. The mechanisms of the priority rights of citizens of Russia for vacant jobs are analyzed. Motives of the use by employers of labor of illegal immigrants are revealed.*

Keywords: *labor migration, the population of working age, illegal migrant, professional-qualification structure of demand, the potential labor force, the labor market.*

УДК 636.5.088 (043)

Гоева Е.В., Чаунина Е.А.,
ФГБОУ ВО Омский государственный
аграрный университет им. П. А. Столыпина,
Институт ветеринарной медицины и биотехнологии, г. Омск

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТИВНОСТИ КУР – НЕСУШЕК КРОССОВ «ХАЙСЕКС»

Аннотация: В статье рассматривается продуктивность кур-несушек в ООО «Птицефабрика Любинская» и их сравнительная характеристика.

Ключевые слова: яичные кроссы, яичная продуктивность, сохранность, живая масса, масса яйца, яйценоскость.

Актуальность:

Птицеводство является одной из приоритетных отраслей АПК Омской области. По объему производства яиц в хозяйствах всех категорий Омская область занимает пятое место в Сибирском Федеральном Округе, в регионе производится около 800 миллионов штук яиц в год. 70 процентов приходится на промышленное производство, то есть на птицефабрики. И остальные 30 – личные подсобные хозяйства. Важнейшим импульсом для динамичного развития отрасли стал приоритетный национальный проект «Развитие АПК». Птицефабрики области укрепляют инфраструктуру отрасли посредством реконструкции, технического переоснащения, строительства и перепрофилирования производственных мощностей для яичного производства, повышая при этом конкурентоспособность своей продукции на основе внедрения передовых технологий. При высокой продуктивности птица хорошо использует корма и позволяет давать большое количество продукции за короткий срок. Птица обладает самым высоким эффектом превращения растительного протеина в животный белок, обладая уникальными качествами самокупаемости.

Уже несколько лет ООО «Птицефабрика Любинская» производит реконструкцию и обновление оборудования, используя передовые технологии промышленного птицеводства, улучшая качество содержания и кормления используемых кроссов кур-несушек.

Цель и задачи исследования:

Целью представленного исследования являлся анализ продуктивности кур-несушек кроссов Хайсекс, используемых при производстве товарного яйца на ООО «Птицефабрика Любинская».

Задачи исследования: проанализировать яйценоскость, интенсивность яйценоскости, массу яиц кур-несушек и установить факторы, влияющие на эти показатели; сравнить полученные показатели продуктивности кур-несушек разных кроссов.

Материалы и методы исследований:

Материалом исследования были взрослые куры-несушки яичного кросса «Хайсекс Уайт» и «Хайсекс Браун» в количестве 524 тыс. голов в возрасте с 15 до 90 недель. Анализ продуктивности кроссов проводился в 2016 году.

Результаты исследования:

Продуктивность кур-несушек зависит от правильной организованной работы, полноценного кормления и соблюдения всех технологических норм.

Средняя интенсивность яйценоскости кур-несушек составляет 89–91% [1, с.3].

Содержание кур-несушек по законченным партиям составляло до 700 дней. В 2015 году на фабрике было произведено 129 млн. штук яиц. Данные, представленные в таблице 1, дают общее представление о продуктивных качествах птицы, используемых яичных кроссов.

Сохранность кур-несушек за анализируемый период составила 90-95%. Возраста 50% продуктивности птица достигла в 143 дня, пик яйценоскости – 96% был достигнут в возрасте 196 дней. Средняя масса яйца составила 62,5 г.

Таблица 1
Производственные показатели кроссов «Хайсекс»

Показатели	«Хайсекс Уайт»	«Хайсекс Браун»	Единицы измерения
Сохранность птицы	94,1	93,9	%
Яйценоскость за 68 недель жизни на несушку:			
начальную	297	289	шт.
среднюю	307	296	шт.

Средняя масса яиц	61	62,5	г
Количество яичной массы за 68 недель жизни на несушку:			
начальную	18,1	18,1	кг
среднюю	18,7	18,5	кг
Среднесуточное потребление корма	106	110	г/голов у
Конверсия корма	2,08	2,17	кг/кг
Прочность скорлупы	4150	4050	г
Единиц ХАУ	83	83	-

Живая масса кросса «Хайсекс уайт» составляет 1720г, «Хайсекс браун» 1975г [3, с.12]. Яйценоскость кур-несушек за 68 недель жизни по финальному гибриду на начальную несушку составляет 327 шт. яиц, на среднюю несушку – 331 шт. Затраты корма на 10 яиц равны 1,21, на 1 кг яйцемассы – 1,9.

Выводы:

Птицеводство считается самой приоритетной отраслью животноводства за счет высокой продуктивности и скороспелости при низких производственных потребностях в кормах и площадях. Обладая уникальными качествами самокупаемости, птица поражает очень высокими показателями интенсификации. При производстве одного килограмма яичной массы конверсия корма составляет менее двух единиц, что в сравнении с производством одного килограмма свинины – 4-5 кг корма, говядины – 7-10 кг [2, с.8].

Список используемой литературы:

- 1.«Хайсекс Уайт» руководство по клеточному содержанию. – Нид., 2014. – 3 с.
- 2.«Хайсекс Браун» руководство по клеточному содержанию. – Нид., 2014. – 8 с.
- 3.Любимов А. Продуктивные качества кроссов «Родонит» и «Хайсекс» /А. Любимов, А. Астраханцев, Г. Миронова // Птицеводство.–2010г.– №7.– С.12.

© Е.В. Гоева, Е.А. Чаунина, 2016

УДК: 620.93

Искандаров А. А.¹, Максудова Н. А.,²
Ташкентский Государственный Технический Университет, г. Ташкент

ВОЗДЕЙСТВИЕ МЕТАЛЛОВ ОКСИДНЫХ НАНОЧАСТИЦ НА КПД ФОТОЭЛЕМЕНТ

Аннотация: Представлены результаты исследования солнечных элементов на основе GaAs с нанесенными на их фронтальную поверхность наночастицами оксида никеля. Показано, то покрытие из наночастиц оксида никеля повышает коэффициент полезного действия солнечных элементов на 4,7% за счет рассеяния света на них и увеличения доли поглощенных фотонов в активной области СЭ(солнечные элементы).

Ключевые слова: Эффективность, р-п переход, барьер Шоттки, наночастицы оксида металлов, коэффициент отражения, вольтамперная характеристика.

Одним из наиболее перспективных материалов для преобразования солнечной энергии является арсенид галлия (GaAs). Это объясняется следующими его особенностями: большим коэффициентом оптического поглощения, обусловленного прямыми оптическими переходами в GaAs, высокие КПД солнечных элементов (СЭ) на их основе могут быть получены при значительно меньшей в сравнении с кремнием толщине СЭ. Принципиально достаточно иметь толщину GaAs СЭ 5-6 мкм для получения КПД порядка не менее 20 %, тогда как толщина кремниевых элементов не может быть меньше 50-100 мкм без заметного снижения их КПД [1]. Это обстоятельство разрешает рассчитывать на создание легких пленочных СЭ, для производства которых потребуется сравнительно мало исходного материала, в особенности если в качестве подложки удастся использовать не GaAs, а другой материал, например, синтетический сапфир (Al₂O₃) или интерметаллид (NiSb). Предел Шокли-Квайссера, ограничивающий эффективность однопереходного СЭ величиной 33,7% достигает максимального значения для полупроводниковых преобразователей солнечной энергии с шириной запрещенной зоны 1,4 эВ, соответствующей GaAs [2]. Повышение равновесной температуры GaAs СЭ до +150...180°С не приводит к существенному снижению их КПД и оптимальной удельной мощности. В то же время для кремниевых ФЭП повышение температуры выше +60-70°С является почти критическим - КПД падает вдвое.

Кроме того, высокая радиационная стойкость делает этот материал чрезвычайно привлекательным для использования в космических аппаратах. Однако, несмотря на вышеперечисленные преимущества GaAs

проблема увеличения КПД стоит довольно остро. Для обеспечения снижения оптических потерь используют различные конструктивные и технологические решения: применение однослойного или многослойного антиотрадающего покрытия, текстурирование фронтальной поверхности, формирование на поверхности нанонитей, наночастиц и квантовых точек. Целью нашей работы является исследование возможности повышения эффективности GaAs СЭ путем нанесения на их поверхность наночастиц оксида никеля, синтезированных в пламени.

Солнечные элементы со структурой GaAlAs/GaAs были сформированы на низкоомной подложке n+-GaAs:Te (111), поглощающий слой n-GaAs ($n \approx 2.1015 \text{ см}^{-3}$), толщиной примерно 10 мкм, эмиттерный слой p-GaAs:Mg и оптическое окно p-GaAlAs:Mg толщиной по 0,5 мкм p+-GaAs:Mg последовательно выращивались на пластинах n+-GaAs методом жидкофазной эпитаксии. Омический контакт к подложке n+-GaAs изготавливался сплавлением сплава In+3%Te при температуре 4500°C. В качестве металлических контактов использовалась трехслойная структура Sn/Ni/Al, антиотражающим покрытием являлся слой нитрида кремния Si₃N₄ толщиной 70 нм. Активная площадь СЭ составляла 4,56 см². На рисунке 1а приведено сечение исследуемого GaAs СЭ с p-n переходом. В качестве контрольных структур использовали барьеры Шоттки Au-nGaAs/n+-GaAs, изготовленные из базовых структур путем травления верхнего слоя GaAs в растворе H₂O₂:H₂SO₄:H₂O (1:1:2) на глубину 2-3 микрона. Полупрозрачный БШ Au-n-GaAs создавался методом химического осаждения из водного раствора H₂AuCl₄ (4г/л)+HF(100 мг/л). Толщина осажденных слоев золота составляла 150-200 нм. Конструкция Au-n-GaAs СЭ представлена на рисунке 1б. Так как свойства поверхности арсенида галлия существенно влияют на характеристики барьера Шоттки [3], то перед химическим осаждением слоев золота поверхность арсенида галлия обрабатывалась в бромметаноловом травителе 4%Br₂+95%CH₃OH. Активная площадь фотопреобразователей с БШ варьировалась от 10 мм² до 50 мм².

