



ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ (INNOVATIVE SCIENCE IN THE MODERN WORLD)



***Материалы Международной
научно-практической конференции
17 июня 2016 года
(г. София, Болгария)***



СОРОС

© Издателска Къща «СОРОС»,

© Издательство «Мир Науки»

2016

World of Science
World of Science

Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции
под общей редакцией **А.И. Вострецова**

ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ (INNOVATIVE SCIENCE IN THE MODERN WORLD)

научное (непериодическое) электронное издание

Инновационная наука в современном мире [Электронный ресурс] / Издательска Къща «СОРОС», Издательство «Мир науки». – Электрон. текст. данн. (2,67 Мб.). – София: Издательска Къща «СОРОС», 2016. – 1 оптический компакт-диск (CD-ROM). – Систем. требования: PC с процессором не ниже 233 МГц., Microsoft Windows Server 2003/XP/Vista/7/8, не менее 128 МБ оперативной памяти; Adobe Acrobat Reader 10.1 или выше; дисковод CD-ROM 8x или выше; клавиатура, мышь. – Загл. с тит. экрана. – Электрон. текст подготовлен Издательством «Мир науки»

© Издательска Къща «СОРОС», 2016

© Издательство «Мир науки», 2016

СВЕДЕНИЯ ОБ ИЗДАНИИ

Классификационные индексы:

УДК 001

ББК 72

Составители: Издательство «Мир науки»

А.И. Вострецов – гл. ред., отв. за выпуск

Аннотация: В сборнике представлены материалы Международной (заочной) научно-практической конференции «Инновационная наука в современном мире», где нашли свое отражение доклады студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей и научных сотрудников вузов Российской Федерации, Казахстана, Белоруссии, Таджикистана и Киргизии по физико-математическим, химическим, филологическим, экономическим, педагогическим и другим наукам. Материалы сборника представляют интерес для всех интересующихся указанной проблематикой и могут быть использованы при выполнении научных работ и преподавании соответствующих дисциплин.

Сведения об издании по природе основной информации: текстовое электронное издание.

Системные требования: PC с процессором не ниже 233 МГц., Microsoft Windows Server 2003/XP/Vista/7/8, не менее 128 МБ оперативной памяти; Adobe Acrobat Reader 10.1 или выше; дисковод CD-ROM 8x или выше; клавиатура, мышь.

© Издателска Къща «СОРОС», 2016

© Издательство «Мир науки», 2016

ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ

НАДВЫПУСКНЫЕ ДАННЫЕ:

Сведения о программном обеспечении, которое использовано при создании электронного издания: Adobe Acrobat Reader 10.1, Microsoft Office 2003.

Сведения о технической подготовке материалов для электронного издания: материалы электронного издания были предварительно вычитаны филологами и обработаны программными средствами Adobe Acrobat Reader 10.1 и Microsoft Office 2003.

Сведения о лицах, осуществлявших техническую обработку и подготовку материалов:
А.И. Вострецов.

ВЫПУСКНЫЕ ДАННЫЕ:

Дата подписания к использованию: 17 июня 2016 года.

Объем издания: 2,67 Мб.

Комплектация издания: 1 пластиковая коробка, 1 оптический компакт диск.

Наименование и контактные данные юридического лица, осуществившего запись на материальный носитель: Издательство «Мир Науки»

Адрес: Республика Башкортостан, г. Нефтекамск, улица Дорожная 15/295

Телефон: 8-937-333-86-86

СОДЕРЖАНИЕ

ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Иванова Е.Д., Козлова А.А. Применение инфракрасного излучения в медицинской практике	9
Трудов Н.А. Биомедицинское использование графена	14
Фокина М.С. Математический анализ и синтез управления производственной деятельностью горнодобывающего предприятия	18

ХИМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Ашурко Г.Г. Содержание оксида углерода (II) на улицах г. Гомель с интенсивным автотранспортным движением в 2015 году	35
Швецов Ж.Э. Разработка новых методов изучения дискретности и взаимосвязи свойств элементов таблицы Менделеева	39

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

Абзалимов И.В. Изменение регламента технического обслуживания вертолета МИ-8 при установки на него крыла	43
Волошенкова Н.С., Волошенкова Г.С. Ресурсосбережение как фактор совершенствования природоохранной деятельности	48
Урбановский М.Б., Ильина И.О. Развитие интермодальных перевозок накатных грузов по маршруту Россия – Корея	52

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НАУКИ

Михайлов С.С. Физические свойства почвы	62
Худайбердин Е.Н. Активность почвенной микрофлоры в агроценозе озимой пшеницы в чернозёме выщелоченном на фоне органической и минеральной системы удобрений	65

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ И АРХЕОЛОГИЯ

Бубличенко В.Н. Общероссийские тенденции и региональная специфика установления советской власти в слободе калач воронежской области	68
Мелехов А.С. Общественность США и второй фронт	74
Смирнов И.Н. Сословная идентичность городского населения на Дону (к постановке вопроса)	79

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Абдумажидова А.А. Совершенствование системы управления государственным долгом Российской Федерации	84
Абзалимов И.В. Влияние европейского миграционного кризиса на экономику стран ЕС и РФ	88
Агафонова Н.П. Налоговый и бухгалтерский учет: различия и взаимосвязь	94
Бобрышева А.А. Механизм страхования сырья в молочной отрасли	97
Валеева Ю.А. Selection of representative documents from a thematic corpus	102
Ергунова А.М., Правосуд М.А. Финансовое обеспечение развития экономики: проблемы и перспективы	106
Закарян О.В. Место индустрии гостеприимства в структуре туризма	110
Закарян О.В. Особенности управления гостиничным предприятием	114
Закарян О.В. Роль корпоративной социальной ответственности в развитии бизнеса	118
Закарян О.В. Виды гостиниц и средств размещения	122
Зуева О.А. Кластерный подход как ключевой тренд развития национального хозяйства России	126
Килба А.А. Отчет о финансовых результатах: содержание и проблемы	132
Килба А.А. Налоговый учет доходов организации	136
Килба А.А. Учетная политика в целях налогового учета	140
Китаев Р.М. Влияние конкуренции на деятельность фирмы и экономику в целом	144

<i>Леонтьева Т.С.</i> Инструменты продвижения туристской дестинации	147
<i>Манаков В.О.</i> Внешнеэкономические отношения России в условиях политической нестабильности	155
<i>Нагай Н.Г., Елисеева О.В., Войцех О.С.</i> SPA-центр в структуре гостиничного комплекса	159
<i>Невлева А.В.</i> Креативная индустрия американской экономики	168
<i>Петрова М.В.</i> Нормативный подход к пониманию достоверной бухгалтерской финансовой отчетности	172
<i>Петрова М.В.</i> Сопоставление отчета о финансовых результатах, формируемого в соответствии с РСБУ и МСФО	177
<i>Сулейманова А.Ф.</i> Взаимодействие маркетинга и логистики в розничной торговле	183
<i>Тулина Т.М.</i> Коммерциализация технологий и научно-исследовательских разработок в вузе.	189
<i>Хаджидурдыева А.М.</i> Проблема определения достоверности бухгалтерской отчетности	195
<i>Хаджидурдыева А.М.</i> Проблемы выбора и применения специальных налоговых режимов субъектами малого предпринимательства	199
<i>Чан Хоанг Вьет.</i> Сущность и необходимость разработки стратегии развития малого предприятия	203
<i>Чан Хоанг Вьет.</i> Обзор основных стратегий развития малых предприятий	207
<i>Чан Хоанг Вьет.</i> Проблемы разработки стратегии малого предприятия в условиях неопределенности и риска	211
<i>Шиленко С.М.</i> INSTAGRAM как эффективный канал «вирусного маркетинга» в продвижении товаров	215

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

<i>Волков П.Б.</i> Аспектный подход к проблеме информомании через понимание человеческих мыслей, чувств и поведения	223
<i>Макажанов Р.А.</i> Метафизика провинциального бытия: методология проблемы	229

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Датская М.В.* Способы выражения словообразовательной интенсификации в речи диалектоносителей волгоградской области 232
- Сухова Ж.В.* Использование технологии портфолио на уроках литературы 236

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Ганиева Г.Ф.* Право на убежище и его соотношение с институтом выдачи преступников 240
- Худайбердин Е.Н.* Проблемы применения договора коммерческой концессии в России 246

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Габарова Х.Г.* Роль родителей в период адаптации ребенка 251
- Каримова Л.М.* Трудовое коллективное воспитание младших школьников 255
- Немерицкая Е.А., Шемякова А.В.* Особенности деятельности педагога в работе с детьми дошкольного возраста на современном этапе 258
- Савич Ю.С.* Разработка путеводаителя «Времен связующая нить» как технология воспитания любви к малой родине 263
- Стецюк Е.Р.* Совершенствование здоровьесберегающих технологий в сфере высшего образования 267
- Фархшатова Л.М.* Технологические аспекты коррекции зрительно-моторной координации у старших дошкольников 271

МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

- Киселева А.В.* Топические ингибиторы кальциневрина – механизм действия и эффективность в лечении дерматозов 275
- Мусихин К.М.* Влияние микроволн от мобильных телефонов на здоровье 284

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Айвазян Л.В.</i> Развитие творческого мышления	290
<i>Айвазян Л.В.</i> Негативные последствия длительного стресса	295
<i>Егизарова А.В.</i> Влияние спорта на развитие личности	300
<i>Назаркина Т.С., Осина В.А., Юмакаева В.В.</i> Развитие творческой деятельности у детей дошкольного возраста	305
<i>Турвандян С.В.</i> Психологическое развитие подростка	310

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Панкова М.П., Загрядская Е.С.</i> Идеальный тип семьи в представлениях студентов	314
<i>Партиева С.А.</i> Особенности формирования электронных туристских каталогов	321

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

<i>Горюнов Д.А.</i> Растафарианство: субкультура или религия?	326
<i>Джамалова И.Р.</i> Китайский деловой этикет	333

ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Е.Д. Иванова,
студент 1 курса
спец. «Медико-профилактическое дело»,
А.А. Козлова,
студент 1 курса
спец. «Медико-профилактическое дело»,
e-mail: physics-volgmed@mail.ru,
науч. рук.: **С.А. Коробкова,**
к.п.н., доц.,
ВолгГМУ,
г. Волгоград

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФРАКРАСНОГО ИЗЛУЧЕНИЯ В МЕДИЦИНСКОЙ ПРАКТИКЕ

Инфракрасное излучение составляет оптическую область спектра электромагнитных волн в интервале длин волн от 670 до 2800 нм. Инфракрасный спектр подразделяется на коротковолновое излучение с длиной волны 760-1400 нм и длинноволновое с длиной волны более 1400 нм. Такое деление связано с различным биологическим действием инфракрасного излучения [3, 5].

Длинноволновые инфракрасные лучи имеют меньшую энергию, чем коротковолновые, обладают меньшей проникающей способностью, а поэтому полностью поглощаются в поверхностном слое биоткани, нагревая ее. Так, например, вслед за интенсивным нагреванием кожи возникает тепловая эритема, которая проявляется в покраснении кожи вследствие расширения капилляров. Коротковолновые инфракрасные лучи, обладая большей энергией, способны глубоко проникать, а поэтому им больше присуще общее действие на организм, которое заключается в перераспределении массы крови в организме и увеличении притока крови к периферии за счет рефлекторного расширения как кожных, так и более крупных кровеносных сосудов. В результате повышается температура тела, учащается пульс,

учащается дыхание, усиливается выделительная функция почек [1, 2].

Коротковолновая инфракрасная радиация может проникать через кости черепа, вызывая эритематозное воспаление мозговых оболочек (солнечный удар, а при длительном воздействии инфракрасные лучи вызывают и органические изменения органа зрения [6]. За счет большой глубины проникновения в ткани тела коротковолновая область спектра инфракрасного излучения вызывает повышение температуры глуболежащих тканей. Например, длительное облучение глаза может привести к помутнению хрусталика (профессиональной катаракте).

Под влиянием инфракрасного излучения в организме человека возникают биохимические сдвиги и изменения функционального состояния центральной нервной системы: образуются специфические биологически активные вещества типа гистамина, холина, повышается уровень фосфора и натрия в крови, усиливается секреторная функция желудка, поджелудочной и слюнной желез, в центральной нервной системе развиваются тормозные процессы, уменьшается нервно-мышечная возбудимость, понижается общий обмен веществ [4].

Поскольку энергия кванта инфракрасных лучей невелика, то при их поглощении происходит в основном усиление колебательных и вращательных движений молекул и ионов, в связи с чем данный диапазон является абсолютно безопасным для человека. В настоящее время инфракрасное излучение применяется в медицине в области хирургии, стоматологии, терапии и других направлениях, связанных с полезным действием на организм.

Инфракрасная терапия позволяет решить комплекс проблем, связанных с болевыми синдромами, водно-солевым балансом, кровообращением (в том числе и мозговым) и кровоснабжением тканей организма, повышенным напряжением мышц, эмоциональным напряжением и дисфункцией внутренних органов.

Инфракрасное излучение используется и в диагностической практике. Рассмотрим пример применения инфракрасного света в офтальмологической диагностике.

Исследование глаз в инфракрасном свете является одной из разновидностей исследований в трансформированном свете, комплексное применение которого в офтальмологии предложено А.М. Водовозовым (1986). Инфракрасный свет широко используется в современных офтальмологических приборах, например, авторефрактометрах и фундус-камерах при автоматической визуализации. По мнению В.Г. Шилиева метод исследования глаза в инфракрасном свете с использованием электронно-оптического преобразователя позволяет визуализировать невидимые инфракрасные изображения по причине того, что инфракрасные лучи обладают значительно большей проникаемостью и меньшим рассеянием в мутных биологических средах [6].

Биомикроскопически в инфракрасных лучах может быть проведено исследование в проходящем свете при мутной роговице: белое свечение зрачка свидетельствует об отсутствии выраженных помутнений хрусталика или стекловидного тела. В инфракрасной офтальмотравмотологии определяют локализацию инородных тел в области цилиарного тела. При просвечивании обычным светом тени инородных тел теряются в интенсивной тени цилиарного тела. Однако при визуализации этих тел через электронно-оптический преобразователь в инфракрасных лучах цилиарное тело почти прозрачно и образует лишь слабое подобие тени, на фоне которой тень от инородного тела становится очень четко видимой. Такой прием позволяет отличить тень инородного тела от других, образованных биологическими структурами (сосуд, пигментация и др.): эти тени в инфракрасном свете исчезают.

Рассмотренные аспекты применения инфракрасного излучения в медицинской практике позволили сделать следующие выводы: 1) инфракрасное излучение, как и любой другой вид электромагнитного излучения, применяется в медицинской практике по двум направлениям: в диагностике и лечении (преимущественно в терапии); 2) исследования, проводимые интегрировано в области медицины и физики, дают предпосылки к развитию узкоспециализированных медицинских направлений (офтальмологии, косметологии и др.); 3) исследованы не все возможности инфракрасного

излучения в области медицины.

Литература и примечания:

[1] Алексеенко В.П., Метод инфракрасной спектроскопии при исследовании липидного обмена у детей / В.П. Алексеенко, Ф.Э. Звягина, М.А.Флеров // Педиатрия – 1973. – №3. – С. 8-11.

[2] Атанасов А.Г., Инфракрасная спектроскопия и дисперсия оптического вращения мембран эндоплазматического ретикулума печени, интактных крыс и крыс-опухоленосителей / А.Г. Атанасов, М.Н. Портилья // Биофизика. 1972. – № 2. – С. 339-340.

[3] Волобуев А.Н. Основы медицинской и биологической физики. – М.: Изд-во «Самарский дом печати», 2008. – 672 с.

[4] Жеваго Н.А. Иммунологические эффекты полихроматического видимого и инфракрасного света, близкого по спектральному составу к естественному // Автореф. дисс. канд. дед. наук. – 2005. – Санкт-Петербург. – С. 16.

[5] Ремизов А.Н. и др. Медицинская и биологическая физика / А.Н. Ремизов, А.Г. Максина, А.Я. Потапенко. – М.: Дрофа, 2007. – 558 с.

[6] Шиляев В.Г. Инфракрасный свет в офтальмологической диагностике / В.Г. Шиляев // Сб. мат. Межд. конф. офтальмологов, посвященной 75-летию проф. А.М. Водовозова. – Волгоград: Комитет по печати, 1995. – С. 83-84.

© *Е.Д. Иванова, А.А. Козлова, С.А. Коробкова, 2016*

*Н.А. Трудов,
студент 3 курса
спец. «Лечебное дело»,
e-mail: nikita.trudov@yandex.ru,
науч. рук.: Т.А. Носаева,
к.ф.-м.н., доц.,
ВолгГМУ,
г. Волгоград*

БИОМЕДИЦИНСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГРАФЕНА

Получение графена, двумерного кристалла, состоящего из одиночного слоя атомов углерода, собранных в гексагональную решётку, привлекло внимание ученых и инженеров в различных областях науки и техники. Этот материал обладает удивительными кристаллическими и электронными свойствами. Удивительные свойства графена возникают благодаря уникальной природе его носителей заряда – они ведут себя подобно релятивистским частицам [1]. Графен обладает уникальной структурой и исключительными физическим и химическими свойствами, из которых следует множество возможностей для его применения. Среди различных применений графена – биомедицинские, которые привлекают постоянно растущий интерес.

Биомедицинское применение графена относительно новая область со значительным потенциалом. Была проведена большая работы по изучению возможностей использования графена, начиная от поставки лекарств/генов, биологического обнаружения и визуализации, антибактериальных материалов, как биосовместимого каркаса для клеточной культуры. Интенсивное исследование биоприменения графена и материалов на его основе обусловлено увлекательными свойствами данного материала, такими как исключительная электронная проводимость (подвижность носителей заряда $200000 \text{ cm}^2 \text{ V}^{-1} \text{ s}^{-1}$), теплопроводность ($\sim 5000 \text{ Вт / (м* К)}$), механическая прочность (модуль Юнга $\sim 1100 \text{ ГПа}$).

Одним из методов использования графена является диагностика раковых заболеваний. Уникальные электрические и

оптические свойства графена предоставляют возможность создания новых оптических, электрохимических биосенсоров для обнаружения биомаркеров (индикаторов раковых заболеваний на ранних стадиях). При использовании графена в работе [2] авторы резко повысили чувствительность оптического биосенсора.

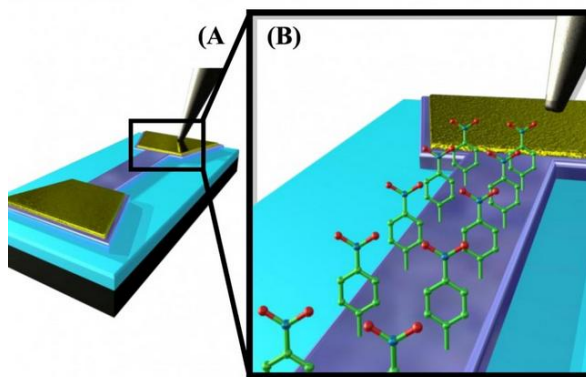


Рисунок 1 – Сверхчувствительный биосенсор на основе оксида графена.

Сенсоры данного типа также были разработаны на основе оксида графена. Использование графена позволяет значительно повысить эффективность электрохимических иммуносенсоров. Такие электрохимические устройства способны как детектировать биомаркеры, так и изучать процессы образования активных форм кислорода в живых клетках. В настоящее время растет интерес к сенсорам на основе графеновых полевых транзисторов.

Для детектирования раковых клеток также применяются графен и наноматериалы на его основе. Еще одной областью применения графена является система адресной доставки диагностических и лекарственных средств. Для получения изображения живых клеток авторы работы [3] описывают успешное использование графена, оксида графена с магнитными наночастицами выступающими в качестве носителей противораковых препаратов, нуклеотидов/пептидов,

флуоресцентных агентов.

Применение графена в фототермической терапии является новым перспективным направлением. Этот вид лечения использует генерацию тепла в результате поглощения света фоточувствительными агентами в больных клетках. Чтобы избежать повреждения здоровых клеток, поглощение должно быть в ближнем ИК-диапазоне (700-1100 нм). Графен проявляет заметный фототермический эффект благодаря сильному оптическому поглощению в этой области спектра [4]. Так же графен может использоваться в неврологии. Используя электрохимические и оптические свойства графена можно разработать высокоэффективные, и одновременно миниатюрные биосенсоры для мониторинга неврологического статуса у пациентов после инсульта или травмы мозга. Так же на основе графена можно будет создавать каркас для заживления поврежденных нервной ткани [5].

К другому виду использования графена в медицине можно отнести графеновую бумагу, которая обладает выраженным антибактериальным действием. Исследование антибактериального эффекта графеновых наноллистов показало как оксид графена может применяться в качестве материала для покрытия поверхности для имплантата.

Как и во многих других областях, исследования биомедицинских применений графена расширяется, но в основном находится на начальной стадии. Успехи в этой области до сих пор являются захватывающими и обнадеживающими, но существует ряд задач с которыми сталкиваются исследователи и которые должны быть преодолены. Одной из таких задач является тщательное и глубокое понимание взаимодействия графена – ткань, особенно механизма клеточного поглощения. Такое знание способствует развитию эффективной доставки лекарств, биодатчиков и других применений. Токсичность графена и оксида графена является еще одной из основных проблем. Предварительные результаты показывают, что физико-химические свойства тесно связаны с цитотоксичностью. Также графен и оксид графена способны ускорить рост, дифференцировку и пролиферацию стволовых клеток, и, следовательно, весьма перспективны в

тканевой инженерии, регенеративной медицине, и других биомедицинских областях. Систематическое изучение очень желательно для решения проблем безопасности перед практическим применением графена в биомедицине.

Литература и примечания:

[1] Novoselov K. S. *et al.* «Electric Field Effect in Atomically Thin Carbon Films», *Science* **306**, 666 (2004).

[2] Feng L. *et al.* «Solid-State Reversible Quadratic Nonlinear Optical Molecular Switch with an Exceptionally Large Contrast», *Advanced Materials* **25**, 168 (2013).

[3] Mannoor M.S. *et al.*, «Electrical detection of pathogenic bacteria via immobilized antimicrobial peptides», *Nature Commun.* **3**, 763 (2012).

[4] Yang K. *et al.*, «Graphene in mice: ultrahigh in vivo tumor uptake and efficient photothermal therapy», *Nano Lett.* **10**, 3318 (2010)

[5] Графену нашли применение в медицине – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://www.remedium.ru/news/detail.php?ID=61737> (дата обращения 05.05.2014)

© *Н.А. Трудов, Т.А. Носаева, 2016*

*М.С. Фокина,
преподаватель кафедры
Экономико-математических
методов и статистики ЮУрГУ,
e-mail: f.mariya.s1988@gmail.com,
науч. рук.: А.В. Панюков,
к.ф.-м.н., проф.,
ЮУрГУ,
г. Челябинск*

МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И СИНТЕЗ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Введение

Цель данной работы – с помощью инструментов математического моделирования показать финансовую устойчивость горнодобывающего предприятия и предложить стратегию дальнейшего развития.

Для формирования стратегии дальнейшего развития ОАО «УГОК» необходимо решить следующие задачи [15]:

– доказать, что УГОК – самодостаточное предприятие и не получает финансирования от главного Холдинга «Уральской горно-металлургической компании»;

– определить оптимальный план производства продукции данного предприятия;

– сформировать выводы и предложения по дальнейшему развитию ОАО «УГОК» [16].

Формальная постановка задачи

Прежде чем моделировать и анализировать деятельность ОАО «УГОК», формировать стратегию дальнейшего развития, определим, насколько высока финансовая устойчивость данного предприятия.

Коэффициент финансовой устойчивости рассчитывается по формуле [11]:

$$K_{\text{ф.у}} = \frac{\varepsilon}{\sqrt{K_{\text{ф.н}} \cdot K_{\text{осс}} \cdot K_{\text{н}} \cdot K_{\text{ф.р}} \cdot K_{\text{т.л}} \cdot P_{\text{ск}}}} \quad (1)$$

Для того, чтобы доказать, что УГОК – самодостаточное предприятие и не получает финансирования от главного Холдинга, рассмотрим модель оптимального распределения инвестиций.

Требуется распределить имеющиеся B единиц средств среди n предприятий, доход $g_i(x_i)$ от которых, в зависимости от количества вложенных средств x_i , определяется матрицей $(n \times n)$, приведенной в табл. 1, так, чтобы суммарный доход со всех предприятий был бы максимальным.

Таблица 1 – Матрица зависимости дохода предприятия от количества вложенных средств

x/g_1	g_1	g_2	g_i	g_n
x_1	$g_1(x_1)$	$g_2(x_1)$		$g_i(x_1)$		$g_n(x_1)$
x_2	$g_1(x_2)$	$g_2(x_2)$		$g_i(x_2)$		$g_n(x_2)$
x_i	$g_1(x_i)$	$g_2(x_i)$		$g_i(x_i)$		$g_n(x_i)$
x_n	$g_1(x_n)$	$g_2(x_n)$		$g_i(x_n)$		$g_n(x_n)$

Запишем математическую модель задачи.

Найти оптимальный набор распределения инвестиций [2]

$$X^* = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_k^*, \dots, x_n^*) \quad (2)$$

удовлетворяющий условиям:

$$\begin{cases} x_i \geq 0; i = 1, \dots, n, \\ \sum_{i=1}^n x_i = B. \end{cases} \quad (3)$$

Разобьем процесс оптимизации на n шагов и будем на каждом k -м шаге оптимизировать инвестирование не всех предприятий, а только предприятий с k -го по n -е. При этом естественно считать, что в остальные предприятия (с первого по $(k-1)$ -е) тоже вкладываются средства, и поэтому на инвестирование предприятий с k -го по n -е остаются не все средства, а некоторая меньшая сумма $C_k \leq B$. Эта величина и будет являться переменной состояния системы. Переменной управления на k -м шаге назовем величину x_k средств,

вкладываемых в k -е предприятие. В качестве функции Беллмана $F_k(C_k)$ на k -м шаге можно выбрать максимально возможный доход, который можно получить с предприятий с k -го по n -е при условии, что на их инвестирование осталось C_k средств. Очевидно, что при вложении в k -е предприятие x_k средств будет получена прибыль $g_k(x_k)$, а система к $(k+1)$ -му шагу перейдет в состояние $S_k + 1$ и, следовательно, на инвестирование предприятий с $(k+1)$ -го до n -го останется $C_k + 1 = (C_k - x_k)$ средств [3].

Таким образом, на первом шаге условной оптимизации при $k = n$ функция Беллмана представляет собой прибыль только с n -го предприятия. При этом на его инвестирование может остаться количество средств C_n , $0 \leq C_n \leq B$. Чтобы получить максимум прибыли с этого предприятия, можно вложить в него все эти средства, т. е. $F_n(C_n) = g_n(C_n)$ и $x_n = C_n$.

На каждом последующем шаге для вычисления функции Беллмана необходимо использовать результаты предыдущего шага.

Пусть на k -м шаге для инвестирования предприятий с k -го по n -е осталось C_k средств ($0 \leq C_k \leq B$). Тогда от вложения в k -е предприятие x_k средств будет получена прибыль $g_k(C_k)$, а на инвестирование остальных предприятий останется $C_k + 1 = (C_k - x_k)$ средств. Максимально возможный доход, который может быть получен с предприятий, будет равен

$$F_k(C_k) = \max_{x_k \leq C_k} \{g_k(x_k) + F_{k+1}(C_k - x_k)\}; k = 1, \dots, n. \quad (4)$$

Максимум выражения достигается на некотором значении x_k^* , которое является оптимальным управлением на k -м шаге для состояния системы S_k . Действуя таким образом, можно определить функции Беллмана и оптимальные управления до

шага $k = 1$.

Значение функции Беллмана $F_1(C_1)$ представляет собой максимально возможный доход со всех предприятий, а значение X_1^* , на котором достигается максимум дохода, является оптимальным количеством средств, вложенных в первое предприятие. Далее на этапе безусловной оптимизации

для всех последующих шагов вычисляется величина $C_k = (C_{k-1} - x_{k-1})$ оптимальным управлением на k -м шаге является то значение X_k , которое обеспечивает максимум дохода при соответствующем состоянии системы S_k .

Для решения второй задачи рассмотрим многопродуктовую модель управления производством.

Выражение для общих затрат на производство продукции в этом случае имеет следующий вид [4]

$$D = \left(\frac{c_1 q t_s}{2} + C_s \right) \cdot n = \frac{c_1 q T}{2} + \frac{C_s R}{q} \quad (5)$$

где c_1 – стоимость производства единицы продукции в единицу времени, q – объем продукции, t_s – время между пополнениями, $n = T / t_s = R / q$ – количество периодов пополнения.

При этом предполагается, что спрос на продукцию постоянен и в течение интервала времени T будет реализовано R единиц продукции. Оптимальное значение для объема пополняемой продукции q определяется из условия равенства нулю следующей производной $dD / dq = 0$.

Решая это уравнение, определяем величину оптимального пополнения запасов q :

$$q^* = \sqrt{\frac{2C_s R}{c_1 T}} \quad (6)$$

При наличии многих продуктов использование данной формулы становится затруднительным, поскольку для каждого продукта будет определена своя оптимальная величина закупаемого продукта и свое время возобновления поставки. Графически изменение величины производства при таких условиях можно представить в виде, показанном на рис. 1.

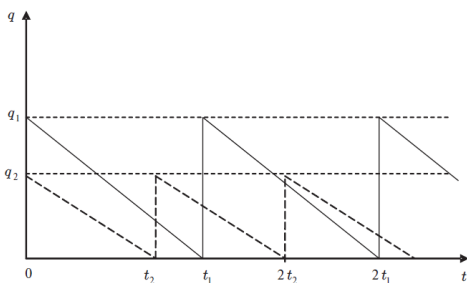


Рисунок 1 – График изменения величины производства при использовании формулы Уилсона–Харриса для разных продуктов

Для преодоления таких затруднений возникает идея производить продукты нескольких типов одновременно так, чтобы к началу следующего этапа производства предыдущая партия продуктов стала бы равной нулю. Графически процесс изменения величины производства при таком предположении можно представить в следующем виде (рис. 2).

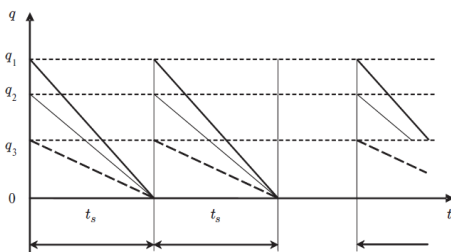


Рисунок 2 – График изменения величины производства при одновременной поставке разных продуктов

Затраты на производство продукции в течение периода между пополнениями составят:

$$\bar{D} = \sum_{i=1}^L \frac{c_i q_i t_s}{2} \quad (7)$$

где L – количество типов продуктов в группе, q_i – количество единиц i -го продукта, t_s – интервал времени, c_i – стоимость производства единицы продукта i -го типа в единицу времени.

Поскольку спрос r_i на i -й продукт постоянен, то объем заказываемой продукции должен быть равен количеству продукции, которое будет израсходовано в течение времени t_s , т.е. $q_i = r_i t_s$.

Исходя из сделанных предположений, суммарные затраты на хранение и организацию поставки для группы продуктов принимают вид:

$$D(q) = (\bar{D} + C_s) \cdot n = \left(\sum_{i=1}^L \frac{c_i q_i t_s}{2} + C_s \right) \cdot n, \quad (8)$$

где $n = T / t_s$, $q_i = r_i t_s$. Подставив выражения для n и q_i в этом соотношении

$$D(t_s) = \left(\sum_{i=1}^L \frac{c_i \cdot r_i \cdot t_s^2}{2} + C_s \right) \cdot \frac{T}{t_s} = \sum_{i=1}^L \frac{c_i \cdot r_i \cdot t_s \cdot T}{2} + C_s \cdot \frac{T}{t_s} \quad (9)$$

Функция $D(t_s)$ является непрерывной функцией t_s , и ее величина стремится к $+\infty$ при $t_s \rightarrow 0$.

Поэтому минимальное значение функции затрат и соответственно оптимальное значение t_s достигается, когда $dD(t_s) / dt_s = 0$, т. е. когда

$$\frac{dD(t_s)}{dt_s} = \sum_{i=1}^L \frac{c_i \cdot r_i \cdot T}{2} - \frac{C_s \cdot T}{t_s^2} = 0 \quad (10)$$

Из этих условий и определяется оптимальное время между смежными пополнениями склада t_s^* :

$$t_s^* = \sqrt{\frac{C_s \cdot 2}{\sum_{i=1}^n C_i \cdot r_i}} \quad (11)$$

Тогда в соответствии с выражениями, определяющими величины q_i , получим:

$$q_i^* = r_i \cdot t_s^* = r_i \cdot \sqrt{\frac{C_s \cdot 2}{\sum_{i=1}^n C_i \cdot r_i}} \quad (12)$$

Методы решения поставленной задачи

ОАО «УГОК» является ведущим предприятием по добыче и обогащению медно-цинковых руд в Уральском регионе[1].

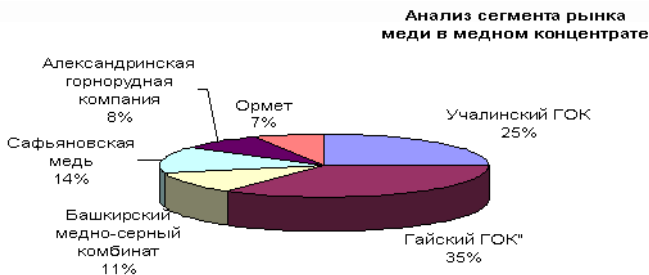


Рисунок 3 – Анализ сегмента рынка меди в медном концентрате

Из рисунков 3, 4 видно, что Учалинский ГОК является лидером на рынке цинковых концентратов, производя 73% всего объема. На рынке медных концентратов УГОК занимает второе место, уступая 10% Гайскому ГОКу. Начнем решение проблемы

с первой задачи – модели оптимального распределения инвестиций. Используя данную модель, определим объемы финансирования УГМК – Холдингом трех дочерних предприятий. Общий объем финансирования – 5 млрд.руб.

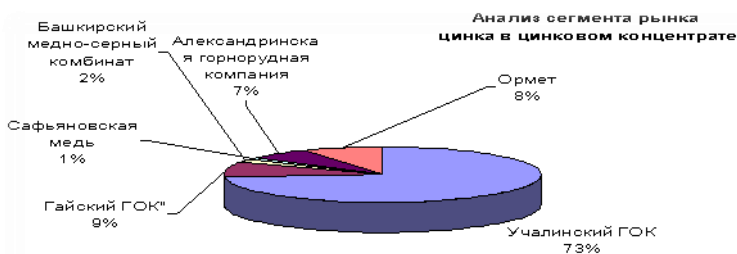


Рисунок 4 – Анализ сегмента рынка цинка в цинковом концентрате

Известна эффективность капитальных вложений в каждое предприятие, заданная значением нелинейной функции $g_i(x_i)$, представленной в табл. Необходимо распределить выделенные средства между предприятиями таким образом, чтобы получить максимальный суммарный доход.

Для упрощения расчетов предполагаем, что распределение средств осуществляется в целых числах $x_i = \{0,1,2,3,4,5\}$ млрд. руб.

Прибыль будет распределяться в зависимости от вложений средств в производство каждого предприятия[8].

$$x_i = \frac{\delta_i}{\alpha + \beta + \gamma} \cdot \alpha; y_i = \frac{\delta_i}{\alpha + \beta + \gamma} \cdot \beta; x_i = \frac{\delta_i}{\alpha + \beta + \gamma} \cdot \gamma;$$

$$\alpha = 8,5 \text{ млрд руб}; \beta = 10 \text{ млрд руб}; \gamma = 4 \text{ млрд. руб.}$$

Зная распределяемую прибыль (от 0 до 5 млрд руб), мы

можем составить нашу матрицу (таблица 2).

Таблица 2 – Искомая матрица

x	g_1	g_2	g_3
0	0	0	0
1	0,46	0,54	0,000216
2	1,02	1,2	0,00048
3	1,38	1,62	0,00065
4	1,836	2,16	0,00086
5	2,3	2,7	0,00108

1 этап. Условная оптимизация.

Шаг 1: $k = 3$. Предположим, что все средства в количестве $x_3 = 5$ млрд. руб. отданы третьему предприятию. В этом случае максимальная эффективность затрат на производство составит $g_3(x_3)$, следовательно: $F_3(C_3) = g_3(x_3)$.

Таблица 3 – Условная оптимизация

X	0	1	2	3	4	5	$F_3(C_3)$	x_3^*
0	0						0	0
1		0,000216					0,000216	1
2			0,00048				0,00048	2
3				0,00065			0,00065	3
4					0,00086		0,00086	4
5						0,00108	0,00108	5

Шаг 2: $k = 2$. Определяем оптимальную стратегию при распределении денежных средств между вторым и третьим предприятиями. При этом рекуррентное соотношение Беллмана имеет вид:

$$F_2(C_2) = \max_{x_2 \leq C_2} \{g_2(x_2) + F_3(C_2 - x_2)\} \quad (13)$$

Таблица 4 – Шаг 2

x	0	1	2	3	4	5	$F_2(C_2)$	x_2^*
0	0+0						0	0
1	0+ 0,000216	0,54+ 0					0,54	1
2	0+0,0005	0,54+ 0,0002	1,2+0				1,2	2
3	0+0,0006	0,54+ 0,0005	1,2+ 0,00022	1,62+0			1,62	3
4	0+0,0009	0,54+ 0,0006	1,2+ 0,00048	1,62+ 0,0002	2,16+0		2,16	4
5	0+0,0011	0,54+ 0,00086	1,2+ 0,00065	1,62+ 0,0005	2,16+ 0,0002	2,7+0	2,7	5

Шаг 3: $k = 1$. Определяем оптимальную стратегию при распределении денежных средств между первым и двумя другими предприятиями, используя следующую формулу для расчета:

$$F_1(C_1) = \max_{x_1 \leq C_1} \{g_1(x_1) + F_2(C_1 - x_1)\} \quad (14)$$

Таблица 5 – Шаг 3

x	0	1	2	3	4	5	$F_1(C_1)$	x_1^*
0	0+0						0	0
1	0+0,54	0,46+0					0,54	0
2	0+1,2	0,46+0,54	1,02+0				1,2	0
3	0+1,62	0,46+1,2	1,02+0,54	1,38+0			1,66	1
4	0+2,16	0,46+1,62	1,02+1,2	1,38+0,54	1,836+0		2,22	2
5	0+2,7	0,46+2,16	1,02+1,62	1,38+1,2	1,836+0,54	2,3+0	2,7	0

И этан. Безусловная оптимизация[10].