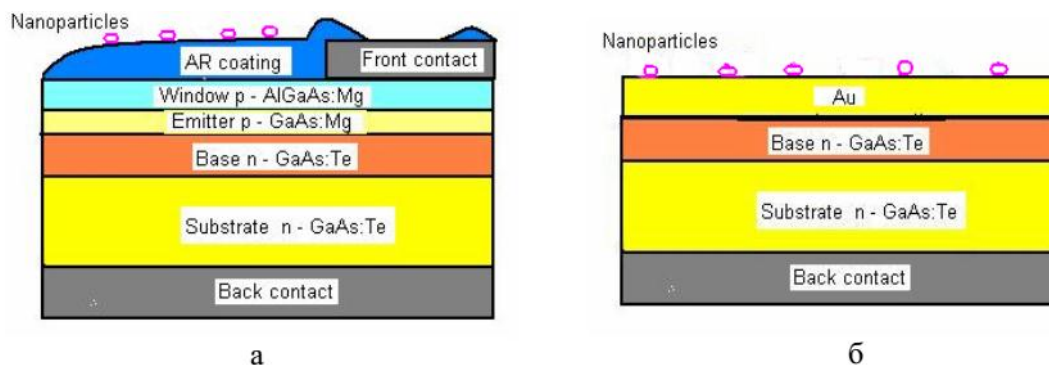


Рис.1. Конструкция исследуемых GaAs СЭ: а) с p-n переходом, б) с барьером Шоттки.

Наночастицы оксида никеля синтезировались в противоточном пламени пропана [10] на поверхности нихромовой проволоки, имели характерные размеры 50-300 нм в зависимости от условий синтеза и наносились распылением в несколько слоев на поверхность фотопреобразователя. Для получения равномерного покрытия из наночастиц на поверхности солнечного элемента, предварительно создавалась суспензия наночастиц в этаноле в ультразвуковой бане. После осаждения каждого слоя образец помещался на 15 минут в термостат при температуре 150°C.

Результаты измерения коэффициента отражения (R) как функции длин волн для пластины полированного GaAs, поверхности СЭ с антиотражающим покрытием Si₃N₄ и барьера Шоттки показаны на рисунке 2.

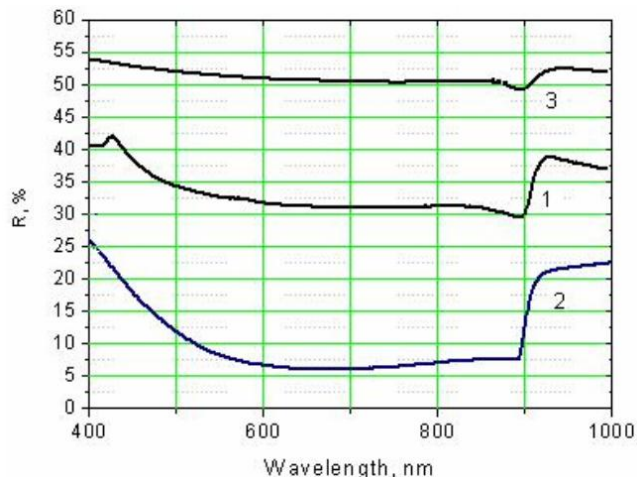


Рис.2. Коэффициент отражения, как функция длин волн для полированного GaAs (1), поверхности СЭ с антиотражающим покрытием Si₃N₄ (2) и барьера Шоттки (3).

Как видно из графика без нанесения антиотражающего покрытия коэффициент отражения элементов из GaAs превышает 30% во всем спектральном диапазоне. Однослойное антиотражающее покрытие уменьшает коэффициент отражения до 6%. Нанесенный на поверхность GaAs слой золота, увеличивает коэффициент отражения до 50%. Влияние нанесенных на поверхность образцов СЭ наночастиц оксида никеля на значение тока короткого замыкания J_{sc} и напряжения холостого хода (U_{oc}) оценивалось после и отжига каждого слоя наночастиц. На рисунке 3 представлена динамика изменения фототока и напряжения GaAs СЭ с р-п переходом (а) и с барьером Шоттки (б) от числа нанесенных слоев наночастиц оксида никеля, то есть от их поверхностной концентрации. Как видно из рисунка наблюдается возрастание фототока, который достигает максимального значения для двух слоев наночастиц, затем ток уменьшается как для СЭ с р-п переходом, так и с барьером Шоттки. Максимальное увеличение фототока для элемента с р-п переходом достигает 4,7%, а для барьера Шоттки – 2,2%. [1] С учетом того, что максимальная доля фотонов вошедших в СЭ с р-п переходом достигает 94 %, а в СЭ с БШ только 50% (рис.2), можно сделать вывод, что эффект возрастания фототока связан только с наночастицами и его количественная характеристика одинакова для двух типов исследуемых СЭ.

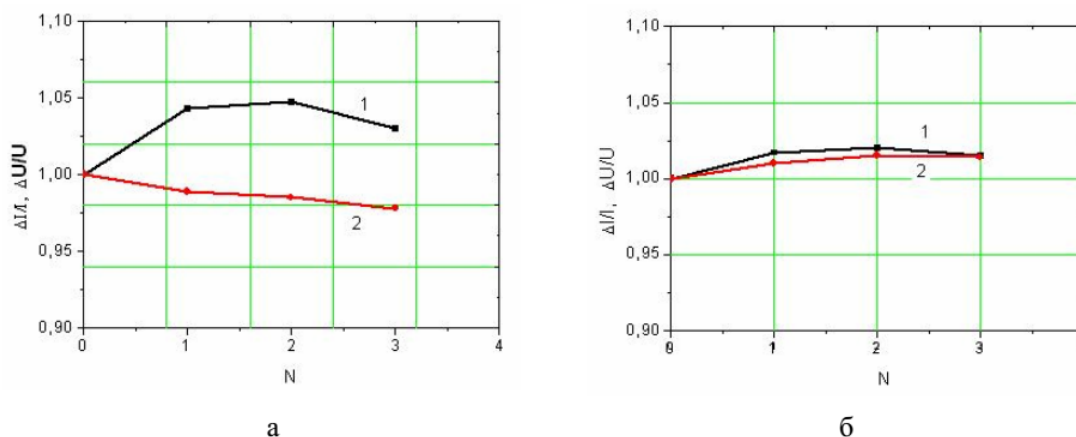


Рис.3 Относительное изменение тока короткого замыкания (кривые 1) и напряжения холостого хода (кривые 2): а) СЭ с р-п переходом, б) СЭ с БШ от числа N нанесенных слоев наночастиц оксида никеля. Результаты измерения U_{oc} от числа слоев с оксидом никеля показывают, что эти зависимости различаются для СЭ с р-п переходом, и СЭ с БШ: для всех образцов с р-п переходом наблюдалось небольшое уменьшение напряжения на 1-2 %, в то время, как для БШ напряжение изменялось также как и ток, для первых двух слоев увеличивалось на 1,5 %, а затем уменьшалось. Для СЭ с р-п переходом при N=2 уменьшение U_{oc} составило 1,4%. Начальное увеличение напряжения U_{oc} и тока J_{sc} с увеличением числа слоев N в барьере Шоттки связано увеличением количества фотонов, поглощенных в области обеднения, примыкающей к полупрозрачному слою золота. При дальнейшем увеличении концентрации частиц на поверхности СЭ отражение фотонов от поверхности увеличивается, приводя к уменьшению тока и напряжения в обоих типах структур. Спектральные характеристики СЭ снимались в диапазоне 400 – 900 нм по модуляционной методике. [5] На рис.3 представлены спектры внешней квантовой эффективности EQE структур с р-п переходом до нанесения наночастиц (кривая 1) и после нанесения двух слоев наночастиц оксида никеля (кривая 2). Исходный спектр (1) характеризуется резким спадом в длинноволновой области, характерного для СЭ на основе GaAs, являющегося прямозонным полупроводником с шириной запрещенной зоны $E_g=1,42$ эВ. Спад коротковолновой чувствительности связан с поглощением коротковолновых фотонов в сильнолегированной эмиттерной р области р-п перехода и рекомбинацией в ней фотогенирированных носителей.

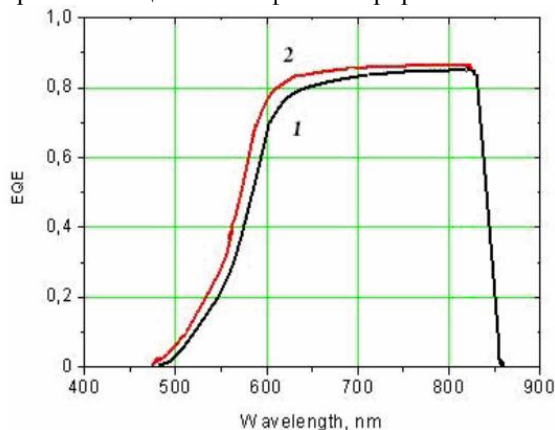
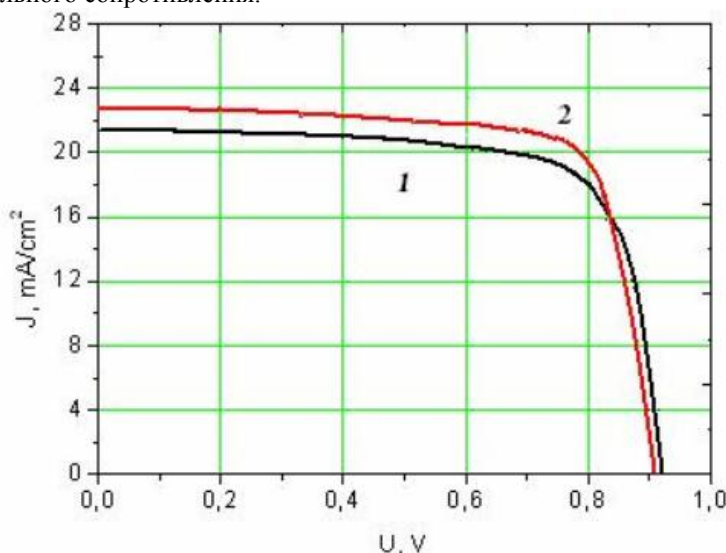


Рис.4 Спектры внешней квантовой эффективности GaAs СЭ с р-п переходом до нанесения наночастиц (кривая 1) и после нанесения двух слоев наночастиц оксида никеля (кривая 2).

Размеры частиц оксида никеля меньше длины волны падающего излучения, в этом случае происходит дифракционное рассеяние света и, как следствие, более полный захват фотонов. Увеличение внешней квантовой эффективности наблюдалось во всей области спектральной чувствительности СЭ (кривая 2). Максимальное увеличение EQE наблюдалось в коротковолновой области спектра, и монотонно изменялось от 6,8 % при $\lambda=540$ нм до 2,2% при $\lambda=800$ нм. Вольтамперные характеристики GaAs СЭ с p-n переходом при интенсивности светового излучения 100 мВт/см^2 и их основные параметры представлены на рисунке 4. После нанесения наночастиц наблюдалось небольшое увеличение коэффициента заполнения (FF) от 0,75 до 0,76, связанное с увеличением концентрации носителей заряда в поглощающем слое СЭ и уменьшением последовательного сопротивления.



1. $J_{sc}=21,5 \text{ мА/см}^2$, $U_{oc}=0,92\text{В}$, $FF=0,75$, $\eta=14,8\%$
 2. $J_{sc}=22,5 \text{ мА/см}^2$, $U_{oc}=0,907\text{В}$, $FF=0,76$, $\eta=15,5\%$

Рис. 5 Вольтамперная характеристика GaAs СЭ с p-n переходом до нанесения наночастиц (кривая 1) и после нанесения двух слоев наночастиц оксида никеля (кривая 2) и параметры СЭ.

Измерения показали, что использования наночастиц проводит к увеличению коэффициента полезного действия СЭ от $\eta=14,8\%$ до $\eta=15,5\%$, то есть на 4,7%, несмотря на уменьшение напряжения холостого хода. Необходимо отметить, что исследованные солнечные элементы до нанесения частиц характеризовались разбросом тока короткого замыкания в пределах 10-15 %, и напряжения холостого хода в пределах 2-3 %. Для различных элементов увеличение эффективности также лежала в интервале $\pm 15\%$. Исследуемый образец характеризовался средними значениями параметров. [4]

В работе исследовано влияние наночастиц оксида никеля на эффективность преобразования солнечных элементов на основе GaAs. При нанесении двух слоев частиц наблюдалось максимальное увеличения тока короткого замыкания. Проведенные исследования показали, что покрытие из наночастиц оксида никеля существенно повышает коэффициент полезного действия солнечных элементов на 4,7% за счет рассеяния света на них и увеличения доли поглощенных фотонов в активной области СЭ.

Список использованной литературы:

1. Britbell L. et al. Resonant tunnelling and negative differential conductance in graphene transistors // Nat. Commun. – 2013. 4:1794 doi: 10.1038/ncomms2817.
2. McAlpine M.C., Ahmad H., Wang D., Health J.R. Highly ordered nanowire arrays on plastic substrates for ultrasensitive flexible chemical sensors //
3. Stelzner T., Pietsch M., Andra G., Falk F., Ose e., Christiansen S. Silicon nanowire-based solar cells // Nanotechnology. – 2008. – Vol.19. – P.295 – 303.
4. Y.A. Chang, Z.Y. Li, H.C. Kuo, T.C. Lu, S.F. Yang, L.W. Lai, L.H. Lai, S.C. Wang, Efficiency improvement of single-junction InGaP solar cells fabricated by a novel micro-hole array surface texture process, Semiconductor Science and Technology 24 (2009).
5. В.Л.Берковиц, Т.В.Львова, В.П.Улин. Нитридная пассивация поверхности GaAs (100): влияние на электрические характеристики поверхностно-барьерных структур Au/GaAs. ФТП, 2011, т.45, вып.12, с.1637-1641.

A. A. Iskandarov¹, N. A. Maksudova² (TSTU)**THE IMPACT OF METAL OXIDE NANOPARTICLES ON THE EFFICIENCY OF THE SOLAR CELL**

Abstract: *The results of the study of solar cells based on GaAs with the put on their front surface of the nanoparticles of nickel oxide. It has been shown that a coating of nickel oxide nanoparticles increases efficiency of solar cells by 4.7% light scattering and they increase the proportion of photons absorbed in the active field of SC(Solar cells).*

Keywords: *Efficiency, p-n junction, a Schottky barrier, metal oxide nanoparticles, the reflectance-voltage characteristic.*

¹бакалавр II курс, кафедра «Теплоэнергетика», Ташкентского Государственного Технического Университета (ТГТУ), г. Ташкент, Республика Узбекистан, asilbek.iskandarov17@gmail.com

¹bachelor second course, department of "Power engineering", Tashkent State Technical University (TSTU), Tashkent, Uzbekistan, asilbek.iskandarov17@gmail.com

²научный руководитель, старший преподаватель, Ташкентского Государственного Технического Университета (ТГТУ), г. Ташкент, Республика Узбекистан.

²research manager, senior lecturer, Tashkent State Technical University (TSTU), Tashkent, Uzbekistan.

УДК 303.02

Нечаева М.О.,

Студентка 2 курса, Финансово-экономический факультет, Направление подготовки «Экономика»,
Научный руководитель Шуклина З.Н., доктор экономических наук, профессор,
БГУ им. Акад. И.Г. Петровского. Россия, г. Брянск

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ

Аннотация: *В работе рассмотрены определение, сущность социальной рекламы. Проанализированы виды оценки эффективности рекламы. Этот вид рекламно-коммуникационной деятельности имеет свои особенности, так как направлен на долговременное изменение поведение людей. Так же изучены методы воздействия эмоциональной направленности на аудиторию. Приведены типы эффектов рекламы, поддающиеся измерению, обосновывает необходимость изучения социальной рекламы как инструмента влияния, используемого для формирования новых стереотипов поведения граждан.*

Ключевые слова: *социальная реклама, оценка, эффективность, эмоции, эмоциональная направленность, маркетинг, мотивы, влияние.*

Современное значение и роль маркетинга усиливаются и трансформируются под воздействием развития мировой экономики, конкуренции, роста потребностей покупателей. Понимание маркетинга изменилось в процессе развития рынка, становления маркетинговой среды, повышения уровня жизни и спроса потребителей. Маркетинг активно применяется практически во всех сферах деятельности, позволяет привести в соответствии возможности фирмы и требования потребителей, что способствует достижению долгосрочного и устойчивого успеха на рынке. Значение маркетинга в отраслях и сферах деятельности постоянно растет. [1,с.6]. Роль рекламы как одного из средств, направленных на изменение общественного сознания, признана во всем мире. Наиболее известную трактовку данному понятию дает классик маркетинга Филип Котлер: «Реклама представляет собой неличные формы коммуникации, осуществляемые через посредство платных средств распространения информации, с четко указанным источником финансирования». Все современные виды деятельности, связанные с интеллектуальным трудом, характеризуются постоянно возрастающим уровнем сложности. Действительно, развивается наука и техника, взрослеют и становятся более практичными люди, увеличивается поток информации, обрушивающейся на общество. Все это предопределяет необходимость разработки качественных механизмов оценки эффективности практически любой сферы деятельности, каждого конкретного акта, который направлен на изменение в свою пользу той или иной ситуации.[7]

Особое место в сферах деятельности, которые требуют оценки эффективности, занимают связи с общественностью и реклама. Так как современное российское общество находится в процессе активной трансформации. Поэтому особо остро стоит задача совершенствования всех сторон общественной жизни, в первую очередь характера взаимодействия личности и общества, ценностных приоритетов и ориентиров в массовом сознании. Особое значение получает такой вид воздействия на массовую аудиторию, как социальная реклама – один из важнейших коммуникационных каналов управления процессом становления принципиально иной системы ценностей в массовом сознании. Чернышева И.В. утверждала, что социальная реклама обладает широкими возможностями распространения духовных, нравственных и социальных ценностей. В комплексе с другими инструментами воздействия она может работать в целях модернизации российского общества, реализации государственных проектов, утверждения общенациональной идеологии, преодоления социальных деструкций.[10.с.4]. Социальная реклама довольно широко представлена в научных исследованиях последних лет. Так, например, Паршенцева Н. под социальной рекламой понимает способ мобилизации и координации добровольной активности членов общества с целью решения актуальных, общезначимых социальных проблем, которые невозможно удовлетворительно решать с помощью стандартного набора государственных административно-правовых средств.[6].

Согласно закону «О рекламе» от 13.03.2006г. №32-ФЗ Социальная реклама - информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на достижение благотворительных и иных общественно полезных целей, а также обеспечение интересов государства. [1]

Социальная реклама обладает важной стратегической задачей, суть которой кроется в смене поведенческой модели социума, причем не, только к предмету рекламы, но и в создании совершенно новых и непростых ценностей.

Для того чтобы наиболее просто и доступно проанализировать особенности социальной рекламы, лучше всего рассмотреть ее в сравнении с рекламой коммерческой. Коммерческая реклама представляет собой неличные формы коммуникации, осуществляемые с помощью платных средств распространения информации с четким указанием на источник финансирования. Социальная реклама — вид коммуникации, ориентированный на привлечение внимания к самым актуальным проблемам общества и его нравственным ценностям.

Таблица 1
Сравнительная характеристика функций коммерческой и социальной рекламы [2]

Функции	Коммерческая реклама	Социальная реклама
Информационная функция	Распространение в массовом масштабе информации о товаре или услуге, их характере, месте продажи, выделение той или иной фирменной или торговой марки.	Информирование граждан о наличии определенной социальной проблемы и привлечение к ней внимания.
Экономическая функция	Стимулирование сбыта товаров и услуг, а также вложений и инвестиций.	Стремление достичь экономически выгодных государству результатов, поскольку устранение многих социальных проблем ведет к благосостоянию государства: здоровью нации, поступлению в полной мере налогов в бюджет.
Просветительская функция	Пропаганду различного рода нововведений во всех сферах производства и потребления.	Распространение, привитие определенных социальных ценностей и объяснение проблемы, а также, возможно, ее источника и путей решения.
Социальная функция	Формирование общественного сознания, усиление общественных связей, улучшение условий существования.	Формирование общественного сознания, а главная ее миссия — изменение поведенческой модели.
Эстетическая функция	Формирование вкуса потребителей.	Формирование вкуса аудитории.

Чернышева И.В. выделяет одну из наиболее значительных задач в области рекламной коммуникации, ей является поиск новых способов усиления психологической эффективности социальной рекламы, так как именно психологическая эффективность играет решающую роль при воздействии рекламы на потребителя. При создании рекламного продукта необходимо учитывать особенности человеческого сознания. Любое рекламное сообщение имеет какую-то эмоциональную основу, она может базироваться на одном чувстве, а может и на нескольких. Используя те или иные воздействия, можно вызывать у потребителей различные чувства - уверенности, воодушевления, страха и т.д. Для рекламиста важно не ошибиться с выбором эмоциональной основы и с методом воздействия, иначе велика вероятность появления обратного эффекта. [10].

Важность первоочередного влияния социальной рекламы на эмоции целевой аудитории обусловлено следующими факторами.