Определяем компоненты оптимальной стратегии.

Шаг 1: По данным из таблицы 4 при распределении 5 млрд между тремя предприятиями максимальная эффективность затрат на производство $F_1(5) = 2,7$. При этом первому предприятию выделять инвестиций не нужно.

Шаг 2: Определим величину оставшихся денежных средств, приходящуюся на долю второго и третьего предприятий: $C_2 = C_1 - x_1 = 5 - 0 = 5$ По данным таблицы 3

предположим, что оптимальный вариант распределения средств в размере 5 млрд руб составляет $F_2(4) = 2,16$ при выделении второму предприятию 4 млрд руб.

Шаг 3: Определим величину оставшихся денежных средств, приходящуюся на долю второго и третьего предприятий: $C_3 = C_2 - x_2 = 5 - 4 = 1$. По данным таблицы 2 находим $F_3(1) = 0,000216$ при выделении третьему предприятию 1 млрд руб.

Таким образом, оптимальный план распределения инвестиций $X^* = (0; 4; 1)$, который обеспечит максимальную эффективность затрат на производство – $F(5) = 0 + 0,000216 + 2,16 = 2,000216$ млрд руб.

Рассмотрим распределение затрат по второму критерию – по объему добычи руды.

Прибыль будет распределяться в зависимости от добычи руды на каждом предприятии [7].

$$x_i = \frac{\delta_i}{\alpha + \beta + \gamma} \cdot \alpha; y_i = \frac{\delta_i}{\alpha + \beta + \gamma} \cdot \beta; z_i = \frac{\delta_i}{\alpha + \beta + \gamma} \cdot \gamma;$$

Таблица 6 – Распределение прибыли от добычи руды

x	g_1	g_2	g_3
0	0	0	0
1	408025	488203	103770
2	816050	976406,5	207540
3	1224075	1464610	311310
4	1632100	1952813	415080
5	2040124,5	2441016,3	518850

1 этап. Условная оптимизация.

Шаг 1: $k = 3$. Предположим, что все средства в количестве $x_3 = 5$ млрд. руб. отданы третьему предприятию. В этом случае максимальная эффективность затрат на производство составит $g_3(x_3)$, следовательно:

$$F_3(C_3) = g_3(x_3).$$

Таблица 7 – Условная оптимизация по второму критерию

x	0	1	2	3	4	5	$F_3(C_3)$	x_3^*
0	0						0	0
1		103770					103770	1
2			207540				207540	2
3				311310			311310	3
4					415080		415080	4
5						518850	518850	5

Шаг 2: $k=2$. Определяем оптимальную стратегию при распределении денежных средств между вторым и третьим предприятиями.

Таблица 8 – Шаг 2.1

x	0	1	2	3	4	5	$F_2(C_2)$	x_2^*
0	0+0						0	0
1	0+ 103770	488203 + 0					488203	1
2	0+ 207540	488203 + 103770	976406,5+ 0				976406,5	2
3	0+ 311310	488203 + 207540	976406,5+ 103770	1464610+ 0			1464610	3
4	0+ 415080	488203 + 311310	976406,5+ 207540	1464610+ 103770	1952813 + 0		1952813	4
5	0+ 518850	488203 + 415080	976406,5+ 311310	1464610+ 207540	1952813 + 103770	2441016,3+ 0	2441016,3	5

Шаг 3: $k=1$. Определяем оптимальную стратегию при распределении денежных средств между первым и двумя другими предприятиями, используя следующую формулу для расчета[6]:

$$F_1(C_1) = \max_{x_1 \leq C_1} \{g_1(x_1) + F_2(C_1 - x_1)\} \quad (15)$$

Таблица 9 – Шаг 3.1

x	0	1	2	3	4	5	$F_1(C_1)$	x_1^*
0	0 + 0						0	0
1	0 + 488203	408025 + 0					488203	0
2	976406,5 + 0	408025 + 488203	816050 + 0				976406,5	0
3	1464610 + 0	408025 + 976406,5	816050 + 488203	1224075 + 0			1464610	0
4	1952813 + 0	408025 + 1464610	816050 + 976406,5	1224075 + 488203	1632100 + 0		1952813	0
5	2441016,3 + 0	408025 + 1952813	816050 + 1464610	1224075 + 976406,5	1632100 + 488203	2040124,5 + 0	2441016,3	0

II этап. Безусловная оптимизация.

Определить компоненты оптимальной стратегии.

Шаг 1: По данным из таблицы 8 при распределении 5 млрд между тремя предприятиями максимальная эффективность добычи руды $F_1(5) = 2441016,3$. При этом первому предприятию выделять инвестиций не нужно.

Шаг 2: Определим величину оставшихся денежных средств, приходящуюся на долю второго и третьего предприятий: $C_2 = C_1 - x_1 = 5 - 0 = 5$. По данным таблицы 7 предположим, что оптимальный вариант распределения средств в размере 5 млрд руб составляет $F_2(4) = 1952813$ при выделении второму предприятию 4 млрд руб.

Шаг 3: Определим величину оставшихся денежных средств, приходящуюся на долю второго и третьего предприятий: $C_3 = C_2 - x_2 = 5 - 4 = 1$. По данным таблицы 6 находим $F_3(1) = 103770$ при выделении третьему предприятию 1 млрд руб.

Таким образом, оптимальный план распределения инвестиций $X^* = (0; 4; 1)$, который обеспечит максимальную эффективность добычи руды – $F(5) = 103770 + 2441016,3 = 2571786,3$ руб.

Перейдем к решению второй задачи. По представленным данным получается [9], [12-14]:

Средние затраты на производство [5]:

$$\bar{D} = \sum_{i=1}^L \frac{c_i q_i t_s}{2} = \sum_{i=1}^1 \frac{0,738 \cdot \left(\frac{8332168035}{365}\right) \cdot 2}{2} = 16846959 \text{ руб.}$$

где c_i – затраты на 1 рубль производства меди, q_i – объем производства меди,

t_s – промежуток времени

$$D(q) = 16846959 \cdot 182,5 = 3074570005 \text{ руб.}$$

$$t_s^* = \sqrt{\frac{3074570005}{64811 \cdot 128122}} = 0,6 \text{ дней.}$$

$$q^* = r_i \cdot t_s^* = 128122 \cdot 0,6 = 77961,4 \text{ руб.}$$

Рассмотрим оптимальный план по производству цинка [8]:

$$\bar{D} = \sum_{i=1}^1 \frac{0,738 \cdot \left(\frac{3226070086}{365}\right) \cdot 2}{2} = 6522848,56 \text{ руб.}$$

$$D(q) = 6522848,56 \cdot 182,5 = 1190419862 \text{ руб}$$

$$t_s^* = \sqrt{\frac{6522848,56 \cdot 182,5}{107530,4 \cdot 28993}} = 0,62 \text{ дней.}$$

$$q^* = r_i \cdot t_s^* = 28993 \cdot 0,62 = 17975,66 \text{ руб.}$$

Таким образом, мы получили: оптимальное количество дней простоя – 1,2; оптимальное производство меди – 77961,4 рублей; оптимальное производство цинка – 17975,66 рублей.

Задачи решены. Можно предложить следующую стратегию развития исследуемого предприятия: освоение новых месторождений, оптимизировать производство медных и цинковых концентратов, сокращая производство цинковых и делая акцент на производстве медных концентратов, чтобы стать лидером на данном рынке. Данная стратегия может быть реализована при финансовой устойчивости предприятия. Рассчитаем показатель финансовой устойчивости [4].

Таблица 10 – Коэффициенты устойчивости ОАО «УГОК»

Предприятие	Период	Кфн	Косс	Км	Кфр	Ктл	Рск
ОАО «УГОК»	2012	0,859244	0,615452	0,186977	0,163802	3,149046	–
	2013	0,85673	0,519454	0,135838	0,167219	2,586328	0,025168
	2014	0,888452	0,658867	0,165149	0,125547	3,873126	0,062628

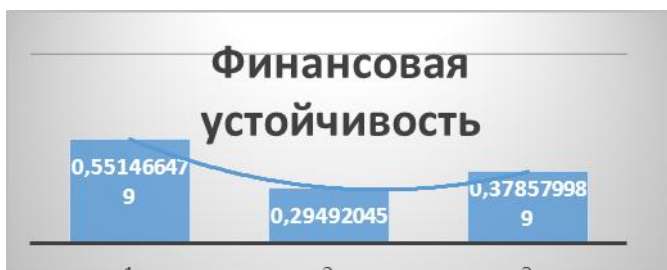


Рисунок 5 – Коэффициенты финансовой устойчивости ОАО «УГОК»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Применяя экономико-математическую модель определения оптимальной производственной мощности рудника, получен показатель, равный 4712000 тонн. Производственная мощность Учалинского рудника – 1560 тыс.тонн, а Узельгинского рудника – 3650 тыс.тонн. Проведя соответствующий анализ производства ОАО «Учалинский ГОК», был получен оптимальный план производства: оптимальное производство меди – 77961,4 рублей; оптимальное производство цинка – 17975, 66 рублей. Остаточный объем производства двух основных рудников ОАО «УГОК» составляет 160 млн. тонн руды.

Литература и примечания

- [1] Годовой отчет ОАО «УГОК» с 2009-2011 гг.
- [2] Гизатуллин Х.Н. Математическое моделирование развития горно-обогатительных комбинатов. – Свердловск: Академия наук СССР. Уральский научный центр, 1983. – 125 с.
- [3] Каграманян Л. Моделирование и управление

горнорудными предприятиями. – М.:Недра, 1989. – 360 с.

[4] Казак, А.Ю. Финансовая политика в системе корпоративного управления: учебное пособие – Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2004.

[5] Калинин Н.М. Модели управления многопродуктовыми запасами. – Москва: Институт системного анализа РАН, стр.2

[6] Красс, М.С. Математические методы и модели для магистрантов экономики: Учебное пособие. 2-е изд. доп. – СПб.: Питер, 2010. – 496 с.

[7] Ломкова, Е.Н. Экономико-математические модели управления производством: учебное пособие. – Волгоград: РПК «Политехник», 2005 г.

[8] Фокина, М.С. Многопродуктовая модель управления производством на горнодобывающем предприятии // Горный информационно – аналитический бюллетень (научно-технический журнал), № 5, май 2013 г.

[9] Aggarwal G. Algorithms for Multi-Product Pricing. [Algoritmy tsenoobrazovaniya neskol'kikh produktov]. Computer Science Department, Stanford University, Stanford, CA 94305, 2013, vol.12, p.3-5

[10] Chapuis J. Basics of dynamic programming for revenue management. [Osnovy dinamicheskogo programmirovaniya dlya upravleniya dokhodami]. Revue Juridique polynesienne, 2007, vol.14, no.13, p.6-9.

[11] Golubeva G.A. Financial stability of the enterprise as the basis of its viability. [Finansovaya ustoychivost' predpriyatiya kak osnova sostoyatel'nosti]. 2013, Vol.6, p.3

[12] Gallego G. A Multiproduct dynamic pricing problem and its applications to network yield management. [Problema mnogoproduktovogo dinamicheskogo tsenoobrazovaniya i ego primeneniye k seti upravleniya dokhodami]. Operations Research, 1997, Vol. 45, No. 1, p.5-6

[13] Halanay A. Differential equations, discrete systems and control. Economic models. / A.Halanay, J.Samuel. – Kluwer Academic Publishers, 2010.

[14] Michael P. Moffatt. Revenue Management in Multi-Firm, MultiProduct Price Competition. [Upravlenie dokhodami na firme s

mnogoproduktivnym proizvodstvom. Tsenovaya konkurenciya neskol'kikh tovarov]. Electronic Thesis and Dissertation Repository, 2012, Vol. 176, p. 155

[15] Методические рекомендации «По планированию, формированию, учету затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия металлургического комплекса»

[16] Методические указания по технологическому проектированию горнодобывающих предприятий металлургии с подземным способом разработки. [электронный ресурс]. URL: <http://www.nchkh.ru/lib/58/58123/index.htm> (дата обращения 05.02.2016 г.)

© М.С. Фокина, 2016

ХИМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Г.Г. Аиурко,
магистрант напр. «Биология»,
e-mail: galia-gluk@mail.ru,
науч. рук.: Е.В. Воробьева,
к.х.н., доц.,
ГТУ им. Ф.Скорины,
г. Гомель, Белоруссия

СОДЕРЖАНИЕ ОКСИДА УГЛЕРОДА (II) НА УЛИЦАХ Г. ГОМЕЛЬ С ИНТЕНСИВНЫМ АВТОТРАНСПОРТНЫМ ДВИЖЕНИЕМ В 2015 ГОДУ

Значительное влияние на состояние воздушного бассейна города оказывает деревообрабатывающая, химическая и целлюлозно-бумажная промышленность, производство минеральных удобрений, теплоэнергетика, машиностроение, а также автотранспорт. Одним из основных загрязнителей атмосферного воздуха является оксид углерода (II). Этот газ опасен не только в высоких концентрациях, но и в низких, т.к. он может быть причиной сердечных приступов [1]. Поэтому необходимо осуществлять постоянный контроль за содержанием оксида углерода в атмосферном воздухе. Целью настоящей работы явилось изучение содержания оксида углерода в г. Гомеле на улицах с интенсивным и умеренным движением автотранспорта.

Отбор проб воздуха проводился в соответствии с ГОСТ 17.2.3.01-86, измерение оксида углерода (II) в пробах осуществляли на газоанализаторе ГМК-3, в котором использован оптико-акустический метод измерения, основанный на способности оксида углерода поглощать излучение в инфракрасном диапазоне длин волн с центром полосы поглощения 4,7 мкм [1, 2]. Максимально допустимая предельно допустимая концентрация оксида углерода (II) (ПДК м.р.) 5000 мкг/м³ в соответствии с СанПиН [1]. Отбор проб проводился в часы наибольшего автомобильного движения (16-18 часов) на улицах со средней интенсивностью

автотранспортного движения г. Гомеля: ул. Карбышева, ул. Курчатова, ул. Огаренко, ул. Пионерская; и на улицах с интенсивным автотранспортным движением: ул. Советская, ул. Хатаевича, ул. Ильича, проспект Речицкий. Определение проводилось 3 раза в течение месяца в трехкратной повторности, все результаты математически обработаны.

В таблице 1 представлены экспериментальные данные по содержанию оксида углерода в воздухе на улицах со средней интенсивностью автотранспортного движения, а в таблице 2 – данные по содержанию этого загрязнителя на улицах с интенсивным автотранспортным движением.

Таблица 1 – Содержание оксида углерода (II) в пробах воздуха на улицах г. Гомеля со средней интенсивностью автотранспортного движения, мкг/м³

Месяцы 2015 г.	Место отбора проб			
	ул. Карбышева	ул. Курчатова	ул. Огаренко	ул. Пионерская
январь	150,3 ±0,6	229,0±0,6	298,3±0,6	50,0±0,6
февраль	168,7±0,7	230,3±0,7	300,7±0,6	259,7±0,5
март	456,7±0,6	279,7±0,7	597,3±0,6	788,7±0,7
апрель	470,0±0,5	1128,3±0,7	587,7±0,6	892,7±0,6
май	270,3±0,4	1255,7±0,7	358,0±0,6	449,7±0,7
июнь	260,3±0,7	359,0±0,7	455,0±0,7	379,7±0,7
июль	149,3±0,6	379,3±0,7	354,3±0,6	455,7±0,6
август	159,3±0,6	449,7±0,7	588,3±0,7	657,7±0,7
сентябрь	1450,3±0,7	1238,3±0,7	2864,7±0,7	1255,7±0,7
октябрь	195,7±0,7	894,3±0,6	905,3±0,6	256,0±0,6
ноябрь	164,7±0,6	688,3±0,6	304,7±0,7	245,0±0,7
декабрь	120,3±0,6	627,3±0,5	358,3±0,6	152,0±0,6
Ср. годовая	334,7±0,6	646,6±0,5	664,4±0,6	486,9±0,6

Как видно из таблицы 1, среднегодовые концентрации оксида углерода (II) проб воздуха на улицах со средней интенсивностью автотранспортного движения составляли от 334,7 мкг/м³ (ул. Карбышева) до 646,6 мкг/м³ (ул. Курчатова).

Среднегодовые концентрации оксида углерода (II) в воздухе улиц с интенсивным автотранспортным движением составляли от 1319,6 мкг/м³ (ул. Ильича) до 1746,2 мкг/м³ (ул. Советская).

Таблица 2 – Содержание оксида углерода в пробах воздуха на улицах г. Гомеля с интенсивным движением в 2015 году, мкг/м³

Месяцы 2015 г.	Местоотборапроб			
	ул. Советская	ул. Хатаевича	ул. Ильича	проспект Речицкий
январь	1200,3±0,6	860,1±0,5	800,1±0,6	890,1±0,6
февраль	1450,6±0,6	890,4±0,5	890,2±0,7	950,2±0,6
март	1200,1±0,5	950,4±0,7	950,7±0,6	1200,9±0,7
апрель	2200,4±0,5	1100,5±0,5	1230,8±0,7	1540,6±0,5
май	2200,4±0,6	1250,5±0,6	1500,1±0,5	1650,9±0,6
июнь	1800,4±0,5	1650,1±0,5	2600,8±0,6	1760,8±0,5
июль	1900,3±0,6	2010,7±0,7	1900,4±0,6	1650,7±0,6
август	1600,3±0,7	2120,6±0,5	1680,4±0,5	1800,8±0,5
сентябрь	2700,2±0,5	3000,5±0,6	1300,2±0,7	2000,9±0,6
октябрь	1700,4±0,5	830,6±0,7	1100,9±0,7	1280,4±0,5
ноябрь	1700,4±0,7	870,5±0,6	890,3±0,5	700,5±0,7
декабрь	1300,8±0,5	800,3±0,5	990,5±0,5	790,9±0,5
Ср. годовая	1746,2±0,6	1361,7±0,6	1319,6±0,7	1351,5±0,6

Произведен анализ содержания оксида углерода относительно ПДКм.р. На рисунке 1 видно, что содержание оксида углерода воздухе на улицах с умеренным движением автотранспорта находится в пределах 0,07 - 0,13 ПДК (min-max), на улицах интенсивнымавтотранспортным движением этот показатель составил 0,26 – 0,35 ПДК.

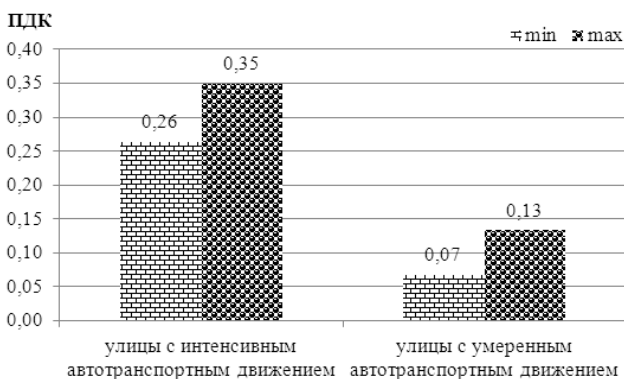


Рисунок 1 – Содержание оксида углерода (II) относительно ПДК в атмосферном воздухе г. Гомеля на улицах с интенсивным и умеренным автотранспортным движением

Таким образом, из полученных данных видно, что содержание оксида углерода выше на улицах с интенсивным движением, в то же время концентрация данного токсиканта не превышает установленных нормативов (ПДК в пределах 0,26 – 0,35). Воздух улиц со средней интенсивностью значительно чище, содержание оксида углерода (II) ниже в 3 раза по сравнению с результатами проб воздуха улиц с интенсивным автотранспортным движением.

Литература и примечания:

[1] Предельно допустимые концентрации (ПДК) и ориентировочные безопасные уровни воздействия (ОБУВ) загрязняющих веществ в атмосферном воздухе населенных мест. – Введ. 31.12.2008. – Минск, 2008г.– 157 с.

[2] РД52.04.186-89. Руководство по контролю загрязнения атмосферы. – Введ. 01.07.1991 М., 1991.– 556 с.

© Г.Г. Ашурко, Е.В. Воробьева, 2016

*Ж.Э. Швецов,
студент 4 курса
напр. «Информационная безопасность»,
e-mail: saferon31rus@gmail.com,
науч. рук.: М.Ж. Швецова,
к. с.-х. н., ст. преп.,
Е.В. Кормош,
к т.н., доц.,
БУКЭП
г. Белгород*

РАЗРАБОТКА НОВЫХ МЕТОДОВ ИЗУЧЕНИЯ ДИСКРЕТНОСТИ И ВЗАИМОСВЯЗИ СВОЙСТВ ЭЛЕМЕНТОВ ТАБЛИЦЫ МЕНДЕЛЕЕВА

Периодическая система химических элементов Д.И. Менделеева оказала большое влияние на последующее развитие науки. Н.Л. Глинка писал, что «она не только была первой естественной классификацией химических элементов, показавшей, что они образуют стройную систему и находятся в тесной связи друг с другом, но явилась могучим орудием для дальнейших исследований [1].

Несмотря на широкое освещение данного вопроса в специальной литературе, вопросы изучения химических свойств элементов и соединений остаются актуальными и сегодня как никогда они напрямую связаны с формированием естественнонаучного мировоззрения, помогая понять целостность и дискретность природных процессов и явлений. На основе анализа периодической системы становится ясна преемственность и периодичность, причины взаимосвязи свойств элементов и их соединений, которые лежат в основе органической и неорганической жизни на Земле.

Советский биофизик М.В. Волькенштейн отмечал, что «В биологии как в науке о живом возможны только два пути: либо признать невозможным объяснение жизни на основе физики и химии, либо такое объяснение возможно и его надо найти, в том числе на основе общих закономерностей, характеризующих строение и природу материи, вещества и поля» [2].

Цель работы состояла в выявлении и подтверждении опытным путем закономерностей изменения свойств элементов и их соединений.

Объект исследования: периодическая система химических элементов Д.И. Менделеева.

Предмет исследования: закономерные связи элементов периодической системы между собой, объединяющие ее в единое целое.

В основе гипотезы исследования лежало предположение о том, что периодический закон и периодическая система Менделеева наряду с атомно-молекулярным учением является основой для дальнейшего изучения строения атома, служит опорой для описания свойств элементов, простых и сложных веществ.

Теоретическая база исследования описана в монографии Н.Л. Глинка «Общая химия» [1].

Отдельные вопросы методики проведения химического эксперимента описаны Клименко В.Г. и Ключниковой Н.В.

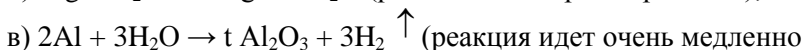
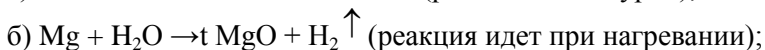
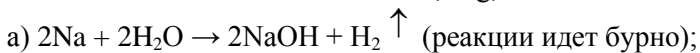
Методологической основой исследования стали:

– концептуальные положения естественных наук по проблемам строения элементов как сущностной характеристики существования веществ;

– современное трактование периодического закона и его определяющей роли в формировании естественнонаучного мировоззрения человека в XXI веке, позволяющей изучить периодическую систему как целостность, а также определить место отдельно взятого элемента во взаимосвязи с другими элементами системы.

Необходимо отметить, что не только химические, но и физические свойства простых веществ находятся в периодической зависимости, если их рассматривать как функции их атомной массы. Подтверждение этих теоретических положений находим в результатах практических опытов.

Опыт 1. Взаимодействие Na, Mg, Al с водой.



возможна только после удаления оксидной пленки).

Наблюдения показали, что скорость протекания реакции в ряду натрий – магний – алюминий резко снижается. Кроме того, для протекания реакций с магнием и алюминием необходимо выполнение дополнительных условий (нагревание, удаление оксидной пленки). Металлические свойства в периоде слева направо ослабевают, так как увеличивается заряд ядра, число электронов на внешнем уровне и уменьшается радиус атома.

Опыт 2. Действие индикаторов на соединения элементов III периода (A).

Для проведения первого опыта взяты гидроксиды натрия магния и алюминия. После добавления ко всем веществам воды и фенолфталеина, наблюдали, что в растворе NaOH – окраска фенолфталеина малиновая; в растворе $Mg(OH)_2$ – слабо розовая; в растворе $Al(OH)_3$ – фенолфталеин бесцветный. Это изменение окраски индикатора объясняется тем, что NaOH представляет собой щелочь, $Mg(OH)_2$ – нерастворимое основание, а $Al(OH)_3$ – амфотерный гидроксид [3].

Для проведения второго опыта взяты 10% растворы ортофосфорной и серной кислот, которые исследовали универсальной индикаторной бумагой. В ходе проведения опыта наблюдали, что pH раствора H_2SO_4 равен 1, а pH раствора H_3PO_4 равен 3.

Этот опыт позволяет нам сделать вывод, что основные свойства оксидов и гидроксидов в периоде с увеличением заряда ядра ослабевают, кислотные усиливаются, так как уменьшается радиус иона, увеличивается его заряд и сила притяжения ионов друг к другу, что приводит к уменьшению степени диссоциации.

Действие индикаторов на соединения натрия, магния, алюминия, фосфора и серы подтверждает периодическое изменение свойств. Проведение лабораторных опытов позволяет сделать следующие выводы.

Периодическая зависимость свойств элементов и их соединений обусловлена периодической повторяемостью электронных структур атомов. Электроотрицательность элементов в периоде увеличивается слева направо, в главной подгруппе – снизу вверх. Радиусы катионов меньше, а радиусы

анионов больше радиусов атомов, например, $N^0 - 0,071$; $N^{5+} - 0,015$; $N^{3-} - 0,148$. Радиусы атомов элементов, расположенных в таблице по диагонали, близки по размерам, поэтому и элементы часто проявляют близкие свойства. Тип диссоциации гидроксида зависит от прочности связей $R - O$ и $O - H$. В периоде происходит увеличение заряда и уменьшение радиуса ионов, что приводит к возрастанию прочности связи $R - O$, уменьшению прочности связи $O - H$ и переходу основных свойств гидроксидов к амфотерным и усилению кислотных свойств. В главных подгруппах заряд ионов остается постоянным, но увеличивается их радиус. Это приводит к возрастанию прочности связи $O - H$ и уменьшению прочности $R - O$. В главных подгруппах, где находятся металлы, усиливаются основные свойства гидроксидов, а где находятся неметаллы, ослабляются кислотные свойства гидроксидов.

Таким образом, на примере элементов II-III периодов экспериментальным путем доказано, что Д.И. Менделеевым была выявлена естественная закономерность между элементами (соединениями), которую он отразил в периодическом законе, определив её как периодичность.

Литература и примечания:

[1] Глинка Н.Л. Общая химия: Учебное пособие для вузов. – 26 изд., стереотипное / под редакцией В.А. Рабиновича. – Л.: Химия, 1987. – С. 53.

[2] Концепции современного естествознания. Под ред. Л.А. Михайлова. Учебник для вузов. Издательство: Питер, 2012. – 336 с.

[3] Швецов, Ж.Э. Опытное подтверждение закономерностей изменения свойств химических элементов и их соединений [Текст] / М.Ж. Швецова, Ж.Э. Швецов // материалы XXXI всероссийской конференции, посвященной 150-летию со дня рождения В.И. Вернадского «ЮНОСТЬ, НАУКА, КУЛЬТУРА» НС «Интеграция», Государственная Дума ФС РФ, Минобрнауки РФ, РОСКОСМОС, РАЕН, РИА, РАО. М.: Издательство научной работы Ноосфера. 2013. – С.515 – 516

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

И.В. Абзалимов,
e-mail: ildarxxx3@mail.ru,
УГАТУ,
г. Уфа

ИЗМЕНЕНИЕ РЕГЛАМЕНТА ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЛУЖИВАНИЯ ВЕРТОЛЕТА МИ-8 ПРИ УСТАНОВКИ НА НЕГО КРЫЛА

Аннотация: для решения проблемы развития высокой скорости у вертолетов средней размерности можно установить крыло как часть планера. В данной статье приведены перечень операции и технологических карт которые нужно добавить в имеющийся регламент технического обслуживания вертолета Ми-8 при установке на него крыло.

Ключевые слова: вертолет, Ми-8, крыло, техническая эксплуатация летательных аппаратов, техническое обслуживание, авиация, вертолетостроение.

После проектирования крыла и внедрения в эксплуатацию изменится и регламент технического обслуживания(ТО) вертолётa Ми-8.

Регламент технического обслуживания – основной документ, определяющий объем и периодичность выполнения работ на ЛА в процессе его эксплуатации и хранения. От того, насколько правильно регламенты отражают потребность конструкции ЛА, отдельных его систем и агрегатов в профилактических мероприятиях, во многом зависят такие показатели, как надежность работы и эффективность использования ЛА, а также эксплуатационные расходы.

Регламентами предусматривается выполнение на ЛА оперативных и периодических форм технического обслуживания.

Каждая из форм периодического обслуживания состоит из предварительных работ (подготовка рабочих мест, открытие люков, подключение источников питания и т.д.), работ по

осмотру и обслуживанию и заключительных работ (закрытие люков, отсеков, заправка ГСМ, сбор, сдача инструментов и т. д.).

Работы, помещенные в регламенты технического обслуживания, формируются по системам, подсистемам и характерным узлам. Каждая работа, включенная в регламент, представляет собой законченную технологическую операцию. В регламентах технического обслуживания приводятся также карты смазки самолета, перечень работ, после выполнения которых производятся контрольно-испытательные полеты, перечень мест, подлежащих пломбировке, а также перечни работ специального технического обслуживания.

Технологические указания по выполнению регламентных работ являются документом, определяющим последовательность, порядок, способы выполнения регламентных работ, работ по текущему ремонту и замене агрегатов, технические условия на выполнение работ. Они определяют также перечень инструмента, оборудования и расходных материалов, необходимых для выполнения работ, и порядок контроля отдельных операций. Технологические указания разрабатываются в виде отдельных технологических карт.

Разработку технологических карт осуществляют технологические конструкторские бюро (ТКБ) ведущих АТБ на основании регламента технического обслуживания, инструкций по технической эксплуатации, технических описаний, бюллетеней, разработанных ОКБ, передового опыта Тоир. Технологические карты, разработанные ТКБ ведущих АТБ, согласовываются с ОКБ МАП и ГосНИИ ГА, утверждаются и вводятся в действие МГА.

При переработке или изменении регламентов, изменении конструкции самолетов, совершенствовании процессов технического обслуживания изменяются и технологические карты. [1]

Оперативное техническое обслуживание выполняется непосредственно перед вылетом и после посадки ЛА. Основное назначение оперативного технического обслуживания—устранение возникших в полете отказов и повреждений, и

подготовка ЛА к очередному вылету. В состав основных работ, выполняемых при оперативном обслуживании, входят: работы по обслуживанию в соответствии с регламентом ТО; устранение неисправностей; заправка; оформление установленной документации. [2]

Оперативное ТО выполняется по карте-наряду с подписями исполнителей и проверяющих. Разрешение на вылет на карте-наряде пишет начальник смены или главный инженер. После выполнения всех работ по оперативному обслуживанию оформленные карты-наряды передаются в ПДО АТБ и хранятся там шесть месяцев. Оперативное ТО крыла будет включено в оперативное ТО планера в виде операции «Осмотр крыла».

При выполнении работ основными документами являются задание карты наряда с приложениями (по операционной деятельности, наряда на дефектацию и другие). Организация работы осуществляется инженерами смены по специальностям и бригадами, общее руководство производит начальник смены.

Работа начинается с дефектации по результатам которой специалист заполняет карту-наряда дефектацию работы производится в строгом соответствии с по операционными деятельностями. [3]

Работы выполнены в пооперационной и дефектоскопической ведомостях ставятся росписи. После выполнения работ в картах-нарядах пооперационных, на дефектацию и борт журнале делают надпись о их проведении и контроле. Передача ЛА осуществляется по журналу передачи смены.

По окончании всех работ и оформление документов, начальник смены указывает в карте-наряде время начала и окончание всего комплекса работ и делает заключение об исправности ЛА. Карта-наряд сдают в производственно-диспетчерский отдел (ПДО) для внесения записи в формуляр. Карта-наряды периодического ТО хранятся в ПДО до очередного ремонта. При обнаружении отдельных неисправностей не позволяющих устранить за время Формы ТО создает комиссию, которая определяет: причины появления неисправности, потребные силы и средства, сроки выполнения работы. Все работы по оперативному ТО выполняются следуя

технологическим указаниям. Так как работа по периодическому ТО начинается с дефектации в состав предыдущих карт по периодическому ТО включается технологическая карта «Дефектация крыла». После обнаружения дефектов если они не допустимы для эксплуатации производят ремонт либо замену крыла. Ремонт обшивки проектируемого крыла описан в отдельной технологической карте.

Крепление крыла на вертолет, с помощью болтов и гаек в типовом моментном соединении типа «вилка ухо» создать наиболее простое и практичное соединение. Использовать сварку в данном случае нерационально, поскольку усложнит замену в случае поломки. Данный метод является наиболее практичным.

Минимальное количество специалистов и применение не сложных инструментов делает этот технологический процесс наиболее удобным и оптимальным для установки крыла. С помощью тележки крыло подводится в монтажную зону и далее операция монтажа проводится согласно технологической карте.

Приемка крыла производится в соответствии с чертежами на крыло и настоящими техническими условиями. Возникшие в процессе изготовления крыла отступления от требований по соответствующим инструкциям завода-изготовителя согласованным с опытно-конструкторским бюро.

На каждое крыло заводится отдельный технологический паспорт согласно ГОСТу 18861-79, который заполняется исполнителями работ и отделом технического контроля (ОТК). Технологический паспорт после сдачи крыла хранится в ОТК завода. В процессе изготовления крыла представительству заказчика предъявляются детали, узлы и технологические операции в соответствии с перечнем, утвержденным главным инженером и начальником представительства заказчика. При отклонении крыла по дефектам или не соответствия с заявленными параметрами при первом предъявлении заказчику, вторичное предъявление производится после устранения выявленных дефектов и принятия эффективных мер по недопущению их повторения с подписями повторного предъявления директором предприятия (главным инженером).[1]

При транспортировке крыло подвергается консервации и упаковке по инструкции завода изготовителя, согласованной с разработчиком, при этом металлические детали, не имеющие лакокрасочного покрытия, подвергаются консервации техническим вазелином.

В ящик вместе с крылом вкладывается упаковочный лист и этикетка, оформленные по ГОСТ18861-79. Крыло с приложенным паспортом упаковывается в тару, обеспечивающую сохранность изделия при хранении и транспортировке. При хранении крыло должно находиться в закрытом помещении в транспортной упаковке.

Вывод: Внесены изменения в регламент технического обслуживания вертолета Ми-8. Разработаны перечень технологических карт, которые следует добавить в оперативное и периодическое технического обслуживания вертолета Ми-8:

- технологическая карта №1– осмотр крыла;
- технологическая карта №2– дефектация крыла;
- технологическая карта №3– ремонт крыла;
- технологическая карта №4– монтаж, демонтаж крыла.

Литература и примечания:

[1] Смирнов Н.Н. Техническая эксплуатация летательных аппаратов. Учебник для вузов. – Москва: Транспорт, 1990г. – 423 с.

[2] Федеральные авиационные правила «Подготовка и выполнение полетов в гражданской авиации Российской Федерации». Министерство транспорта РФ, 2008г. -215 с.

[3] Руководство по ремонту вертолета Ми-8. Ремонт планера, систем и агрегатов. – М.: Воздушный транспорт, 2002. – 488с.

© И.В. Абзалимов, 2016

*Н.С. Волошенкова,
студент 3 курса
напр. «Техносферная безопасность»,
Г.С. Волошенкова,
студент 3 курса
напр. «Техносферная безопасность»,
e-mail: galina.voloshenkova@mail.ru,
науч. рук.: Н.И. Стуженко,
к.э.н., доц.,
ИСОиП (филиал) ДГТУ,
г. Шахты*

РЕСУРСОБЕРЕЖЕНИЕ КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ресурсосбережение представляет собой процесс рационализации использования материально-технических, трудовых, финансовых, природных и других ресурсов преимущественно на базе интенсификации производства с целью получения продукции с наилучшими качественными показателями и минимумом затрат.

Актуальностью данной работы является то, что с развитием общественного производства расширяется сфера воздействия на природу, возрастают негативные изменения окружающей среды, происходит загрязнение веществами, вредными для живых организмов, нарушение динамического равновесия природных систем, изменение водного баланса, рост эрозии почв, истощение запасов минерального сырья и топлива и т.д. Проблема охраны окружающей среды стала одной из острейших во всех государствах и достигла максимального пика в развитых странах, где воздействие на природу приобрело довольно широкие масштабы.

Задачами работ по ресурсосбережению являются:

- предотвращение издержек на выпуск товаров, не востребованных рынком;
- снижение затрат материальных ресурсов при производстве пользующейся спросом продукции (услуг) с

необходимыми качественными параметрами;

– обеспечение прироста потребности в сырье и материалах при расширении объемов производства за счет экономии и рационального использования ресурсов. Экономить можно по – разному: можно их меньше тратить (для этого устанавливают нормы), а можно внедрять новые технологии.