Таблица 2
Факторы влияния социальной рекламы на эмоции целевой аудитории

Эмоции	Характеристика	Фактор влияния
Радость	Как интенсивное переживание удовлетворенности ситуацией, которая значима для человека и содержит элементы необычности, неожиданности и нестандартности.	1. Эмоции переводят адресата из позиции равнодушного «наблюдателя» в активную личностную позицию; 2. Эмоциональная память – самый прочный вид памяти; 3. Эмоциональная память намного сильнее, чем другие виды памяти, влияет на принятие человеком решения в ситуации социального значимого поведения (выбора); 4. При воздействии на эмоциональную сферу социальная реклама действует в обход логических рассуждений, а, следовательно, воспринимается менее критично.
Страх	Является защитной реакцией организма в ситуации опасности.	
Интерес	Познавательный аспект эмоциональной сферы личности.	
Удивление	Это переживание, которое отражает некое противоречие между имеющимся и только что полученным новым опытом. Знак этого переживания может быть как позитивным, так и негативным.	
Злость	Отрицательно окрашенные аффекты, которые направлены против ощущения несправедливости, которое испытывает человек. Эти переживания сопровождаются желанием устранить эту самую несправедливость.	
Смущение	Переживание по поводу того, какое впечатление человек произвел или произведет собой и своими действиями на других значимых для него людей.	
Жалость	Эмоциональный всплеск, причиной которого являются страдания другого человека, образно воспринимаемые как свои собственные.	

Подорожная Л.В. в практике рекламной деятельности выделяет следующие психологические эффекты в рекламе: индивидуальный подход, самоидентификация, манипулирование, мифотворчество, нейролингвистическое программирование и др. В частности, большее значение приобретает вопрос мотивации. Анализ мотивов, применяемых в обращениях социальной рекламы, приводит к необходимости также рассмотреть такие факторы, как эмоциональные и нравственные мотивы. Комплекс мотивов можно условно определить в две большие группы: эмоциональные мотивы и нравственные мотивы. [7]. Что касается эмоциональных мотивов, используемых в социальной рекламе, то по частоте и степени эффективности их практического применения они располагаются следующим образом (таблица 3).

Таблица 3
Эмоциональные мотивы социальной рекламы[4]

Эмоциональные мотивы	Характеристика
Мотив страха	Страх - одна из сильнейших человеческих эмоций. Достаточно часто в рекламе, опирающейся на мотивы самосохранения, используется прием внушения беспокойства, а затем подсказывается способ избавления от беспокойства.
Мотив любви	Стремление принадлежать к определенному коллективу и семье, стремление к общению и сотрудничеству, стремление поддерживать и защищать кого-либо, заботиться о ком-либо, ощущать заботу, стремление любить и быть любимым.
Мотив патриотизма	В качестве значимого аргумента рекламного воздействия мотив выдвигает апеллирование к исторической памяти потребителей, стремление к национальному единению, гордость за исторические корни.
Мотив свободы	Его использование в рекламе определяется стремлением человека к независимости. Поэтому данный мотив используется очень широко.
Мотив самореализации	Одной из потребностей человека является потребность в признании. Данный мотив берет основу из желания повысить свой социальный статус в глазах окружающих, быть в желаемом имидже.

Мотив уподобления	Эксплуатирует желание человека быть похожим на своих кумиров. Это относится, прежде всего, к детям и подросткам, к молодым людям с несформировавшимся вкусом или же у людей с невысокой самооценкой.
Мотив открытия	Мотив эксплуатирует свойственное потребителям любопытство и стремление к новизне

Использование уровня нравственной мотивации оправданно при создании сообщений, связанных с решением проблем межнациональной розни, снижения социальной напряженности, охраны гражданских прав и свобод и т.д. Достаточно часто использование нравственных мотивов в рекламных обращениях, направленных на привлечение внимания к таким острым социальным проблемам, как охрана окружающей среды, необходимость соблюдения и защиты правопорядка.[2].

Чернышева И.В. утверждает, что цвет в рекламе широко используется для формирования запланированных ассоциаций. В цвете происходит визуализация эмоционального отношения и психического состояния. Цветовая гамма рекламного ролика или плаката не менее важна, чем рекламный слоган. Слоган должен не только содержать информацию, сопряженную с объектом рекламы, но также указывать на определенный ряд ярких переживаний и психологических состояний. Только изучив целевую аудиторию, можно создать для нее действительно работающий рекламный слоган. Важно выбрать систему медиасредств (радио-, теле-, печатные средства). Слоган, таким образом, должен существовать не «сам по себе», а как концентрация социального послания. Помимо слогана, важной частью рекламы является текст. Эмоционально написанный текст вызывает эмоциональную реакцию аудитории. Эмоции — это особый класс психических процессов и состояний, связанных с инстинктами, потребностями и мотивами. Эмоции служат для регулирования поведения, направленного на удовлетворение наших потребностей. И этот момент должны учитывать составители текстов социальной рекламы.[10].

Социальная реклама, к теоретическому осмыслению которой российские исследователи подошли несколько позже, долгое время не анализировалась с позиций эффективности. Однако на сегодняшний день этому аспекту ее функционирования посвящен целый ряд работ.

По мнению Вайнер Л.В. эффективная социальная реклама способна изменить отношение людей к проблеме, а впоследствии – изменить их поведение. Проблема анализа эффективности социальной рекламы является одной из самых сложных. Существует недостаточное количество надежных методов оценки результативности рекламных компаний по социальной проблематике, в то время как для коммерческой рекламы эти проблемы практически не свойственны. Недостаточно проработан и изучен данный вопрос в научных исследованиях, в отличие от коммерческой рекламы. Эффективность социальной рекламы - это степень узнаваемости обществом того или иного социального феномена, проблемы и изменение сложившейся позиции общественного мнения по отношению к нему. [3]

Для оценки эффективности в рекламе Дмитриева Л.М. предлагает использовать различные методы. Наиболее часто применяют следующие методы качественных исследований: наблюдение, фокус-группы, глубинные интервью, панельный метод и др. Рассмотрим подробно каждый из методов.

Таблица 4
Методы оценки эффективности рекламы

Метод	Характеристика
1.Метод наблюдения	Наблюдение за поступками и действиями потребителей при выборе товаров, за ситуациями, за реакцией различных групп на рекламу и т. д. Исследователь (наблюдатель) фиксирует получаемую информацию в соответствии с задачами исследования.
2.Метод фокус-группы	Фокус-группа — это группа людей из числа реальных или потенциальных потребителей товара, которые приглашаются для проведения исследования. Данный метод применяется для: генерации идей (мозгового штурма).
3.Метод глубинного интервью	Данный метод применяется для сбора и анализа информации о рекламе и других методах продвижения продукта; он помогает лучше разобраться в поведении и реакции потребителей.
4.Панельный метод	Метод заключается в том, что с этой группой проводят повторяющиеся исследования путем опросов.

Используя те или иные методы качественного исследования, компания может собрать полную информацию о своих клиентах и выбрать оптимальные рекламные каналы для целевой аудитории с моих товаров/услуг.[13].

Социальная реклама еще не очень привычна для современного российского общества. Однако с каждым годом появляются все новые и новые социальные проекты, направленные на различные сферы общества. Социальная реклама - это способ воздействия со стороны либо общественных объединений,

преследующих какие-либо духовные, нравственные, социальные цели, либо со стороны государства на социум в целом или на те или иные его слои.

Исходя из того, что цель социальной рекламы - изменить отношение общественности к какой-либо социальной проблеме, а в долгосрочной перспективе - выработать новые социальные ценности, понимание социальной рекламы как одного из способов работы с общественным мнением, понимание ее воспитательной и адаптивной функций сказывается на эффективности деятельности социальных служб.

Роль социальной рекламы высока, но вопрос об изученности формирования массовых социальных оценок, стереотипов, традиций и т.д. остается открытым, проблема социальной рекламы практически не освещена в научной литературе, необходима дальнейшая разработка и научное обоснование этих проблем в теории социальной работы.

У социальной рекламы в нашей стране есть огромный потенциал развития. Ведь, социальная реклама является мощным инструментом формирования общественного мнения. А это весьма необходимо российскому обществу в данный период, поскольку социальная реклама способствует социальной поддержке населения, восстановлению гуманистических отношений между людьми и на этой основе - развитию новых экономических связей и построению гражданского общества.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон "О рекламе" от 13.03.2006 N 38-ФЗ – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Бузин В., Бузина Т. Социальная реклама // Реклама. Теория и практика. - 2016. - №11. – с.27-30.
3. Вайнер Л.В., Гладких Н.Ю. Некоммерческие организации: эффективная социальная реклама. – М.: Изд-во «Книга и бизнес», 2012. - 184с.
4. Дмитриева Л.М. Социальная реклама. Серия «Азбука рекламы» -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 272с.
5. Земсков С.Б. Социальная реклама как коммуникационный ресурс управления //Власть. – 2014.- №10. – с.42.
6. Паршенцева Н. Социальная реклама.//Международный пресс-клуб: PR-библиотека и PR-технологии.- 2016. - с.67-68.
7. Подорожная Л.В. Теория и практика рекламы – М:Омега – Л, 2014.-343с.
8. Селиверстов С. Социальная реклама. Искусство воздействия словом. – Бахрах-М, 2016.-288с.
9. Ученова В.В., Старых Н.В. Социальная реклама. – М.:ИндексМедиа,2016.- 304с.
10. Чернышева И.В. Социальная реклама – Ижевск:Удмуртский университет, 2012.-43с.
11. Шамис, В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебное пособие.– Омск: Издатель ИП Погорелова Е.В, 2015.-209с.
12. Шуклина З. Н. Современный маркетинг : краткий лекционный курс. – Прага : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2015.
13. Шуклина З.Н. Формирование новых потребностей и спроса на инновации// РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция.- 2015.- №2. - с. 82-88.
14. [Электронный ресурс]// Режим доступа: <https://delovoyimir.biz/ru/articles/view/?did=6501>. - 2016.

© М.О. Нечаева, 2016

УДК 621.785.5:669.14.0185

Овчинников Е.В., Кравченко В.И., Лиопо В.А., Эйсымонт Е.И.,
Гродненский государственный университет им. Янки Купалы,
г. Гродно, Республика Беларусь

ПРИМЕНЕНИЕ МУЛЬТИПРОЦЕССОРНОЙ ТЕХНИКИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ УНИВЕРСАЛЬНЫХ ШАРНИРОВ

В конструкции большинства разновидностей наземного транспорта (грузовые и легковые автомобили, троллейбусы, железнодорожные вагоны, спецтехника и т.п.) используют карданные валы, предназначенные для передачи энергии силовой установки трансмиссии. Карданная передача представляет собой сложно нагруженную динамическую систему, эксплуатируемую при переменных режимах в условиях воздействия ряда неблагоприятных факторов: коррозионно-активных сред, абразива, бросков мощности и т.п. Стабильная работа карданной передачи обеспечивает функционирование всей трансмиссии в оптимальном режиме и необходимые экономические условия для обслуживающего персонала: отсутствие вибрации и шума сверх допустимых пределов в кабине.