Ресурсосбережение включает блоки мероприятий технических, технологических, организационных и экономических.

Технические и технологические направления ресурсосбережения выражаются в многочисленных конкретных мероприятиях.

Экономический и организационный механизм ресурсосбережения направлены на анализ использования и стимулирование экономии материально-технических, в том числе и топливно-энергетических, трудовых и финансовых ресурсов, внедрение ресурсосберегающих мероприятий, а также обеспечение производства сельскохозяйственной продукции с минимальными затратами всех ресурсов в денежном и натуральном исчислении.

Эффективность всех мероприятий по ресурсосбережению в сфере обращения средств производства и в процессе их потребления во многом определяется тем, насколько правильно и экономически целесообразно используется человеческий фактор, насколько четко и отлажено функционирует комплексный иерархический экономико-организационный механизм рационального использования материальных ресурсов. К числу первоочередных задач в области ресурсосбережения следует отнести разработку и внедрение стимулов, побуждающих участников ресурсосберегающей деятельности к повышению результативности своей работы.

При выборе основных мероприятий по ресурсосбережению рекомендуется руководствоваться:

1) анализом и перечнем рекомендуемых мероприятий по ресурсосбережению в зарубежных странах;

2) рекомендациями отечественных институтов по основным мероприятиям по энергосбережению (топлива и электроэнергии);

3) величиной экономии ресурсов по оцениваемому мероприятию на единицу и весь объем выполняемой работы в сравнении с базовым размером энерго– и ресурсозатрат на единицу и весь объем производимой продукции;

4) динамикой расхода отдельных видов материально-технических ресурсов;

5) размером капитальных вложений для осуществления мероприятия и возможностью их покрытия за счет прибыли хозяйств.

Получить высокий экономический эффект и экономию материальных ресурсов можно и за счет внедрения технологических мероприятий по ресурсосбережению. Наибольшую актуальность имеют направления по снижению энергоемкости производства и использование ресурсосберегающих технологий.

Сформулированы рекомендации по механизму направленные на достижение ресурсосберегающего эффекта, среди которых можно выделить следующие:

- необходимость изменения практики нормирования;
- придание ресурсосберегающей направленности производственному процессу на стадии конструкторских разработок;
- придание большей оперативности процессу отражения норм в государственных сборниках норм и нормативов;
- недопущение практики использования норм низшего уровня разработки при наличии норм более высокого управленческого уровня;
- расширение практики установления нормативной рентабельности по преysкурантным группам изделий и свертывание практики отраслевой дифференциации этого норматива.

Ресурсосбережение позволяет высвободить и приумножить капитал. Сокращение потерь ресурсов позволяет высвободить денежные средства и направлять их для решения других проблем. Инвестиции, направленные на сокращение потерь ресурсов, окупаются по оценкам экспертов в три раза быстрее, чем инвестиции по увеличению данного ресурса. Ресурсосбережение направлено на повышение качества жизни

людей в широком смысле слова. Внедрение эффективных систем освещения, повышение качества продуктов питания на основе взаимозаменяемости ресурсов, утилизация и переработка отходов, сокращение добычи полезных ископаемых в результате ресурсосбережения в комплексе позволят повысить качество жизни.

Литература и примечания:

[1] Воротников И. Л. Ресурсосберегающий уклад АПК/ФГОУ ВПО Саратовский ГАУ – Саратов, 2006

[2] Природопользование: Учебник. Под редакцией проф. Э.А. Арустамова. 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2005

[3] Свидерская, О.В. Основы энергосбережения / О.В.Свидерская. – Минск: ТетраСистемс, 2008.

© Н.С. Волошенкова, Г.С.Волошенкова, Н.И. Стуженко, 2016

*М.Б. Урбановский,
студент 4 курса
напр. «Технология транспортных процессов»,
e-mail: m_urbanovskiy@mail.ru,
И.О. Ильина,
студент 2 курса
напр. «Технология транспортных процессов»,
e-mail: ilyina-super@mail.ru,
науч. рук.: О.А. Широкопад,
доц.,
ДВФУ
г. Владивосток*

РАЗВИТИЕ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК НАКАТНЫХ ГРУЗОВ ПО МАРШРУТУ РОССИЯ – КОРЕЯ

Международные торговые отношения складываются из множества элементов. Одним из наиболее значимых элементов являются международные грузовые перевозки. Для любой страны участи в международной торговле это новые возможности, такие как: удовлетворение потребностей своих граждан, рациональное использование ресурсов и реструктуризация экономики.

Северо-восточная Азия (СВА) является одним из самых быстрорастущих регионов мира и занимает обширную долю в мировой торговле и экономике.

В связи с экономическим ростом в регионе потребность в качественных логистических услугах в регионе только возрастает, а сложившаяся экономическая и политическая ситуация позволяет заниматься сотрудничеством в развитии мультимодальных международных перевозок, используя все доступные виды транспорта.

Потребность в транспорте и логистике в СВА в ближайшем будущем будет только расти в связи с крупномасштабными проектами в регионе, такими как уже упомянутое развитие долины реки Туманган в Китае, российских проектов в Сибири и на Дальнем востоке, и проектов по освоению природных ресурсов Монголии. Всё это

приведет к увеличению рынка транспортно-логистических услуг в регионе, особенно в СВА, которая, по прогнозам, будет занимать 35% (около 2.8 триллионов долларов США) мирового рынка транспортно-логистических услуг к 2020 году[1].

Особого внимания заслуживает Расширенная Туманганская Инициатива. Деятельность данной программы, основанной в 2009 году Министерством транспорта КНР, Министерством земледелия, транспорта и судоходства Республики Корея, Министерством дорожного хозяйства, транспорта и градостроительства Монголии, Министерством Транспорта РФ и Департаментом промышленности и транспорта Администрации Приморского края, заключается в сотрудничестве этих стран в области развития трансграничной торговли и международных транспортных коридоров при содействии Программы Развития Организации Объединённых наций. В 2013 году были подписаны основные договоры о сотрудничестве и дальнейшем развитии[2]. Именно в рамках этой программы происходит развитие столь важных для Приморского края проектов, как международные транспортные коридоры «Приморье-1» и «Приморье-2». Паромная линия, курсирующая в бассейне Японского моря, также входит в зону интересов данной программы.

Одним из основных типов полноценной транспортной коммуникации между странами в регионе являются регулярные грузопассажирские паромные линии. Под перевозкой накатных грузов подразумевается перевозка таких грузов, для погрузки которого на судно не требуются краны, а сами грузы представляют из себя автомобили, автопоезда, прицепы и полуприцепы и другое накатное оборудование. Наибольшее распространение перевозки такого рода получили в Европе, особенно в бассейнах Балтийского и Средиземного морей. Однако следует помнить, что плечо перевозки в Европе в разы меньше, чем в рассматриваемых ниже азиатских примерах.

Одним из основных плюсов подобного рода перевозок является то, что для их обеспечения не нужна развитая портовая инфраструктура. Главное – наличие причала и ровной площадки. Портовые краны не нужны, так как грузы перевозятся на полуприцепах и в контейнерах. Единственное, что необходимы

терминальные тягачи для ускорения процесса погрузки-выгрузки и ровный причал.

В качестве образца рассмотрим мультимодальные перевозки в Жёлтом море между Кореей и Китаем[3].

Китай и Корея заключили «Соглашение между правительством КНР и Республики Корея о мультимодальных перевозках грузов автомобильным и морским транспортом» в 2007 году и разрешили перевозку грузов путём обмена полуприцепов между портами Инчон и Вэйхай. По условиям этого соглашения, грузы перевозятся на полуприцепах в пределах определенных портов определенной зоны, что составляет определенный маршрут, согласованный сторонами, а перевозка по морю осуществляется паромом. Свободное перемещение полуприцепов между странами является основой соглашения. По условиям Соглашения полуприцеп – это несамоходное транспортное средство, которое отвечает всем требованиям каждой страны для эксплуатации его на дорогах общего пользования в странах-участницах данного Соглашения[4].



Рисунок 1– Принцип данного вида перевозки.

Плюсы данного вида перевозок:

1. Стабильный и жёсткий график, который всегда соблюдается
2. Уменьшение времени, необходимого для погрузки-разгрузки судна
3. Отсутствие необходимости в строительстве и использовании дорогостоящего портового оборудования
4. Использование связки тягача и полуприцепа позволяет осуществлять перевозку по принципу «от двери до двери»

5. Повышается сохранность грузов, так как погрузочно-разгрузочные процедуры значительно упрощены.

Но существуют и минусы данного рода услуги.

1. Ограниченное количество портов, участвующих в данной схеме

2. Несбалансированность грузопотоков из одной точки маршрута в другую. Из-за этого образуется избыток пустых контейнеров и сложность в поиске обратного груза. (В данном случае – в Корею преимущественно везут продукты питания, а в КНР из Кореи – электронику, и найти обратный груз проблематично)

3. Многие грузооператоры и грузовладельцы даже не знают о такой услуге и как результат, не пользуются ей и не включают в свои бизнес-модели.

Рассматриваемый в данной работе маршрут «Россия-Корея-Япония» обладает высоким потенциалом для роста объема перевозок грузов и пассажиров в регионе. Также он позволит дать толчок развитию мультимодальных перевозок в регионе, связывая страны региона через морские порты, терминалы, железные и автомобильные дороги, а также послужит развитию торговли, туризма и логистики в США. Однако существует ряд проблем, которые уже не первый год препятствуют развитию данного маршрута.

На сегодняшний день на территории Приморского края осуществляется единственная регулярная международная грузопассажирская паромная линия по маршруту Владивосток – Донгхэ (Ю. Корея) – Сакаиминато (Япония) южнокорейской компании DBS Cruise Ferry. Судно Eastern Dream ходит из Владивостока в Донгхэ (Ю.Корея) и далее в Сакаиминато (Япония) раз в неделю. Судно может вместить до 530 пассажиров, 60 автомобилей и 130 контейнеров.

Деятельность линии ориентирована на перевозку генеральных грузов и обслуживание пассажиров и туристов, следующих в Российскую Федерацию из Японии и Южной Кореи и обратно.

Пассажирооборот составляет около 20 тыс. пассажиров в год. Грузооборот составляет от 40 до 50 тыс. тон, из них импорт – 80%, экспорт – 20%. Контейнерных грузов перевозится до

1100 ед.

Судно очень удобно для грузовых перевозок, так как способно принимать практически все виды грузов. Это 20 и 40 футовые контейнера, рефрижераторные контейнеры, автотехника, спецтехника, навалочный груз[5].

В настоящее время в мировой практике используются несколько методов мультимодальных перевозок, в которых задействованы различные виды наземного транспорта вкупе с паромом— это перевозка автопоездов на пароме, снабжение судна грузами железнодорожным транспортом и отдельная перевозка полуприцепов.



Рисунок 2 – Типы интермодальных перевозок

Схема RoRo (Roll-on Roll-off) наиболее подходящая для данного маршрута. В данном методе для перевозок используется следующая схема— груз перемещается вместе с полуприцепом для удобства и ускорения погрузки-разгрузки и более эффективного использования грузоподъёмности судна. Груз приходит в экспортный терминал в составе автопоезда, который далее разъединяется. Автопоезд уезжает, а полуприцеп с грузом перевозится на паром терминальным тягачом, а в стране-грузополучателе полуприцеп увозится уже местным тягачом до грузополучателя по дорогам общего пользования.



Рисунок 3 – Схема интермодальной перевозки

Доставка грузов будет осуществляться на автопоездах до причала №1 Владивостокского морского торгового порта, где автопоезд разъединится, а на борт судна полуприцеп с грузом доставит терминальный тягач.

В самом порту для ускорения и большего удобства погрузки-выгрузки необходимо использовать собственные тягачи— желательно специальные терминальные, так как они обладают лучшей манёвренностью и эксплуатационными свойствами, важными для портовой и складской деятельности, чем обыкновенные дорожные тягачи. Благодаря высокому тяговому усилию и приводу на все колёса машина может легко подниматься по крутым и скользким рампам, а также выполнять резкие повороты на загруженных палубах. Быстрые рабочие циклы позволяют поддерживать выполнение грузовых операций в таком темпе, который необходим для соблюдения жестких сроков. Также у подобной техники эксплуатационные расходы ниже, чем у традиционного дорожного тягача в связи с меньшим расходом топлива, а так же отсутствием некоторых налоговых сборов в связи с тем, что данное транспортное средство не регистрируется в органах ГИБДД.

Тариф на перевозку грузов на пароме на данный момент очень высок, так как у оператора фактически сложилась монополия на данный вид услуги. Чаще всего, когда паромная линия не сильно загружена, тарифы на ней высоки, и наоборот[6].

Если мы обратимся к вышеупомянутым паромным линиям между Республикой Корея и Китайской Народной Республикой, то мы увидим, что в начале тарифы также были выше среднерыночных, но с увеличением грузо– и пассажирооборота

тариф начали снижать, что привело к положительному результату. Несмотря на то снижение прибыли с одной перевозки, перевозчик получал суммарно большую прибыль за счёт увеличения грузооборота.

Таким образом, перевозчик, ради выгоды в долгосрочной перспективе и увеличения грузооборота, должен снизить стоимость своих услуг. Разумеется, в нынешней рыночной ситуации сделать это весьма проблематично, однако это необходимо.

Одной из мер по снижению тарифа на перевозку грузов на пароме может стать программа государственного субсидирования перевозчика. Примером может стать опыт Южной Кореи в отношении паромов, курсирующих между западным побережьем страны и Китаем. Там применяется следующая схема – паромный оператор получает субсидию, прямо пропорциональную количеству груза, который он перевёз, будь то контейнеры или полуприцепы. Такая схема доказала свою эффективность, так как в интересах перевозчика максимально оптимизировать свои затраты на перевозку и сделать тариф максимально низким и получать гарантированную выплату от государства.

Другим способом может быть внедрение и использование на рынке новых типов грузов или новых вариантов их перевозки. Всё это неразрывно связано с развитием международной торговли между странами. Для увеличения грузооборота необходимо развивать экспорт товаров из Российской Федерации на азиатские рынки.

Одним из потенциальных вариантов грузов для экспортных поставок из Приморского края может стать пищевая продукция. Например, компания «Приморский кондитер», являющаяся одним из якорных резидентов территории опережающего развития (ТОР) «Надеждинская», в настоящее время активно продвигает свою продукцию на рынки стран Северо-Восточной Азии, а именно Китая, Кореи и Японии. Перевозка кондитерской продукции должна осуществляться при строгом контроле за температурными условиями, а легче всего это осуществить либо при использовании специализированного автомобильного транспорта, либо используя контейнеры-

рефрижераторы. Экспортного объёма подобного груза также осуществим для выполнения в связке автомобиля-тягача и полуприцепа. Так же предложенный выше метод направлен на уменьшение времени перевозки при сохранении конкурентоспособной цены и работает по принципу от двери до двери, что позволит снабжать корейских потребителей приморскими товарами в максимально сжатое время без потери товара своих качеств.

Из Дальнего Востока РФ в страны Азии также экспортируются и сырьевые грузы. В настоящее время развивается экспорт древесины и пиломатериалов из России за рубеж. Для перевозки подобных грузов наилучшим вариантом является транспортировка в контейнерах, так как именно она позволяет сохранить как пиломатериал, так и древесину в сохранности. И несмотря на снижение экспорта данной продукции в 2015 году, это направление является достаточно перспективным и новый вид перевозки сможет увеличить объём экспортируемых грузов.

При расчёте тарифа на перевозку полуприцепа следует исходить из цены за доставку контейнера, так как расчёт тарифа за м³ приведёт к итоговой стоимости, в разы превышающий стоимость перевозки контейнера схожих размеров по длине и ширине. Так как многоярусная перевозка контейнеров на пароме невозможна, то вопрос с высотой перевозимого груза становится не столь актуальным. Вопрос с увеличением массы перевозимого груза в случае перевозки контейнера на полуприцепе не столь остро стоит, так как паром рассчитан на перевозку нескольких десятков автопоездов. Также необходимо разработать тариф на перевозку так называемого «евротента»– полуприцепа, который примерно соответствует размерам, указанным в таблице и является общепринятым стандартом в системе международных дорожных перевозок[7].

При внедрении данной схемы перевозки на маршруте Россия-Корея полностью будет замечен основной плюс перевозки грузов на полуприцепах в связке с паромом Ro-Ro – уменьшение времени и стоимости погрузочно-разгрузочных работ – действительно работает и позволит перевозить грузы по маршруту Россия– Корея по конкурентоспособному тарифу за

меньший срок.

Литература и примечания:

[1] Future development of sea transportation corridors in Northeast Asia / Ikuo MITSUHASHI // Proceedings of the Eastern Asia Society for Transportation Studies, 2005, Vol. 5, pp. 1687 – 1702, 2005

[2] Dr. Lee Sung-woo, Dr. Kim Geun-sub, Dr. Kim Eun-woo. Evaluation study on the sea-land routes in Northeast Asia [Электронный ресурс]: [2014 Greater Tumen Initiative Secretariat] / Lee Sung-woo. – Электрон. Дан. – Beijing: Greater Tumen Initiative (GTI) Secretariat, [2014]. – Режим доступа: URL: <http://www.tumenprogramme.org/UploadFiles/2014-07/Evaluation%20Study%20on%20Sea-land%20Routes%20in%20NEA.pdf>

[3] Directions for Sea-Land Intermodal Transport in Northeast Asia / Taihyeong Lee // The Korea Transport Institute, UNESCAP-KMI Seminar, March 21-22, 2013, [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.unescap.org/sites/default/files/7.4.KOTI-Mr.Lee_.pdf

[4] Development of Ferry Boat Routes in Northeast Asia. Utilizing European Examples of Regional Connectivity / Burkhard Lemper, Magnus Brod. Regional Economic Cooperation and Integration in Asia. 2014, [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://www.giz.de/en/downloads/giz2014-en-development-ferry-boats-routes-china.pdf>

[5] Dr. Jean Francois Gautrin. Integrated transport infrastructure and cross-border facilitation study for the Trans-GTR transport corridors. Regional summary report. [Электронный ресурс]: [2013 Greater Tumen Initiative Secretariat] / Dr. Jean Francois Gautrin. – Электрон. Дан. – Beijing: Greater Tumen Initiative (GTI) Secretariat, [2013]. – Режим доступа: URL: <http://www.tumenprogramme.org/?list-1555.html>

[6] Mikhail Kholosha. Integrated transport infrastructure and cross-border facilitation study for the Trans-GTR transport corridors. Individual country report. Russian Federation. [Электронный ресурс]: [2013 Greater Tumen Initiative Secretariat] / Mikhail Kholosha. – Электрон. Дан. – Beijing: Greater Tumen Initiative (GTI) Secretariat, [2013]. – Режим доступа: URL: <http://www.tume>

nprogramme.org/?list-1555.html

[7] Na Hee-Sung. Integrated transport infrastructure and cross-border facilitation study for the Trans-GTR transport corridors. Individual country report. Republic of Korea. [Электронный ресурс]: [2013 Greater Tumen Initiative Secretariat] / Na Hee-Sung. – Электрон. Дан. – Beijing: Greater Tumen Initiative (GTI) Secretariat, [2013]. – Режим доступа: URL: <http://www.tumenprogramme.org/?list-1555.html>

© М.Б. Урбановский, И.О. Ильина, О.А. Широкопад, 2016

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НАУКИ

С.С. Михайлов,
студент 1 курса
напр. «Наземные транспортно-
технологические комплексы»,
e-mail: stan.mihailov2015@yandex.ru,
науч. рук.: **В.А. Акпатов,**
к.т.н, доц.,
СГАУ им. Н.И.Вавилова,
г. Саратов

ФИЗИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ПОЧВЫ

Почва характеризуется двумя физическими свойствами: пористостью и влажностью.

В любой почве содержится то или иное количество влаги. Вода в почве, ее виды и свойства могут быть различными в зависимости от ее содержания в почве и величины взаимодействия с минеральными частицами. При соприкосновении твердой минеральной частицы заряженной отрицательно с диполями воды возникают электромолекулярные силы взаимодействия. Эти силы взаимодействия, по современным данным, очень велики и у поверхности частиц составляют величину порядка несколько сотен мегапаскалей. По мере удаления от поверхности минеральных частиц они резко уменьшаются и при удалении порядка 0,5мкм они становятся близким к нулю. Такая вода, составляющая 1-3 ряда молекул у поверхности частиц, носит название прочносвязанной абсорбированной воды. При дальнейшем удалении молекул воды от твердых частиц взаимодействие между ними будет мало– такая вода называется рыхлосвязанной. Рыхлосвязанная вода в значительной степени определяет пластичность и липкость почвы [1,2].

Молекулы воды, находящиеся вне сферы влияния электромолекулярных сил взаимодействия с поверхностью минеральных частиц, образует так называемую свободную воду. Такая вода может быть как гравитационной, так и капиллярной.

Вода, которая заполняет поры диаметром 0,2-8 мм, называется гравитационной. Она может быть в виде быстро стекающей и постепенно стекающей. Эта вода является наиболее доступной для корней растений и является основной для их жизнедеятельности.

Та вода, которая находится в более мелких порах, носит название капиллярной воды. Движение такой воды в почве происходит под действием разности напора.

Количественное содержание воды в почве определяет такое важное свойство почвы, как влажность. Влажность характеризуется количеством воды, содержащийся в порах почвы, и выражается в процентах от массы почвы, высушенной до постоянной массы при температуре 105 °C [2]. В зависимости от способа выражения общей влажности различают весовую и объемную влажность почвы. Весовой влажностью называют отношения массы воды в почве к массе абсолютно сухой почвы.

Под объемной влажностью понимают отношение объема воды, заключенной в почве, ко всему ее объему, выраженное в процентах. Степенью влажности характеризуется степень заполнения пор водой или отношение объема воды в почве к объему пор.

Существует такое понятие как естественная влажность— это общая влажность, которую имеют грунты в естественном залегании. Естественная влажность, в зависимости от климатических условий, времени года, залегания грунтовых вод может изменяться в широких пределах и является важным показателем физического состояния почвы, определяющим их прочность и деформируемость.

Переувлажнение почв приводит к изменению их физических свойств. В зависимости от влажности изменяется объемная масса почвы и ее способность уплотняться под действием внешней нагрузки.

При оценке физического состояния связанных почв (супесей, суглинков, глин) важное значение приобретают характерные границы влажности или так называемые пределы консистенции: предел текучести и предел пластичности.

Сравнивая естественную влажность с пределами консистенции, оценивают физическое состояние данной почвы.

Если влажность превышает предел текучести, почва переходит в текучее состояние. Пластичное состояние почвы наблюдается тогда, когда влажность характеризует переход из текучего состояния в пластичное и из него в твердое. Число пластичности характеризуется разностью между пределами текучести и пластичности.

Поэтому влажность почвы иногда оценивают по величине коэффициента текучести, равного отношению естественной влажности W к пределу текучести W_T :

$$K_T = \frac{W}{W_T}$$

В зависимости от величины этого коэффициента различают следующие состояния связанных почв: маловлажные ($K_T < 0,6$), влажные ($K_T = 0,6 \dots 0,8$) и насыщенные ($K_T > 0,8$).

Исследованиями установлено, что по мере увлажнения уплотнения буроподзолистой или лугово-глеевой почвы объемная масса повышается, достигая наибольшего значения при оптимальной влажности, которая для этих почв несколько меньше предела пластичности (22-30%). С переходом к оптимальной влажности почва приобретает мягкое пластичное состояние, не уплотняется; дальнейшее ее увлажнение сопровождается уменьшением объемной массы. За пределом текучести объемная масса практически не изменяется. Для буроподзолистых и лугово-глеевых почв объемная масса составляет $1,08 \dots 1,65 \text{ г/см}^3$. [3]

Литература и примечания:

[1] Цытович Н.А. Механика грунтов.– М.: Высшая школа. 1983. 288 с.

[2] Бабков В.Ф. Безрук В.М. Основы грунтоведения и механики грунтов.– М.: Высшая школа. 1986. 239 с.

[3] Бурлака В.В. Растениеводство Дальнего Востока. Хабаровск. 1965.

*Е.Н. Худайбердин,
студент 2 курса
напр. «Агрономия»,
e-mail: hydaiberdin1993@mail.ru,
науч. рук.: Н.К. Бикташева,
к.б.н., доц.
КАУ им. С. Сейфуллина,
г. Астана, Казахстан*

АКТИВНОСТЬ ПОЧВЕННОЙ МИКРОФЛОРЫ В АГРОЦЕНОЗЕ ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ В ЧЕРНОЗЁМЕ ВЫЩЕЛОЧЕННОМ НА ФОНЕ ОРГАНИЧЕСКОЙ И МИНЕРАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ УДОБРЕНИЙ

Почвенные микроорганизмы играют огромное и разнообразное значение во всех процессах, обеспечивая интенсивность аммонификации и нитрификации, биологического закрепления азота, деструкции послеуборочных остатков. Неоценима роль почвенной микробиоты в повышении антифитопатогенного потенциала почвы. При этом микроорганизмы (биомасса и активные формы бактерий, почвенных грибов, актиномицетов), отмирая, поставляют в почву незаменимое органическое вещество, идущее на построение гумуса.

Снижение плодородия почвы ведет к ухудшению условий для жизни и размножения микроорганизмов, тем самым обедняется возврат органического вещества. В связи с этим важным направлением в стабилизации микробиологической активности почвы является элемент биологизации систем земледелия – применение органических удобрений [1, 2, 3, 4].

В стационарном полевом опыте КубГАУ исследования по определению влияния органических и минеральных удобрений на видовой и количественный состав бактериальной микрофлоры проводились на фоне рекомендуемого способа основной обработки почвы и включали варианты: 000 – контроль – естественный фон плодородия почвы и минерального питания; 200 – внесение под кукурузу на зерно 400 т/га навоза + 400 кг/га P_2O_5 ; 020 – минеральная система

удобрений в севообороте, в том числе под озимую пшеницу $N_{140}P_{90}K_{60}$; 220 – сочетание последействия органических удобрений (перепревшего навоза) и действия минеральных удобрений. Сорт озимой пшеницы – Нота.

Определение качественного состава микрофлоры проводилось по принятым в почвенной микробиологии методикам [4, 5]. Количественный состав микрофлоры определялся с помощью люминесцентной микроскопии (микроскоп марки МЛ – 1). В 2013 г. в фазу кущения озимой пшеницы достаточно высокая бактериальная активность почвы выявлена в варианте, где в течение 16 лет не вносились ни минеральные, ни органические удобрения (000). Связано это с особенностями внесения навоза в мелкоделяночном опыте, когда трудно исключить перераспределение улетучивающегося азота на сопредельные варианты. В варианте с внесением органических (200) и минеральных (020) удобрений, при практически одинаковом уровне общей биомассы бактерий, количество активных форм было меньше в 2,3 и 1,8 раза по сравнению с контролем (000).

Максимальное количество активных форм и общей биомассы бактерий выявлено в варианте сочетания в севообороте внесения один раз органических и ежегодно минеральных удобрений (220) – соответственно в 3,1-2,3 раза и на 17,7-23,6% больше по сравнению с отдельным влиянием удобрений. Такая же закономерность выявлена и в учете в фазу цветения. В фазу полной спелости, в условиях длительной засухи, количество бактерий во всех вариантах снизилось до минимума. В 2008 году, при оптимальных условиях влажности почвы, в фазу кущения во всех вариантах, где вносились минеральные удобрения, а под предшествующую культуру органические удобрения, количество активных форм бактерий было меньше по сравнению с контролем (000).

В фазы цветения и полной спелости максимальное количество как активных форм, так и общей биомассы бактерий было в вариантах органо-минеральной системы удобрения в севообороте – соответственно в 2,1-2,9 и в 1,6-2,2 раза больше по сравнению с контролем. В 2014 году различий в видовом составе микромитозов в ризосфере растений озимой пшеницы

не выявлено. При достаточно высокой влажности почвы в фазу кущения температура оказалась лимитирующим фактором для развития антагонистических грибов рода *Trichoderma*. Это создало условия для формирования в почве различных видов патогенной микофлоры. Из ризосферы выделялось большое количество спор грибов родов *Fusarium*, *Alternaria*, *Verticillium* и др. Это было причиной того, что на ослабленном длительным промерзанием почвы подземном междуузлии поселились факультативные сапротрофы, вызвавшие загнивание и отмирание первичной корневой системы. По вариантам опыта количество патогенов колебалось от 17 до 60%.

Таким образом, независимо от погодных условий, сложившихся в период вегетации, в почве посева озимой пшеницы после кукурузы на зерно максимальное положительное влияние на активные формы и общую биомассу бактерий оказала минеральная система удобрений в севообороте в сочетании с последствием внесения органики под предшествующую культуру.

Литература и примечания:

[1] Авдонин Н.С. Повышение плодородия почв Нечернозёмной зоны. – Москва: МГУ, 1966. – 78 с.

[2] Александрова Л.Н. Органическое вещество почвы в процессе его трансформации. – Л.: Наука, 1980. – 287 с.

[3] Дульгеров А.Н. Влияние высоких доз минеральных удобрений на биологическую активность орошаемых почв Украины / А.Н. Дульгеров, Л.И. Серая, Г.А. Стащук // Структура и функции микробных сообществ в почвах с различной антропогенной нагрузкой. – Киев, 1982. – С. 85-90.

[4] Емцев В.Т. Микробиология / В.Т. Емцев, Е.Н. Мишустин. – М.: Колос, 1993. – 281 с.

[5] Звягинцев Д.Г. Перспективы развития почвенной биологии // Всерос. конф.: Тр. – М.: МАКС Пресс, 1991. – 284 с.

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ И АРХЕОЛОГИЯ

В.Н. Бубличенко,
e-mail: vbublicenko@mai.ru,
к.и.н., доц.,
Ухтинский государственный
технический университет,
г. Ухта

ОБЩЕРОССИЙСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ И РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА УСТАНОВЛЕНИЯ СОВЕТСКОЙ ВЛАСТИ В СЛОБОДЕ КАЛАЧ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Советская власть на местах устанавливалась исходя из общей ситуации в стране, когда большевики стремились взять ее под свой контроль. Используя новый этап в подъёме революционного движения, Воронежская большевистская организация приняла решение направить уполномоченных во все уездные центры и крупные слободы губернии для обеспечения перехода власти в свои руки. В Калач был направлен большевик С. Н. Панченко.

Слобода Калач в Богучарском уезде являлась одним из самых крупных населённых пунктов Воронежской губернии (15,5 тыс. жителей в 1897 г.) [1]. Поэтому установление в ней советской власти обеспечивало продвижение революции в районы Дона и Кубани. При наступлении противников новой власти из них слобода ограничивала распространение контрреволюции вглубь страны. Кроме того, успешно бы решался вопрос о снабжении города Воронежа сельскохозяйственной продукцией.

После Февральской революции политическая власть в Калаче принадлежала крупной эсеровской организации, которой фактически подчинялась местная управа. Она располагала вооружённым отрядом в 25 – 30 человек из числа наиболее зажиточных слободчан. Торгово-промышленный союз опирался на крупных торговцев, мелких предпринимателей и часть интеллигенции. Область войска Донского, граничившая со слободой, служила опорой местной власти.

По оценке большевиков политическое развитие страны в преимущественно рабочих центрах привело к повышению роли местных Советов. В них «буржуазия разоружена полностью и сведена к полному подчинению». В других же частях страны недостаточно пролетарский состав Советов останавливал «революционное движение масс», в связи с чем, возникала необходимость «двигать революцию вперед на местах [2]». Однако большевистский лозунг о переходе всей власти к Советам в современной историографии оценивается как фактор разрушения их единства в действиях с общественными исполнительными комитетами. Ситуация на местах приводила к соперничеству трех властей: правительственной, общественной и узкоклассовой[3].

С. Н. Панченко сформировал инициативную группу для борьбы за установление советской власти в слободе. На ее стороне были крестьяне-бедняки слободских окраин.

Основную часть жителей слободы составляли крестьяне. Они были слабо подготовлены в политическом отношении и не могли разобраться, что предпочтительнее: Учредительное собрание или Советы. Некоторые верили эсерам, считая, что они смогут решить крестьянский вопрос. Большая же часть слободчан пассивно относилась к политической ситуации в стране. «Советы рабочих, солдатских, крестьянских и пр. депутатов, – отмечалось В.И. Лениным, – не поняты не только в том отношении, что большинству неясно их классовое значение, их роль в русской революции. Они не понятны еще и в том отношении, что они представляют из себя новую форму, вернее новый тип государства [4]». Однако под влиянием агитации большевиков калачеевцы начинали склоняться к передаче власти в руки Советов и не хотели ждать созыва Учредительного собрания.

В первых числах ноября 1917 г. в помещении Горянской школы состоялся чрезвычайный волостной съезд. На нём выступил лидер слободской эсеровской организации Осотов. Он призвал к защите Родины, войне до победного конца и обратился к населению с просьбой поддержать партию эсеров. По его словам деятельность большевиков вела к анархии, а сами они являлись предателями, которые открыли фронт противнику.

На съезде выявились противоречия политической обстановки в слободе. Зажиточная часть населения в лице эсеров и меньшевиков продолжала поддерживать Временное правительство и не стремилась к смене власти, тем более она не была заинтересована передавать её в руки большевиков. В тоже время на съезде открыто заявили о себе представители новой власти, которая стремилась к руководству – большевики в лице бывших фронтовиков. Они рассчитывали на понимание и принятие своей позиции населением. Зажиточная часть слободы не дала возможности им этого сделать. «Кулаки и местные буржуа кричат: «Долой! Мы вас не признаём, фронтовиков!», – вспоминал впоследствии В. А. Осмачкин. А мы, фронтовики требуем: «Пусть говорит товарищ Панченко!» И вот один из эсеров, кустарь Штыркин, вскочил на трибуну. С ходу размахнулся и ударил Семёна Николаевича Панченко по голове. Я, стоя на трибуне, вырвал у кулака палку и сбросил его со ступенек в толпу. На сходе ни о чем не договорились, так как одни были за большевиков, другие за эсеров и меньшевиков [5]».

В конце октября 1917 г. (по старому стилю) стало известно, что воронежские большевики взяли власть в свои руки. Это событие явилось сигналом для активизации революционной группы в Калаче. С. Н. Панченко располагал информацией о том, что большинство крестьян и рабочих слободы выступают за советскую власть. В связи с этим 19 ноября 1917 г. был создан Калачеевский революционный комитет. Его председателем стал С. Н. Панченко.

Калачеевский ревком действовал до выборов исполкома и был наделен всей полнотой власти в слободе. Над зданием, где проходили его заседания, вывесили красный флаг. Оно охранялось красногвардейцами. Ревкомовцы готовились к выборам в Совет.

Информация о новом органе власти распространилась по слободе и ее окрестностям. В трёх районах Калача состоялись сходы: на Заброе, в центре слободы и на вокзале. Эсеры хотели помешать выступлению агитаторов ревкома и сорвать их, применив оружие. Но выяснилось, что ещё ночью многие эсеровские лидеры были разоружены красногвардейцами. Те же,

кто остался существенного сопротивления оказать не смогли. Эсеры пытались пойти на провокацию, обвинив новую власть в попытке расстрела их лидеров, но слободское население видело, что красногвардейцы не сделали ни одного выстрела. Провокация провалилась. Предупреждение ревкома о том, что всякий, кто окажет сопротивление новой власти будет объявлен вне закона и с ним поступят как того требует революционная обстановка оказало необходимое воздействие.

В слободу продолжали прибывать солдаты, которые покинули армию после свержения царизма. Некоторые из них вступали в отряды Красной гвардии. У ревкома появились новые сторонники. За короткий срок отряд Красной гвардии в слободе вырос до 25 человек. Опираясь на свои, хотя еще небольшие вооруженные силы, ревком установил строгий контроль над действием продовольственной и земской управ.

Когда противники советской власти убедились, что разгромить ревком не получится, они повели борьбу против выборов в Совет. Распускались провокационные слухи о большевиках, запугивались избиратели. Была напечатана прокламация с призывом голосовать только за кандидатов эсеровской партии. В конце ноября была предпринята попытка разгромить ревком. На такие действия эсеров толкали приезжавшие на базар Калача враждебно настроенные к советской власти казаки из донских станиц.

Ревком принял строгие меры по удержанию контроля над обстановкой в слободе. Красногвардейский отряд перевели на казарменное положение, установили тесную связь с Бутурлиновским ревкомом и отрядом Красной гвардии. Усилилось наблюдение за действиями местной буржуазии, враждебно настроенной частью населения. Замыслы противников советской власти были сорваны.

Утром 16 декабря 1917 г. в Калаче состоялись выборы в волостной Совет. Несмотря на противодействие оппозиции, большевики победили. Власть в слободе перешла в руки Совета рабочих, крестьянских и солдатских депутатов. Одновременно Совет по тем же избирательным участкам проводился набор в Красную гвардию. Это делалось с целью поднятия её авторитета, а также во избежание ошибок при формировании

отрядов.

Первые мероприятия советской власти были направлены на оказание помощи бедноте и солдатским семьям. Велась работа по организации кооперации и снабжения населения продовольственными товарами. Совет создал ряд союзов – мукомолов, пекарей, кожевников и работников других профессий. Советская власть начала устанавливаться в близлежащих к слободе населённых пунктах.

Окончательно органы Советской власти в Калачеевском уезде (создан решением Воронежского губисполкома) были сформированы во время работы I уездного съезда Советов, который состоялся в июне 1918 г. Делегатом на V Всероссийский съезд Советов форум избрал А. Н. Шевырева.

Образованный в 1918 году Калачеевский уездный исполком начал проводить в жизнь постановления высших органов Советской власти, принимал меры к поднятию культурного и хозяйственного уровня населения на своей территории. Круг его компетенции ограничивался решением различных вопросов местного уровня, а также объединял всю советскую деятельность в пределах данной территории. Такое положение вполне соответствовало требованиям Конституции РСФСР 1918 г. По оценке исследователя О. И. Чистякова новый Основной закон предоставлял широкие права местной власти и вместе с тем ограничивал рамки той деятельности, которую региональные Советы осуществляли ранее, часто выходя за пределы разумного распределения функций между центром и властью на местах [6].

Таким образом, советская власть в слободе Калач была установлена демократическим путём без крупных вооружённых столкновений. Благодаря активному участию большевиков и революционно настроенного населения выборы новых органов власти прошли успешно. Эсеры не смогли серьёзным образом помешать избирательным кампаниям. Их влияние было локализовано и сведено к минимуму. Новые органы слободской власти приступили к реализации своей программы, но их власть ограничивалась распоряжениями из центра, что сводило к минимуму инициативу на местах.

Литература и примечания:

[1] Воронежская энциклопедия / под ред. М. Д. Карпачева. Т.2. – Воронеж, 2008. – С. 346

[2] Ленин В. И. Сочинения 1917 г. в 3 томах /под ред. В. В. Адоратского, М. А. Савельева, В. Г. Сорина.Т.1. – М, 1938. – С. 245-246

[3] Власть и реформы. От самодержавной к Советской России /отв. ред. Б. В. Ананьич. – М, 2006. – С. 605

[4] Ленин, В. И.Соч. 1917 г... – С. 125

[5] Воронежский областной краеведческий музей. Ед. хр. №735

[6] Чистяков, О. И. Конституция 1918 г. М, 2003. URL: <http://constitution.garant.ru> (дата обращения 20 августа 2014 г.)

© В.Н. Бубличенко, 2016

А.С. Мелехов,
к.и.н., доц.,
e-mail: aleksandrmelehovv@yandex.ru,
МичГАУ,
Социально-педагогический институт,
г. Мичуринск

ОБЩЕСТВЕННОСТЬ США И ВТОРОЙ ФРОНТ

Одним из наиболее заметных проявлений солидарности общественности США с героической борьбой советского народа против нацизма стало движение за открытие второго фронта в Европе.

Движение американцев за скорейшее открытие второго фронта в Европе начинается весной 1942 г. Одними из первых в борьбу за второй фронт включились американские профсоюзы. К кампании, начатой КПП, присоединились и многие профсоюзы, входившие в АФТ. 1 мая 1942 г. свыше 50 профсоюзов Нью-Йорка, входившие как в состав КПП, так и АФТ, призвали рабочих сделать все возможное для того, чтобы обеспечить победу над врагом на Западном фронте в 1942 г.

Хотя положение на советско-германском фронте в мае 1942 г. значительно ухудшилось, пока еще оно не было катастрофическим. С точки зрения большинства американцев пока еще не существовало настоятельной необходимости открытия второго фронта в Европе, поэтому многие творцы общественного мнения выступали против его немедленного открытия. Например, военный обозреватель «New York Times» Х. Болдуин 20 мая 1942 г. опубликовал статью под названием «Второй фронт не может быть открыт, пока не улучшится стратегическая ситуация» [6].

Немецкое наступление 1942 года вызвало большое беспокойство в Соединенных Штатах. В американской прессе появились статьи, полные озабоченности. Например, в статье под названием «Гитлер побеждает» говорилось: «Гитлер побеждает Россию. Если его армии будут продолжать действовать так же успешно, как на прошлой неделе, а действия Красной Армии не станут более успешными, союзники

потеряют свой лучший шанс нанести поражение Германии и выиграть вторую мировую войну» [7].

Американское общественное мнение склонялось в пользу скорейшего открытия второго фронта, поскольку американцы боялись того, что в случае поражения Советского Союза они потеряют важного союзника, а Германия получит возможность беспрепятственного нападения на Великобританию, а в перспективе и на США. «Чем хуже становится положение Красной Армии, тем сильнее давление на Британию и Америку с призывом открыть второй фронт в Европе в этом году», – сказал 15 июля своим слушателям радиобозреватель Си-би-эс Куинси Хоу. Другой американский радиокomentатор в июле 1942 г. отмечал: «Требования открытия второго фронта слышатся сотни раз даже в обыденных беседах людей... В нашем народе растет сознание того, что мы становимся сильнее, и все американцы хотят, чтобы эта сила была брошена в бой без промедления» [2, с. 295].

То, что большинство американцев летом 1942 г. поддерживали идею немедленного открытия второго фронта, подтверждают результаты опроса, проведенного Джорджем Гэллапом в середине июля 1942 г., которые были опубликованы во многих американских газетах. По вопросу открытия второго фронта 48% опрошенных высказались за то, чтобы предпринять атаку сейчас, 34% считали, что Соединенные Штаты должны выждать, пока не станут сильнее, и 18 % не выразили мнения. Гэллап отметил, что основным аргументом в пользу немедленного открытия второго фронта было то, что «каждый час задержки работает на Гитлера» [4, с. 83]. Летом 1942 г. движение за скорейшее открытие второго фронта приобретает значительный размах. В середине июля 1942 г. члены одной только нью-йоркской организации КПШП направили президенту Рузвельту более 500 тыс. писем в поддержку открытия второго фронта.

В августе 1942 г., по мере ухудшения положения на советско-германском фронте происходит активизация движения за немедленное открытие второго фронта. Это движение использует самые разнообразные формы деятельности: митинги и демонстрации, заявления различных организаций о поддержке

движения за второй фронт, выпуск листовок, отправка писем с требованием открытия второго фронта в Белый дом и Конгресс США. Массовые митинги и демонстрации в поддержку второго фронта состоялись в Милуоки, Сизтле, Беверли, Детройте, Ньюарке и других городах. 20 августа 1942 г. в Нью-Орлеане было объявлено «Днем второго фронта».

Осенью 1942 г. активность движения за открытие второго фронта не только не снижается, но даже увеличивается. Одной из причин этого было дальнейшее ухудшение ситуации на советско-германском фронте. В связи с тяжелым положением в Сталинграде в газете «Daily Worker» 12 сентября 1942 г. говорилось: «Чтобы защитить себя, мы должны сегодня помочь защитникам Сталинграда. Нужны решительные действия нашей страны путем немедленного открытия второго фронта» [3]. «Второй фронт – немедленно!» стало в сентябре 1942 г. центральным лозунгом этого движения. По-прежнему в различных городах США проходили многочисленные митинги, организаторами которых по большей части выступали профсоюзы. Усилился поток резолюций, телеграмм и писем в адрес штаб-квартир АФТ и КПП, а также резиденции президента США.

На интенсивность движения американской общественности в поддержку второго фронта значительное влияние оказала высадка англо-американских войск в Северной Африке. Открытие союзниками военных действий в Северной Африке, по словам Ф. Рузвельта, «обеспечивает эффективный второй фронт в поддержку нашим героическим союзникам в России» [5]. Вне всякого сомнения, подобное заявление такого популярного политического деятеля, как президент Рузвельт оказало значительное влияние на умонастроения широких масс американцев, которые в большинстве своем слабо представляли себе реальное значение начала военных действий в Северной Африке, и способствовало снижению интенсивности движения за открытие второго фронта. Хотя интенсивность движения за второй фронт значительно снизилась, оно продолжалось и в первой половине 1943 г., когда многие профсоюзы, входившие в КПП, продолжали требовать незамедлительного открытия второго фронта. Съезды профсоюзов моряков, докеров и

складских рабочих, электриков, транспортных рабочих и др., критиковали правительство за задержку в открытии второго фронта. В своих резолюциях и телеграммах, посылаемых в Белый дом, они призывали к немедленному открытию второго фронта.

К осени 1943 г. движение за открытие второго фронта постепенно сходит на нет. Показательно, что хотя на VI съезде КПП и разгорелись споры по поводу включения в резолюцию пункта о необходимости открытия второго фронта, было принято решение этот пункт в резолюцию не включать. В связи с этим председатель редакционной комиссии Ван Биттнер сказал, что «к сожалению, комиссия состоит из гражданских лиц и потому не в состоянии определить срок высадки союзных армий в Европе» [1, с. 87]. Таким образом, к этому времени уже и многие члены КПП, принимавшего ранее активное участие в движении за открытие второго фронта, изменили свою точку зрения. Они считали теперь, что общественность не должна оказывать давления на правительство в области решения военных вопросов. И в этом их позиция сближалась с руководством АФТ. Постепенно вопрос о втором фронте исчезает из повестки дня профсоюзных собраний. Во многом причиной этого послужило изменение ситуации на советско-германском фронте. После окружения и разгрома группировки Паулюса под Сталинградом, после битвы на Курской дуге можно было уже не бояться разгрома Советского Союза германскими войсками, и, вследствие этого, многие американцы уже не считали открытие второго фронта жизненно важным для них самих.

Таким образом, на движение за открытие второго фронта оказали влияние несколько факторов, послужившие причинами его прекращения. Прежде всего, администрация президента не поддерживала это движение, а многие должностные лица относились к нему отрицательно. Эта позиция была поддержана многими творцами общественного мнения (прежде всего в проправительственной прессе), консервативная же пресса, особенно газетный концерн Херста, с самого начала к этому движению относилась однозначно негативно. Далее, весьма слабая осведомленность большей части американцев во

внешней политике позволила администрации президента и поддерживавшим ее средствам массовой информации убедить значительную часть американской общественности в том, что высадка союзников в Северной Африке и есть открытие полномасштабного второго фронта. И, наконец, на американскую общественность повлияло изменение катастрофического положения на советско-германском фронте в лучшую сторону, и, таким образом, снятие неотложной необходимости немедленного открытия второго фронта.

Литература и примечания:

- [1] История рабочего движения в США в новейшее время. – Т.2. 1939-1965. – М.: Наука, 1971.
- [2] Коваль В.С. Политика и стратегия США во второй мировой войне. – Киев: Наукова думка, 1987.
- [3] Daily Worker. 1942. September 12.
- [4] Levering R. B. American Opinion and the Russian Alliance, 1939 – 1945. Chapel Hill, 1979.
- [5] New York Times. 1942. November 8.
- [6] New York Times. 1942. May 20.
- [7] Time. 1942. July 13.

© А.С. Мелехов, 2016

И.Н. Смирнов,
к.и.н., доц.,
e-mail: smirnovin@yandex.ru,
ТИ имени А.П. Чехова
(филиал) ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»
г. Таганрог

СОСЛОВНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ НА ДОНУ (К ПОСТАНОВКЕ ВОПРОСА)

Тема сословной идентичности городского населения сложная и многогранная. Вместе с этим она важная, так что без ее изучения не получится воссоздать правильно социальную историю, как в общероссийском масштабе, так и на региональном уровне.

Процессы урбанизации и формирования индустриального общества создали необычайно живую обстановку в российских городах в конце XIX – начале XX века. Городская жизнь погрузилась в конфликтную атмосферу. С одной стороны, происходил процесс разрушения сословий. Сформировалась значительная часть населения, представители которой охотно проживали свою жизнь вне рамок сословия. С другой стороны, происходил процесс консолидации групп с особым сословно-правовым статусом. Известно, что членство в сословных обществах было едва ли не последним способом некоторых горожан устроиться в жизни. В этой связи представляется ценным разобраться в том, при решении какого круга вопросов сословные общества были дееспособными, возможно даже эффективными, каковы были истинные мотивы членства людей в этих обществах. Важным аспектом сословной идентичности является проблема исполнения социальной роли, и, безусловно, та психологическая драма, которую переживал человек после утраты права быть членом сословия. На Дону в период буржуазной реконструкции были частыми случаи, когда человека лишали права членства в сословии по причинам, которые еще ранее не казались существенными (и это в то время, когда феодализм доживал свой век).

Столь противоречивая атмосфера и связанный с ней

кризис идентичности многих людей сбивал с жизненного пути. Многие не могли найти себе место в жизни. В этой связи требуется особое прочтение событий прошлого. Взгляд на социальную психологию купцов, мещан, ремесленников и других групп городского населения, сформировавшийся в советскую эпоху, оказался политически и идеологически ангажированным. Сегодня с развитием рыночных отношений, укреплением частнособственнических интересов этот подход перестал отвечать потребностям времени. Он девальвировался, и старые оценки требуют серьезной ревизии. Кроме того, знания о сословных группах городских жителей важны в свете развития современного интереса к проблеме становления среднего класса и гражданского общества в России, истоки которого следует искать в городской действительности. К тому же понять истоки и причины революций невозможно, не потрудившись изучить отношения между людьми на внутрисословном и межсословном уровне, отношения между людьми за пределами тех жизненных краев, которые были определены деятельностью сословных обществ.

Тема функционирования в городах групп населения с особым сословно-правовым статусом, взаимоотношения этих групп в ретроспективе многих российских регионов является слабо изученным направлением развития исторического краеведения. Это заметно на примере области Войска Донского. Не будет большим преувеличением сказать, что кроме казачества, никакие другие группы с особым сословно-правовым статусом не получили достойного внимания у донских краеведов. В донском регионоведении, конечно, исследователи затрагивали тему жизни купцов и мещан, ремесленников и крестьян на территории города. Однако местные исследователи не стремились ввести жизнедеятельность той или иной группы в предметную область своего специального внимания, сделать жизнь одной или нескольких из названных групп населения стержнем отдельного скрупулезного исследования. И, напрасно. Например, городской срез донской истории может быть интересным в контексте изучения социальной напряженности, характера конфликтных ситуаций. Ценно было бы обратиться к событиям прошлого на

том историческом этапе, когда город на территории области Войска Донского начинал играть все более и более активную роль (несмотря на имевшую место «придавленность» и чрезмерную подконтрольность органов городского самоуправления власти казачьей администрации), и на его территории формировалась почва для возникновения революционной ситуации и революционного движения.

В ходе знакомства с широтой вопросов, связанных с темой сословной идентичности, бросаются в глаза недостатки. Большим упущением может быть игнорирование региональных особенностей, когда исследователь намеренно допускает упрощение, перенося выводы, сделанные на материале одних регионов России на регион, который вписывается в предметное поле самого исследователя, или же перенося наспех сделанные обобщения применительно ко всей стране, на исследуемый регион. Историческое своеобразие административно-территориальных районов императорской России велико. Например, вне всяких сомнений была необычной судьба области Войска Донского. Непохожесть ее на другие административные районы страны проявлялась, например, в том, что сословно-правовые группы городского населения на Дону оказались в подчинении войсковой администрации. Уже это обстоятельство делает невозможным использование сведений, полученных на материале некоторых регионов страны, для описания исторической реальности жителей донских городов. Таких особенных районов, как область Войска Донского, много на исторической карте России. Население городов в этих районах страны заслуживает пристального внимания, и всякого рода исторические упрощения недопустимы.

Мало кто будет спорить с тем, что непродуктивно ограничивать свой умственный горизонт знанием отрывочных сведений об истории групп городского населения. Они не заменят комплексные знания о событиях городского прошлого. Однако историки не спешат заполнить имеющийся вакуум новым знанием, хотя не раз подчеркивалось, что чрезвычайно важно посмотреть на историю групп городского населения со всех возможных сторон и под увеличительным стеклом

взвешенного исследователя. При этом некоторые ученые прозорливо замечали, что изучение экономического, политического, социального и культурного пространства российского города может быть полезным, если, конечно, обратить внимание на городских жителей во всем их естестве, шаг за шагом изучая все перипетии их реальной жизни, в том числе сложные вопросы сословной идентичности городского населения.

В донских городах было достаточно социальных групп с особым сословно-правовым статусом, причем каждая со своей палитрой запросов, со своей платформой взглядов на жизнь. Игнорировать это своеобразие непростительная ошибка, тем более, если учесть, что на их стороне долгая история, которая позволила им получить богатый опыт, от которого невозможно отказаться в считанные годы. Учитывая, что сословный строй не успел целиком остаться в прошлом, и сословная специфика явственно давала о себе знать даже в начале XX века, перед взором исследователя оказывается самая, что ни на есть увлекательная, пестрая и противоречивая картина событий, способная стать питательной основой для ценных выводов и нового знания. Это новое знание, конечно, ускользало от взора исследователя при традиционном подходе, когда о горожанах старались говорить вне сословного контекста и в русле «классового» подхода в интерпретации исторических событий.

Уже давно стало правилом видеть поступательность буржуазной перестройки российского общества в переходный период истории России. В отечественной науке некоторые исследователи даже стали называть время конца XIX – начала XX века этапом безоговорочного торжества буржуазного общества и окончательного разрушения общества сословного, феодального. Однако сомнительно, чтобы этот процесс был единообразным по содержанию во всех регионах страны. Сомнительно, чтобы всем регионам России судьба даровала равные возможности и одинаковые условия для буржуазной перестройки общественной жизни. Реалии области Войска Донского дают повод усомниться в том, что на ее территории процесс «обуржуазивания» протекал гладко, без эксцессов и рецидивов старой жизни. Сословный уклад, несомненно,

«сопротивлялся». Принципы нового общественного порядка утверждались медленно. Сословные общества, хотя и потеряли правовую основу для своего существования, не растворились молниеносно в обстановке формирующегося нового общественного порядка. Жизненных сил у них было достаточно, чтобы оберегать отведенное им историей жизненное пространство. Там, где пока еще были слабыми нормы буржуазного общественного уклада, социальное пространство регулировалось привычным образом при помощи механизмов старой общественной системы, полагавшейся на специфику внутрисословных и межсословных отношений.

В сложившихся условиях, кризисных для прежних общественных отношений, встала особенно остро проблема соотношения человека с его принадлежностью к конкретному сословию, т.е. проблема сословной идентичности. Не изучив ее, не разобравшись в ней, невозможно оказаться на вершине правильного толкования событий прошлого.

© И.Н. Смирнов, 2016

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

А.А. Абдумажидова,
студент 3 курса
напр. «Экономика»,
e-mail: azi-zolushka@mail.ru,
науч. рук.: **Н.Г. Вишневская,**
к.э.н., доц.,
БашГУ
г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время для экономик большинства стран характерно наличие государственных внутренних и внешних долгов. Причиной является отсутствие достаточных ресурсов для удовлетворения потребностей страны и обеспечения выполнения государством своих функций.

Государственным долгом являются долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами и международными организациями [2].

Объем государственного внутреннего долга РФ на 1 июня 2016 года всего составляет 7261742,6 млн. рублей. Объем государственного внешнего долга России на 1 мая 2016 года составляет 49253,4 млн. долларов США [3].

Таблица 1 – Структура государственного долга России [3]

Государственный долг	2014 г.	2015 г.	Абс. изменение
Внешний долг, млн. долл. США	53 972,2	50 128,6	-3843,6
Внутренний долг, млрд. руб	5722,24	7241,17	1518,93

При этом, из года в год объем государственного внешнего долга уменьшается, а объем внутреннего долга увеличивается.

Управление государственным долгом осуществляется правительством Российской Федерации.

Максимальные объемы государственного внутреннего и внешнего долга определяются законом о федеральном бюджете на очередной год. В соответствии со статьей 106 Бюджетного кодекса РФ предельный объем государственных внешних заимствований не должен превышать годовой объем платежей по обслуживанию и погашению государственного внешнего долга.

В связи с тем, что государственные заимствования привлекаются для финансирования особо крупных инвестиционных (инфраструктурных) проектов, то значимую роль в организационной структуре управления государственным долгом занимают отраслевые министерства, их ведомства, службы [1].

Таким образом, на данный момент основными организационными субъектами управления государственным долгом являются Министерство финансов, Центральный банк и Внешэкономбанк.

Как мы уже писали, в РФ наблюдается тенденция снижения объемов внешнего долга и наращивания внутреннего долга. Причиной этому в настоящее время служит неустойчивый характер восстановления мировой экономики, а также экономический кризис в РФ.

Изменение структуры государственного долга в пользу внутреннего долга не означает облегчение организации и управления долгом. Так как Правительство вынуждено помогать коммерческим банкам и государственным корпорациям погашать их долги в иностранной валюте, что можно сделать только за счет резервов. К тому же ослабление курса рубля только осложнило ситуацию [2].

На современном этапе развития экономики России [4] управление государственным долгом нуждается в совершенствовании. Можно предложить следующие пути совершенствования системы управления государственным долгом:

- 1) Дальнейшее снижение в РФ внешнего долга и ориентация на внутренний долг;

2) Расширение перечня государственных долговых инструментов, в том числе за счет эмиссии облигаций федерального займа, номинал которых определяется в соответствии с уровнем инфляции;

3) Проведение встреч Министерства финансов РФ с российскими и международными инвесторами и участниками финансового рынка по вопросам реализации государственной долговой политики, представление актуальной информации о состоянии государственного долга, развитии рынка государственных ценных бумаг;

4) Поддержание взаимодействия с международными рейтинговыми агентствами в целях предоставления актуальной информации о текущей и прогнозной экономической ситуации;

5) Совершенствование нормативного правового регулирования;

6) Поддержание суверенного кредитного рейтинга Российской Федерации на инвестиционном уровне, сокращение риска неисполнения обязательств;

7) Обеспечения доступа к услугам профессиональных участников финансовых рынков – агентов по управлению государственным долгом и государственными финансовыми активами;

Конечно, развитие данных путей совершенствования важно, тем не менее, необходимо совершенствование существующей институциональной базы по управлению государственным долгом РФ.

Управление государственным долгом играет роль ускорителя развития экономики страны. Результатом эффективного управления должно стать уменьшение распространения кризисных явлений и финансовых рисков, снижение общей долговой нагрузки на экономику, а также социально-экономическое развитие страны в целом.

Литература и примечание:

[1] Заболоцкая К.В. Совершенствование системы управления государственным долгом Российской Федерации // Журнал «Educatio». – № 7(14)-1. – 2015. – С.20-24.

[2] Терейковская И.А., Литвинюк Т.А. Государственный

долг России: причины, последствия и регулирование // Журнал «Экономика и современный менеджмент: теория и практика». – № 4(48-1). – 2015. – С.100-107.

[3] www.minfin.ru – официальный сайт Министерства финансов России

[4] Васильева Е.В., Кадалова О.В., Вишневская Н.Г. Инфляция в России: анализ динамики // Роль инноваций в трансформации современной науки: сборник статей международной научно-практической конференции, 2016. С. 45-47.

© А.А. Абдумажидова, Н.Г. Вишневская, 2016

*И.В. Абзалимов,
e-mail: ildarxxx3@mail.ru,
УГАТУ,
г. Уфа*

ВЛИЯНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО МИГРАЦИОННОГО КРИЗИСА НА ЭКОНОМИКУ СТРАН ЕС И РФ

В последние годы наблюдается ухудшение политической ситуации в ряде стран, близких к Европе. Это нестабильная ситуация в Северной Африке, война в Сирии, которая длится уже 5 лет. Отсутствие в Ливии эффективной системы государственного управления. Очаги конфликтов к югу от Сахары. Все это стало причиной, вынуждающих людей перемещаться на север, в Европу.

Более миллиона мигрантов и беженцев пересекли границы Европы в 2015 году, став причиной кризиса в ряде стран, оказавшихся неспособными справиться с таким наплывом людей.

По некоторым оценкам, приток мигрантов и беженцев достигает 500 тыс. человек [1]. Размеры и одномоментный характер этой волны вызвали неоднозначную реакцию в мире. Некоторые восприняли миграционный кризис в ЕС как начало конца европейской цивилизации. Другие увидели в этом кризисе своеобразное наказание за колонизацию и эксплуатацию народов Африки, Азии и Южной Америки. И, наконец, для третьих нынешняя ситуация стала проявлением неэффективности европейских институтов и организационных структур.

В связи с тем является актуальным рассмотрение причин, вызвавших данные миграционные движения, изучение мер, принятых на сегодняшний день рядом стран и предложение мероприятий для выхода из конфликтной ситуации.

Для современной науки миграционный кризис в Европе не явился чем-то неожиданным. По мнению многих специалистов, он представляет собой кумулятивный эффект взаимодействия целого ряда факторов:

- мировой экономической кризис;

– усиление бедности и социального неравенства во многих странах;

– материальные и человеческие потери, вызванные гражданскими войнами и этническими конфликтами, криминализация обстановки в странах, их переживших [2].

В чем же особенность текущего миграционного кризиса в Европе?

1. Слияние нескольких миграционных потоков – легальной и нелегальной экономической миграции и беженцев – в один мощный поток. Отсюда и такой разнообразный национально-этнический состав: сирийцы, египтяне, ливийцы, нигерийцы, афганцы, пакистанцы и другие. Важно отметить, что доля беженцев из Сирии в общем потоке мигрантов составляет лишь 29–30% [4].

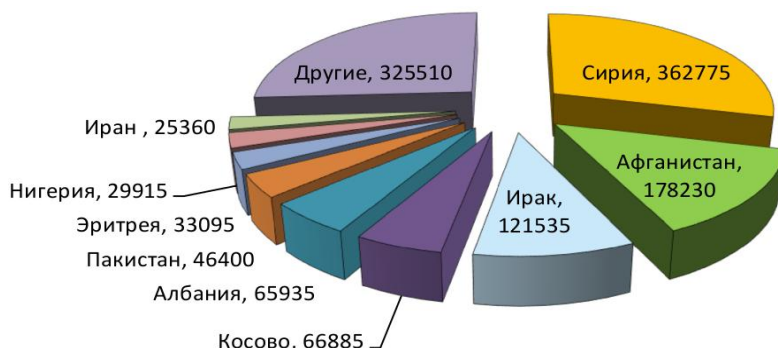


Рисунок 1 – Количество беженцев по странам гражданства, чел.

2. Из сообщений СМИ следует, что основная масса мигрантов изначально была нацелена на наиболее развитые страны Западной Европы. Это свидетельствует о достаточно высокой степени их информированности об условиях жизни, качестве и щедрости социально-экономической поддержки, оказываемой мигрантам и беженцам в той или иной стране ЕС.

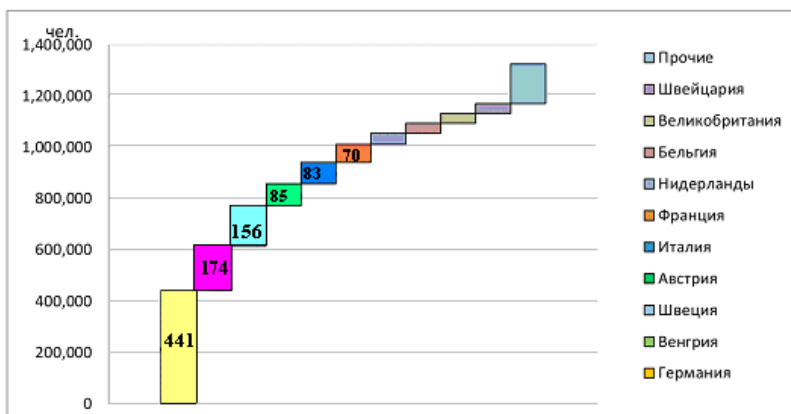


Рисунок 2 – Количество беженцев по странам размещения, чел.

3. Масштаб притока людей в ЕС, организованность транспортировки и обеспечение нелегальных мигрантов поддельными документами – все это говорит о наличии мирового теневого рынка транспортных и других услуг по обслуживанию нужд мигрантов и беженцев.

Страны ЕС с сентября 2015 года пытаются согласовать квоты на распределение беженцев, которые уже находятся на европейской территории. Изначально предполагалось, что страны – члены Евросоюза помогут Греции, Италии и Венгрии (странам, куда прибывает больше всего мигрантов) и разместят у себя 120 тыс. беженцев, уже находящихся на территории этих трех стран. Данное распределение должно учитывать экономические показатели членов ЕС. Однако вопрос об обязательных квотах на принятие мигрантов стал яблоком раздора в отношениях стран ЕС. Если у одних государств эта инициатива Брюсселя просто не вызвала энтузиазма, то другие выступили резко против. В этих целях большинство европейских государств ищет все новые механизмы противодействия гуманитарной миграции [2].

Так, 18 марта прошел саммит ЕС по миграции, где было выдвинуто следующее предложение о сотрудничестве: Анкара готова принимать обратно мигрантов, перебравшихся из Турции в Грецию за дополнительное финансирование в размере € 3

млрд. К тому же, в рамках сделки ЕС необходимо возобновить переговоры о вступлении Турции в Евросоюз.

На сегодняшний день европейский миграционный кризис привел к ряду негативных эффектов:

- риск раскола Европы с перспективой выхода из состава Союза Великобритании. В Великобритании 43% жителей готовы проголосовать за выход страны из ЕС, решение продиктовано наплывом беженцев [3];

- рост террористической угрозы. В Европе распространено убеждение, что вместе с мигрантами проникают террористы и вербовщики. Эти сообщения формируют в европейском обществе атмосферу страха и неприятия к беженцам, на чем активно играют оппозиционные политики;

- дестабилизация общественной безопасности. Беженцы виновны в преступлениях против женщин, воровстве, нанесении телесных повреждений. В сети появляются многочисленные ролики нападения беженцев на пожилых людей, женщин;

- усиление оппозиционных общественных сил, выступающих за интересы европейцев, ущемляемые миграционной политикой. Эти силы зачастую радикальны, но приобретают популярность на фоне картины незащитности европейцев перед агрессивными мигрантами.

- изменение европейской идентичности, размытие христианства мусульманством. Учитывая тот факт, что в Европе беженцы – это те, кто только временно прибыл в страну, и покинет ее, как только будет такая возможность, европейские программы не предусматривают никакой адаптации или интеграции беженцев.

Что же касается России, то она не является притягательной для беженцев страной. В России беженцам полагается единовременная выплата в размере 100 рублей! Поэтому весь миграционный поток, который проникает в Россию из ближневосточного региона, нацелен прямоком из России попасть в страну – член ЕС, а там уже открыты возможности передвижения.

По сообщениям главы ФМС с осени 2015 года увеличилось число иностранцев, которые пытаются использовать Россию для транзитного проезда в Финляндию. В

основном это граждане Сирии, а также других стран Ближнего Востока, Азии и Африки. Впоследствии эту границу закрыли, на данный момент главный канал миграции – это норвежско-российская граница, которую беженцы преодолевают на велосипедах, поскольку пересекать ее с нашей стороны можно только на транспортном средстве [1].

Ухудшение собственной экономической ситуации, нищета российского народа превращают Россию скорее в потенциального поставщика мигрантов в Европу, чем в страну, принимающую беженцев из ближневосточных республик.

Так как большинство европейских государств ищет новые механизмы по противодействию и сдерживанию миграции, можно предложить следующие мероприятия:

1. Усиление нормативно-правовой базы государства в отношении процесса приобретения гражданства;

2. Ужесточение налогообложения лиц, приобретающих статус беженца, и предоставление льгот национальному населению;

3. Пересмотр суммы социальных пособий в странах Европы;

4. Согласиться на условия Турции о принятии ею мигрантов за дополнительное финансирование.

Таким образом, Европа столкнулась с тем, что на ее территории пересеклись два мира – с одной стороны, население процветающей Европы с ее ценностями, высокими стандартами жизни, а с другой – мир бедности, природной стихийности, с задачей выжить любой ценой.

Миграционный кризис в Европе несет риски геополитического ослабления ЕС вследствие внутренних противоречий, выявленных кризисом, и ухудшения общественной безопасности и экономической ситуации.

Правительству РФ также стоит исходить из национальных интересов страны и проводить политику без оглядки на требования и мнения западных «друзей и союзников». Пока миграционный кризис Россию затрагивает весьма опосредованно, однако в будущем не исключено, что Россию попросят принять на себя беженцев.

Литература и примечания:

- [1] <http://www.mgimo.ru/news/experts/document277067.html>
- [2] <http://rusrand.ru/analytics/migracionnyy-krizis-v-evrope>
- [3] <http://frontex.europa.eu>
- [4] <http://ec.europa.eu/eurostat>

© *И.В. Абзалимов, 2016*

*Н.П. Агафонова,
студент 3 курса
напр. «Экономика»,
e-mail: nelly.a1996@yandex.ru,
науч. рук.: А.В. Фролов,
к.э.н., доц.,
Ставропольский ГАУ,
г. Ставрополь*

НАЛОГОВЫЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ: РАЗЛИЧИЯ И ВЗАИМОСВЯЗЬ

Налоговый и бухгалтерский учет являются взаимосвязанными системами учета, предоставляющими информацию, необходимую для эффективного функционирования организации, как внешним, так и внутренним пользователям.

Возникновением налогового учета как самостоятельной системы в России можно считать 2002 год, когда в была принята глава 25 НК РФ. Данные изменения вызвали большое количество споров, многие из которых привели к судебным разбирательствам. В связи с этим стала очевидной проблема взаимодействия бухгалтерской и налоговой информационных систем, поиск путей ее решения осуществлялся на государственном уровне. Одним из решений проблемы стало принятие к концу 2002 года ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль». Следующим шагом стало внесение в 2003 году соответствующих поправок в План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций в соответствии с принятым ПБУ 18/02. В данном стандарте представлен алгоритм перехода от налога на бухгалтерскую прибыль к налогу на прибыль по законодательству о налогах и сборах. Но применение ПБУ 18/02 на практике, несмотря на повышение достоверности бухгалтерской финансовой отчетности, значительно усложнило работу бухгалтера, к обязанностям которого теперь добавилось исчисление постоянных и временных разниц, возникающих в результате разных правил учета и оценки активов, обязательств, доходов и

расходов в бухгалтерском и налоговом учете.

В 2005 году был внесен ряд существенных изменений в главу 25 «Налог на прибыль» НК РФ. Большинство внесенных изменений связано с тем, что практика применения главы 25 НК РФ показала необходимость уточнения отдельных ее норм в целях упрощения учета отдельных объектов налогообложения, а также сближения налогового и бухгалтерского учета. Изменения коснулись вопросов организации налогового учета. Однако отдельные нововведения повлияли не только на налоговый, но и на бухгалтерский учет, поскольку отразились на размере отложенных налоговых активов и обязательств. Таким образом, никаких кардинальных мер по определению статуса налогового учета как производного от бухгалтерского сделано не было.

Неопределенность во взаимодействии двух систем учета в России стало довольно острой проблемой для каждой организации и каждого бухгалтера.

Можно выделить два пути взаимодействия бухгалтерского учета и налогового учета. Первый путь – это параллельное ведение двух подсистем на основе единой информационной системы предприятия. Что и предусмотрено действующим российским законодательством. Второй путь – это учет по отклонениям. За основу берется та учетная система, которая наиболее полно, достоверно, максимально удовлетворяет требования основных потребителей информации, и на ее основе производится корректировка отклонениями для нужд иных пользователей. Сложность заключается в том, чтобы выделить базового потребителя и второстепенного.

В практике российского учета становится наиболее распространенным сближение систем бухгалтерского и налогового учета. Вызвано это тем, что именно эти две системы нормативно регулируются, представление отчетности по ним внешним пользователям является обязательным, а учет ведется, как правило, бухгалтерскими службами. Поэтому, оптимизируя свою работу, бухгалтеры стремятся применить одинаковые способы учета в бухгалтерском и налоговом учете, что вполне естественно. Но здесь возникает другая проблема – полное сближение этих двух систем невозможно из-за наличия существенных расхождений в методологии учета.

Наиболее значительные отличия налогового учета от бухгалтерского учета связаны с применением разных правил формирования информации о доходах и расходах, учитываемых при налогообложении прибыли и отражаемых в системе бухгалтерского учета. Доходы и расходы признают при налогообложении прибыли по правилам, установленным главой 25 Налогового Кодекса РФ, а в бухгалтерском учете – в соответствии с положениями по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, «Расходы организации» ПБУ 10/99 и другими. При этом отличие налогооблагаемой прибыли (убытка), исчисленной в соответствии с НК РФ, от бухгалтерской прибыли (убытка), рассчитанной по правилам бухгалтерского учета, выявляют и отражают в учете и отчетности в порядке, установленном ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль».

В целом можно говорить о том, что сближение, и как следствие эффективное взаимодействие, налогового и бухгалтерского учета должно осуществляться по следующим направлениям:

– Приближение правил признания доходов и расходов в налоговом учете к правилам, принятым в бухгалтерском учете. Различия между ними объективны и неизбежны, так как сами учетные системы созданы с разными целями. Налоговый учет необходим для правильного исчисления и уплаты налогов в бюджет. Бухгалтерский учет ведется для формирования полной и достоверной информации о финансовом состоянии организации. Таким образом, каждое отличие должно быть хорошо продуманными и научно обоснованным целями и функциями российской системы налогообложения.

– Устранение случайных, не принципиальных и неоправданных различий в суммах доходов и расходов, признаваемых в налоговом и бухгалтерском учете по одним и тем же правилам. Эти различия являются следствием применения разных группировок доходов и расходов, различных технических приемов определения расходов и доходов и способов их учета.

Многообразие различий в правилах учета доходов и расходов в системе бухгалтерского учета и при

налогообложении прибыли отрицательно сказывается и на функционировании налоговой системы страны. Возникают дополнительные возможности для уклонения от уплаты налогов путем различных манипуляций с учетными данными о доходах и расходах и усложняет работу налоговых органов по проверке правильности расчета налогов.

В связи с чем можно сделать вывод о том, что чем больше правила налогового учета соответствуют правилам бухгалтерского учета, тем проще подготовка налоговых деклараций, расчет налогового обязательства, а также налоговое администрирование.

В сложившейся ситуации правильность учета во многом зависит от профессионального суждения бухгалтера. Первостепенной задачей бухгалтера становится выбор наиболее рациональных и эффективных способов учета, таких как начисление амортизации, учет доходов и расходов. Одним из главных проявлений профессионального суждения можно считать разработку общей учетной политики для целей налогообложения и бухгалтерского учета. При этом наиболее целесообразным будет построить учетную политику для целей налогового учета на основе учетной политики для целей бухгалтерского учета.