В настоящее время, в силу ряда объективных обстоятельств, крупнейшим производителем карданных передач для наземного транспорта, сельскохозяйственной и специальной техники в странах СНГ и ближнего зарубежья является Открытое акционерное общество «Белкард» (ОАО «Белкард»). Конструкторско-технологические, материаловедческие и маркетинговые решения, применяемые на ОАО «Белкард», обеспечили промышленное производство широкой номенклатуры карданных передач и комплектующих деталей с эксплуатационным ресурсом, превышающим ресурс аналогов и требования нормативной документации. ОАО «Белкард» занимает лидирующее положение на рынке автомобильных агрегатов и имеет долгосрочные благоприятные перспективы для развития [1, с.329]

Вместе с тем, сложившийся производственный традиционный цикл, включающий стадии разработки новых модификаций карданных передач, изготовления технологической оснастки, выпуска опытной партии изделий, стендовых и дорожных испытаний, подготовка производства и организации выпуска весьма трудоемок и длителен и требует больших материальных затрат и привлечения квалифицированного персонала. Совершенствование продукции, серийно выпускаемой на ОАО «Белкард», в условиях нестабильного рынка потребителей также требует изменения методологии организации производственного цикла с учетом современных достижений в области материаловедения, технологии материалов, организации системы снабжения, сбыта и др. аспектов [2, с.35, 3, с.40, 4, с.68, 5, с.111].

Важнейшим условием динамичного развития производства карданных передач нового поколения является получение информации, адекватно отображающей эксплуатационные, технико-экономические характеристики продукции при минимальных затратах материальных и временных ресурсов. В этом аспекте особое значение приобретают методы моделирования напряженно-деформированного состояния, как всей конструкции карданной передачи, так и ее отдельных узлов в различных условиях эксплуатации, которые позволяют осуществить выбор оптимального решения без проведения трудоемких и длительных испытаний различных вариантов разрабатываемого агрегата.

Для реализации этого эффективного направления оптимизации конструкторско-технологических и материаловедческих задач перспективным является использование возможностей наукоемких компьютерных технологий на базе мультипроцессорных вычислительных систем. Практический опыт применения методов моделирования на базе мультипроцессорных вычислительных систем для решения задач совершенствования карданных передач свидетельствует об их высокой эффективности и перспективе. ОАО «Белкард» является предприятием-монополистом в Республике Беларусь по производству карданных передач, необходимых для комплектации автотракторной техники, железнодорожного транспорта и специального оборудования. До настоящего времени методы моделирования при разработке конструкций карданных передач на предприятии применялись локально, что не позволило решить оптимизационные задачи для всей конструкции. Из анализа литературных и коммерческих источников следует, что на промышленных предприятиях СНГ, специализирующихся по выпуску продукции аналогичного назначения (г. Херсон, г. Чернигов и др.), подобные разработки не применяются. Известен ряд программных продуктов, разработанных за рубежом, позволяющих решать оптимизационные задачи различного уровня, в т.ч. и применительно к автомобильным агрегатам. Однако такие программные продукты имеют высокую стоимость и требуют существенных затрат на их приобретение и непрерывное обновление.

При создании нового типа карданных передач для оптимизации конструкции использовали программную среду LS-DYNA и суперкомпьютер «Скиф» (ОИПИ НАН Беларуси).

В связи с этим необходима разработка отечественной методологии решения оптимизационных задач при создании карданных передач нового поколения на базе мультипроцессорных вычислительных систем, созданных ГНУ «Объединенный институт проблем информатики НАН Беларуси». Это позволит в значительной мере решить проблему унификации и оптимизации автомобильных агрегатов, применяемых для комплектации автотракторных средств и специальной техники, выпускаемых на предприятиях СНГ, прежде всего, на автомобильных заводах Российской Федерации и Беларуси (МТЗ, МАЗ, БелАЗ, КамАЗ, УралАЗ, ГАЗ и др.). В результате выполнения работ будет разработано программное обеспечение по оптимизации конструкторско-технологического решения карданных передач различных типоразмеров, создать новые материалы и конструкции виброгасящих деталей, обеспечивающие снижение виброактивности на 10-15% и уменьшение шума в кабине транспортного средства. Оптимизация конструкции карданных валов по критериям материало-, энергоёмкости позволит снизить массу агрегата на 0,5-1,0 кг, что приведет к экономии дорогостоящей стали 40X, 40ХГ [6, с.33, 7, с.129, 8, с.115].

Цель работы состояла в разработке с привлечением методов компьютерного моделирования и использования суперкомпьютера СКИФ для обработки большого массива данных, конструкций карданных передач для наземного транспорта нового поколения, оптимизированных по критериям материало-, энергоёмкости и виброактивности, применяемых для комплектации автотракторной техники, производимой на предприятиях России и Беларуси, и организации их опытно-промышленного производства. Для достижения поставленной цели необходимо были решены следующие задачи:

1. Осуществить анализ напряженно-деформированного состояния карданной передачи грузового автомобиля в различных режимах нагружения с помощью компьютерных технологий на базе мультипроцессорных вычислительных систем.

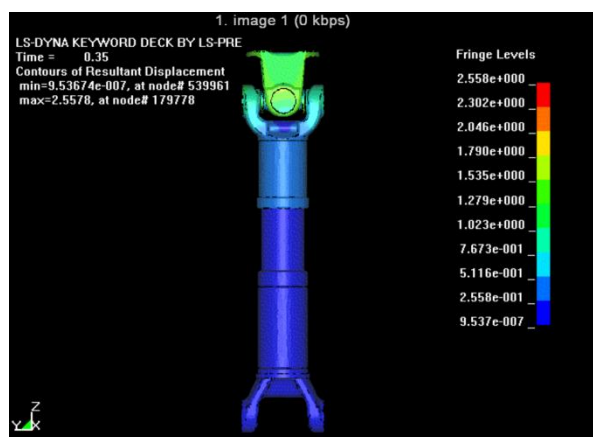
2. Разработать и верифицировать методики моделирования композиционных функциональных материалов для изготовления деталей карданной передачи с пониженной энерго-, материалоемкостью и виброактивностью Разработать, используя компьютерные технологии и модели композиционных материалов, рациональную конструкцию карданной передачи. Выполнить вычислительные эксперименты с целью определения её основных технических характеристик. Внести изменения в конструкцию по результатам вычислительных экспериментов

3. Выполнить стендовые испытания карданной передачи с деталями из новых функциональных материалов; сравнить результаты испытаний с вычислительными экспериментами на кластерной мультипроцессорной установке.

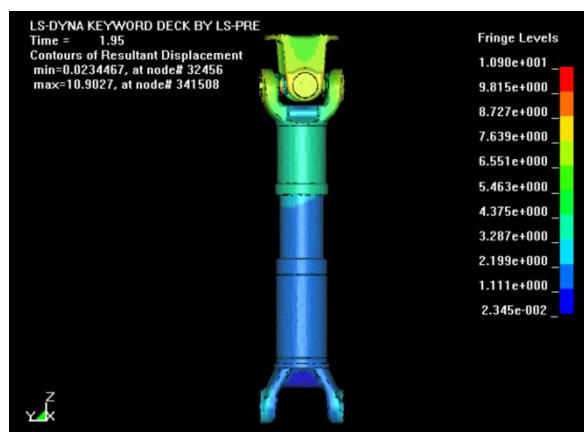
В ходе проведенных исследований был осуществлен анализ напряжённо-деформированного состояния карданной передачи грузового автомобиля в различных условиях нагружения с помощью компьютерных технологий на базе мультипроцессорных вычислительных систем. Определены критические нагрузки возникающие в карданной передаче в момент пуска (рис.1)

Моделирование деталей и изделий карданной передачи в программной среде «LS-DYNA» показало, что наиболее проблемными элементами конструкции карданной передачи являются шлицевые соединения, фланец-вилка. Проведенные исследования позволили оптимизировать конструкцию карданной передачи. В результате компьютерного моделирования шлицевого соединения и методами физико-математического анализа, была установлена оптимальная толщина полимерного покрытия в шлицевом соединении карданной передачи, при которой напряжения, возникающие в данной паре трения, минимальны. Результаты моделирования подтверждены результатами расчетов, проведенных в программной среде «LS-DYNA».

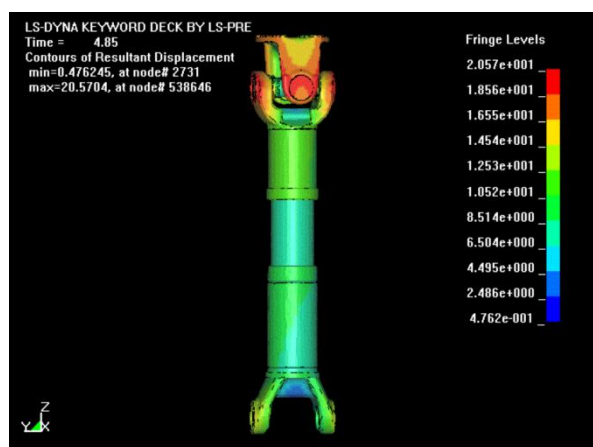
Определены критические напряжения в шлицевых соединениях, возникающие в начальный момент работы карданной передачи. Рассмотрена кинетика изменения напряжений, возникающих в карданной передаче в зависимости от толщины покрытия, времени эксплуатации карданной передачи.



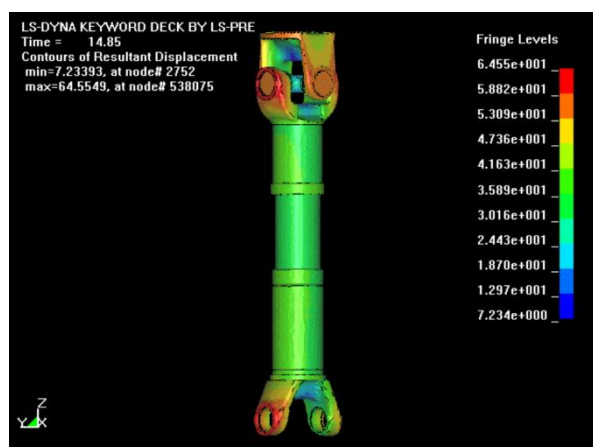
а



б



в



г

Рисунок.1 Визуализация напряженно-деформированного состояния карданной передачи в начальный промежуток времени передачи крутящего момента от двигателя к ведущему мосту. а-0.35с; б-1.95с; в-4.85с; г-14.85с.