Следует отметить, что подлинная интеграция налогового и бухгалтерского учета будет способствовать развитию и совершенствованию не только бухгалтерского учета, но и налоговой системы страны.

Литература и примечания:

[1] Овсяк Т. С., Саркисова Р. А., Фролов А. В. Проблематика взаимодействия бухгалтерского и налогового учета для компаний разного масштаба деятельности. NovaInfo.Ru. 2014. № 24. С. 52-55.

[2] Фролов А. В. Бухгалтерская отчетность по труду и запросы ее пользователей. В сборнике: Актуальные вопросы теории и практики бухгалтерского учета, анализа и аудита. 74-я научно-практическая конференция. 2010. С. 82-84.

*А.А. Бобрышева,
студент 4 курса
напр. «Менеджмент»,
e-mail: alisa.bobrysheva@yandex.ru,
СГАУ им. Н.И. Вавилова,
г. Саратов*

МЕХАНИЗМ СТРАХОВАНИЯ СЫРЬЯ В МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ

На сегодняшний день страхование в перерабатывающей отрасли АПК придает всё большее значение.

Данный вопрос актуален в отношении сырьевой базы, ведь без сырья невозможно производство продукта. Это тот необходимый элемент без которого невозможно производство продукции, как следствие, получение прибыли.

Методы и функции страхования применительно в молочной отрасли, работают специфично, а зачастую не действуют вовсе. В данной статье предлагается один из методов страхования сырья в молочной отрасли, поскольку сырьевая база – главный риск в производстве молочных продуктов.

В молочной промышленности существует такая же вероятность наступления страховых событий, как и в остальных отраслях. Это техногенные аварии, пожары, стихийные бедствия, просадки грунта и многие другие риски, по которым обычно страхуются промышленные объекты. [1] При страховании молочноперерабатывающих заводов страховщики обязательно учитывают главную особенность их продукции и сырья принадлежность к категории скоропортящихся товаров. Причем, принимая во внимание высокий коэффициент подверженности риску порчи и гибели, необходимо застраховать запасы продукции с учетом последующей отправки и доставки потребителю. Затраты на страхование влияют на результаты деятельности предприятия через себестоимость продукции, однако конечная цена на рынке формируется переработчиками. В то же время в силу специфики сельскохозяйственного производства, связанной с природно-климатическими факторами производства, именно в

животноводстве наиболее высокие риски и, как следствие, – страховые ставки. Это позволяет утверждать, что на реализацию той или иной функции страхования в молочной отрасли оказывают влияние специфика ведения производства, особенности регионального рынка мяса и молока, сложившаяся региональная система управления страховым рынком, структура страховщиков и пользователей страховых услуг.

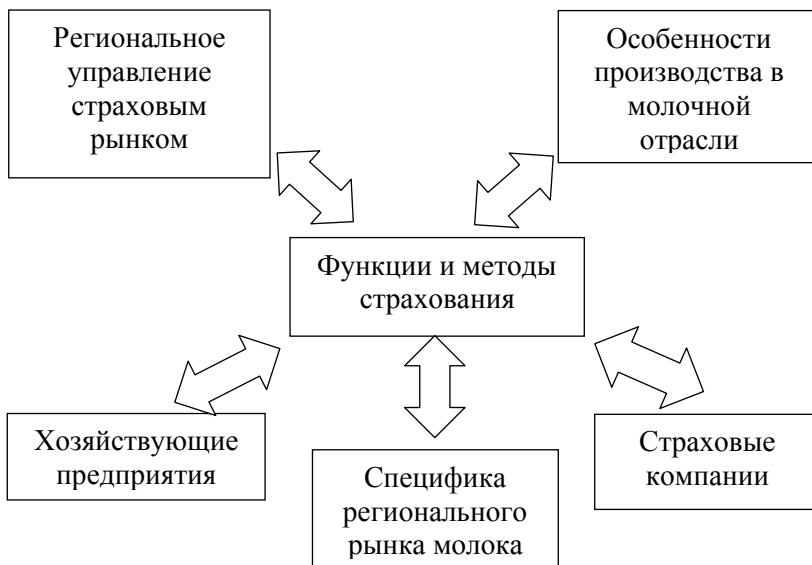


Рисунок 1 – Структура факторов и субъектов, влияющих на функционирование рынка страховых услуг

Риск, связанный с изменением цен на молоко на сегодняшний день не компенсируется. В этой ситуации перерабатывающие предприятия вынуждены искать иные формы страхования рисков, не зависящие от государственных регуляторов. Одной из организационных форм защиты могут выступать различные некоммерческие организации товаропроизводителей, поскольку они имеют право на формирование финансовых ресурсов для компенсации рисков неполучения прибыли от реализации продукции.

Необходимо создать саморегулируемую организацию, которая будет иметь в своей структуре резервы компенсационных выплат. Данная организация даст возможность своевременно реагировать на экономические изменения в стране. (рис. 2).

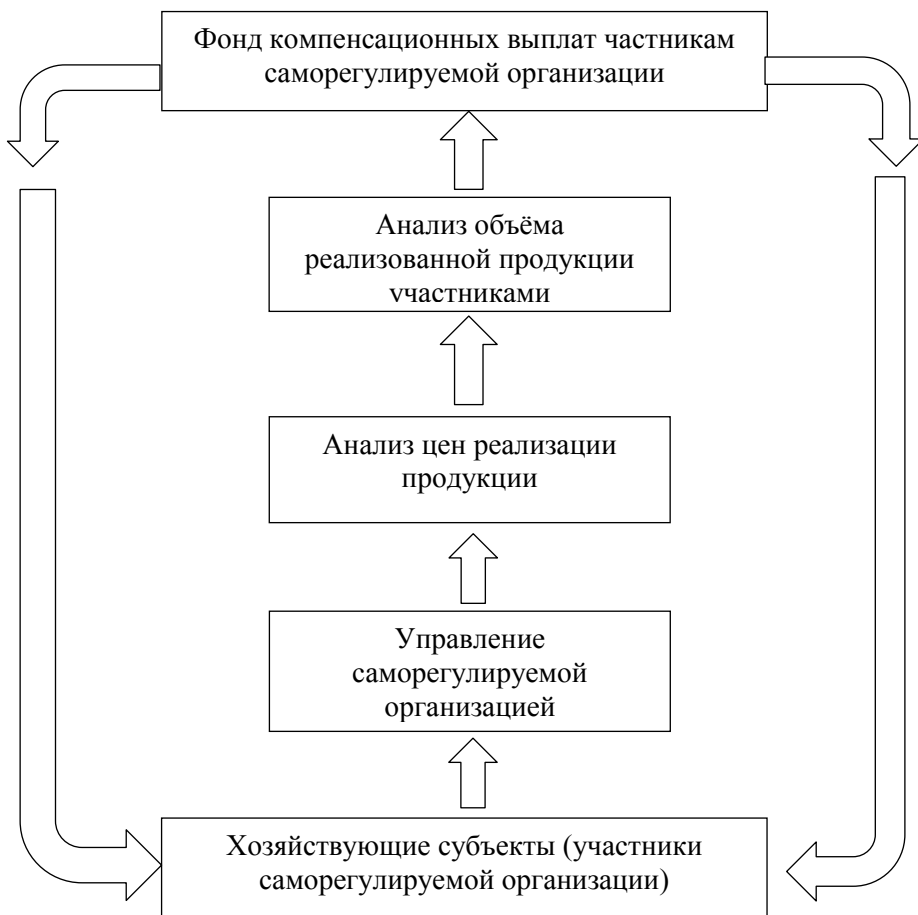


Рисунок 2 – Организационно-экономический механизм страхования в саморегулируемой организации

Саморегулируемые страховые организации необходимо

создавать по территориальному принципу, так как на конечную стоимость молока и мяса влияют множество факторов, но географические и природно-климатические прежде всего.

Основные функции страхования – покрытие риска, облегчение финансирования, предупредительная, концентрации внимания на нестрахуемых рисках, обеспечение непрерывности общественного воспроизводства, освобождение государства от дополнительных финансовых расходов, стимулирование научно-технического прогресса и защита интересов пострадавших лиц в системе отношений гражданской ответственности – в животноводстве имеют свою специфику, обусловленную наличием биологических организмов. В последнее время рынок страховых услуг в этой отрасли значительно сократился в силу того, что у государства не хватило ресурсов на компенсацию потерь, связанных со вступлением страны в ВТО. В этой ситуации предлагается создать механизм самострахования сельхозтоваропроизводителей, организационно-правовой формой которого станут саморегулируемые организации. Их основной целью станет страховая поддержка сельхозтоваропроизводителей.

Литература и примечания:

[1] Глухова М.И., Юркова М.С. Мировая экономика: учеб. пособие / М.И. Глухова, М.С. Юркова. – М.: изд-во «РИОР», 2004. – 113 С.

© А.А. Бобрышева, 2016

Ю.А. Валеева,
студент 6 курса
напр. «Системный анализ»,
e-mail: ylia.valeeva@gmail.com
науч. рук.: М.А. Александров,
доц.,
РАНХиГС,
г. Москва

SELECTION OF REPRESENTATIVE DOCUMENTS FROM A THEMATIC CORPUS

In this work I describe the simple algorithm for selection of representative documents, which could present the thematic structure of a given document corpus. Speaking ‘thematic structure’ we mean a list of topics reflected in groups of related texts. The principal characteristics of the algorithm are: 1) the absence of time-consuming procedure related to grouping; 2) easy adjustable and interpretable document selection. The algorithm is proposed by Dr. Alexander Trousov. It is described in the report [1] and developed in Diploma thesis [2].

Preprocessing include three steps: the indexation, the parameterization and the construction of the matrix relations. On the first step we choose key words from the corpus by the criterion of specificity. On the second step we construct a vector image of documents. On the third step we estimate the proximity of documents between themselves.

The criterion of specificity consists in the following: we calculate the relative frequencies of all words, and then we select words whose frequency is greater than the frequency of words in the General vocabulary in the K-times. Call them indexes. K is the threshold for the criterion of specificity. Typical values of K are 10-20. Figure 1 shows the interface of the program for the selection of indexes LexisTerm.

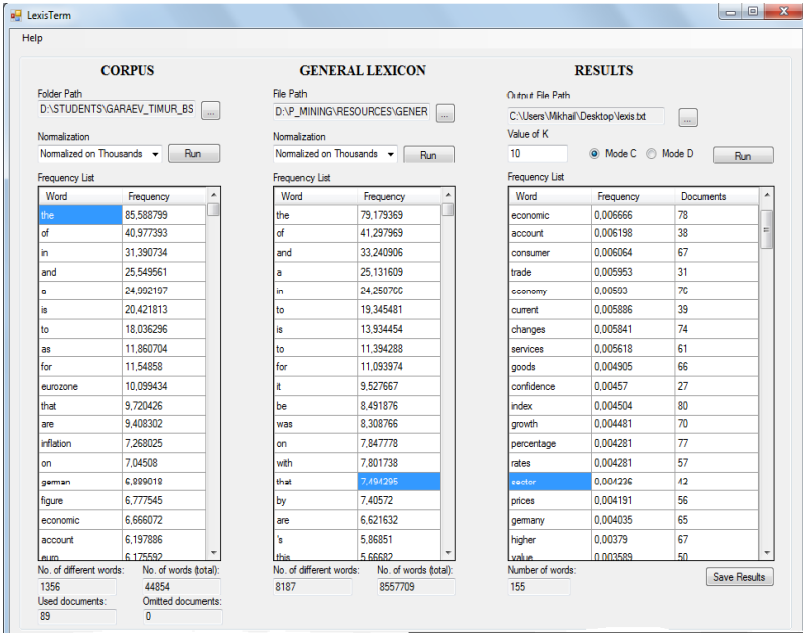


Fig.1 – Program LexisTerm

1) The normalization. We set the threshold vicinity (by the expert). $T = [0,1]$. Proximity of the matrix C_{ij} was converted by the rule: if $C_{ij} \geq T$, then $C_{ij} = 1$, otherwise $C_{ij} = 0$. The normalization removes weak links and with this way we form a normalized graph.

1	0.7	0.2	1	1	0
0.7	1	0.1	1	1	0
0.2	0.1	1	0	0	1

Fig.2 – Matrix of connections before and after normalization for $T = 0.5$.

2) Forming the lumps. Objects are considered on a graph. Each element of the graph is the center of lumps. Lumps is a group of vertices. The order of a lump is the maximum length of the path

from the center to the farthest vertex. We consider lumps of the 2-nd order.

3) Connectivity of lumps. Each lump can be represented as a submatrix, reflecting the closeness of vertices of the lump. For calculating of the connectivity we used these formulae:

$$n^\theta = N, N = \sum C_{ij}, \quad (1)$$

where n is a dimension of the matrix (the number of vertices); N – submatrix weight (weight subgraph); C_{ij} – the elements of the matrix (the weight of arcs). Therefore: $\theta = \text{Log}_n N$ is a connectivity. This notion of connectivity were introduced in [3]

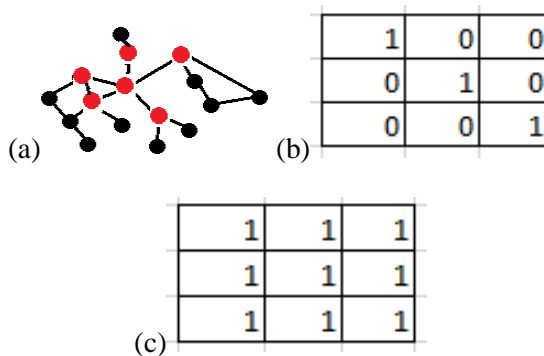


Fig.3 – (a) Lump of order 1; (b) $N=n^\theta=n^1, \theta=1$; (c) $N=n^\theta=n^2, \theta=2$

4) Tackling lumps. For the selection of lumps we use complex criterion, which uses 3 thresholds: $T1, T2, T3$. Requirements are: (a) the size of lumps should not be less than $T1$ (b) connectivity of lumps should not be less than $T2$ (c) crossing between lumps should not be more than $T3$.

Objects of consideration are 100 texts in Russian related to economics and business. The topics reflect the most popular topics of 2014: the fall of national currency, sanctions against Russia, integration with the Europe Union, relations to China and the crisis in Europe. All texts were downloaded from the Internet. The efficiency of the program was evaluated by experts, which compared the topics of selected representative documents and topics in the whole corpus. With the certain thresholds T, T_1, T_2, T_3 these topics proved to be very similar.

References and notes:

[1] Александров М.А.: Разработка общей методологии анализа общественного мнения Интернет-сообщества и ее приложение к заданным темам (власть, экономика, и пр.) на основе инструментов Data/Text Mining, Годовой отчет РАНХиГС, №.84-2013

[2] Валеева Ю.А.: Разработка подходов к выбору репрезентативных документов из корпуса текстов по экономической тематике. РАНХиГС-МФТИ, 2014

[3] Benno Stein, Sven Meyer zu Eissen, Frank Wibbrock.: On cluster validity and the Information need of users. Paderborn University, 2003.

© Ю.А. Валеева, М.А. Александров, 2016

*А.М. Ергунова,
магистрант 1 курса
напр. «Банки и управление активами»,
e-mail: aergunova@mail.ru,
М.А. Правосуд,
магистрант 1 курса
напр. «Прикладная математика
и информатика»,
e-mail: makar1994@inbox.ru,
науч. рук.: И.Г. Зайцева,
к.э.н., доц.
СПбГЭУ*

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На сегодняшний день в российской экономике немало проблем. Среди них, несомненно, высокая инфляция, уровень потребительских цен в стране за 2014 г. увеличился на 11,36%, согласно оценкам ЦБ РФ, в 2015 г он составит 12-13%. На равне с инфляцией стоит значительное снижение в ближайшей перспективе ВВП. Темп роста валового внутреннего продукта за последние несколько лет сокращался: с 4,3% в 2011 г до 0,5% в 2014 г. При этом по итогам 2015г. Минэкономразвития прогнозирует падение ВВП на 3,9%. Одним словом, ситуация, при которой страна сталкивается с падением ВВП и одновременным ростом инфляции, называется стагфляция.

Среди главных причин, которые привели нашу экономику к такому явлению, авторы выделяют:

- сырьевую направленность экономики;
- неразвитость институциональной системы инвестирования;
- недостаточный уровень финансирования, который выделяется на развитие образования и научных разработок;
- высокую волатильность валютного курса;
- закрытие зарубежного рынка капитала для отечественных компаний и банков;
- внешнеполитические шоки.

Но с другой стороны, кризис это лучшее время для перемен. Так, на взгляд авторов, сегодняшняя ситуация в экономике России подталкивает нас к тому, чтобы разработать новый подход к управлению экономикой. В частности, в рамках данной статьи мы будем рассматривать денежно-кредитную политику как один из основных факторов, нуждающихся в переменах. Стоит отметить, что взвешенная и продуманная денежно-кредитная политика – это залог стабильности уровня цен и гармоничного экономического роста любой экономики.

Можно выделить ряд проблем в денежно-кредитной сфере. Наиболее серьезными являются:

– **сокращение объемов кредитования** вследствие удорожания банковских кредитов и ужесточения требований к заемщикам. Вслед за повышением Банком России ключевой ставки в декабре 2014 г до 17% коммерческие банки резко повысили ставки по банковским продуктам. Вследствие этого, стоимость заимствований для корпоративного сектора значительно возросла, что негативно сказалось на объеме инвестиций в основной капитал и на пополнении оборотного. Также удорожание фондирования банковского сектора со стороны мегарегулятора и повышение уровня просроченной задолженности по выданным кредитам (доля просрочки возросла с 3.46% на 1 января 2014 года до 3.82% на 1 января 2015 года [1]) привели к ужесточению требований к заемщикам и к сокращению объемов выданных кредитов как населению, так и нефинансовым организациям;

– **падение инвестиционного спроса**

Отток капитала из частного сектора, хотя и сократился вдвое в 2015г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г, но все еще составляет значительный объем. За январь-октябрь 2015 года чистый вывоз капитала частным сектором из России составил 50,2 млрд долл, что говорит о падении инвестиционной привлекательности российской экономики для зарубежных инвесторов. Это все, на фоне неразвитого финансового рынка России, может сильно ограничить компании в использовании биржевых инструментов финансирования своей деятельности, оставив в их арсенале только классический банковский кредит.

– **жесткая денежно-кредитная политика Банка**

России.

Снижение Банком России ключевой ставки до 11% не способно в полной степени восстановить российскую экономику, так как стоимость заимствований для корпоративного и потребительского секторов остается на достаточно высоком уровне, а также неопределенность будущей экономической ситуации в стране препятствует возобновлению замороженных инвестиционных проектов.

На этом фоне еще одним ярким доказательством жесточайшей денежно-кредитной политики России выступает низкий уровень монетизации экономики. Численно этот показатель определяется делением уровня денежной массы в стране на её ВВП. В этой ситуации вы спросите, что же делать и есть ли выход вообще? Мы считаем, что выход есть. А все вышеперечисленные проблемы возникают таким причудливым образом, что грамотно решая только одну из них, мы сможем справиться и со всеми остальными.

На наш взгляд, Центральному Банку необходимо начать со значительного повышения уровня монетизации экономики.

Мы уже ушли из тех времен, когда инфляция непосредственно была связана с ростом денежной массы в обращении. Ряд проведенных исследований доказывает немонетарную природу инфляции в России [2]. Поэтому до определенного момента не стоит бояться того, что увеличение денежной массы приведет к росту инфляции. С другой стороны, денежная масса – это проциклический опережающий показатель. И если задуматься, то нетрудно понять, что для увеличения объемов производства в экономике в целом, необходимо наращивать реальную денежную массу, в противном случае можно столкнуться с ситуацией, когда экономика имеет потенциал роста, а реальных денег для его реализации экономике не хватает. Именно в такой ситуации сейчас находится российская экономика. Показатель монетизации для нашей страны составляет 60 %, тогда как в таких странах как Япония, США, Англия, Китай, Сингапур уровень монетизации превышает 90 %.

На наш взгляд, монетизацию необходимо проводить посредством политики количественного смягчения. Под такой

политикой мы понимаем действия Центрального Банка, направленные на выкуп с рынка государственных ценных бумаг. Это приведет к значительному снижению процентных ставок по данному инструменту. В силу ограничения операций российских инвесторов на западных рынках капитала, такая мера будет способствовать тому, что инвесторы будут вынуждены проявить больший интерес к отечественным компаниям. Более того, у многих компаний появится шанс выйти за рамки банковского кредитования и привлекать столь необходимый для развития капитал посредством более дешевых и долгосрочных эмиссионных инструментов. В свою очередь, рост эмиссии корпоративных ценных бумаг может способствовать развитию отечественного фондового рынка как качественно, так и количественно. Сейчас ему, определенно, не хватает разнообразия инструментов, объемов торгов и эмитентов. Более того, можно даже попытаться привить культуру инвестирования населению. Такие меры должны способствовать тому, что компании смогут реализовать появившиеся перед ними возможности, которые открыла политика импортозамещения, в частности, должно появиться понимание того, что у них есть вполне определенный рынок сбыта своих товаров внутри страны. Наличие инвестиционных ресурсов вместе со спросом должны подтолкнуть компании к увеличению объемов производства, инвестированию в основной капитал и созданию новых рабочих мест.

Именно такой подход со стороны Центрального Банка к денежно-кредитной политике позволит подавить инфляцию и одновременно стимулировать экономический рост.

Литература и примечания:

[1] Доклад о денежно-кредитной политике № 4 (12) 2015 года / Банка России. – URL: <http://www.cbr.ru>

[2] Гриценко Н.Н. Проблемы формирования российского социально-ориентированного рыночного хозяйства как экономической основы социального государства// ЮБИЛЕЙНОЕ ИЗДАНИЕ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ, 2015

*О.В. Закарян,
студент 4 курса
напр. «Менеджмент»,
e-mail: zakaryan.oksi@mail.ru,
науч. рук.: А.Ш. Галимова,
к.э.н., доц.,
БашГУ
г. Уфа*

МЕСТО ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА В СТРУКТУРЕ ТУРИЗМА

Туризм как индустрия представляет собой спектр разнообразных продуктов и услуг, предназначенных для организации и продажи туристских поездок. Она объединяет между собой различные на первый взгляд виды деловой активности, относящиеся к различным хозяйственно-экономическим сферам, таким как транспортное обслуживание и перевозки, коммунально-бытовая сфера, индустрия общественного питания, торговля, профессиональное обучение, индустрия развлечений, культура и спорт и т.д. Все они частично или полностью задействованы в организации и осуществлении туристской поездки и пребывания [1, с. 30 – 32].

Чтобы определиться с терминологией, приведем определение, данное индустрии гостеприимства в толковом словаре Уэбстера: «Индустрия гостеприимства – это сфера предпринимательства, состоящая из таких видов обслуживания, которые опираются на принцип гостеприимства, характеризующиеся щедростью и дружелюбием по отношению к гостям» [2, с. 16].

Этимологически термин «гостеприимство» в английском оригинале «hospitality» восходит к латинскому «hostel», откуда, собственно, происходит французское «hotel», перешагнувшее в несколько измененном виде через океан. Таким образом, индустрия гостеприимства ассоциируется, в первую очередь, с гостиницами и с тем, что к ним относится. Поэтому, говоря об индустрии гостеприимства, мы говорим об обслуживании гостей, поставленном на промышленную основу [3, с.23].

В некотором смысле словосочетание «индустрия гостеприимства» синонимично сочетанию «гостиничный комплекс», поскольку средства размещения представляют основное звено этой индустрии. Но данный термин не может заменить собой понятие «туризм».

Ресурсами гостеприимства являются культурные ценности, гостеприимство местного населения, а также гостиничные предприятия (к ним также относятся предприятия питания) региона. Гостеприимство местного населения – очень важный положительный фактор. Для развития туризма необходимо благоприятное отношение к туристам со стороны правительства, бизнес-кругов и коренных жителей. Основным элементом индустрии гостеприимства являются предприятия размещения и питания.

Гостиницы, которые обладают номерным фондом, превышающим определенный минимум; характеризуются перечнем обязательных услуг: уборка номера, ежедневная заправка постелей, уборка санузла, обслуживание в номерах, дополнительные услуги; сгруппированы в классы и категории в зависимости от конкретного оборудования и особенностей предоставляемых услуг.

Предприятия общественного питания классифицируются в зависимости от обслуживаемых континентов, характера производства, ассортимента выпускаемой продукции, объема и видов услуг, предоставляемых потребителям.

По характеру производственно-торговой деятельности предприятия общественного питания делят на: предприятия-заготовочные – предприятия с полным циклом производства осуществляют обработку сырья, выпускают полуфабрикаты и готовую продукцию, а затем сами реализуют ее в залах, буфетах, магазинах кулинарии. К таким предприятиям относятся комбинаты питания, фабрики-кухни, рестораны; предприятия-доготовочные приготавливают кулинарную продукцию из полуфабрикатов различной степени готовности, получаемых от заготовочных предприятий общественного питания или предприятий пищевой промышленности, и реализуют ее потребителям путем организации потребления на месте или отпуска на дом [4, с.12 – 13].

Средства размещения и предприятия питания органически включаются в индустрию туризма: туристу как посетителю данного региона необходимо предоставить по крайней мере ночлег и питание. Если какое-либо туристское направление не обладает средствами размещения и предприятиями питания, представленными в достаточном количестве и соответствующего качества, это обстоятельство не позволяет развиваться туризму, поскольку массовый турист отказывается от поездок по этому направлению.

Большинство туристов хотят не только получить услуги размещения и питания, но и узнать при этом что-то новое, поэтому гостиницы и предприятия питания должны предлагать услуги в национальном стиле, отличающем их от аналогичных заведений в других странах. Если на каком-то туристском направлении нет новизны и экзотики, у туриста пропадает желание туда ехать, даже если данный регион предлагает высокий класс обслуживания. И наоборот, туристы готовы мириться с временными неудобствами, компенсируя их новыми положительными впечатлениями. Интерес к другим национальным традициям широко используется для привлечения публики при организации разного рода развлечений или оформлении интерьеров [5, С. 159-161].

Особенно широко национальные стили используются в ресторанном бизнесе, когда оформление помещения, униформа персонала, предлагаемые блюда, музыка, ароматы, и даже архитектура здания соответствуют специализации заведения на той или иной национальной кухне. Национальный колорит создает атмосферу другой страны, иллюзию путешествия, отрыва от повседневной реальности, делая посещение парка или ресторана настоящим событием [6, с.45].

Помимо того, что гостиницы играют ведущую роль в экономике туризма, они же, как правило, определяют аспекты, относящиеся к психологии туризма, а именно: удовлетворенность поездкой, привлекательность туристского направления, высокую оценку организации пребывания (а также те же параметры, но со знаком «минус»). От поведения сотрудников гостиницы складывается впечатление гостя об индустрии гостеприимства страны в целом [7, С. 1071-1073].

Гостиницы и другие средства размещения тесным образом увязаны также с деловой, культурной и спортивной жизнью региона, в котором они расположены: мероприятия такого характера, как фестивали, спортивные состязания, конференции, концерты известных исполнителей привлекают зрителей из различных регионов. Часто участники таких событий становятся одновременно клиентами гостиниц, тем самым, подчеркивая взаимосвязь различных составляющих инфраструктуры туризма.

Литература и примечания:

[1] Исмаев Д.К. Маркетинг и управление качеством гостиничных услуг: Учебное пособие. М., 2008 – с. 30 – 32. ББК 34.34 Б.53

[2] Организация и технология гостиничного обслуживания: Учебник для начального проф. образования/Под ред. А.Ю. Лапина. М.: Проф. Обр. Издат, 2003. – с. 16 ББК 43.32 Б. 03

[3] Организация и управление гостиничным бизнесом: Учебник / Под ред. А.Л. Лесника, И.П. Мащицкого, А.В. Чернышева. Т. 1. М, 2015 – с. 23. ББК 42.21 Б.53

[4] Организация и управления гостиничным бизнесом: Учебник/Под ред. А.Л.Лешко, А.В. Чернышева, М., 2010. – с.12 – 13. ББК. 45.13 Б. 84

[5] Актуальные проблемы управления и организации труда в. Макарова А.О., Галимова А.Ш. Молодой ученый. 2013. № 1. С. 159-161.

[6] Организация обслуживания потребителей на предприятиях общественного питания / И.Н. Фуре, Г.А. Дудка и др. М.:, 2014. – с. 45. ББК 34.23 Б.22

[7] Выгодные формы бизнеса в России. Хайруллин И.Э., Галимова А.Ш. Экономика и социум. 2015. № 2-4 (15). С. 1071-1073.

*О.В. Закарян,
студент 4 курса
напр. «Менеджмент»,
e-mail: zakaryan.oksi@mail.ru,
науч. рук.: А.Ш. Галимова,
к.э.н., доц.,
БашГУ
г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Гостиничное предприятие относится к сфере услуг. По своей природе управление в сфере услуг неоднородно: оно выступает как единство взаимосвязанных и взаимозависимых функций, индивидуального и коллективного труда, отношений различных форм собственности и пр. Но при всех условиях оно является важнейшим звеном реализации социально-экономических задач государства в сфере услуг [1, с.40].

Функции управления – это конкретные виды целенаправленной деятельности, ориентированные на достижение заданных результатов.

В функциях управления раскрываются сущность и характер управленческой деятельности в сфере услуг, отображается место управления в системе их производства и обращения [2, с.287].

Критерием совершенствования управления предприятием гостиничного хозяйства является уровень удовлетворения многообразных потребностей людей в нужных им услугах. Наиболее эффективная деятельность, согласующаяся с этим критерием, достигается, когда учитываются особенности управления в данной сфере.

Управление всеми областями хозяйственной деятельности обязательно должно осуществляться посредством разумного сочетания централизации с децентрализацией.

В сфере гостиничного бизнеса в отличие от многих других сфер человеческой деятельности тесно переплетаются функции создания и реализации услуг, смыкаясь в единый

производственный процесс. По сравнению, например, с промышленными предприятиями, в сфере услуг, как правило, отсутствуют внешние посредники по реализации ее товара. Услуги доводятся до потребителей преимущественно в индивидуальном порядке.

Процесс, связанный с услугами в гостиничном хозяйстве, имеющими вещную форму, можно условно разделить на две взаимозависимые части: организацию обслуживания человека и организацию материального производства услуг [3, с.2].

Поскольку сфера услуг призвана обслуживать конкретного человека с его индивидуальными запросами, то изначальным и обязательным условием материального производства является непосредственный контакт с заказчиком. В связи с этим возникает потребность в изучении спроса на услуги, их рекламе, сборе заказов, учете пожеланий заказчика. Необходимо также согласовать с ним сроки их исполнения, формы обслуживания. Важно создать при этом максимум удобств, комфортных условий, должную этику и культуру, учесть многие другие моменты организации обслуживания заказчиков.

Успех управления гостиничным предприятием зависит от многих факторов, связанных с психологией заказчиков, природно-климатическими условиями региона, уровнем жизни людей, национальными особенностями и традициями населения, изменениями в структуре потребностей, сети предприятий сферы услуг, транспортных коммуникаций. Обслуживание – наиболее видимая сторона деятельности сферы услуг, по которой нередко судят о состоянии сервиса вообще.

Совершенствование управления процессами обслуживания, проявляющееся в первую очередь в выявлении запросов людей, рациональной организации потока заказов, в развитии прогрессивных форм предоставления услуг, подготовке организаторов сервиса, является одной из актуальнейших задач.

Конечной целью управления гостиничным предприятием является наращивание суммарного результата деятельности работников контактной зоны и производств в виде предоставленной услуги, удовлетворяющей потребности

заказчика. Качество управления в сфере гостиничного бизнеса во многом зависит от эффективности взаимодействия процессов собственно обслуживания и материального производства услуг, обеспечивающих четкое функционирование всей системы в целом [4, с.152].

Все это должен знать и учитывать опытный управленец.

Характер процесса обслуживания населения предопределяет особые методы и организационные структуры управления сферой услуг.

Методы управления гостиничным предприятием – важнейший элемент в механизме использования объективных законов рынка. Качество и эффективность управленческой деятельности в этой сфере во многом зависят от применяемых методов управления.

Метод управления гостиничным предприятием – это способ целенаправленного воздействия на службу сервиса и потребителя с целью возможно более полного и эффективного удовлетворения возрастающих запросов людей [5, с.146].

Слово «метод» греческого происхождения (methods), что в переводе означает способ достижения какой-либо цели. Через методы управления реализуется основное содержание управленческой деятельности [6,

Сложность, изменчивость объекта управления определяет и многообразие используемых методов. Различают общие и специальные методы управления в сфере гостиничного бизнеса, которые реализуются через изучение объекта управления во времени и пространстве, в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности с другими объектами, с учетом этнопсихологии населения и т.д. В связи с внедрением компьютеров, электронных вычислительных машин, потребностью объективного и быстрого обоснования принимаемых решений в сфере услуг все чаще применяются специальные методы экономического моделирования [7, с.127].

Литература и примечания:

[1] Браймер К. Основы управления предприятиями и организациями индустрии гостеприимства// Alma mater: Вестник высшей школы. – 2010. – №6. – с. 40

[2] Менеджмент: Учебник/ под ред. Проф. В.И. Королева. – М.: «Экономистъ», 2008. – с.287. ББК 71.72 Б32

[3] Караневский П.И. Учебно-методическое пособие по дисциплине «История предпринимательства в индустрии туризма и гостеприимства»/ П.И. Караневский. – М.: (б.и.), 2009 – с.2. ББК 78.36 Б59

[4] Александров Г.И. Менеджмент в сфере услуг// ВНИИТПИ: экспресс-информ. – 2010. – №3, с.152

[5] Панкова Л.В. Особенности стратегического планирования на предприятии гостиничного хозяйства/ Л.В. Панкова. – СПб.: «Питер», 2011. – с.146. ББК 25.14 Б78

[6] Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник, 4-е изд. – СПб.: «Питер», 2008. – с.226. ББК 74.15 Б85

[7] Папирян Г.А. Менеджмент в индустрии гостеприимства/ Г.А. Папирян. – М.: «Экономика», 2010. – с.127 ББК 43.22 Б35

[8] Выгодные формы бизнеса в России. Хайруллин И.Э., Галимова А.Ш. Экономика и социум. 2015. № 2-4 (15). С. 1071-1073.

[9] Актуальные проблемы управления и организации труда в. Макарова А.О., Галимова А.Ш. Молодой ученый. 2013. № 1. С. 159-161.

© О.В. Закарян, А.Ш. Галимова, 2016

*О.В. Закарян,
студент 4 курса
напр. «Менеджмент»,
e-mail: zakaryan.oksi@mail.ru,
БашГУ
г. Уфа*

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Одна из самых обсуждаемых тем в деловом мире – это социальная ответственность бизнеса. Такая популярность связана с тем, что в нынешнее время возросла роль бизнеса в общественном развитии. Именно благодаря корпоративной социальной ответственности (КСО) бизнес стал намного ближе к обществу, доказывая, что деятельность организаций заключается не только в получении прибыли.

КСО в России развивается пока что медленно и в основном охватывает крупный бизнес. Российский вариант КСО по своей практике, движущим силам и роли неправительственных организаций является чем-то средним между континентальной схемой (желание компаний получить от государства четкие законодательные рамки КСО) и британской моделью (добровольное инициирование бизнесом). [1, С.17]

В силу того, что КСО в России находится на начальной стадии, многие компании просто не понимают ее концепции, практической важности и полезности. Сейчас КСО в основном ориентировано на сотрудников, собственников-работодателей и государство. Главным отличительным признаком российской модели КСО является огромная роль государства в ее развитии.

Совсем недавно было представление о том, что главная задача менеджмента – это максимизация прибыли. Сейчас же такая точка зрения совсем не актуальна, потому что главным ключом для процветания бизнеса является социальная ответственность. Чтобы развитие государства было устойчивым бизнес должен помогать местным сообществам в решении экологических, социальных и экономических проблем. [5, С.113]

Очень часто под «социальной ответственность бизнеса»

понимают деятельность, которая направлена в основном на благотворительность, но это отнюдь не верное мнение. Под благотворительностью понимают оказание помощи нуждающимся, однако она может быть направлена и на защиту окружающей среды, и на поощрение местных и региональных сообществ, и на развитие каких-либо значимых форм деятельности. Исходя из этого, можно сказать, что благотворительность – это лишь один из ряда критериев, входящих в систему оценки социальной ответственности бизнеса.

На данный момент полноценных критериев для оценки социальной ответственности бизнеса в России не установлено, так как они могут различными в зависимости от ряда факторов:

- размера компании;
- вида осуществляемой деятельности;
- географических сегментов и т.д.

Политика КСО напрямую не направлена на получение прибыли, но если последовательно реализовать ее в своей организации, то она ляжет в основу конкурентных преимуществ бизнеса. На сегодняшний день, если воспринимать КСО как фактор коммерческого успеха и основным принципом деятельности организации, это позволит повысить уровень конкурентоспособности [4,С.49].

Так, автор теории конкурентных преимуществ, известный исследователь М. Портер считает, что бизнес должен рассматривать социальную ответственность как часть своей долгосрочной стратегии, следуя которым можно укрепить конкурентные позиции, а отказ от такого поведения повлечет потерю конкурентных преимуществ [3,С.52]. Таким образом, КСО является основой конкурентных преимуществ организации.

Российский автор А.Е. Костин считает, что если следовать концепции КСО, то компания получит следующие результаты [2,С.45]:

- рост деловой репутации, имиджа;
- развитие прозрачности компании для общественности;
- рост капиталоемкости;
- укрепление сплоченности трудового коллектива;

– повышение инвестиционной привлекательности организации.

Также преимуществом внедрения стратегий КСО является возрастающая удовлетворенность персонала, вследствие чего сокращается текучесть кадров и повышается ценность бренда. Если компания не внедряет стратегии КСО, то руководство не может оценить всю эффективность существующего воздействия своим производством на общество, также работники полностью не могут реализовать свой экономический потенциал.

На сегодняшнее время ни качество, ни функциональность, ни даже цена уже не позволяют выделиться среди конкурентов. Эмоциональная вовлеченность потребителей, которые в основном создаются за счет стратегий КСО, – это именно то, что способно выделить компанию из числа подобных, следовательно, предоставляет фирме преимущество среди конкурентов.

Рассмотрев конкурентные преимущества фирмы, источником которых является социально ответственное поведение, нужно отметить, что для некоторых это является лишь декларацией о прекрасных намерениях, но для других это выступает инструментом своей деятельности, и именно второй вариант может дать преимущество среди конкурентов. В таком случае явно видно, что недобросовестные компании подменяют КСО социальными PR-акциями, но это имеет лишь краткосрочный эффект. Компании, реально реализующие стратегии КСО, достигнут больших результатов с долгосрочным успешным развитием. Таким организациям важно вовлечь весь свой контингент работников, от обслуживающего персонала до старших менеджеров, в мероприятия благотворительного и социального характера.

Компания, желающая достижения устойчивого развития, показывает не только свою отчетность, но и меняет философию управления, – это когда любое управленческое решение принимается с учетом социального, экономического, экологического эффекта. [6, С.88]

Подводя итог можно сказать, что реализация стратегий КСО для российских компаний просто необходима, только введя их в свою организацию работодателям-собственникам

можно быть конкурентоспособным и побороться за лучшие и выгодные условия своей производительной деятельности.

Литература и примечания:

[1] Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность в России: уроки национального доклада о социальных инвестициях / Ю.Е. Благов, Е.А. Иванова // Российский журнал менеджмента. – №1. – 2009. – С.3-24.

[2] Костин А. Социальная ответственность в корпоративном управлении: эффективная капитализация // Корпоративное управление. – 2007. – №3. – С.44-45.

[3] Портер М. Конкурентная стратегия. – М.: Эксмо, 2010.

[4] Рабцевич А.А. Концептуальные основы управления рынком труда в целях инновационного развития региона // Актуальные проблемы труда и капитала: колл. монография. – Прага: Sociosfera-CZ, 2015. – 173с. С.45-52.

[5] Рабцевич А.А. Муниципальный рынок труда: сущность и особенности регулирования // Дни науки – 2016: Сборник материалов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 14-18 марта 2016г. – Новосибирск: СибУПК, 2016.– С.112-116.

[6] Янгиров А.В. Оценка отдельных индикаторов, отражающих инновационную ориентацию работодателей в регионе / А.А. Рабцевич, А.В. Янгиров // Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики: VII Международная научно-практическая конференция, 21 апреля 2016г. – Белгород: НИУ «БелГУ», 2016. – С.84-91.

© О.В. Закарян, 2016

*О.В. Закарян,
студент 4 курса
напр. «Менеджмент»,
e-mail: zakaryan.oksi@mail.ru,
науч. рук.: А.Ш. Галимова,
к.э.н., доц.,
БашГУ
г. Уфа*

ВИДЫ ГОСТИНИЦ И СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ

В последние годы развитию туризма уделяется большое внимание. Туризм становится интенсивно развивающейся и эффективной отраслью. Индустрия туризма дала множество рабочих мест, причем не только собственно в туристских фирмах, но и на предприятиях туристской индустрии. Для отрасли стали готовить кадры специальные образовательные учреждения. Не случайно, поэтому первые профессиональные стандарты были разработаны именно для работников сферы туризма [1, с.272] [2, с.216] [3, с.208].

Гостиницы характеризуются следующими признаками:

- состоят из номеров, число которых превышает определенный минимум, имеют единое руководство;
- предоставляют разнообразные гостиничные услуги;
- сгруппированными в категории и классы в соответствии с предоставляемыми услугами, имеющимся оборудованием и стандартом страны.

Гостиничные предприятия различаются по вместимости, числу мест для проживания и числу номеров [4, с.208].

К индивидуальным средствам размещения относятся: квартиры; комнаты в квартирах; дома; коттеджи, сдаваемые в наем. Гостиничные предприятия классифицируются в зависимости от расположения, набора предоставляемых услуг и уровня предлагаемого обслуживания [5, с.208].

В соответствии с классификацией ВТО:

- по месту расположения можно выделить следующие виды гостиниц:
 - гостиницы в центре города;

- придорожные, как правило малой этажности с открытыми автостоянками;
- гостиницы в окрестностях городов и в аэропортах;
- плавучие отели – это плавсредства, оборудованные под гостиницы, для размещения и отдыха туристов у берега моря, реки или озера. При необходимости такая гостиница может быть отбуксирована по воде вместе с туристами к другой стоянке;
- по уровню, ассортименту и стоимости услуг гостиничные предприятия делятся на несколько типов: дешевые отели или отели с ограниченным сервисом, которые предлагают минимум услуг. При этом предприятия питания при них могут быть, а могут и отсутствовать;
- отели «люкс» – обладают фешенебельным декором, оснащены высококачественной мебелью, хорошо оборудованными общественными помещениями и должны быть обеспечены большим количеством персонала по отношению к числу номеров.

В отличие от классификации ВТО в Российской Федерации в зависимости от назначения принята следующая классификация средств размещения гостиничного типа:

- 1) гостиницы для постоянного проживания (в России на данный момент практически отсутствуют).
- 2) для временного проживания, которые в свою очередь делятся на
 - транзитные (на железнодорожных вокзалах, в аэропортах, на автовокзалах, на морских и речных вокзалах);
 - целевого назначения – делового назначения; для отдыха (туристские, курортные, стационарные).

Кроме перечисленных выше классификаций в разных странах используют и другие системы классификаций гостиниц. На сегодняшний день их существует более тридцати. Введению единой классификации в мире препятствует ряд факторов, связанных с культурно-историческим развитием государств, осуществляющих туристскую деятельность, их национальными особенностями, различиями в критериях оценки качества обслуживания.

Организационная структура гостиничного предприятия определяется назначением гостиницы, ее категорией, размером

номерного фонда, местоположением, спецификой гостей и другими факторами. Она является отражением полномочий и обязанностей, возложенных на каждого работника. При этом можно выделить основные службы, имеющиеся в любой гостинице [6, с.272] [7, с.216] [8, с.208].

- административно-управленческая служба;
- служба приема и размещения;
- служба обслуживания номерного фонда;
- служба общественного питания;
- коммерческая служба;
- инженерно-техническая служба;
- вспомогательная и дополнительная службы.

Дополнительные службы оказывают платные услуги.

В их состав входят: бизнес-центр, спортивно-оздоровительный центр, парикмахерская и косметический кабинет, торговые киоски и др.

Не существует идеальной и единой модели управления гостиницей. Но все решения обусловлены необходимостью удовлетворения потребностей клиентов и опираются на общие закономерности и элементы.

В современных условиях система управления, чтобы быть конкурентоспособной, должна быть простой и гибкой и соответствовать следующим характеристикам:

- небольшое число уровней управления;
- небольшие подразделения, укомплектованные квалифицированными специалистами;
- производство услуг и организация работы, ориентированных на потребителей (гостей предприятия).

Литература и примечания:

[1] Зубков А.А., Чибисов С.И. Справочник работника гостиничного хозяйства: – М.: Высшая школа, 2008. 272 с.ББК 67.32 Б.34

[2] Кабушкин Н.И. Менеджмент гостиниц и ресторанов. Минск: ООО «Новое знание», 2010. 216 с.ББК98.33 Б.32

[3] Ляпина И.Ю. Организация и технология гостиничного обслуживания / Под ред. к. п. н. А. Ю. Лапина. М.: Профиздат, 2011. 208 с. ББК 34.34 Б 43

[4] Выгодные формы бизнеса в России. Хайруллин И.Э., Галимова А.Ш. Экономика и социум. 2015. № 2-4 (15). С. 1071-1073.

[5] Актуальные проблемы управления и организации труда в. Макарова А.О., Галимова А.Ш. Молодой ученый. 2013. № 1. С. 159-161.

[6] Кабушкин Н.И. Менеджмент гостиниц и ресторанов. Минск: ООО «Новое знание», 2010. 216 с. ББК 43.23 Б.43

[7] Ляпина И.Ю. Организация и технология гостиничного обслуживания / Под ред. к.п.н. А. Ю. Лапина. М.: Профиздат, 2011. 208 с. ББК 42.23. Б.34

[8] Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю.Базарова, Б.Л. Еремина. – 2-е издание, перераб. и доп. М: ЮНИТИ, 2011. 560 с. ББК 54.23. Б.42

[9] Основы управления персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Б.М. Генкина. М.: Высшая школа, 2012. 240 с. ББК 42.13 Б.90.

[10] Егоршин А.П. Управление персоналом. – 2-е изд. Н.Новгород: НИМБ, 2009. 624 с.

[11] Исмаев Д.К. Международное гостиничное хозяйство, по материалам зарубежных публикаций. Управление качеством услуг, управление доходами, маркетинг, работа с кадрами, технологические требования по проектированию и оформлению гостиничных предприятий. М.: НОУ «Луч», 2008. 180 с. ББК 53.21 Б.45

[12] Коган П.Я., Бабуцкий Л.Н. Экономика, организация и планирование гостиничного хозяйства. Киев: ГИИО «Вища Школа», 2010. ББК 34.24. Б. 90

[13] Уокер Дж. Введение в гостеприимство. М.: «Юнити», 2009. 463 с. ББК 93.23 Б. 34

© О.В. Закарян, А.Ш. Галимова, 2016

*О.А. Зуева,
докторант,
e-mail: vjnjh2005@mail.ru,
науч. рук.: И.Д. Афанасенко,
д.э.н., проф.,
СПбГЭУ,
г. Санкт-Петербург*

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК КЛЮЧЕВОЙ ТРЕНД РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года [1] предполагается формирование ряда производственных кластеров на определенных территориях, воплощающих их конкурентный потенциал, формирование сети высокотехнологичных кластеров на инновационной основе в европейской и азиатской части национального хозяйства России. Кластерный подход занял одно из основных положений в стратегиях совершенствования определенных субъектов РФ и муниципальных образований и может воплощаться с применением субъектами реального сектора методов поддержки программ развития среднего и малого бизнеса. Использование данного подхода нереально без результативного применения механизмов государственно – частного партнерства. Чаще всего, происходит государственная поддержка тех инвестиционных проектов, которые основываются на потребностях конкретного бизнеса в целях увеличения конкурентоспособности региона.

Воплощение кластерной политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции.

Анализ применения кластерного подхода в Центральном федеральном округе свидетельствует о его более популярных видах деятельности. При этом, необходимо отметить, что, чаще всего, объектами кластерной политики являются те виды деятельности, которые находятся на достаточно высоком уровне развития или играют ключевую роль в региональной экономике. При этом первые три места занимает производственная деятельность реального сектора, соответственно: тяжелая промышленность (машиностроение, энергетика, химическая); агропромышленный комплекс (сельское хозяйство и производство продуктов питания); наукоемкое производство. Следующие три места приходятся соответственно на: строительство; легкую промышленность; туризм, банковскую деятельность, транспорт, медицину.

В основе авторской комплексной программы развития национального хозяйства России и совершенствования взаимодействия реального и финансового секторов в среднесрочной перспективе одним из основных положений является формирование и развитие кластеров, которое выступает в качестве эффективного механизма мобилизации прямых иностранных инвестиций и организации внешнеэкономического взаимодействия хозяйствующих субъектов с активизацией интеграционной формой конвергенции исследуемых секторов. Объединение кластеров национального хозяйства России в мировые цепочки формирования добавленной стоимости дает эвентуальности повысить уровень технологической базы, повысить скорость и интенсивность экономического роста. Кроме того, предприятия, являющимися неотъемлемыми элементами кластера, могут увеличить мировую конкурентоспособность путем покупки и введения критических инноваций, нового оборудования, приобретения ими доступа к эффективным способам управления, получения ими эвентуальностей выхода на конкурентные мировые рынки.

Ключевыми трендами содействия совершенствования кластеров, воплощаемыми субъектами государственного сектора будут следующие. Во – первых, необходимо содействовать

институциональному совершенствованию кластеров с помощью создания федерального центра развития кластеров при Правительстве РФ с региональными подразделениями. Данная специализированная организация будет способствовать развитию кластеров, в том числе деятельности по стратегическому планированию их совершенствования, способствовать результативной информационной взаимообусловленности субъектов кластеров в рамках внедрения отечественных эффективных ИТ – систем и инициированию сотрудничества между ними.

Во – вторых, нужно совершенствовать механизмы поддержки инновационных проектов. Они должны быть направлены на увеличение конкурентоспособности предприятий реального сектора и способствовать результативности их взаимодействия, а именно:

- увеличение качества управления хозяйствующих субъектов кластера, конкурентоспособности производимой продукции компаниями – поставщиками и совершенствование механизмов субконтрактации;

- поддержка развития новшеств и коммерциализации технологий, стимулирование сотрудничества между субъектами нацнотехнологичного подсектора и реального сектора;

- способствование организации маркетинга товаров и услуг, производимой организациями кластера;

- содействие привлечению прямых инвестиций путем активизации механизма государственно – частного партнерства и привлечению венчурного капитала.

В – третьих, необходимо способствовать образованию благоприятных условий развития кластеров, а именно:

- увеличение результативности профессионального образования, а также усиление совершенствования конвергенции между субъектами реального сектора и образовательными организациями путем их активного сотрудничества;

- стимулирование целевых инвестиций, способствующих совершенствованию инновационной инфраструктуры;

- сокращение налоговых и административных барьеров путем предоставления налоговых льгот и снижения количества проверок;

– совершенствование действующего законодательства в данной сфере.

Воплощение предпосылок формирования и совершенствования инновационных кластеров, в том числе на основе наукоградов, свободных экономических зон (СЭЗ), закрытых автономно-территориальных образований, дает возможность активизировать применение научно-технического потенциала национального хозяйства России.

Таблица 1 – Проблемы реализации кластерного подхода и пути решения

Подход	Проблема	Пути решения
Комплексный	Акцент на организации производства реального сектора.	– необходимо правильно оценивать рынок и его границы, так как рынок определяет требования к системе организации производства.
	Игнорирование «коммуникативного» начала кластера.	– содействие кооперации между поставщиками и потребителями в пределах одной технологической цепочки, что способствует активизации конвергенции между ними.
	Недостаток финансирования предприятий кластера	– применение гибкой денежно – кредитной политики; – привлечение средств инвесторов; – государственная поддержка

Однако, в настоящее время, необходимо отметить, что наряду с преимуществами кластерного подхода существуют проблемы, связанные с применением данного подхода в национальном хозяйстве России (таблица 1). Во – первых, при применении кластерного подхода делают акцент, в основном, на организации производства реального сектора. Необходимо обращать внимание также на анализ рынков, где позиционируют субъекты реального сектора определенного территориального

образования. Кластерный подход определяет контуры рынков и позиции на рынках территориальных образований. Следовательно, рынок определяет требования к системе организации производства. Неточное измерение границ рынка способствует неверному принятию решений и их реализации региональными и муниципальными субъектами властей.

Во – вторых, другой проблемой является игнорирование «коммуникативного» начала кластера. Необходимо учитывать, с одной стороны, наличие конкуренции между предприятиями-поставщиками реального сектора, а с другой – развитие кооперации между поставщиками и потребителями в пределах одной технологической цепочки, что способствует активизации конвергенции между ними.

В – третьих, одной из проблем реализации кластерного подхода является неэффективная организация взаимодействия субъектов реального и финансового сектора в рамках кластера. Для результативного решения данной проблемы нужно применять инструменты мягкой денежно – кредитной политики для стимулирования совершенствования хозяйствующих субъектов кластера путем дальнейшего снижения ставки рефинансирования ЦБ РФ (с 11% до 10,5% 10.06.2016). Иной способ решения данного проблемы привлечение денежных средств инвесторов, крупных зарубежных партнеров. Кроме того, с целью активизации инновационного развития Субъектов РФ будет необходимо обеспечить предоставление субсидий на конкурсной основе регионам на цели создания и совершенствования инновационных территориальных кластеров.

В настоящее время, наблюдается также неэффективное использование средств государственной поддержки для развития кластеров. Правительство РФ планирует закрыть 10 СЭЗ из 33 по поручению Президента РФ [2]. Установлена неэффективность использования денежных средств в размере 122 млрд. рублей с 2006 года и незаинтересованность местного сообщества на реализацию модели федерального анклава, которое использовало средства финансирования не с целью развития кластера, а в спекулятивных операциях. При этом, планировали создать 25 тысяч рабочих мест, а по факту было созданы 23 тысячи. Стоимость каждого рабочего места составила 10 млн. рублей и

только одна треть вернулась в государственный бюджет в виде налогов и таможенных платежей. Поэтому необходимо создать единые правила по созданию СЭЗ и механизмы передачи их Субъектам РФ. Кроме того, необходимо активизировать механизмы государственного контроля по эффективности использования денежных средств.

Таким образом, региональные власти все в большей степени начинают понимать куммулятивный эффект от реализации кластерного подхода. Поэтому создание и совершенствование кластеров в рамках единой инновационной политики национального хозяйства России является неотъемлемой частью стратегии развития национального хозяйства [3], конвергенции субъектов реального и финансового секторов в рамках регионов. В данной случае, администрация должна сделать акцент, с одной стороны, на поддержке отраслей и конкретных предприятий реального сектора. С другой стороны, необходимо способствовать совершенствованию взаимоотношений и взаимодействия между производителями и конечными потребителями, между поставщиками и потребителями, между производителями реального сектора и государственными институтами.

Литература и примечания:

[1] Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года – Утверждена распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р / Собрание законодательства РФ. 2012. № 1.

[2] Официальный сайт Правительства РФ/[Электронный ресурс]/ <http://www.government.ru>.

[3] Zueva O.A. Strategy of improvement of convergence of real and financial sectors of national economy of Russia taking into account foreign experience // 8th International Scientific Conference Science and Society 24-29 November 2015/ London. – 2015.– pp. 87-94.

© О.А. Зуева, И.Д. Афанасенко, 2016

*А.А. Килба,
студент 3 курса
напр. «Экономика»,
e-mail: kilba2013@mail.ru,
науч. рук.: В.С. Германова,
к.э.н., доц.,
Ставропольский государственный
аграрный университет,
г. Ставрополь*

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ: СОДЕРЖАНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

Аннотация: в данной статье рассмотрены содержание отчета о финансовых результатах и возникшие проблемы после изменений 2011 года.

Ключевые слова: прибыль, себестоимость, выручка, квартал, бухгалтерский баланс.

В отчете содержится информация, позволяющая оценить абсолютную эффективность деятельности организации, а отдельные строки отчета используются для расчета относительных показателей эффективности функционирования (рентабельности и оборачиваемости). Соответственно, от правильности подсчитанных данных в отчетах о финансовых результатах зависят корректность оценки эффективности деятельности организации и оптимальность принятых на ее основе управленческих решений.

В отчет о финансовых результатах обязательно должны попасть такие данные, как: сумма полученной за год выручки, себестоимость продаж, управленческие и коммерческие расходы организации, валовая прибыль или убыток, полученные и уплаченные проценты, прочие доходы и расходы, прибыль или убыток от реализации, общая прибыль или убыток до налогообложения, изменение за год отложенных налоговых активов и обязательств, чистая прибыль или убыток и прочая справочная информация. При составлении формы № 2 необходимо учитывать рекомендации, данные Минфином России в письме от 6 февраля 2015 г. № 07-04-06/5027. Они

касаются вопросов проведения аудита бухгалтерской документации за отчетный период.

В качестве изменений с 2012 г. стоит отметить смену названия формы № 2 с «Отчета о прибылях и убытках» на «Отчет о финансовых результатах». Отчет по-прежнему отражает данные за два аналогичных периода, в то время как бухгалтерский баланс – за три смежных периода. При этом сразу возникают две проблемы.

Первая проблема заключается в том, что бухгалтерский баланс позволяет провести анализ отдельных направлений финансового состояния за три периода, а отчет о финансовых результатах – только за два. Таким образом, анализ активов, капитала, показателей ликвидности и финансовой устойчивости можно провести за три года, используя бухгалтерскую отчетность только за один год, а для анализа финансовых результатов, показателей рентабельности и оборачиваемости необходимо будет использовать бухгалтерскую отчетность за два смежных года. Сложившаяся ситуация нарушает принцип сопоставимости в экономическом анализе.[1]

Из данной ситуации можно выделить два основных выхода. Первый – вернуть отражение в бухгалтерском балансе данных за два периода (на начало и на конец периода), как это было до 2011 г. Второй – чтобы все формы бухгалтерской отчетности отражали данные за три года, ну или хотя бы бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. У каждого из этих вариантов есть свои плюсы и минусы. Достоинством первого варианта является то, что все данные сопоставимы, а форма отчетности более привычна. Во втором случае получаем данные сразу за три года и можем провести анализ финансового состояния организации, используя отчетность только за один последний год.

Также можно рассмотреть вариант, в котором все формы отчетности отражают данные за два периода, но в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах приводятся данные за 3-5 лет по основным статьям активов, капитала и финансовых результатов. Иными словами, это будет классическая годовая бухгалтерская отчетность, отражающая при этом информацию о динамике основных финансовых

показателей. Если необходимо определить общие тенденции в финансовом состоянии предприятия за ряд лет, то будет достаточно годовой отчетности за последний год. Если необходимо провести глубокий анализ, то необходимо использование отчетностей за соответствующие периоды.

Вторая проблема действующих форм бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах возникает при анализе квартальной бухгалтерской отчетности. В бухгалтерском балансе показываются данные за три смежных периода (например, на 31.03.2015, 31.12.2014 и 30.09.2014). Отчет о финансовых результатах отражает данные за два аналогичных периода, т.е. на 31.03.2015 и 31.03.2014. По данным такой отчетности нельзя провести анализ динамики (можно взять данные для анализа только на 31.03.2015), так как остальные данные не сопоставимы. А при анализе за несколько смежных кварталов необходимо использовать соответственно бухгалтерскую отчетность за соответствующие кварталы, что значительно увеличивает объем документации и длительность ее обработки и анализа.

Для выхода из сложившейся ситуации необходимо отражать данные в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах за пять смежных кварталов. Например, квартальная отчетность за I квартал 2015 г. должна содержать информацию на 31.03.2015, а также 31.12.2014, 30.09.2014, 30.06.2014 и 31.03.2014. Отчет о финансовых результатах отражает данные накопительным итогом, поэтому нельзя корректно сопоставлять данные о финансовых результатах за первый квартал с данными за четвертый (особенно для сельскохозяйственных предприятий). В то же время нельзя корректно сопоставлять данные об имуществе и капитале на 31.03.2015 и 31.03.2014 – нужно два смежных периода. Поэтому по принципу «наименьшего общего кратного» выходом из сложившейся ситуации будет представление данных за пять смежных кварталов и в бухгалтерском балансе, и в отчете о финансовых результатах. Данные об имуществе и капитале за пять периодов позволят наглядно отследить динамику изменения статей бухгалтерского баланса последовательно из квартала в квартал. Данные о финансовых результатах за пять

кварталов позволят сопоставить аналогичные периоды, а также спрогнозировать динамику изменения показателей выручки, себестоимости и прибыли на будущие кварталы.

При анализе отчета о финансовых результатах необходимо учитывать, что при анализе различных показателей прибыли важно, чтобы они были положительными и имели тенденцию к росту. При этом желательно превышение темпов роста показателей прибыли над темпами роста выручки, активов и капитала. То есть необходимо выполнение «золотого правила баланса (экономики предприятия)»: Темп роста показателей прибыли > Темп роста выручки > Темп роста активов и капитала > 100%. В отчете о финансовых результатах важными показателями помимо являются также такие статьи, как выручка и себестоимость, анализу которых необходимо уделить особое внимание. Необходимо, чтобы выручка росла на протяжении всего периода исследования, и чем больше темпы роста, тем лучше. Очень важно, чтобы темпы роста выручки были выше темпов роста себестоимости. Здесь также анализируется удельный вес себестоимости в выручке, чем он меньше, тем лучше, и желательно, чтобы за период исследования наблюдалось его сокращение.

Все это будет свидетельствовать не только об эффективной работе организации, но и об улучшении финансовых результатов за анализируемый период.[2]

Литература и примечания:

[1] Трансформация формы отчета о прибылях и убытках в связи с изменением законодательства. Александровская В.В., Германова В.С. В сборнике: Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития: материалы Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2011. С. 8-10.

[2] Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие / Л.В. Пономарева, Н.Д. Стельмашенко. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 224 с.:

*А.А. Килба,
студент 3 курса
напр. «Экономика»,
e-mail: kilba2013@mail.ru,
науч. рук.: А.В. Фролов,
к.э.н., доц.,
Ставропольский государственный
аграрный университет,
г. Ставрополь*

НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности учета доходов организации в налоговом периоде.

Ключевые слова: доход, налоговый период, Налоговый Кодекс, метод начисления, кассовый метод.

Доходы являются обязательным условием существования коммерческой организации. Полученные доходы прямо влияют на величину прибыли и сумму налога на прибыль. Учет доходов является одной из задач налогового учета.

Согласно ст. 248 НК РФ доходы организации для целей налогообложения квалифицируются на две группы:

1. доходы от реализации товаров, работ, услуг и имущественных прав;
2. внереализационные доходы.

В соответствии со ст. 249 НК РФ доходом от реализации признаётся выручка от реализации товаров, работ, услуг, имущественных прав. При определении выручки из неё исключаются суммы НДС и акцизов. Основанием для определения доходов являются первичные учётные документы и документы налогового учёта. Признание доходов зависит от принятого метода, кассового или метода начисления. [1]

Доходы признаются по методу начисления по ст. 271 НК РФ, согласно которой доходы признаются в том налоговом периоде, в котором они имели место независимо от поступления оплаты. Следовательно, обязанность уплаты налога на прибыль при методе начисления у организации возникает в момент перехода права собственности на отгруженные товары (работы,

услуги).

Доходы признаются по кассовому методу по ст. 273 НК РФ, согласно которой датой получения дохода признаётся день поступления средств на счета в банках или в кассу, поступления иного имущества (работ, услуг), а также имущественных прав.

Если превышен предельный размер выручки у налогоплательщика, определяющего свои доходы по кассовому методу в течение налогового периода, то он должен перейти на метод начисления с начала налогового периода, в котором было допущено такое превышение.

Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчётами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и натуральной формах.

Порядок налогового учёта доходов от реализации регламентирован ст. 316 НК РФ. Налоговый учёт таких доходов ведётся раздельно по видам деятельности, если для данного вида деятельности не предусмотрен иной порядок налогообложения, иная ставка налога, либо отличный от общего порядок учёта прибыли и убытка, полученного от данного вида деятельности.

Налоговый учёт выручки от реализации зависит от метода признания доходов для целей налогообложения. При признании доходов методом начисления порядок внесения записей в аналитические регистры налогового учёта зависят от условий передачи покупателю (потребителю) продукции собственного производства, получение аванса.

Ст. 316 НК РФ установлено: если при реализации расчёты производятся на условиях предоставления товарного кредита, сумма выручки определяется также на дату реализации и включает в себя сумму процентов, начисленных за период с момента отгрузки до момента перехода права собственности на товары.

В соответствии со ст. 822 ГК РФ «Товарный кредит» сторонами может быть заключён договор, предусматривающий обязанность одной стороны предоставить другой стороне вещи, определёнными родовыми признаками. К договору товарного кредита применяются правила, установленные ст. 819 ГК РФ

«Кредитный договор», согласно которой заёмщик обязуется уплатить проценты по кредиту.

Таким образом, товарный кредит представляет собой продажу продукции в кредит. По договору такого кредита плата производится после отгрузки товара. Порядок внесения записей в регистры налогового учёта будет следующей:

1. Регистр-расчёт сумм процентов, начисленных по договорам товарного кредита;

2. Регистр учёта операций выбытия имущества, работ, услуг, прав;

3. Регистр учёта доходов от реализации текущего отчётного периода.

По налоговому законодательству начисленные проценты по товарному кредиту в период с момента отгрузки до момента перехода права собственности на товары увеличивают цену товара и, следовательно, увеличивается доход от реализации товара.

В соответствии со ст. 316 НК РФ проценты, начисленные за пользование товарным кредитом с момента перехода права собственности на товары до момента полного расчёта по обязательствам, включаются в состав внереализационных доходов. В этом случае сумма процентов из регистра – расчёта сумм процентов, начисленных по договорам товарного кредита, будет перенесена в регистр учёта внереализационных доходов текущего отчётного периода.

Суммовые разницы возникают у налогоплательщика, если сумма возникающих обязательств и требований, исчисленная по установленному соглашением сторон курсу условных денежных единиц на дату реализации товаров не соответствует фактически поступившей сумме в российских рублях.

Момент признания внереализационного дохода или расхода у налогоплательщика-продавца в виде суммовых разниц определён п. 7 ст. 271 и п. 9 ст. 272 НК РФ, согласно которой у налогоплательщика-продавца суммовая разница признаётся на дату погашения дебиторской задолженности за реализованные товары, а в случае предварительной оплаты – на дату реализации товаров (работ, услуг и имущественных прав).

При кассовом методе датой получения

внереализационных доходов признается день поступления средств на счета в банках или в кассу, поступления иного имущества или имущественных прав. Момент признания внереализационных доходов при методе начисления зависит от вида дохода и установлен ст. 271 НК РФ.

Доходы, являясь одним из объектов налогового учета, должны быть признаны и классифицированы в соответствии с налоговым законодательством. Налоговый учет доходов строится на принципах рациональности. Участок системы налогового учета «налоговый учет доходов» является одним из примеров схождения правил бухгалтерского и налогового учета. Данные о доходах, содержащиеся в регистрах бухгалтерского учета, могут быть использованы как источник информации о доходах в налоговом учете.[2]

Литература и примечания:

[1] Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2): утвержден Госдумой от 19.07.2000 года N 117-ФЗ// СПС «Консультант Плюс». – 2016

[2] Налоговый учет: Учебное пособие / Н.И. Малис, А.В. Толкушкин; Академия бюджета и казначейства Министерства финансов РФ. – М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. – 576 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9776-0090-3

© А.А. Килба, А.В. Фролов, 2016

*А.А. Килба,
студент 3 курса
напр. «Экономика»,
e-mail: kilba2013@mail.ru,
науч. рук.: А.В. Фролов,
к.э.н., доц.,
Ставропольский государственный
аграрный университет,
г. Ставрополь*

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В ЦЕЛЯХ НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Аннотация: в данной статье раскрывается информация о формировании учетной политики для целей налогового учета

Ключевые слова: учетная политика, Налоговый Кодекс, налоговый и бухгалтерский учет.

Учетная политика для целей налогообложения – это выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых Налоговым кодексом способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика (п. 2 ст. 11 НК РФ). Этот термин упоминается во многих статьях, в которых рассматриваются те или иные вопросы налогообложения, налогового учета, подлежащие, в свою очередь, отражению в учетной политике для целей налогообложения.

Налоговая политика, как и бухгалтерская, утверждается соответствующим приказом или распоряжением руководителя учреждения (организации) и применяется с 1 января года, следующего за годом ее утверждения. При этом налоговая политика, принятая вновь созданным юридическим лицом, утверждается не позднее окончания первого налогового периода, а применяется со дня создания организации или учреждения. Учетная политика для целей налогообложения является обязательной для всех обособленных подразделений юридического лица (п. 12 ст. 167 НК РФ).

Бухгалтеру не обязательно каждый год утверждать

учетную политику для целей налогообложения заново, достаточно внести изменения в действующий распорядительный документ. Изменение порядка учета отдельных хозяйственных операций или объектов налогообложения производится при изменении законодательства о налогах и сборах или применяемых методов учета. Решение о внесении изменений в налоговую политику при изменении применяемых методов учета принимается с начала нового налогового периода, а при изменении законодательства о налогах и сборах – не ранее чем с момента вступления в силу этих изменений (ст. 313 НК РФ, Письмо ФНС РФ от 27.06.2014 № ГД-4-3/12247).

В силу всеобщности конституционной обязанности платить законно установленные налоги и сборы организациям и предпринимателям так или иначе приходится обеспечивать организацию и ведение налогового учета. Сразу же отметим, что вести налоговый учет обязаны не только сами плательщики налогов и сборов, но и налоговые агенты.

Причем, по мнению налоговиков, при проведении камеральных проверок налоговый орган вправе потребовать у налогового агента те или иные подтверждающие документы, например обоснованность применения нулевой ставки при выплате дивидендов.

Приведем примерный перечень организаций и предпринимателей, обязанных вести налоговый учет:

- Налоговые агенты (подп. 3 п. 3 ст. 24 НК РФ).
- Плательщики единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности ведут отдельный учет фактов хозяйственной деятельности при совмещении налоговых режимов (п. 7 ст. 346.26 НК РФ).
- Участники соглашений о разделе продукции (п. 2 ст. 346.38 НК РФ).
- Частные нотариусы, адвокаты, а также индивидуальные предприниматели, применяющие патентную систему налогообложения (п. 2 ст. 54 НК РФ). [1]

Если существует обязанность вести налоговый учет, то неизбежно возникает вопрос – как? Прежде всего – это выбор системы налогообложения, которая должна быть оптимальной с

точки зрения финансовой нагрузки на бизнес. Второй не менее важный вопрос – организационный. Можно вести налоговый учет самостоятельно, принять на работу специалистов или поручить ведение налогового учета специализированной организации. Принятые решения составляют основу общей налоговой политики как элемента финансового планирования. Формализованным инструментом реализации налоговой политики бизнеса является учетная политика для целей налогообложения.

Определение налоговой учетной политики существует в Налоговом кодексе с 2007 года (Федеральный закон от 27.07.2006 № 137-ФЗ).

С точки зрения налогового планирования особенно важны следующие элементы учетной политики:

1. Установление границы между основными средствами и средствами труда в обороте;
2. Переоценка объектов основных средств;
3. Способы начисления амортизации.

Таблица 1 – Положения учетной политики, которые существенно влияют на налогообложение

Элементы учетной политики	Допустимые законодательством варианты	Критерии выбора оптимального варианта
Порядок начисления износа по основным средствам.	– Постатейный способ начисления амортизации – Ускоренная амортизация	Выбор метода ускоренной амортизации ведет к снижению налогооблагаемой базы, так как начисленная амортизация уменьшает остаточную стоимость основных средств, участвующих в расчете налога на имущество.
Оценка незавершенного производства	– Оценка по нормативной себестоимости – Оценка по прямым статьям расходов – Оценка по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов	Выбор метода не влияет на размер налогооблагаемой базы
Оценка готовой продукции	– По фактической производственной себестоимости – По нормативной	Выбор метода оценки готовой продукции не влияет на размер налогооблагаемой базы

Документ, аналогичный бухгалтерской учетной политике, но применяемый в целях налогообложения, сложнее составить из-за того, что каких-либо указаний и рекомендаций по его составлению нет. Поэтому бухгалтерам только и остается, что разрабатывать налоговую политику приблизительно так же, как и бухгалтерскую, но руководствуясь нормами налогового законодательства.[2]

Литература и примечания:

[1] Налоговый кодекс Российской Федерации. Части I и II. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 561 с. – (Библиотека кодексов, Вып. 10(30)), обложка, тираж 6000, 60x88 1/16 ISBN 5-16-001440-3

[2] Селезнева, Н.Н. Налоговый менеджмент: администрирование, планирование, учет [Электронный ресурс]: / Н.Н. Селезнева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 224 с. – ISBN 978-5-238-01175-2.

© А.А. Килба, А.В. Фролов, 2016

*Р.М. Китаев,
студент,
e-mail: radmir.kitaev@gmail.com,
науч. рук.: А.Ш. Галимова,
к.э.н., доц.,
ИНЭФБ, БашГУ,
г. Уфа*

ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ И ЭКОНОМИКУ В ЦЕЛОМ

В экономической литературе уже давно обсуждается такая насущная проблема, как роль конкуренции. Поэтому данная статья направлена на изучение влияния конкуренции на деятельность фирмы и на экономику в целом.

Чтобы разобраться, что же такое конкуренция, мы дадим определение этому понятию. Конкуренция – это соперничество между различными участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Конкуренция – состязательный процесс между производителями, каких либо товаров за выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта, источники сырья и одновременно весьма действенный механизм стихийного регулирования пропорций общественного производства. Она порождается объективными условиями: хозяйственной обособленностью каждого производителя, его зависимостью от конъюнктуры рынка, противоборством с другими товаровладельцами в борьбе за покупательский спрос.

Различные виды конкуренции зависят от показателей состояния рынка. Основными показателями являются: количество предприятий (компаний), порог вхождения на рынок и свобода выхода из него, дифференциация товаров, и относительное регулирование цен компаниями.

По характеру развития, конкуренция разделяется на свободную и регулируемую. Также конкуренцию делят на ценовую и неценовую. Ценовая конкуренция – это конкуренция реализуется посредством искусственного снижения цен фирмами. Неценовая конкуренция – это, в своем роде,

конкуренция технологий, инноваций, условий продажи и т.д. Этот вид конкуренции основывается на стремлении производителей выпускать новый товар, который принципиально отличается от товаров других производителей либо является модернизированным.

Роль конкуренции очень важна для развития рынка и для общества в целом. Конкуренция порождает стремление производителей постоянно улучшать свой товар, делать его лучше. Они должны постоянно анализировать спрос товаров и услуг на рынке, исследовать вкусы потребителей, иначе их товар будет невостребованным и компания, в результате отсутствия либо совсем маленькой прибыли, уйдет с рынка.