Установлено, что в начальные моменты работы шлицевого соединения, возникающие напряжения максимальны, затем с течением времени они стабилизируются на некотором минимальном значении. Применение в шлицевом соединении полимерного покрытия толщиной в 200 мкм позволяет на порядок снизить значения напряжений в процессе эксплуатации изделий.

Исходя из результатов системного анализа путем применения компьютерного моделирования и использования суперкомпьютера СКИФ для обработки большого массива данных, проведена оптимизация карданных передач по критериям материало-, энергоёмкости и виброактивности, применяемых для комплектации автотракторной техники, производимой на предприятиях России и Беларуси.

Разработана система расчета карданных валов на прочность с помощью компьютерных методов инженерного анализа и создание трехмерных параметризованных математических моделей. Использование трехмерных параметрических моделей позволило построить правильную геометрическую форму и избежать типичных ошибок при конструировании карданных передач.

Согласно каталогу, разработанному ОАО «Белкард», карданные валы сгруппированы в семь основных схем. Каждый типоразмер имеет от трех до двенадцати схем. Все семь типоразмеров охватывают порядка 380 изделий. Для предварительного построения 3D-модели карданной передачи, возможно, использовали программный пакет Pro/ ENGINEER, который позволяет проводить модельные испытания частей карданной передачи в статическом режиме. Для изучения физико-механических характеристик карданной передачи в сборе при воздействии внешних факторов в динамическом режиме использовали суперкомпьютер и специальные программные пакеты. В данном случае результаты исследований были получены с помощью программного пакета Pro/ ENGINEER, которые адаптировались под программный пакет LS-DYNA и обрабатывались на суперкомпьютере семейства «СКИФ». Разработаны конечно-элементные модели деталей карданных валов, электронные модели деталей и сборки карданного вала и комплекта электронных чертежей. Проведен анализ геометрии деталей их собираемости, влияния сварных соединений на конструкцию карданной передачи. Разработана рациональная методика формирования конечно-элементных сеток деталей КВ в глобальной системе координат изделия. Сформированы граничные условия динамического расчета для одного типа универсальных шарниров: величины внешних нагрузок, скоростей, ускорений, характер их изменения во времени, параметры закреплений деталей (учет структуры, прочностных свойств по объему детали: сердцевина-поверхность), типы контактных взаимодействий и др. Выполнены предварительные экспериментальные расчеты динамической прочности на суперкомпьютере СКИФ, анализ влияния технологии сварки на выходные параметры КВ. В ходе выполнения научно-исследовательских, конструкторских и технологических работ с применением компьютерного моделирования в программной среде LS-DYNA суперкомпьютера «Скиф» оптимизированы карданные передачи различных типоразмеров, созданы новые материалы и конструкции деталей, обеспечившие снижение виброактивности на 10-15% и уменьшение шума в кабине транспортного средства. Разработана система инженерных расчетов «Card-E», проведены стендовые и виртуальные испытания деталей карданного вала, которые показали адекватность полученных результатов, разработаны новые композиционные материалы для карданных передач и выпущена опытно-промышленная партия изделий, получен экономический эффект в размере 88 812 297 белорусских рублей. Результаты научно-исследовательских работ защищены 6 патентами РФ и РБ на изобретение.

Таким образом, перспективным представляется применение программной среды LS-DYNA и суперкомпьютера «СКИФ» при моделировании поведения сложных трибологических систем, к которым относится и карданная передача с учетом строения материалов, технологии изготовления, в частности сборки универсальных шарниров. Это обусловлено тем, что при конструировании карданных передач все чаще применяются наноконпозиционные материалы и технологии, характер изменения физико-механических свойств существенно отличается от применяемых традиционных материалов и моделей.

Список использованной литературы:

1. Струк В.А., Кравченко В.И., Костюкович Г.А., Скаскевич А.А. Композиционные полимерные покрытия для восстановления узлов трения машин и технологического оборудования /Трение и износ. Т.23. № 3, 2002. С. 329-333.
2. Композиционные материалы для антифрикционных покрытий шлицевых соединений карданных передач //В.И. Кравченко, В.А. Струк, Г.А. Костюкович, И.Н. Оскирко. //Материалы, технологии, инструменты. –2000. Т.6. №1. С.35-39.
3. Барсуков В.Г., Мамончик А.А., Костюкович Г.А., Струк В.А. Применение в автомобилестроении полимерных композитов с волокнистыми наполнителями //Материалы, технологии, инструменты. –2002. Т.7. №2. С.40-44.
4. Г.А. Костюкович. Технология изготовления крестовин карданных валов из стали пониженной прокаливаемости 60ПП /Веснік ГрДУ імя Янкі Купалы. Серыя 2. №1 (19), 2003. С. 68-74.

5. М. Люты, Г.А. Костюкович, П.И. Заяш. Смазочные свойства полимерных нанокомпозитов /Мат. Межд. научн-техн. школы «Молодые ученые – науке, технологиям и профессиональному образованию» М.: МГИРЭА, -2002. –С. 110-115.

6. Кравченко В.И., Костюкович Г.А., Овчинников Е.В., Ларин И.Ю. Триботехнические полимерные материалы для карданных передач /Мат. 4-ой Межд. научно-практ. конф. «Вузовская наука, промышленность, международное сотрудничество» ч.2, Мн.: -2002. –С. 33-37.

7. Струк В.А., Рогачев А.В., Овчинников Е.В., Костюкович Г.А., Авдейчик С.В. Кинетика формирования тонкопленочных полимерных покрытий из растворов ПАВ /Мат. Межд. научн-техн. конф. «Межфазная релаксация в полиматериалах» М.: МГИРЭА, -2001. –С. 129-133.

8. Овчинников Е.В., Струк В.А., Скаскевич А.А., Ларин И.Ю., Костюкович Г.А. Влияние нанодисперсных наполнителей на структуру термомеханически совмещенных термопластичных полимерных материалов /Сб. н. трудов «Низкоразмерные системы-2» Мн.: БГУ, 2002. –С. 115-120

© Е.В. Овчинников, В.И. Кравченко, В.А. Лиопо, Е.И. Эйсымонт

Ovchinnikov E. V., Kravchenko I. V., Liopo V. A., Eisyont E. I.,
Grodno state University. Yanka Kupala
Grodno, Republic of Belarus

THE USE OF MULTIPROCESSING TECHNIQUES IN THE PRODUCTION OF UNIVERSAL JOINTS

УДК 614.849

Тюрин С.В.,

«Испытательная пожарная лаборатория по Орловской области», г. Орел
Борисов Е.А., Теплов А.В., Баранов Ю.Н.,
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева, г. Орел

СНИЖЕНИЕ ВЕРОЯТНОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПОЖАРА В ОТВЕТВИТЕЛЬНЫХ КОРОБОКАХ ЭЛЕКТРОПРОВОДКИ

Аннотация: В статье приведен обзор существующих ответвительных коробок электропроводки, приведены массовые примеры данного изделия и предложено устройство для определения возникновения аварийного режима работы в ответвительной коробке электропроводки, что позволяет снизить вероятность возникновения пожара.

Ключевые слова: ответвительная коробка, провод, электропроводка, крышка, розетка, пожар

Актуальность повышения пожарной безопасности в жилом секторе по причине неисправности электропроводки не вызывает сомнения, т.к. остается достаточно на высоком уровне [1]. Располагая выключатель или розетку, любой электрик ищет наиболее короткую трассу к ближайшей ответвительной коробке, так как на кабеле можно сэкономить, а также уменьшается работа по его прокладке. В связи с этим, в комнате достаточно двух или трех коробок [2].

Однако главное предназначение ответвительных коробок заключается не в экономии материалов и рабочего времени. Наиважнейшая их функция – скрытие соединений проводов во время монтажа электропроводки или телефонных кабелей. Внутри такого устройства производится распределение веток проводов, направленных в различные места. Коробки устанавливаются практически в каждом помещении, причем главное условие их расположения – свободный доступ для обслуживания и ремонта.

Соединительная, ответвительная или распаячная коробка – это обычный пластиковый контейнер с крышкой, снабженный с тыльной стороны отверстиями для ввода проводов. Такие контейнеры применяются для обеспечения равномерного и безопасного распределения электроэнергии в нескольких помещениях. Ответвительная коробка предполагает подключение любых осветительных приборов, выключателей, розеток и других потребителей электричества [3].

По типу проводных кабелей ответвительные контейнеры выполняются для:

- открытой проводки, которые монтируются поверх стены;
- скрытой проводки, которые устанавливаются в стену и заштукатуриваются.

При правильном монтаже устройства крышка видна, и открыт доступ к проводам.



Рисунок 1 - Вид на соединение проводов в ответвительной коробке
Виды ответвительных коробок

Коробки ответвительные электрические как правило изготавливают пластмассовыми, круглой или прямоугольной формы, разных цветов (обычно черные, белые или серые). Различают следующие виды:

- распаячная коробка – устанавливается для разводки электропроводов в помещении, чтобы, к примеру, запитать от одного кабеля сразу несколько розеток;
- установочная коробка – используется для установки электрических выключателей и розеток;
- клеммная коробка – устанавливается для перераспределения электроэнергии;
- испытательная переходная коробка – идеальное приспособление для подключения индукционных и трехфазных электронных счетчиков, закорачивания цепи при ее замене, проверке счетчика;
- монтажная коробка – применяется при скрытой и открытой проводке для разводки в бетонных, кирпичных или гипсокартонных стенах;
- коробка телефонная ответвительная.

Ответвительные коробки различаются для скрытой или наружной проводки. Цена изделия колеблется от 12 руб. за штуку до 530 руб. в зависимости от вида, размера, назначения и материала.

Ответвительные коробки накладного типа устанавливаются на стене и крепятся к стене с помощью дюбелей.



Рисунок 3 - Вид на ответвительную коробку накладного типа для открытой электропроводки.

Для монтажа ответвительной коробки встраиваемого типа создается специальное углубление в стене. Обычно нишу делают высоко под потолком, в нее укладывают ответвительную коробку, закрепив цементом или алебастром.



Рисунок 4 - Вид на ответвительную коробку встраиваемого типа для скрытой электропроводки.

Устройство накладной ответвительной коробки.

Практически все накладные ответвительные коробки состоят из полимерного корпуса и крышки корпуса. Корпуса имеют торцевые отверстия, служащие для ввода проводов в коробку, как правило, отверстия оснащены резиновыми уплотнителями.



Рисунок 5 - Устройство типовой ответвительной коробки накладного типа для открытой электропроводки.