Чем же опасно отсутствие конкуренции, а соответственно и конкурирующих фирм? Допустим, на рынке определенного товара есть только один производитель и множество покупателей. В экономике эта ситуация называется монополией. Хотя монополии, представленные, как правило, крупными предприятиями обладают определенными преимуществами (более низкие средние издержки производства, возможность финансировать НИОКР, большая устойчивость в условиях неблагоприятной конъюнктуры и др.), негативные последствия монополизации превышают ее положительные стороны. Монополизация рынков ведет к сокращению потребительского излишка, возникающего в условиях конкурентного равновесия рынка. При этом выигрыш монополий меньше, чем те потери, которые несет покупатель. Таким образом, отсутствие конкуренции, монополизация рынков приводят к чистым потерям общества – потерям потребителей в результате сокращения объема производства ниже равновесного. Поэтому борьба с монополизацией, поддержка конкуренции – одна из важнейших функций государства.

Литература и примечания:

- [1] Портер, М.Э. Конкуренция. М: Вильямс, 2014. – С. 88
- [2] Мазилкина, Е.И. и Паничкина, Г.Г. Основы управления конкурентоспособностью. М: Омега-Л, 2015. – С. 94.
- [3] Душенькина, Е. Экономика предприятия: конспект лекций / Е. Душенькина – М.: Эксмо, 2009. – 160 с.

[4] Мишин Ю. Слагаемые конкурентоспособности: Рекомендации по выработке стратегии развития производственных структур //Риск, № 3, 2001

© *Р.М. Кутяев, 2016*

*Т.С. Леонтьева,
магистрант напр. «Туризм»,
e-mail: tctanya@inbox.ru,
науч. рук.: О.В. Елисеева,
к.э.н., доц.,
ИСОиП (филиал) ДГТУ,
г. Шахты*

ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ

Маркетинг туристской индустрии имеет определенную специфику, которая отражается в комплексе маркетинга-микс, отличается по структуре и содержанию от маркетинга промышленных товаров и включает продукт, каналы сбыта, цену, персонал, материальную среду, сервис как процесс и комплекс маркетинговых коммуникаций. Имеет особенности и коммуникационную политику, которая применяется в индустрии туризма. Эти особенности отражаются в каждой составляющей коммуникационного комплекса, то есть в рекламе, стимулировании продаж, личных продажах, связях с общественностью. [1]

Поэтому одним из важнейших аспектов формирования коммуникационной стратегии в туризме становится продвижение дестинации (от англ. destination – место назначения, цель) – географический район (территория), состоящий из всех услуг и инфраструктуры, необходимой для проживания туриста конкретного сегмента [2].

Продвижение дестинации, или территории, являющееся составной частью территориального маркетинга, способствует повышению ее привлекательности для определенных целевых аудиторий – клиентов, трудовых ресурсов [1].

Маркетинг туристских дестинаций направлен на формирование, продвижение и позитивное развитие имиджа дестинаций, что является важнейшим условием привлечения туристов.

Для того чтобы можно было привлечь туристов в дестинацию нужно использовать маркетинговые инструменты

продвижения, такие как:

- интегрированные маркетинговые коммуникации в туризме;
- реклама в продвижении дестинации;
- связи с общественностью в продвижении дестинации;
- стимулирование сбыта;
- фильмы как инструмент продвижения дестинации
- интернет маркетинг дестинации.

Кратко рассмотрим каждый вид маркетингового инструмента продвижения.

1. Интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК) – это объединение усилий всех видов маркетинговых коммуникаций для достижения общей цели и трансляции единого маркетингового сообщения целевому рынку. Концепция ИМК исходит из того, что используются разные виды маркетинговых коммуникаций, которые становятся малоэффективными когда изолированы друг от друга и поэтому их возможности необходимо объединять и комбинировать. Эффективность ИМК проявляется и в продвижении туристских дестинаций. Так как люди получают информацию о дестинациях из различных источников, ИМК помогают подчинить эти источники к одной цели и более эффективно донести до туриста основное предложение дестинации [3].

2. Реклама – самый распространенный тип маркетинговых коммуникаций в туризме. Поэтому она направлена на осведомление, убеждение и к призыву совершения действия, а также помогает визуализировать предложения дестинации, сформировать необходимый образ, который позволит оценить его соответствие нуждам туристов без необходимого посещения самой дестинации.

Поэтому в отличие от многих других сфер продвижения дестинации реклама становится востребованной туристом. Потребитель сам обращается к рекламе дестинаций, так как не может непосредственно оценить туристский продукт, и вынужден искать информацию и создавать образ.

Реклама оказывается важной на всех этапах принятия решения о совершении поездки.

- Осознание проблемы, потребности – реклама

указывает на наличие у человека потребности в отдыхе, смене обстановки, получении новых впечатлений.

– Поиск информации. Турист, который собирается в отпуск начинает искать информацию о туристских дестинациях, сравнивая их и выбирая подходящую. Поэтому на этом этапе реклама является важным источником. Она должна представить полную и соответствующую потребностям туриста информацию.

– Оценка альтернатив. Реклама, которая указывает на преимущества дестинации, задает дополнительные конкурентные преимущества.

– Послепокупочная оценка. Так как путешествие – это часто выражение стиля жизни и статуса, то эффективная реклама, формируя бренд дестинации, позволяет туристу после возвращения продемонстрировать этот факт среди своего окружения.

Экономическая эффективность рекламы заключается в том, что однажды созданный рекламный продукт может тиражироваться и транслироваться в неограниченном числе раз, пока он будет актуальным для содержания самого продукта – это могут быть ролики, брошюры [3].

Преимуществом рекламы в продвижении дестинации является возможность передать эмоциональные составляющие идентичности бренда дестинации, сформировать соответствующее настроение. Она также позволяет создавать визуальные и звуковые образы дестинации, что принципиально важно для потенциальных туристов, которые совершают выбор продукта, не имея возможности его попробовать.

Недостатком рекламы в туризме является ее пассивный односторонний характер. Если рекламный продукт не содержит достаточной информации или реклама неправильно была понята потенциальным туристом, то у маркетологов не будет возможности сразу опровергнуть или предоставить дополнительную информацию, а также высокая стоимость создания и распространения рекламной продукции. Особенно это касается телевизионной рекламы. Следовательно стремление к снижению затрат на рекламу может привести к ухудшению ее качества, что автоматически отразится на восприятии

дестинации потенциальными туристами.

Таким образом, основным недостатком рекламы является риск потеряться среди большого количества различных рекламных сообщений. Таким образом, человек может блокировать информацию, в случае ее переизбытка или несоответствия текущим потребностям и идеям.

3. Связи с общественностью, (public relations, PR, паблик рилейшнз, пиар) – это деятельность по управлению потоками информации между организацией (человеком, дестинацией и пр.) и общественностью. Цель PR – создание положительного образа организации, человека, идеи или продукта в сознании потенциального потребителя, а также других видов общественности, установление и поддержание взаимовыгодных отношений между организацией и публикой, от которой зависит ее успех и неудача. Любая организация или человек зависят от различных групп общественности, как внутренних, так и внешних. Установление благоприятных отношений с общественностью и идентифицируемый привлекательный имидж принципиально важен и для дестинации [3].

Основное отличие связи с общественностью от рекламы в том, что PR является более мягкой неоплачиваемой формой коммуникации, которая создает благоприятное отношение общественности в более долгосрочной перспективе.

Поэтому функции PR могут быть многочисленными, а также охватывать различные аспекты функционирования организации, то есть от мониторинга публикаций до проведения специальных мероприятий. Поэтому можно выделить следующие главные функции такие как:

- Формирование позитивного отношения к дестинации. К целевым группам этой функции относятся туристы, туроператоры, органы власти других регионов (стран), СМИ. Ее основной целью является формирование представлений о территории как привлекательной туристской дестинации. Поэтому основным отличием от рекламы становится долгосрочный характер позитивного отношения.

- Формирование позитивного отношения к развитию туризма у местного населения. В зависимости от того, как

воспринимается развитие территории у проживающего в ней населения, и какая информация передается вовне, зависит от многого.

- Построение партнерских отношений с местной туристской индустрией.

- Корректировка негативного имиджа дестинации в целом или негативного отношения отдельных групп.

Таким образом, можно сказать, что PR деятельность достаточно многогранна и спектр соответствующих инструментов значителен. Рассмотрим основные PR инструменты, применяемые в продвижении туристской дестинации:

- Пресс-релиз. Это краткое информационное (не рекламное) сообщение, подготовленное для журналистов и редакторов СМИ, рассказывающее о значимом событии, мероприятии или ином информационном поводе. В сфере туризма поводом для пресс-релизов может стать новая инициатива властей, запуск новой туристской аттракции, проведения каких-либо мероприятий, отчет о достижениях в сфере туризма.

- Пресс-кит – это подборка нескольких PR документов, раздаваемых или рассылаемых журналистам. Это сопроводительные материалы, обеспечивающие журналистов информацией о дестинации, которая могла бы быть использована в журналистских материалах.

- Тематические статьи – статьи, призванные развлечь, проинформировать, развить читателя, а также является эффективным инструментом для нужд туризма. Темой могут стать исторические памятники, факты, легенды (если основу дестинации составляют памятники истории и культуры), уникальность природных ландшафтов, особенности местной кухни и пр. [3].

- Фотографии. Необходимо иметь серию качественных фотографий, представляющих различные аспекты дестинации. Фотографии рассылаются вместе с пресс-релизами, вкладываются в пресс-киты. Их целью становится визуализация дестинации.

- Ньюслеттеры, новостные листы. Это регулярная

рассылка всем заинтересованным лицам (СМИ, туроператорам, авиакомпаниям и пр.) информации о событиях в регионе. Способствует поддержанию постоянного уровня информированности о дестинации, служит лишним напоминанием о ней, формирует лояльность получателей.

– Спонсорство – финансовая или другая поддержка события, мероприятия, организованная спонсором с целью получения площадки для рекламы, информирования, формирования устойчивой положительной ассоциации с событием.

– Выставки помогают туристам узнать больше информации о дестинации. Поэтому важно, чтобы выставочный стенд соответствовал основной целевой аудитории выставки [3].

4. Стимулирование сбыта предполагает использование различных инструментов с целью стимулирования покупки посредством снижения цены или предоставления дополнительных возможностей. Несмотря на то, что стимулирование сбыта – эффективный инструмент в мотивировании потребителей, он не используется отдельно от других маркетинговых инструментов. Например, акции по стимулированию сбыта должны сопровождаться соответствующей рекламой.

Инструментами стимулирования сбыта являются такие как:

- ценовое стимулирование – снижение цены во время или вне сезона;
- конкурсы, тотализаторы, лотереи;
- подарок, вознаграждение;
- программы для постоянных покупателей, то есть награда за лояльность.

5. Туристские дестинации используют фильмы и телевизионные программы для своего продвижения. При помощи художественного фильма и телевизионной программы, дестинация формирует свой имидж через каналы, заслуживающие у потребителей большего доверия, чем просто прямая реклама [3].

Такое нестандартное продвижение дестинации позволяет:

- получать информацию о дестинации, которая

подается не самой дестинацией, что вызывает больше доверия у зрителей;

- увеличить количество просмотров по всему миру, так как никакая рекламная кампания до этого не даст столько просмотров, сколько дает кино;

- визуализировать дестинацию в сознании потенциальных туристов;

- усилить эмоциональную связь и эмоциональные составляющие в имидже дестинации.

6. Интернет-маркетинг дестинации. Использование интернет маркетинга имеет дополнительное значение, связанное со спецификой самого продукта, то есть неосязаемые ощущения, за которыми турист едет в другую страну, регион, город. Поэтому интернет позволяет потенциальному туристу получить всю необходимую информацию о дестинации, включая фотографии, видео и рекомендации уже побывавших там туристов.

Следовательно, для дестинации интернет-маркетингом являться стандартный веб-сайт, который может послужить своеобразной рекламной площадкой для продвижения дестинации. Поэтому такую систему создают и используют руководство дестинации, поставщики туристских услуг (транспорт, размещение и пр.), организации – аттракции (музеи, выставочные комплексы, парки развлечение и пр.), туроператоры и турагенты. Следовательно, с точки зрения туриста такая система предоставляет ему всю информацию о дестинации в одном месте, включая возможность бронирования и покупки. С точки зрения участников туррынка – возможность продвигать свои продукты и иметь информацию о состоянии рынка [3].

Из выше сказанного можно сделать вывод, что маркетинговые инструменты продвижения – широки и разнообразны. Эти инструменты не ограничивается только рекламой, а предполагают использование инструментов PR, стимулирования продаж, прямых продаж и т.д.. Каждый из маркетинговых инструментов имеет свои особенности и функции, что способствует объединению разных инструментов для донесения до целевой аудитории ключевого туристского

предложения.

Поэтому различные виды маркетинговых коммуникаций применяется для достижения разных задач. Реклама позволяет создать широкую осведомленность о дестинации и ее предложении, деятельность по связям с общественностью формирует долгосрочное благоприятное отношение к дестинации целого спектра ее целевых групп, стимулирование сбыта мотивирует к скорейшему принятию решения о совершении покупки и т.д.

Таким образом, в продвижении дестинации необходимо использовать все возможности и нестандартные методы для продвижения на рынке туристских услуг.

Литература и примечания

[1] Христофорова И.В. Маркетинг в туристской индустрии: учеб. пособие для студ. учреждений высш. проф. образования – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 208 с. – (Сер. Бакалавриат).

[2] Сафарян А.А. Туризм в Армении: дестинация, аттрактивность, информационные ресурсы: дисс. на соискание ученой степени канд. геогр. наук: 25.00.24. – Пермь, 2015. –210с.

[3] Кирьянова Л.Г. Маркетинг и брендинг туристских дестинаций: учебное пособие – Ольборг: Институт истории, международных и социальных исследований Ольборгского университета, 2010. – 271 с.

© Т.С. Леонтьева, 2016

*В.О. Манаков,
студент 2 курса
напр. «Экономика»,
e-mail: manakowchik@gmail.com,
СПбГЭУ,
г. Санкт-Петербург*

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В настоящее время особо остро ощущается проблема международного сотрудничества России с мировыми державами. Это обусловлено, прежде всего, политическими санкциями на фоне украинских событий 2014 года. В частности, основной причиной ограничения сотрудничества с Россией стало присоединение к ней Республики Крым. Следующий пакет санкций был введен в связи с обострением ситуации на территории Восточной Украины, когда основные организаторы санкций обвинили РФ в поддержке ополченцев оружием и боеприпасами.

Ухудшение внешнеэкономических отношений России обусловлено действиями руководства Соединенных Штатов Америки, под давлением которого к санкциям присоединились страны Евросоюза [2].

Тяжелым ударом по экономике РФ стала поддержка торговых и дипломатических ограничений со стороны государств Большой Семерки (G7): Великобритании, Италии, Канады, Германии, Японии, Франции и США. Именно на данные мировые державы была направлена основная внешнеэкономическая политика РФ.

Великобритания прекратила поставки инновационной военной продукции в Россию, приостановив со страной военное сотрудничество. Кроме того, со стороны России сократился экспорт в Британию химической промышленности, металлов, древесины, машин и оборудования.

Германия заморозила крупный военный контракт с РФ, прекратив экспорт военной и оборонной промышленности. В свою очередь, из-за введенного РФ продовольственного эмбарго

немецкие фермеры понесли крупные убытки.

Франция расторгла контракт на поставку вертолетоносцев «Мистраль» и корабля «Владивосток», также заморозив военное сотрудничество с Россией.

Япония ввела санкции против крупнейших коммерческих банков РФ, тем самым запретив им выпуск ценных бумаг в пределах своей страны.

Самым деятельным в области введения санкций оказалось руководство США, заморозившее военное и инвестиционное сотрудничество с Россией. Американские власти арестовали имущество ряда российских должностных лиц, приостановило экспорт в Россию высокотехнологичной продукции, позволяющей наращивать военный потенциал. Также под деятельность по ограничению торговых отношений попали крупнейшие нефтяные компании РФ.

Причины сокращения объемов торговли с западными странами обусловлены также падением цен на основной экспортный ресурс России – нефть [1]. Кроме того, зависимость Запада от природных ресурсов РФ сокращается с каждым годом. В первую очередь, это связано с развитием в западных странах возобновляемых источников энергии. Например, Дания на 60% лишила себя зависимости от ввоза горючих ископаемых посредством перехода к пользованию возобновляемыми источниками энергии [4]. На данном пути развития в настоящий момент находится большинство стран ЕС.

В условиях, когда основной экономический партнер России – Евросоюз изменил свою дипломатическую стратегию в пользу частичного отказа от сотрудничества с РФ, особо важным остается стабилизация отношений со странами Востока. Экономика России нуждается в тесном сотрудничестве с такими проверенными партнерами, как Индия, Бразилия, ЮАР, Китай.

Испорченные торговые и дипломатические отношения со странами Евросоюза побуждают руководство России частично переориентировать экономическую политику. Это проявляется в экономической интеграции со странами Юго-Восточной Азии. В частности, РФ удалось достичь особых успехов в отношениях с Вьетнамом. Несмотря на то, что доля Вьетнама в общем объеме торговли РФ составляет около 0,7%, за последний год

экспорт в Южно-Азиатскую страну вырос сразу на 27% [3].

Особую стратегическую важность для экономики России составляет тесное сотрудничество со странами ШОС и БРИКС. В частности, особую значимость имеют отношения с Китаем. На сегодняшний день доля Китая в общем объеме торговли РФ составляет более 10%. Руководство КНР готово к усиленному экономическому сотрудничеству с Россией. Экономика Китая, базирующаяся на огромных объемах создания материально-вещественных товаров, нуждается в металлургической продукции и сырьевых энергоресурсах, таких, как нефть, уголь, газ и древесина.

По оценке ряда экономических экспертов, к 2020 году на пространстве Евразии будет сосредоточено более 50% мировой торговли [5]. Данная оценка предоставляет потенциальную возможность для России сыграть роль торгового «моста» между Азией и Европой.

В нынешних условиях, когда из-за санкций, технологического прогресса и низких цен на нефть падает зависимость Запада от России, необходимо сосредоточение внутренней экономики РФ на полномасштабных проектах, способных качественно реализовать инновационную политику, направленную на наращивание инновационного потенциала страны. Торговые отношения с Западом могут быть восстановлены под давлением спроса на инновационную продукцию. Интерес к инновациям со стороны западных стран имеет колоссальный масштаб. Кроме того, на мировом рынке действует широко известный закон: «За инновационный продукт готов платить каждый».

В условиях политической нестабильности существует острая необходимость в стабильных торговых партнерах. Однако переориентирование торговых отношений на Восток возможно только в долгосрочной перспективе. Основным торгово-экономическим партнером РФ по-прежнему является Евросоюз с долей в 45% от всей внешней торговли России. Поэтому основной задачей в среднесрочной перспективе является стабилизация отношений России и стран Запада посредством функционального увеличения заинтересованности иностранного сектора в российских продуктах.

Литература и примечания:

[1] Манаков, В.О. Инновационная деятельность России как фактор экономического роста / В.О. Манаков // Интеграционные процессы в науке в современных условиях (том 4). Материалы Международной научно-практической конференции / под общ. ред. А.И. Вострецова. – Нефтекамск: РИО НИЦ «Мир науки», 2016. – с. 10-14.

[2] Вице-президент США: страны ЕС пошли на введение санкций против РФ под давлением Вашингтона. Информационное агентство ТАСС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1483693> (дата обращения: 15.06.2016).

[3] Проценко Н. В большой азиатской игре Россия ставит на Вьетнам / Н. Проценко // Взгляд. Деловая газета. – 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2016/5/19/811269.html> (дата обращения: 15.06.2016)

[4] Логинова Е. Сила ветра: как Дания решила полностью перейти на возобновляемую энергию / Е. Логинова // FurFur. – 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.furfur.me/furfur/changes/changes/217567-denmark> (дата обращения: 15.06.2016)

[5] Торговля Китая с Россией: перспективы // Business Times. – 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://btimes.ru/business/torgovlya-kitaya-s-rossiei-perspektivy> (дата обращения: 15.06.2016).

© В.О. Манаков, 2016

Н.Г. Нагай,
к.э.н., доц.,
О.В. Елисеева,
к.э.н., доц.,
О.С. Войцех,
магистрант 2 курса
напр. «Туризм»,
e-mail: nagay_78@rambler.ru,
ИСОuП (филиал ДГТУ),
г. Шахты

SPA-ЦЕНТР В СТРУКТУРЕ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА

На современном этапе развития индустрии гостеприимства все большее внимание уделяется повышению рентабельности отдельных услуг гостиничного продукта. Следовательно, возрастает роль дополнительного сервиса, предлагаемого средством размещения своим гостям. Одно из перспективных направлений бизнеса в современном гостиничном комплексе – наличие рекреационной зоны, где предлагается наиболее полный ассортимент SPA-услуг.

В общем понимании SPA – современная концепция комплексного оздоровительного воздействия на организм здорового человека, основанная на холистическом подходе к организму и нацеленная на гармонизацию и поддержание физического и душевного состояния.

Целью SPA процедур является оздоровление, релаксация организма. Средства, используемые для SPA процедур, благоприятно влияют на организм через кожный покров, они улучшают обмен веществ, положительно воздействуют на кровообращение, выводят шлаки и токсины из организма. Общее самочувствие улучшается, настроение повышается. После SPA процедур улучшается состояние кожи, человека чувствует себя в тонусе, приобретает заряд бодрости.

ГОСТ Р 55321-2012 Услуги населению. SPA-услуги. Общие требования определяет SPA-услугу как услугу общеоздоровительного, косметического и/или релаксирующего

характера, оказываемую в условиях высокой комфортности и относящуюся к одной или нескольким SPA-технологиям. SPA-услуга может быть предоставлена в виде единичной процедуры, SPA-пакета или SPA-программы [1].

Если рассматривать SPA-центр в качестве функционального подразделения гостиничного комплекса то это, прежде всего, правильно организованное пространство, где команда профессионалов, воздействуя на все органы чувств гостя, осуществляет деятельность, направленную на комплексный уход, коррекцию его психоэмоционального фона, улучшение самочувствия в целом.

По прогнозам отечественных аналитиков, в ближайшие годы ожидается рост рынка предприятий индустрии красоты, значительное увеличение финансовых инвестиций в этот бизнес. Растущая популярность SPA-услуг в составе гостиничного продукта, предлагаемого российскими средствами размещения, обусловлена рядом объективных факторов. Попытаемся их охарактеризовать.

В первую очередь стоит отметить три актуальные для наших соотечественников проблемы: лишний вес и стремление сохранить фигуру, хроническая усталость и последствия психических и эмоциональных нагрузок, старение и качество жизни.

В связи с этим за последние 8-10 лет на отечественном рынке индустрии гостеприимства появился новый тип потребителей – SPA-клиенты, которые имеют свои особенности. Охарактеризуем «портрет» современного SPA-клиента, который систематически потребляет SPA-услуги.

Это человек, который много путешествует, причем в его туристский опыт не ограничивается Турцией и Египтом. Это «знаток мирового SPA», хорошо разбирающийся в тонкостях применяемых технологий, косметики и оборудования, имеет хорошее образование и широкую эрудицию. Он финансово обеспечен, стремится сохранить свою молодость и хорошую физическую форму и охотно инвестирует в себя с целью сделать жизнь более здоровой и сбалансированной.

Для современного SPA-клиента главными при посещении SPA являются релаксация и улучшение самочувствия, духовное

восстановление, улучшение состояния кожного покрова. Он требователен к качеству услуг и предпочитает индивидуальный подход, рассматривая при этом SPA как идеальное место, где можно уделить время себе, своей семье и друзьям.

Причинами популярности SPA в индустрии гостеприимства являются следующие аспекты:

–здоровый образ жизни и посещение SPA-салонов для большинства гостей размещения являются частью повседневной жизни;

–SPA-услуги пользуются стабильным спросом, внося разнообразие в отдых, и являются дополнением гостиничного сервиса, расширяя ассортимент услуг гостиницы;

–предоставление в условиях гостиницы дополнительного комплекса услуг SPA-центра позволяет привлечь новых гостей и удержать постоянных, повысить количество повторных визитов. Наличие SPA-центра становится конкурентным преимуществом, дополнительным центром притяжения гостей для любой гостиницы. Гость в загородном SPA-гостиничном комплексе уже предрасположен воспользоваться SPA-услугами. Женщины – активные потребители таких услуг – могут выбрать загородный отель только для посещения SPA;

–SPA – необходимое средство поддержания имиджа гостиницы, ее категории, кроме того, размещение SPA-центра возможно как в загородных, так и в городских гостиницах;

–услугами SPA-центра в гостиничном комплексе могут пользоваться как проживающие, так и посетители из города;

–включение в стоимость проживания ряда дополнительных SPA-услуг (пользование бассейном, сауной, гидромассажной ванной и пр.) позволяет создать комфортные условия для пребывания гостя в гостиничном комплексе;

–наличие SPA-центра с многочисленными технологиями делает гостиницу учреждением круглогодичного обслуживания, помогает привлекать гостей в период низкой загрузки, нивелируя тем самым фактор сезонности;

–повышение доходности гостиничного комплекса в целом, так как SPA-процедуры являются высокодоходными услугами;

–продажа услуг SPA-центра и номеров гостиницы может

осуществляться одновременно;

–мужчины также являются активными потребителями услуг SPA-центров (в отличие от услуг салонов красоты).

Все приведенные доводы подтверждают то, что создание SPA-центров в составе гостиничных комплексов является очень перспективной и активно развивающейся отраслью индустрии красоты и гостеприимства в нашей стране.

В соответствии с требованиями Системы классификации гостиниц и иных средств размещения наличие спортивно-оздоровительного центра с тренажерным залом или SPA-центра в гостинице ☑ обязательное условие для отелей уровня 4 и 5 звезд.

SPA объекты могут быть представлены в различных форматах: от SPA-зоны в номере до Wellness-центров полного цикла [2,с.15]. При этом, SPA-центр может являться одним из подразделений гостиничного предприятия (в составе административно-хозяйственной или как самостоятельная служба), а может быть передан внешнему SPA-оператору по договору аренды или на условиях доверительного управления.

Для классификации рассматриваемых объектов охарактеризуем модель «гостиничный комплекс плюс SPA» с нескольких позиций:

1.чему отдан приоритет в гостиничном комплексе ☑ проживанию (гостиница со SPA-зоной) или оздоровлению (SPA-отель);

2.по местоположению гостиницы – за городом или в городе.

Рассмотрим особенности разных видов гостиничных комплексов со SPA-объектами.

Гостиничный комплекс плюс SPA зона. Формат данной гостиницы предполагает наличие в гостиничном комплексе SPA, площадь которого может быть от минимальной (12м²) до 1000м².

Городской отель плюс SPA зона. Специфика SPA-технологий в условиях городской гостиницы определяется необходимостью исключения неблагоприятных «факторов мегаполиса». Здесь преобладают экспресс-уходы и классические SPA-процедуры (длительностью не более 1,5-2 ч),

предназначенные для получения быстрого косметического и релаксирующего эффекта. Используются элементы Дэй SPA ☒ оказание услуг и процедур на разовой основе, в виде пакетов и комплексных программ, но акцент несколько смещен в сторону косметологических услуг.

Разновидностью городского отеля со SPA-зоной является модель «бизнес-отель плюс SPA-зона». Для данного сегмента наиболее популярны аквазона, все виды банных процедур, различные техники массажа и гидропроцедуры, экспресс-программы (например, «Смена часовых поясов»).

SPA-отель. Такие отели зародились в Европе и в настоящее время стремительно развиваются, в том числе и в России. Их отличительной особенностью является то, что услуги SPA-центра, как и услуги размещения, являются основными услугами данного гостиницы. Данный гостиничный комплекс должен отвечать определенным требованиям. Во-первых, это площадь SPA-центра гостиницы, она должна превышать 1000 м² и помимо SPA-зоны с бассейном включать в себя тренажерный зал и зону красоты. Данный формат гостиничных комплексов отличает возможность проведения SPA-процедур непосредственно в номере.

Загородный SPA-отель. Такие гостиницы расположены недалеко от крупных городов и действуют по принципу современного санаторного комплекса с полным комплексом медицинских, гидро– и косметологических услуг. Услуги загородных SPA ☒ это программы, рассчитанные на более длительное пребывание гостя в SPA-центре. Гостям предлагают как разовые услуги, так и комплексные SPA-программы. Обязательное условие таких программ ☒ врачебный контроль и достижение видимого результата: улучшение структуры кожи, снижение массы тела и т.д.

В настоящее время загородные SPA-отели в большинстве случаев не привязаны к каким-либо природным ресурсам и рассчитаны на общеоздоровительные процедуры с использованием специальной SPA-косметики, которую на основе грязей и минеральной воды создают многие косметические фирмы.

Городской SPA-отель. Формат SPA-гостиницы возможен

и в черте города, но тогда на территории SPA-центра для большей привлекательности следует организовать просторный фитнес-клуб (общая площадь центра \approx более 1000 м²). Такому отелю в основном следует рассчитывать на гостей из города. Нужно разработать систему абонементов в формате Fitness, Fitness \approx Wellness и даже Fitness \approx Wellness \approx SPA, когда наряду с услугами аквазональной зоны и тренажерного зала гостям предлагают определенный спектр услуг SPA-центра, заложенных в стоимость абонемента с учетом максимальной скидки.

Курортный SPA-отель. Все большую популярность приобретают курортные SPA-отели, где задачи оздоровления, релаксации с применением разнообразных водных процедур и других средств стоят на первом месте.

Курортный SPA-отель минеральных источников \approx тип курорта, где в качестве основного лечебного фактора используются природные, минеральные воды. Воды могут применяться наружно (ванны, души, бассейны и др.), для питьевого лечения, ингаляций, орошений и других процедур. Такие отели оборудованы питьевыми галереями, бюветами, бассейнами, ингаляториями и т.д.

Курортный SPA-отель лечебных грязей \approx тип курорта, где в качестве основного или одного из основных природных лечебных факторов наряду с климатом, природными минеральными водами используются лечебные грязи.

Курортный SPA-отель климатический \approx тип курорта, где в качестве основного лечебно-профилактического фактора используется климат, а среди методов \approx аэро-, гелио-, талассотерапия (талассо-отель).

Курортные SPA-отели расположены в непосредственной близости от природных источников (бальнео-, талассо-, пелоидо- и гидротерапии). Основное направление SPA-сервиса зависит от характера природных источников. Обязательное условие \approx обстановка повышенной комфортности.

Управление курортными SPA-отелями в большинстве случаев осуществляют управляющие гостиничные компании (сети).

Основные отличия загородных и курортных SPA-отелей

от остальных объектов индустрии гостеприимства:

– время проживания гостей. Если средняя продолжительность пребывания гостя в бизнес-отеле 2-4 дня, то для гостей SPA-отеле этот срок составляет 1-2 недели и более. По мнению профессионалов, минимальный курс лечебных или оздоровительных процедур должен продолжаться не менее двух недель;

– инфраструктура объектов питания предполагает наличие нескольких ресторанов с различными концепциями, предлагающих блюда вегетарианской кухни или блюда, приготовленные по рецептам здорового питания, желательно наличие фитнес-баров;

– наличие Wellness-центра с бассейнами, саунами, тренажерным залом, а также SPA-комплекса, предлагающего услуги косметологии, аппаратные процедуры, бальнео– и талассотерапию, лечебно-косметологические процедуры. Обязательно наличие пункта проката спортивного инвентаря;

– территория, прилегающая к SPA-гостинице, должна быть ухожена и благоустроена;

– площадь номера в SPA-гостинице должна быть существенно больше, чем номеров в гостиницах, предназначенных для краткосрочного пребывания. В качестве оборудования номеров в таких гостиницах, как правило, используют больше предметов для релаксации и создания уюта (кресла, журнальные столики, ароматические лампы).

Кроме того, SPA-отели предлагают SPA-номера. Это может быть специально оборудованная профессиональной мебелью и аксессуарами отдельная комната под SPA-пространство в апартаментах. В зависимости от категории номера это может быть ☐ SPA-сьют, SPA-апартаменты, SPA-люкс, SPA-студия.

Медицинский SPA. Медицинские SPA в основном существуют на базе санаториев и пансионатов, оснащены качественной диагностической аппаратурой, предлагают хорошую лечебную базу и, как правило, располагаются на известных курортах, использующих в оздоровлении и лечении природные факторы: термальные источники, грязи, глину, песок, морской климат и другую оздоровительную

естественную инфраструктуру [3].

Медицинские SPA предоставляют медицинские услуги в качестве основных и SPA-услуги как вспомогательные в качестве подготовительных перед медицинскими операциями или процедурами либо для ускорения восстановительных (реабилитационных) процессов в постоперационный период. Возможна стационарная форма обслуживания.

Обязательное условие: весь персонал медицинских SPA работает под руководством главного врача.

Результатом посещения медицинского SPA является не разовый эффект от конкретной процедуры, а разработанная специалистами индивидуальная оздоровительная программа, при выполнении которой образ жизни гостя становится более здоровым, а ощущение качества жизни заметно меняется.

Таким образом, резюмируя содержание предложенной классификации моделей «гостиничный комплекс плюс SPA», можно отметить следующее. В зависимости от формата объекта SPA может планироваться, как основной фактор привлечения клиента, его доминанта, либо как не слишком значительная составляющая дополнительных услуг гостиницы. В первом случае речь идет преимущественно об отелях, строящих свое позиционирование именно на SPA-услугах, которые изначально пошли на серьезные инвестиции в SPA-оборудование, отвели SPA-зоне значительные площади. Это оправдано только в том случае, если и расположение гостиничного комплекса, и основные потребительские потоки соответствуют задуманному позиционированию. Такие объекты направлены на определенную целевую аудиторию, на гостей приезжающих именно с целью потреблять те или иные услуги SPA-центра.

Литература и примечания:

[1] ГОСТ Р 55321-2012 Услуги населению. СПА услуги. Общие требования [Электронный ресурс] URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200102565> (дата обращения 06.05.2016).

[2] Приказ Минкультуры России от 11.07.2014 № 1215 «Порядок классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения,

горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями». – Введ. 29.12.2014 г. – М.: Изд-во стандартов, 2014. – 85 с.

[3] Знакомьтесь: SPA-индустрия [Электронный ресурс]
URL: <http://spa-life.ru/business/spatoday/index.php?business=1855>
(дата обращения 06.05.2016).ФЗ №132 «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», от 24.11.1996 (в ред. Федерального закона от 01.07.2011 N 169-ФЗ, от 03.05.2012 N 47-ФЗ).

© *Н.Г. Нагай, О.В. Елисеева, О.С. Войцех, 2016*

*А.В. Невлева,
студент 4 курса
напр. «Экономика»,
e-mail: anasteisha-nev@mail.ru,
науч. рук.: Л.В. Соловьева,
д.э.н., проф.,
БУКЭП,
г. Белгород*

КРЕАТИВНАЯ ИНДУСТРИЯ АМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В течение последних пяти лет в свет вышло множество публикаций, посвященных развитию так называемых «креативных индустрий» (creative industries), которые формируют сектор экономики, специализирующийся на производстве и распространении знаний и информации. В некоторых работах этот сектор также называют «четвертичным сектором экономики». Наибольшее внимание авторы этих работ уделяют новым, наиболее динамичным и достигшим сегодня наивысшего уровня капитализации высокотехнологичным отраслям, особенно интернет – технологиям и производству программного обеспечения.

Много работ по этой теме публикуют американские ученые, считающие США мировым лидером в развитии креативных индустрий и связывают высокие показатели роста американской экономики в целом именно с опережающим развитием четвертичного сектора. Современные ученые на данное время не могут точно предсказать характер американской экономики. Известно, что от положения экономики Америки зависит и экономическая ситуация в мире. На данное время США приходится решать ряд экономических проблем таких, как последствия экономического кризиса 2008 – 2009 годов, проведенной политики Барак Обамы и множество других проблем.

Лауреат Нобелевской премии по экономике Эдмунд Фелпс заявил, что американская экономика уже «давно и серьезно больна». При этом власти США не стремятся помочь

ей. «На мой взгляд, то, что сейчас происходит в Вашингтоне, – это попытка отвлечь внимание. Власти сделали основной акцент на сокращении дефицита бюджета США любыми возможными способами, и на этом фоне развился текущий кризис. Власти хотят сократить объем государственных обязательств в сфере здравоохранения и социального обеспечения. Никто не обращает внимания на стратегию развития американской экономики в долгосрочной перспективе» [4].

Прошедший год не ознаменовался большими переменами в экономике США, ни в плане существующих проблем, ни в плане методов решения актуальных вопросов экономической политики. Рост экономики идет медленными темпами на уровне около 2% в год. Перспективы развития экономики США в 2015 году были не столь оптимистичны, основными проблемами по-прежнему остаются высокий, хотя и начавший чуть снижаться уровень безработицы, и дефицит государственного бюджета. Становится очевидно, что последствия кризиса финансовой системы и обвала на рынке недвижимости в совокупности с накопившимися структурными диспропорциями, усугубленными сложной ситуацией в европейском регионе, еще некоторое время будут мешать американской экономике выйти на докризисные темпы роста. Прошедший год в экономике США прошел под знаком борьбы с высокой безработицей и бюджетными проблемами, которые стали основными темами президентской избирательной кампании. Переизбрание Б. Обамы на второй срок означало сохранение курса по всем основным направлениям экономической политики и дало ему еще четыре года для проведения в жизнь начатых реформ. Основным политическим препятствием, тормозящим принятие многих экономических решений, скорее всего, останутся принципиальные разногласия между демократами и республиканцами по вопросам конкретных механизмов решения многих ключевых проблем, трудности достижения консенсуса, и, как следствие, потеря времени в ситуациях, когда оно бывает критически важно. Многие экономические проблемы США связаны, в первую очередь, с политикой Обамы. Современные ученые пишут, что Обама победил наперекор экономической логике и экономическим реалиям. При Обаме внешний долг

достиг 16 трлн долларов (больше объема американского ВВП), дефицит государственного бюджета превысил 1 трлн долларов [1]. Экономическая политика Обамы начинает давать первые, хотя и весьма скромные, результаты, которые, тем не менее, довольно значимы, особенно на фоне ситуации в Европе. В начале года началось оживление на жилищном рынке, которое выражается, прежде всего, в росте цен на жилую недвижимость, увеличение количества сделок на рынке недвижимости и числа начатых строительством домов. Продажи новых домов в сентябре 2012 года увеличились на 6% по сравнению с августом 2012 года, и на 27,1% – по сравнению с августом 2011 года, и вышли на самый высокий уровень за более чем два последних года. Однако в абсолютном выражении эти показатели еще далеки от необходимых для обеспечения нормального экономического роста, поскольку отсчет сейчас идет от крайне низкой базовой величины, куда рухнули все показатели рынка жилья во время жилищного кризиса, цены на жилую недвижимость тогда упали почти на одну треть, строительство новых домов – на две трети, занятость в строительстве – на одну треть и т.п. [3].