Таким образом, в данной статье были рассмотрены ответвительные коробки электропроводки их виды и устройство.

Любые из описанных выше ответвительных коробок продаются в свободной продаже на строительных рынках и магазинах. В основном данная продукция китайского и отечественного производства.

В целях повышения пожарной безопасности нами было разработано устройство для определения возникновения аварийного режима работы, вызванного большим переходным сопротивлением [4]. Устройство выполнено в корпусе коммутационной коробки, включающее коммутационную коробку с электропроводкой, датчик измерения температуры и плату управления сигналами устройства, расположенные внутри коммутационной коробки, световой и звуковой сигнализатор, расположенные на корпусе коммутационной коробки с электропроводкой, и элемент питания, расположенные на плате управления сигналами устройства, отличающееся тем, что с целью расширения его функциональных возможностей и области применения устройства, дополнительно содержит в своей конструкции датчик измерения температуры, расположенный снаружи коммутационной коробки, электрически соединенный с платой управления сигналами устройства, причем оба датчика измерения температуры выполнены в виде диодов, каждый из которых электрически связан с операционным усилителем, размещенным на плате управления сигналами устройства, который в свою очередь связан электрически со световым и звуковым сигнализаторами и элементом питания.

Разработанное устройство позволяет на ранних стадиях определять аварийный режим работы электропроводки и тем самым предупреждать развитие пожара.

Список использованной литературы:

1. Смелков Г.И. Пожарная безопасность электропроводок. -М.: Изд-во ООО «Кабель», 2009. -328 с.
2. Пожарная безопасность: энциклопедия. 4-е изд., испр. и доп. М.: ВНИИПО, 2015.-576 с.
3. Маковой В.А. Проверка объектов защиты ГПН МЧС РФ//Чрезвычайные ситуации: промышленная и экологическая безопасность -Краснодар: КСЭИ, 2015. -№ 1. -С. 13-26.
4. Патент на полезную модель. № 166536. Российская Федерация, МПК G 08B 17/00. Устройство для определения возникновения аварийного режима работы, вызванного большим переходным сопротивлением/С. В.

Тюрин, Г.Е. Переверзев, Н.А. Загородних, Ю.Н. Баранов; заявитель и патентообладатель ФГБУ «Испытательная пожарная лаборатория» по Орловской области. № 2016114593/12; заявл. 14.04.16; опубл. 27.11.16. Бюл. № 33.

© С.В. Тюрин, Е.А. Борисов, А.В. Теплов, Ю.Н. Баранов, 2016

Tyurin S.V.,
"Test fire laboratory of Orel", Orel
Borisov E.A., Teplov A.V., Baranov Y.N.,
Orel state University named after I. S. Turgenev, Orel

REDUCING THE PROBABILITY OF FIRE IN JUNCTION BOXES WIRING

Annotation: *The article presents a review of existing junction boxes wiring, given numerous examples of this product and a device for determining the occurrence of an emergency in junction box wiring, which can reduce the risk of fire*

Keywords: *junction box, wire, wiring, cap, socket, fire*

УДК 636.75

Шитова И.А.,
студентка 2 курса, направление подготовки «Экономика»,
Брянский государственный университет им акад. И.Г. Петровского, г Брянск
Научный руководитель д.э.н., профессор Шуклина З.Н.,
Брянский государственный университет им акад. И.Г. Петровского, г Брянск

АКТУАЛЬНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ ДЛЯ ЗАЩИТЫ И ОПТИМИЗАЦИИ ЧИСЛЕННОСТИ БЕЗДОМНЫХ ЖИВОТНЫХ

Аннотация: *В статье рассматривается значение и роль социальной рекламы, проанализированы основные направления решения вопросов защиты и оптимизации численности бездомных животных на основе социальной рекламы, основные социально-экологические проблемы. Проведено выборочное анкетирование населения в регионе, сделан анализ анкетных данных, определено влияние социальной рекламы на человека при решении острой проблемы.*

Ключевые слова: *снижение численности бездомных животных, социальная реклама, маркетинговые исследования, метод анкетирования и опроса, система контроля, основные вопросы защиты животных.*

Интерес к социальной рекламе вызван большим количеством социальных проблем в обществе: преступность, детская беспризорность, алкоголизм, наркомания, бездомные животные и др. В связи с этим социальная реклама играет огромную роль, призывая общество и каждого человека к решению этих важных социальных проблем.

Социальная реклама направлена на гуманизацию человеческого сознания, ориентирована на создание и распространение культурных ценностей в обществе. В связи с развитием науки и техники, с изменением интересов людей в современном обществе появляется необходимость напоминать о существующих нормах морали, нравственности, о необходимости вести здоровый образ жизни, о том, что нужно помогать больным и старикам, защищать слабых, защищать животных, регулируя их численность.

Социальная реклама – это современный способ распространения общественно значимого, важного знания, осуществляемый методами рекламы в интересах всего общества [1]. Специалист в области социальной рекламы Николайшвили Г.Г отмечает, что социальная реклама является таким видом коммуникации, который ориентирован на привлечение внимания к самым актуальным проблемам общества и его нравственным ценностям. [2, с.191]

Социальная реклама направлена на изменение различных моделей поведения человека и решение социальных проблем, отражает все актуальные проблемы общества. Наряду с проблемами взаимоотношений в обществе проблема бездомных животных усугубилась из-за бесконтрольного разведения и безответственного содержания собак и кошек. Большинство животных, проживающих сейчас на улицах различных городов, — это выброшенные домашние питомцы или их потомки. По мнению экологов, бездомные животные, прежде всего, собаки и кошки, стали привычной частью экосистемы современного российского города. Мы считаем, что

человек и общество должны осознать свою вину, принять ответственность за животных на себя, каждому не только эмоционально, но экономически, в правовом режиме отвечать за живое существо.

Проблема существования бездомных животных является одной из актуальных для города и имеет неблагоприятные социальные последствия. Эта проблема является новой для российского законодательства, и предлагаемые новации имеют разные, порой совершенно различные оценки. Именно эта дискуссия обеспечивает принятие максимально эффективных и жизненно необходимых норм правового регулирования вопросов ответственного обращения граждан с домашними питомцами в регионе. Правовые, информационные, воспитательные меры и эмоциональная поддержка связаны с социальной рекламой. [4]

В таблице 1 мы представили различные виды распространения социальной рекламы в общем объеме рынка рекламы.

Таблица 1.
Структурирование каналов распространения социальной рекламы [4].

Наименование вида	Доля канала в общем объеме рынка
Телевидение	35%
Интернет	36%
Печатные СМИ	9%
Наружная реклама	12%
Радио	5%
Прочие медиа ресурсы	3%

С целью выявления влияния и усиления роли социальной рекламы мы провели анкетирование 76 человек в ноябре 2016 года в г. Брянске. В ходе опроса в отношении к различным видам рекламы, посвященных защите бездомных животных, было выявлено, что 96% опрошенного населения видели социальную рекламу в течение года в общественных местах города. Это может говорить о достаточной осведомленности населения о социальных проблемах общества. Различные ролики социального характера по защите бездомных животных видели опрошенные, которые касались, прежде всего, выяснения основных причин появления на улицах города бездомных животных, а также привлечения внимания людей к такой проблеме города как бездомные животные.

По результатам ответов населения был составлен список из трех наиболее часто встречаемых тем социальной рекламы: 81 % посвящены курению и употреблению алкоголя, 70 % – наркомании, 55 % - защите бездомных животных. 35 % опрошенных считают, что социальная реклама может изменить поведение людей в будущем, 21 % уверены, что она не может изменить поведение людей. И лишь 10 % считают, что социальная реклама уже меняет поведение людей. Возможно, это связано с особенностью поведения и впечатлительностью респондентов, качеством рекламы и частотой размещения роликов социального характера по защите бездомных животных.

Целью мероприятий по решению проблемы является сокращение количества бездомных животных на улицах города. В составе мер используются негуманные и гуманные. К первым относится безвозвратный отлов с целью умерщвления, а также отстрел и иные формы физического истребления животных. Ко вторым — стерилизация, чипирование, создание приютов и питомников, содействие в поиске новых хозяев и т. п. За последние несколько лет в различных регионах опробованы многие из них. В ряде российских регионов по-прежнему практикуются негуманные меры регулирования численности бездомных животных — отстрел, умерщвление с помощью ядов и т. п. Первые приюты и центры по работе с бездомными животными там только начинают открываться [6, с.24].

Специалисты в экономически развитых странах отказались от простого отлова и умерщвления бездомных животных, т.к. данный способ не только жестокий, но и малоэффективный. Для решения проблемы был выбран сложный, но эффективный путь: превентивная работа по просвещению населения и законодательное регулирование обращения с животными, начиная от их разведения, условий содержания, продажи, захоронения или кремации.

Для снижения численности бездомных животных и уменьшения количества усыплений важнейшей профилактической мерой является стимулирование и пропаганда предотвращения размножения животных и повышение культуры содержания животных с помощью социальной рекламы. Наряду с этим также вводятся меры по противодействию бесконтрольного выгуливания животных, по их регистрации и идентификации (жетоны, татуировка, микрочипы).

В различных регионах на протяжении многих лет сформировались системы контроля численности и содержания домашних животных, объединяющие муниципальные службы контроля и общественные организации. К главным из этих мер относят:

а) обязательная регистрация всех собак и кошек, имеющих владельцев, с присвоением каждому животному номера и идентификационной метки;

б) дифференцированное налогообложение владельцев кошек и собак, когда за стерилизованное животное владелец платит пониженный в несколько раз налог, что стимулирует большинство владельцев к стерилизации своих животных;

в) создание государственных приютов, обязанных принимать всех без исключения собак и кошек, от которых отказываются владельцы животных, так называемых приютов «неограниченного приема»;

г) обязательный «безвозвратный отлов» бездомных животных и помещение их в приюты «неограниченного приема» [6].

Главная причина, по которой необходим отлов бездомных животных - невозможность их регистрации. Так, некоторые ветеринары в регионе предлагают перенять опыт Европы, где бездомные животные временно содержатся в приютах, а в случаях, если не находится хозяин, животное усыпляют. В 2014 году в стране было объявлено о реализации проекта чипирования (вживления микрочипов) бездомных собак. В ноябре 2015 года председатель столичного комитета ветеринарии А. Туник высказал мнение о целесообразности создания городской базы по безнадзорным животным, которая бы в электронном виде предоставляла информацию по количеству бездомных животных в черте города.

К сожалению, отлов и уничтожение бродячих животных – единственно-возможное решение проблемы для нашей страны и нашего региона в том числе. Безнадзорных животных отлавливают и содержат в вольере, а затем, если не находится хозяин, усыпляют. В соответствии с договором, заключенным с администрацией, отловом бродячих животных занимаются различные экологические предприятия. Так, в 2015 году службой было отловлено 1061 животное, из них находилось на содержании в вольере – 93, еще 275 собак и кошек подобрано мертвыми [7].

В настоящее время во многих странах мира стратегия решения проблемы состоит из двух элементов. Это стерилизация - самый эффективный метод регулирования образовавшейся популяции, при котором животные проживают свою жизнь, имеют шанс социализироваться и найти себе дом, не производя потомство, организующее голодные и дикие стаи. И законодательные инструменты, регулирующие причины пополнения этой популяции новыми бездомными: обязательное чипирование всех домашних животных, при котором можно идентифицировать кто хозяин потерявшегося или выброшенного животного, контроль заводчиков и т.д.

Оптимальным для города является полное отсутствие бездомных кошек и собак или их минимальное количество. В нашем регионе на протяжении многих лет городские власти решают проблему с бездомными животными самыми жестокими методами. Эта проблема самого не только кошек и собак, это проблема самого населения, каждого человека, потому, что так проявляется безразличие, эмоциональная чуждость, жестокость, равнодушие, духовная бедность.

Для снижения численности бездомности животных необходимы следующие направления работы в регионе:

1. С помощью законов и контроля со стороны государства привести в равновесие спрос и предложение на домашних животных (регистрация владельцев животных; налогообложение владельцев нестерилизованных животных);

2. Изъятие с улиц бездомных животных и содержание их по договору платной опеки или в государственных/частных приютах, которые финансируются за счет средств налогообложения владельцев собак и кошек.

3. Воспитательно-информационная и пропагандистская работа с населением: обучение владельцев правилам содержания животных; санитарное просвещение населения; в области природоохранного законодательства, в т.ч. законодательства в защиту животных, просвещение населения, особенно школьников.

4. Мониторинг бездомных животных в городской среде и эпидемнадзор [8].

Проблема бездомности является как экологической, так и социальной проблемой. С экологических позиций это явление негативное, т.к. затрагивает конституционные права граждан на охрану здоровья, на благоприятную среду обитания. На социальный характер проблемы указывает изучение причин бездомности животных, а также пренебрежение людьми санитарными нормами в разведении и содержании собак. Общество не осознает ответственности, которая лежит на нем в связи со складывающейся ситуацией - от здоровья человека до городской экологии и среды обитания в целом. Но власти могут показать, как навести порядком цивилизационными мерами, привлекая молодежь, детей к решению этой проблемы.

Социальная реклама использует различные механизмы воздействия на общество, благодаря которым индивиды больше узнают о социальных проблемах, меняют свое поведение. Также важное значение имеет шоковая социальная реклама, которая производит большой эффект на общество, удивляет, заставляет плакать, страдать, но привлекает внимание, а это самый важный механизм воздействия, который подталкивает человека к действию, к принятию решений и изменению жизни. Но, как отмечает в статье Дыкин Р.В., «шок допустим только в относительно стабильном, здоровом обществе [9, с. 146].

В таблице 2 мы представили основные виды социальной рекламы, их влияние на население и эффективность.

Таблица 2.

Виды и эффективность социальной рекламы

Вид рекламы	Реакция населения	Эффективность
Печатная (раздаточные листовки)	Люди берут в местах массового скопления	Редко читают, не обращая должного внимания на содержание

Наружная (баннеры)	Привлекает внимание к определенной проблеме	Не совсем информативны, т.к. чаще всего устанавливаются на специальной доске у проезжей части.
Реклама в Интернете (видео-ролики)	Обращают внимание на ролики	Нет времени смотреть продолжительные по времени ролики, даже небольшие
Реклама в Интернете (эл. почта)	Смотрят рассылки различные картинки с призывом о помощи)	Не каждый человек читает свою электронную почту, тем более от незнакомого получателя. В редком случае подписываются на рассылки.

Следует отметить, что есть результаты влияния социальной рекламы на поведение людей. Около трети всех опрошенных изменили что-то в своей жизни под влиянием социальной рекламы. Так, 36 % опрошенных считают, что социальная реклама повлияла на их жизнь. По результатам анкетирования видно, что многие более склонны к переменам в жизни под воздействием социальной рекламы. 24% респондентов в большей степени меняют свое поведение и гораздо меньшее число молодых людей не изменили свое отношение к жизни после просмотра социальной рекламы по защите и оптимизации бездомных животных (40 %).

В Брянском регионе неоднократно проводятся митинги против убийств бездомных животных. Несмотря на это, есть люди, которые целенаправленно раскидывают отраву, после чего животные гибнут в страшных мучениях. В Брянске активно действует волонтерская группа помощи бездомным животным «Подари надежду», которая пропагандирует стерилизацию бездомных и домашних животных, как метод сокращения численности беспризорных животных на улице. За последнее время удалось помочь со стерилизацией животным, многим это помогло обрести хозяев (19 % животных).

В результате опроса выявлено, что социальная реклама по проблеме бездомных животных интересует жителей города и влияет на готовность населения решать проблему: 74% населения испытывают жалость по отношению к бездомным животным, 33% - регулярно подкармливают собак, 18% - обращались в приют по различным вопросам, 32% - оказывали всевозможную помощь бездомным животным (помимо кормления).

Некоторые респонденты (11%) признались, что брали с улицы домой животных, часть опрошенных (7%) участвовали в общественных движениях, посвященных защите бездомных животных, и лишь некоторые из респондентов перечислили в фонд бездомных животных и приют «Подари надежду» небольшую сумму. Но этих мер явно не достаточно, т.к. количество выброшенных и бродячих животных не уменьшается.

Итак, социальная реклама, являясь одним из механизмов регуляции современного общества, влияет на общество и каждого человека также, как и все общественные институты, в которых происходит первичная социализация человека. Социальная реклама раскрывает проблемы в современном обществе и ищет пути их решения, заставляет людей думать и принимать решения.

Список использованной литературы:

1. Абакумова И.В., Ермаков П.Н., Кара Ж.Ю., Москаленко А.Е. Социальная реклама для детей: учебник. – М.: Кредо, 2015. – 84 с.
2. Чумиков А.Н., Бочаров М.П., Самойленко С.А. Реклама и связи с общественностью: профессиональные компетенции: учебное пособие. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2016. - 520 стр.
3. Николашвили Г.Г. Социальная реклама: Теория и практика: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2008. – 191 с.
4. Зенченко Э.Г., Шуклина З.Н. Актуализация социальной рекламы для защиты бездомных животных // Экономика и социум. – 2016. – № 4 (23). – С. 689-703.
5. Мудров А.Н. Основы рекламы: учебник. — 2-е изд. перераб. и доп. – М : Магистр, 2008. – 397 с.
6. Бездомные животные в России: суть проблемы. – Официальный сайт Центра правовой зоозащиты «Трибуна защиты животных».
7. Вагнер Б.Б., Захарова Н.Ю. Животные Родного края. М.: Лицей, 2003. – 56 с.
8. Рахманов А.И. Проблема бродячих собак в городе. Ветеринарная газета. – 2002. – №1. С. 136-140.
9. Дыкин Р.В. Эффективность социальной рекламы: некоторые аспекты проблемы // Вестник ВГУ. Филология. Журналистика. – 2009. – № 1. С. 141-149.
10. Дмитриева Л.М., Бернадская Ю.С., Костылева Т.А. и др. Социальная реклама: учебник. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 271с.
11. Комплексная программа регулирования численности бездомных животных в г. Брянске на 2013-2016 гг. [Электронный ресурс]. URL: http://memoid.ru/node/Reshenie_problemy_bezdomnyh_zhivotnyh (дата обращения: 01.11.2016).
12. Шекова Е.Л. Социальная реклама: основные понятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 5. – С. 99-101.

Shitova A.I.,
 2nd year student, training direction "Economy",
 Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky,
 Scientific supervisor doctor of Economics, Professor Shuklina Z.N.
 Bryansk state University named after Acad. I. G. Petrovsky

THE ACTUALITY SOCIAL ADVERTISING TO PROTECT AND OPTIMIZE THE NUMBER OF HOMELESS ANIMALS

Abstract: *The article discusses the importance and role of social advertising, the basic directions of solving the issues of protection and optimization of the number of homeless animals on the basis of social advertising, the main socio-environmental problems. We conducted a sampling survey of the population in the region, the analysis of the questionnaire data, the influence of social advertising on humans in solving acute problems.*

Key words: *reduction of number of homeless animals, social advertising, marketing research, questionnaire method and survey control system, the main issues for the protection of animals.*

Bibliography:

1. Abakumova I. V., Ermakov P. N., Kara Zh. Yu., Moskalenko A. E. Social advertising for children: a textbook. – M.: Credo, 2015. – 84 s.
2. Chumikov A. N., Bocharov M. P., Samoilenko, S. A. Advertising and public relations: professional competence: a training manual. – M.: Publishing house "Delo" Ranepa, 2016. - 520 s.
3. Nikolashvili, G. G. Social advertising: Theory and practice: a textbook for University students. – M.: Aspect Press, 2008. – 191 s.
4. Zenchenko, G. E., Shuklina Z. N. Actualization of social advertising for the protection of homeless animals // Economy and society. – 2016. – № 4 (23). – S. 689-703.
5. Mudrov A. N. Principles of advertising: a textbook. — 2nd ed. Rev. and DOP. – M : Master, 2008. – 397 s.
6. Homeless animals in Russia: the essence of the problem. – The official website of the Center for legal zoozaschity "Tribune of protection of animals".
7. Wagner, B. B., Zakharova N. Yu. Animals Native to the region. M.: Lyceum, 2003. – 56 s.
8. Rakhmanov A. I. the Problem of stray dogs in the city. Veterinary newspaper. – 2002. – No. 1. S. 136-140.
9. Dikin R. V. Effectiveness of social advertising: some aspects of the problem // Vestnik VSU. Philology. Journalism. – 2009. – No. 1. S. 141-149.
10. Dmitrieva L. M., Bernadskaya, Y. S., T. A. Kostyleva etc. Social advertising: textbook. – M.: YUNITI, 2016. – 271 s.
11. A comprehensive program of regulation of number of homeless animals in the city of Bryansk for 2013-2016 [Electronic resource]. URL: http://memoid.ru/node/Reshenie_problemy_bezdomnyh_zhivotnyh (reference date: 01.11.2016).
12. Shekova, E. L. a Social advertising: basic concepts // Marketing in Russia and abroad. – 2003. – No. 5. – S. 99-101.