К числу существенных результатов послекризисной экономической политики следует отнести снижение уровня безработицы с десятипроцентного максимума октября 2009 года до отметки в 7,7% в ноябре 2012 года. Безработица снижается гораздо более медленными темпами, чем после предыдущих рецессий, но все же довольно стабильно. С февраля 2010 года в американских компаниях было создано 5,4 млн новых рабочих мест. В обрабатывающей промышленности – более 500 тысяч рабочих мест, что является лучшим показателем роста с 1989 года. Следует отметить, что сохранение высокого уровня безработицы может быть частично объяснено повышением естественной нормы безработицы, по оценке ФРС, она выросла с докризисного уровня 5% до 6,7%, а возможно и более. Рецессия обнажила накопившиеся долговременные структурные изменения на рынке труда. Главное – это резкое изменение качества и характера нужной квалификации и несоответствие этих требований квалификации соискателей. В настоящее время в США более 3 млн вакансий остаются незаполненными

длительное время, поскольку работодатели не могут найти специалистов с необходимым высоким уровнем квалификации в областях естественных, технических, инженерных и математических наук STEM . Только компания Microsoft не может заполнить более 6 тысяч высокотехнологичных вакансий. По данным Министерства торговли США, за последние 10 лет количество рабочих мест, требующих квалификации STEM, увеличивалось в три раза быстрее, чем остальных.

Согласно докладу Президентского совета по труду и конкурентоспособности, примерно половина американских работодателей испытывают трудности при поиске квалифицированных сотрудников технических специальностей, тогда как в мире такие трудности испытывает лишь одна треть работодателей. Следует отметить, что к категории работников STEM относятся не только высококвалифицированные ученые и специалисты с высшим образованием и выше, но и высококвалифицированные работники, занятые техническим обслуживанием, системные администраторы, техники. Однако специалисты со степенью бакалавра и выше составляют 68% работников STEM, с дипломом о среднем профессиональном или незаконченным высшим образовании – 23%, и со средним образованием и ниже – всего 9% [2].

Литература и примечания:

[1] Мировая экономика и международные отношения: Итоги президентских выборов в США и их последствия для республиканской партии и американской внешней политики./ Г.Мирзаян// Политика и общество. – 2013. – №4. – С. 30 – 38.

[2] Новая администрация США: наследие, проблемы и задачи / Н. Косолапов // Мировая экономика и международные финансовые отношения. – 2009. – №4. – С. 22 – 34.

[3] Перспективы развития экономики США в 2013 году – <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=1508&type=news>

[4] Фелпс: экономика США «серьезно больна» – <http://www.vestifinance.ru/articles/34087>

*М.В. Петрова,
студент 3 курса
напр. «Экономика»,
e-mail: ms.vip.nice@mail.ru,
науч. рук.: В.С. Германова,
к.э.н., доц.,
СмГАУ,
г. Ставрополь*

НОРМАТИВНЫЙ ПОДХОД К ПОНИМАНИЮ ДОСТОВЕРНОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены особенности нормативного подхода к понятию достоверная отчетность, выделены недостатки и предложены пути их преодоления.

Ключевые слова: достоверность; достоверное представление; бухгалтерская финансовая отчетность.

Развитие рыночной экономики и адаптация российских положений по бухгалтерскому учету в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности ставят новые проблемы как методологического, так и методического характера. Составление достоверной бухгалтерской финансовой отчетности обеспечивает удовлетворение интересов пользователей отчетности.

Вопросы достоверности финансовой отчетности рассматривались в научных трудах многих ученых, поэтому существует наличие различных подходов к определению понятия достоверной отчетности и критериев ее формирования. Однако в имеющихся публикациях по данному направлению нет единого мнения об определении понятия «достоверная бухгалтерская финансовая отчетность» и условий (критериев) ее формирования, поэтому особую актуальность приобретают исследования, направленные на изучение теоретических и методических основ формирования достоверной отчетности.

В настоящее время требование достоверности бухгалтерской отчетности закреплено на законодательном уровне и отражается в следующих нормативно-правовых актах:

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) и Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации № 34н4.

Согласно ст. 13 Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [1] бухгалтерская финансовая отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений. Отчетность должна составляться на основе сведений, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета, и информации, определенной федеральными и отраслевыми стандартами. В данной статье не раскрываются условия, при выполнении которых отчетность будет иметь достоверное представление, а также отсутствует понятие, что именно подразумевается под достоверной отчетностью. Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ № 34н [2] формирование достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении является одной из основных задач бухгалтерского учета. В данном документе содержится также информация, что бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации, его изменениях, а также финансовых результатах ее деятельности, а при составлении отчетности организация должна руководствоваться указанным Положением, если иное не установлено другими положениями по бухгалтерскому учету. Положение также не дает точного определения достоверного и полного представления об имущественном и финансовом положении организации, его изменениях, а также финансовых результатах деятельности.

В соответствии с ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [3] достоверность является требованием к бухгалтерской отчетности. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

На основании данного определения достоверной отчетности можно сделать вывод, что критерием достоверности отчетности является соответствие утвержденным правилам бухгалтерского учета, а обеспечение достоверности отчетности достигается путем соблюдения требований законодательства.

Согласно МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» [4] финансовая отчетность должна достоверно представлять финансовое положение, финансовые результаты и движение денежных средств организации. Достоверное представление требует правдивого отображения последствий совершенных операций, других событий и условий в соответствии с определениями и критериями признания активов, обязательств, доходов и расходов, изложенными в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности. На основании IAS 1 предполагается, что применение международных стандартов финансовой отчетности, при необходимости с дополнительным раскрытием информации, обеспечивает формирование финансовой отчетности, решающей задачу достоверного представления.

Исследовав подходы к определению достоверной отчетности в российском законодательстве и в системе международных стандартов финансовой отчетности, можно сделать вывод, что под достоверной отчетностью следует понимать отчетность, представляющую реальное финансовое положение организации. Несмотря на сходство подходов к определению достоверной отчетности, заложенных и в российской, и в международной системах учета, указанное противоречие приводит к спорам в научной литературе. В результате среди специалистов в области бухгалтерского учета и отчетности до сих пор не сформировано единое мнение относительно толкования понятия достоверной отчетности, вследствие чего выделены четыре подхода к определению понятия достоверной отчетности:

– определения достоверной отчетности как отчетности, сформированной в точном соответствии с требованиями законодательства;

– определения, согласно которым под достоверной отчетностью понимается отчетность, раскрывающая реальное

финансовое положение и результаты деятельности организации;

- определения, которые соотносят понятие достоверности с понятием существенности в рамках проведения аудита бухгалтерской отчетности;
- прочие определения, которые невозможно систематизировать.

Что касается особенностей нормативного подхода, то предполагается, что наличие единых общеизвестных правил формирования отчетности, установленных специализированными органами регулирования бухгалтерского учета, позволяет заинтересованным пользователям однозначно толковать информацию, содержащуюся в отчетности.

Очевидно, следует стремиться к идеальной ситуации, в которой достоверность бухгалтерской финансовой отчетности обеспечивается соблюдением требований законодательства. Несмотря на кажущуюся простоту и очевидность, на современном этапе развития методологии и методики бухгалтерского учета в России данный подход имеет некоторые недостатки. Основным недостатком данного подхода является несовершенство системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации, наличие противоречий и неточностей в учетных правилах, так как это приводит к относительности суждения о достоверности отчетности.

Формирование бухгалтерской отчетности, абсолютно достоверно раскрывающей финансовое положение и результаты деятельности организации (с точки зрения реальности и истинности всех фактов хозяйственной деятельности), невозможно, что связано с определенными ограничениями, присущими бухгалтерскому учету в целом и бухгалтерской отчетности в частности. Поэтому учитывая данный недостаток, следует стремиться к формированию отчетности, удовлетворяющей интересы множества групп пользователей. При этом невозможно разделять правдивость отчетности с точки зрения соблюдения установленных правил и реальность информации, представленной в отчетности для принятия управленческих решений.

Таким образом, для того, чтобы отчетность можно было

признать достоверной, она должна одновременно удовлетворять следующим условиям:

1. Формирование в соответствии с требованиями действующих правил. Необходимость совершенствования учетных правил и методов, следование которым позволит не искажать в отчетности финансовое положение и финансовые результаты деятельности организации

2. Расширение возможностей использования профессионального суждения и регламентация правил его вынесения.

Выполнение перечисленных условий обеспечит формирование достоверной бухгалтерской финансовой отчетности.

Литература и примечания:

[1] Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете»// Консультант Плюс: [Офиц. сайт]. <http://www.consultant.ru>.

[2] Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ» // Консультант Плюс: [Офиц. сайт]. <http://www.consultant.ru>.

[3] Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // Консультант Плюс: [Офиц. сайт]. <http://www.consultant.ru>.

[4] Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» // Консультант Плюс: [Офиц. сайт]. <http://www.consultant.ru>.

[5] Кабалалиев А.В., Германова В.С. Назначение информации в бухгалтерской финансовой отчетности// Экономика и социум. 2014. № 2-2 (11). С. 354-356.

[6] Германова В.С., Мараховская Г.С., Немировченко Информационные возможности бухгалтерской финансовой отчетности // А.К. Вестник АПК Ставрополья. 2013. № 3 (11). С. 94-102.

*М.В. Петрова,
студент 3 курса
напр. «Экономика»,
e-mail: ms.vip.nice@mail.ru,
науч. рук.: В.С. Германова,
к.э.н., доц.,
СмГАУ,
г. Ставрополь*

СОПОСТАВЛЕНИЕ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ, ФОРМИРУЕМОГО В СООТВЕТСТВИИ С РСБУ И МСФО

Аннотация: в данной статье отражена взаимосвязь формирования отчета о финансовых результатах в соответствии с российскими стандартами и международными стандартами финансовой отчетности.

Ключевые слова: отчет о финансовых результатах, международные стандарты финансовой отчетности, российские стандарты бухгалтерского учета.

Важнейшими показателями деятельности организации являются финансовые результаты. Финансовые результаты влияют на финансовое состояние организации, ее финансовую устойчивость и платежеспособность.

Прибыль отражает положительный финансовый результат деятельности организации. Главное назначение прибыли – отражение эффективности хозяйственной деятельности организации. При увеличении прибыли увеличивается собственный капитал, расширяется производство, повышается уровень финансового состояния организации. За счет прибыли выполняются внешние обязательства перед государственным бюджетом, перед внебюджетными фондами, банками и прочими кредиторами. Прибыль является тем показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства и качество выпускаемой продукции, уровень себестоимости и производительность труда [3].

Отчет о финансовых результатах является одной из составляющих бухгалтерской финансовой отчетности. Форма

отчета о финансовых результатах, применяемая российскими организациями, имеет многоступенчатую структуру. В данной форме обеспечивается последовательный расчет промежуточных показателей прибыли:

- валовая прибыль (убыток),
- прибыль (убыток) от продаж,
- прибыль (убыток) до налогообложения,
- чистая прибыль (убыток).

Все доходы и расходы отчетного периода, раскрываемые в отчете, группируются на обычные, то есть связанные с выполнением основной деятельности организации, и прочие. Расположение доходов и расходов предусмотрено ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Все преобразования современного отчета о финансовых результатах связаны с переходом российского бухгалтерского учета и отчетности к международным стандартам финансовой отчетности. Следствием сближения является приближенное содержание отчета о финансовых результатах к требованиям международных стандартов финансовой отчетности. Для более полной детализации необходимо рассмотреть формирование отчета о финансовых результатах в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и сравнить с отечественной формой отчета.

Согласно МСФО (IAS) 1 «Представление финансовых отчетов» [1], в котором представлены общие требования к составлению отчета о совокупном доходе, необходимо давать аналитическую характеристику доходов и расходов организации. Стандарт рекомендует два подхода к группировке статей отчета о совокупном доходе на подклассы: ресурсный (метод «характера затрат») и функциональный (метод «функций затрат»).

Ресурсный метод, или метод «характера затрат», предполагает, что расходы группируются в соответствии с их экономическим содержанием (характером) и не перераспределяются в зависимости от их целевого назначения внутри организации. Данный подход основан на классификации расходов по экономическим элементам, а также позволяет

раскрыть источники их формирования.

Функциональный метод, или метод «функций затрат», отражает разбивку расходов по обычным видам деятельности на подклассы в соответствии с их назначением, как часть себестоимости продаж или административной деятельности.

Таким образом, информация в отчете о финансовых результатах может быть представлена одним из двух способов, предполагающих разные форматы его построения. При построении отчета о финансовых результатах, используя оба метода, получают совершенно единообразный финансовый результат, однако различную структуру его формирования.

Следует отметить, что МСФО (IAS) 1 предлагает выбирать такой метод классификации расходов, который наиболее точно представляет составляющие финансовых результатов организации, а также предоставляет надежную и более уместную информацию для заинтересованных пользователей.

Выбор метода группировки статей отчета о финансовых результатах зависит, в первую очередь, от характера деятельности организации, а также от исторических и отраслевых факторов.

Если организации, предоставляющие финансовую отчетность в соответствии с МСФО, имеют право выбора подхода к группировке статей, то отечественная форма отчета о финансовых результатах, учитывая требования МСФО, построена на основе функционального подхода к классификации расходов.

Таким образом, все российские организации формируют свои отчеты на основе единого функционального подхода независимо от особенностей ведения бизнеса, вида экономической деятельности и других факторов.

Если говорить о показателях, представленных в российском формате отчета и в отчете о совокупном доходе по МСФО, то в таблице 1 приведена сравнительная характеристика статей отечественной формы отчета о финансовых результатах и линейных статей, регламентируемых МСФО 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика статей российской формы отчета о финансовых результатах и линейных статей, регламентируемых МСФО.

Отчет о совокупном доходе	Отчет о финансовых результатах
Выручка	Выручка
Результаты операционной деятельности	Прибыль (убыток) от продаж
Затраты по финансированию	Себестоимость продаж Коммерческие расходы Управленческие расходы
Доля прибылей и убытков ассоциированных компаний и совместной деятельности, учитываемых по методу участия	Доходы от участия в других организациях
Расходы по налогу	Текущий налог на прибыль Отложенные налоговые активы Отложенные налоговые обязательства
Прибыль и убыток от обычной деятельности	Прибыль (убыток) от продаж
Доля меньшинства	-
Чистая прибыль или убыток за период	Чистая прибыль (убыток)

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод, что названия некоторых статей, рекомендуемых МСФО 1, отличаются от названий статей отечественного отчета о финансовых результатах, однако большинство показателей совпадают. В российском отчете о финансовых результатах отсутствует показатель «Доля меньшинства». Таким образом, можно сделать вывод о том, что требования МСФО 1 в определенной степени реализуются в отечественном отчете о финансовых результатах.

При составлении отчета о финансовых результатах наряду с использованием МСФО 1 «Представление финансовых

отчетов» также одним из основных регламентирующих документов является МСФО 18 «Выручка»[2]. Учитывая сходство форм бухгалтерской отчетности, составленной по МСФО и в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, не стоит забывать о различии в методологии формирования строк.

Таким образом, сравнивая российский отчет о финансовых результатах с международными стандартами, можно отметить, что форма отчета во многом соответствует МСФО, однако по-прежнему остаются существенные методологические расхождения в составлении и структурировании отчетной информации о финансовых результатах. На основании вышеизложенного следует отметить, что необходимо единство принципов формирования показателей отчета о финансовых результатах в российской и международной практике. Это возможно путем дальнейшей гармонизации российской модели учета с МСФО и предполагает разработку нормативных документов по бухгалтерскому учету, которые позволят устранить имеющиеся пробелы в законодательстве и будут способствовать повышению качества и полезности отчетной информации для заинтересованных пользователей.

Литература и примечания:

[1] Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (ред. от 26.08.2015).

[2] Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» (ред. от 26.08.2015)

[3] Курманова, А.Х. Принципы формирования отчета о финансовых результатах в отечественной и зарубежной практике // Международный бухгалтерский учет. – 2014 – №11 (305) – С. 43-54.

[4] Германова В.С., Шилова Н.А., Воропинова О.А. Особенности гармонизации финансовой отчетности: теоретический аспект В сборнике: Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник статей Международной научно-практической конференции. ответственный за выпуск

А.Г. Иволга; ФБГОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет. 2014. С. 172-176.

[5] Германова В.С., Петренко Ю.В. Значение перехода бухгалтерского учета на международные стандарты финансовой отчетности. В сборнике: Молодые аграрии Ставрополя Сборник студенческих научных трудов (по материалам 74-й научно-практической студенческой конференции). 2010. С. 159-163.

© *М.В. Петрова, 2016*

*А.Ф. Сулейманова,
студент 4 курса
напр. «Менеджмент»,
e-mail: aliyasul2010@mail.ru,
науч. рук.: О.А. Алексеев,
к.ф.н., доц.,
БашГУ,
г. Уфа*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Для современного покупателя не существует границ в поиске нужного ему товара. Именно поэтому, придя в магазин, ему очень важно чтобы необходимый для него товар был всегда в наличии, в противном случае, он просто пойдёт за ним в другой магазин. Потребителя совсем не заботит, каким образом все эти товары попадают в магазины и какие усилия эти магазины должны предпринять, чтобы покупатель был удовлетворён самим товаром и процессом его покупки. Поэтому, в настоящее время, в условиях жёсткой конкуренции на рынке розничной торговли, повышается роль логистических процессов на торговом предприятии.

Ведение логистики в современной розничной торговле предусматривает построение гибких торговых схем с перестраиваемыми алгоритмами, позволяющими своевременно реагировать на изменения и направленность запросов потребителей и в максимальной степени реализовывать сильные стороны торгового предприятия.

Логистический процесс следует проектировать с учетом взаимосвязей и взаимного влияния по крайней мере двух системных уровней: микро– и макроуровня организационно-экономических процессов. На макроуровне логистические процессы рассматриваются как пространственно-организующие связи, обеспечивающие целостностное развитие экономики страны. Добавленная стоимость, возникшая в процессе логистической деятельности, связана с процессом перемещения продукции, сортировкой, упаковкой продукции, а также с

обеспечением эффективного управления товарными запасами и товарными потоками.

На микроуровне исследуется влияние логистических операций на внутрифирменную среду. На этом уровне логистика способствует росту конкурентных преимуществ предприятия как рыночного агента и тем самым влияет на процесс увеличения стоимости продукции, а также содействует сокращению издержек логистических процессов. Для успешной работы предприятий как целостных систем необходимо вывести из «тени» стоимостные отношения, прежде всего между самими корпоративными участниками [1, с. 8].

Как для крупных, так и для малых предприятий логистика является способом оптимизации процессов производства товаров и услуг. Управление логистическими процессами помогает обеспечить повышение эффективности деятельности предприятия, увеличение прибыли и повышения конкурентоспособности.

Главной целью логистической деятельности в малом бизнесе является максимизация выгод всех участников логистической цепочки, от производителей товара до потребителей готовой продукции. Логистика влияет на ряд показателей предприятия, такие как продажи, финансы, закупки, цена, место, производство, реклама и другие.

Одним из главных направлений для менеджмента на предприятиях розничной торговли, является своевременное реагирование на спрос потребителей путём значительного сосредоточения на процессах, с помощью которых удовлетворяется спрос. На Западе такой подход к управлению розничным предприятием получил название маркетинговой логистики. Процесс доставки товара на рынки сбыта играет большую роль в вопросах продвижения товаров, т.е. логистика обеспечивает наличие товара в нужном месте, в нужное время и в нужном количестве.

Маркетинговая логистика сосредотачивает внимание на способах, с помощью которых обслуживание покупателей может быть использовано для достижения конкурентного преимущества. Она управляет взаимодействием между маркетингом и логистикой в контексте всей цепочки поставок.

[3] Поэтому на предприятии розничной торговли взаимодействие маркетинга и логистики является основными приоритетами деятельности.

Трифилова А.А. предлагает рассмотреть сравнение маркетинга и логистики по объекту исследования, предмету, методам и результатам, представленным в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение объекта и предмета исследований в области маркетинга и логистики[4]

Сравниваемые характеристики маркетинга и логистики	Маркетинг	Логистика
Объект исследования	Рынки и конъюнктура конкретных товаров и услуг.	Материальные потоки, циркулирующие на этих рынках.
Предмет исследования	Оптимизация рыночного поведения по реализации товаров или услуг.	Оптимизация процессов управления материальными потоками.
Методы исследования	Методы исследования конъюнктуры, спроса и предложения по конкретным товарам и услугам.	Системный подход к созданию материалопроводящих цепей, а также общеизвестные методы, которые применяются при планировании и управлении производственными и экономическими системами.
Итоговые результаты	Рекомендации по производственно-сбытовой стратегии и тактике компании: что производить, в каком объёме, на какие рынки и в какие сроки. Какие могут быть выгоды.	Проекты систем, отвечающие целям логистики: нужный товар, в необходимом количестве, необходимого качества, в нужном месте, в нужное время и с минимальными затратами.

Выделим следующие аспекты взаимодействия маркетинга и логистики. Во-первых, маркетинг способствует созданию спроса, логистика удовлетворяет данный спрос. Во-вторых, маркетинг определяет участников процесса купли и продажи, а логистика – участников продвижения товаров на рынке сбыта. В-третьих, маркетинг, осуществляя максимальное удовлетворение при обслуживании клиентов, взаимодействует с логистикой также в области политики обслуживания клиентов, где логистика обеспечивает гибкий уровень обслуживания клиентов, установление стандартов обслуживания с учётом логистических затрат.

В экономической литературе анализ взаимодействия маркетинга и логистики основывается на традиционных понятиях маркетингового и логистического «микса».

Основным понятием, используемым в маркетинге, является совокупность четырёх «Р»:

- Product (продукт);
- Price (цена);
- Place (место);
- Promotion (реклама).

Каждый элемент 4р маркетинга должны рассматриваться и с точки зрения логистики, поскольку цена, продукт, место и продвижение – все зависит от эффективно налаженной системы логистики. Рассмотрим влияние логистики на каждый элемент 4Р в отдельности.

Продукт. На данный элемент логистика начинает влиять в самом начале его производства. В производстве логистика участвует в следующих процессах:

- доставка необходимых ресурсов на производство;
- транспортировка, складирование и хранение продукта;
- участвует в разработке упаковки, т.к. упаковка должна не только привлекательной для потребителя, но и отвечать требованиям сохранности товара, удобства его хранения.

Цена. На конечную цену товара оказывает существенное влияние стоимость складирования, транспортировки, доставки к производству сырья и прочие моменты, связанные с логистикой. Уровень компетентности организации логистики должен быть достаточно высок, чтобы стоимость товара оказалась

привлекательной для конечных потребителей.

Место. Маркетинг определяет место, а логистика обеспечивает доставку товара на указанное место. При определении места сбыта продукта необходимо учитывать его привлекательность с точки зрения маркетинга и степень затрат на их логистическое обслуживание, т.е. на доставку продукта и его хранение.

Реклама. Даже грамотно организованная рекламная компания может не достигнуть нужного результата, если во время не будет доставлена рекламная продукция, если торговые точки не будут обеспечены достаточным количеством товара, спрос на который должен возрасти в результате проведения рекламной компании. Поэтому логистика важна и на этапе продвижения товара.

Схема взаимодействия маркетингового и логистического миксов представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Схема взаимодействия логистики с маркетингом

Таким образом, взаимодействие отделов маркетинга и логистики сильно отражаются на деятельности предприятия в целом. Слаженность этих двух сфер непосредственно влияет на эффективность всей деятельности предприятия. Проблемы, которые могут возникать в процессе их взаимодействия, могут привести к финансовым потерям предприятия. Слаженность обмена информацией между маркетингом и логистикой становятся одной из главных задач, стоящих перед менеджментом предприятия. На наш взгляд, только успешное

их взаимодействие может привести к достижению главной экономической цели предприятия и решению поставленных задач.

Литература и примечания:

[1] Алексеев О.А. Субъектная составляющая микроинститутов трудовых и производственных отношений в решении проблем экономического развития // Инновационное развитие современной науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции: В 9 частях / Отв.ред. А.А. Сукиасян. – Уфа, 2014. – С. 7 – 9.

[2] Зенченко М.О. Основы логистики [Электронный ресурс]: учеб. пособие / В. И. Хабаров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013.URL: http://www.e-biblio.ru/book/bib/02_estestv_nauki/logistika/new/sg.htm (дата обращения: 01.06.16).

[3] Управление товарным ассортиментом и логистика в розничной торговле (некоторые аспекты зарубежного опыта и теории проблемы) / Б. Л. Просвиркин, А. Бекетов // Логистика. – 2013. – № 08. – С. 18-21.

[4] Трифилова, А.А. Маркетинговая логистика [Текст]: учебное пособие/ А.А. Трифилова, А.Н. Воронков; Нижегород. гос. архит.–строит. ун-т – Н. Новгород: ННГАСУ, – 2011.

© А.Ф. Сулейманова, 2016

*Т.М. Тулина,
асс.,
e-mail: tutasya@yandex.ru
ВоГУ,
г. Вологда*

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ И НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАЗРАБОТОК В ВУЗЕ.

Конституцией РФ гарантируются общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования. Исходя из этого, коммерциализация образования может осуществляться преимущественно в системе высшего образования, так как его бесплатное получение осуществляется на конкурсной основе[1].

В России понятие коммерциализация появилось после перехода к рыночным отношениям. Сегодня коммерциализация – это фундамент построения инновационного бизнеса, основанного на результатах научных исследований. Поэтому вузы должны также вливаться в процесс коммерциализации результатов своих НИОКР, а также образовательных программ и культурно – досуговой деятельности. Тем более, что политика государства связана с сокращением расходов на образование, в том числе на высшее образование, (табл. 1) и направлена на финансовую самостоятельность вузов.

Таблица 1 – Динамика расходов на образование по отношению к ВВП, % [4].

Годы	2010	2011	2012	2013	2014
Расходы:					
Образование в целом,	4,09	3,99	4,12	4,36	4,28
Высшее образование	0,82	0,74	0,75	0,77	0,73

Часто руководители образовательных учреждений под коммерциализацией понимают процесс поиска и привлечения дополнительных средств для своих целей или целей своего

образовательного учреждения – это неверное представление. Суть коммерциализации в построении «устройства для генерации денег».

В вузе, на наш взгляд, можно выделить следующие направления коммерциализации:

1. Коммерциализация технологий и научно – исследовательской деятельности;

2. Коммерциализация образовательных программ высшего образования, а также программ переподготовки и повышения квалификации для организаций;

3. Коммерциализация внеучебной деятельности.

Мы остановим свое внимание на первом направлении – *коммерциализация технологий, разработанных в вузе*. Это процесс, с помощью которого результаты НИОКР в вузе своевременно трансформируются в продукты и услуги на рынке. Цели и задачи трансфера и коммерциализации технологий в современных вузах не могут рассматриваться в отрыве от их основного предназначения, то есть от образовательной деятельности и выполнения научных исследований. Выполнение данного предназначения вуза сопровождается передачей знаний от преподавателя к студенту; публикацией результатов научных исследований или представлением этих результатов на научных конференциях; обменом информацией и её обсуждением между представителями профессионального сообщества. Таким образом, трансфер технологий является ключевым видом деятельности для вузов.

На современном этапе развития общества, основным фактором производства и достижения успеха становятся знания, поэтому вузы вовлекаются в процессы передачи получаемых ими новых знаний для извлечения экономических выгод. Передача и использованию знаний вузов, полезны как для них самих, так и для общества в целом. Всестороннее взаимодействие между вузами и реальным сектором экономики является важной составляющей инновационного развития всей страны.

С этой точки зрения для российских вузов задача построения эффективной системы трансфера и

коммерциализации технологий должна стоять в числе главных приоритетов их деятельности. Решение данной задачи требует использования соответствующих рыночным условиям подходов к управлению вузом, а также формирования новых элементов в культуре взаимоотношений в высшей школе при сохранении её традиций и дальнейшем укреплении и развитии связей между университетами и реальным сектором экономики.

Преимущества трансфера и коммерциализации технологий в вузах:

1) в условиях глобализации, когда основой экономики становятся знания, интеллектуальный потенциал, сосредоточенный в вузах, должен играть определяющую роль в экономическом росте и развитии. Наука стала непосредственной производительной силой – результаты научных исследований и новые знания все в большей степени включаются в практическое использование.

2) временной интервал от начальных стадий научных открытий новых явлений до их практического применения стремительно сокращается. В особенности, это касается базовых технологий 5-го и 6-го технологических укладов, среди которых микроэлектроника, информационные технологии, тонкая химия, биотехнологии, нанотехнологии [5].

3) наиболее активные в предпринимательском плане исследователи осознали для себя выгоду практической реализации получаемых результатов интеллектуальной деятельности, они осуществляют её в индивидуальном порядке зачастую без должного урегулирования спорных моментов в части принадлежности прав на эти результаты. Между тем субъекты экономического сообщества, финансирующие научные исследования, заинтересованы в грамотном и качественном управлении интеллектуальной собственностью – своевременном выявлении объектов интеллектуальной собственности, имеющих коммерческую значимость, оформлении прав на них с целью возможности эффективной реализации и при возникновении необходимости их защиты. Поэтому для предотвращения и урегулирования конфликтных ситуаций между работниками, работодателем, бизнесом и государством требуется создание и поддержание условий, при

которых четко и однозначно в соответствии с нормами действующего законодательства распределяются права на результаты интеллектуальной (научно-технической) деятельности.

4) в условиях недостаточном финансировании научных исследований со стороны государства и общества, формирование и управление интеллектуальной собственностью становится важнейшим инструментом поддержания, обновления и расширения материально-технической базы вузов.

5) для вузов, в условиях сокращения финансирования сферы высшего образования, коммерциализация интеллектуальной собственности является возможностью дополнительного заработка. Также финансово-экономическая деятельность вуза является критерием эффективности его деятельности. Например, нормативно-правовые документы Минобрнауки РФ, устанавливающие критерии оценки эффективности деятельности вузов содержат пункт «Доля доходов вуза от НИОКР в общем доходе вуза»[2].

Чтобы реализовать процесс коммерциализации технологий, необходимо на базе вуза создать центр трансфера и коммерциализации технологий.

Основное предназначение данного центра должно быть – организационно-методическая поддержка и оказание необходимых консультационной услуг в сфере трансфера и коммерциализации технологий:

- научно-педагогическим коллективам вуза и их отдельным членам;
- администрации университета или института;
- компаниям, желающим использовать в коммерческих целях технологии, разрабатываемые в вузе;
- частным предпринимателям, осуществляющим деятельность в технологической сфере;
- общественности и органам власти.

В число видов деятельности по оказанию услуг центром трансфера и коммерциализации технологий должно входить:

- информационное и консультационное обеспечение субъектов-участников процессов передачи и коммерциализации технологий;

– подготовка содержания договоров о проведении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в части требований, относящихся к правам на результаты интеллектуальной (научно-технической) деятельности;

– анализ вновь получаемых результатов научно-технической деятельности с позиций необходимости и выбора способов оформления их правовой охраны с учетом стадии разработки и коммерческого потенциала;

– организационные мероприятия по подготовке и проведению переговоров относительно оформления, соблюдения и реализации прав интеллектуальной собственности вуза, включая вопросы лицензирования этих прав;

– участие в проведении переговоров на предмет соблюдения режимов конфиденциальности в отношении результатов научно-технической деятельности, получаемых при выполнении НИР и ОКТР, а также в урегулировании вопросов, связанных с распределением и закреплением возникающих в ходе этих работ интеллектуальных прав;

– подготовка лицензионных соглашений на право использования охраняемых результатов интеллектуальной деятельности в соответствии с нормами законодательства;

– реклама научно-исследовательского потенциала вуза, а также опыта, достижений и возможностей его сотрудников, представление результатов исследований и разработок, а также новых технологий, созданных на их основе[5].

От работы данного центра должны выигрывать все стороны отношений.

Не смотря на то, что положительные последствия сокращения финансирования вузов со стороны государства и процесса коммерциализации образования не являются очевидными, описанные выше направления делают ее более привлекательной, тем более что реальных альтернатив в условиях кризиса в экономике России у вузов не существует.

Литература и примечания:

[1] Конституция Российской Федерации: по состоянию на 2015г.-Эксмо, 2015.-32с.

[2] Нормативно-правовые документы Минобрнауки РФ, устанавливающие критерии оценки эффективности деятельности вузов. [Электронный ресурс]. URL: <http://uup.samgtu.ru> (дата последнего обращения 19.04.16)

[3] Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата последнего обращения 6.04.16)

[4] Официальный сайт Федерального казначейства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.roskazna.ru/ / www.roskazna.ru/konsolidirovannogo-byudzheta-rf/](http://www.roskazna.ru/) (дата обращения 13.04.2016г.).

[5] Трансфер и коммерциализация технологий в высших учебных заведениях: Методические рекомендации. СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2008. 86 с.

© Т.М. Тулина, 2016

*А.М. Хаджидурдыева,
студент 3 курса
напр. «Экономика»,
e-mail: aina140495@mail.ru,
науч. рук.: В.С. Германова,
к.э.н., доц.,
СпГАУ,
г. Ставрополь*

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В соответствии с нормативно-правовой базой регламентирующей ведение бухгалтерского учета в России, под бухгалтерской отчетностью понимается консолидированная информация о величине имущества предприятия, а так же об уровне и результатах его финансово-хозяйственной деятельности. Основой для составления бухгалтерской отчетности служит учетно-первичная документация предприятия, в которой отражаются все хозяйственные операции произошедшие за определенный период времени [2].

На сегодняшний день, в общей системе информации формирующейся на предприятии, отчетность – наиболее значительный инструмент, позволяющий проводить мероприятия по управлению организацией. С помощью бухгалтерской отчетности можно провести оценку деятельности предприятия, выявить его наиболее слабые стороны, а также на ее основе провести формирование стратегического плана на краткосрочный и долгосрочный периоды., поэтому формируемая отчетность должна обладать высоким уровнем достоверности.

На сегодняшний день существует два вида искажения бухгалтерской отчетности:

– преднамеренное искажение бухгалтерской отчетности, данное искажение происходит умышленно работниками организации.

– непреднамеренное искажение бухгалтерской отчетности.

В существующем законодательстве имеется еще одного рода искажение, которое так же в какой-то степени относится к непреднамеренным искажениям. Данное искажение носит название «события после отчетной даты» [1].

Также возникающие ошибки при формировании бухгалтерской отчетности могут быть разделены на две категории:

- ошибки, возникающие непосредственно при ведении операции учетного характера, то есть их возникновение в отчетности обусловлено их наличием в первично-учетных регистрах.

- ошибки возникающие непосредственно в момент формирования бухгалтерской отчетности.

Основными причинами возникновения ошибок являются следующие:

- при применении программных комплексов, работники финансовых отделов в большинстве случаев не проводят проверку арифметических ошибок;

- в учете не находят отражения операции по зачету авансовых платежей контрагентов;

- не проведение инвентаризации, перед составлением отчетности;

- неверное отражение величины имеющих у предприятия обязательств по кредитам и займам;

- ошибки, возникающие вследствие некорректной работы программного обеспечения, в этом случае необходимо применять только те программные продукты, которые успешно прошли апробацию на предприятиях с аналогичным видом деятельности;

- ошибки возникающие вследствие некорректного заполнения первично-ученой документации [2].

Для формирования достоверных данных отчетного периода необходимо помимо внесения исправлений, в пояснительной записке к годовой отчетности отразить информацию о видах и способах исправленных ошибок предыдущих периодов, то есть показать каким образом внесенные изменения повлияли на данные отчетного периода.

В случае невозможности определения вида ошибки и способа ее устранения, в пояснительной записке работниками финансового отдела должна быть сделана соответствующая запись.

На сегодняшний день существует три наиболее действенных способа устранения данного вида ошибок:

- исправление ошибок отчетного года – ошибки найденные в процессе формирования отчетности должны быть отражены в тот временной период, в который они были допущены

- внесение исправлений в первично-учетные документы относящиеся непосредственно к формированию финансового результата (РКО, ПКО, банковские выписки и т. д.) запрещено.

В учетных регистрах ошибки могут исправлены, к примеру корректурным методом, способом дополнительных бухгалтерских записей или же методом «красного сторно» [2].

Для формирования мнения о достоверности или недостоверности бухгалтерской отчетности применяется два способа определения значений уровня существенности:

- устанавливается единый показатель уровня существенности для базового показателя или показателей;

- устанавливаются несколько значений уровня существенности – для каждого базового показателя выбирается относительная величина существенности в виде конкретного процента или процентного ряда.

Первый подход предполагает выбор в качестве базового показателя одного показателя, для которого устанавливается определенный процент предельно допустимой ошибки.

Второй подход, который предполагает использование системы базовых показателей, для каждого из которых устанавливается свой уровень существенности, является более предпочтительным, но при одном условии: это должны быть показатели, существенные для различных групп пользователей, и должны быть определены обоснованные, аргументированные и формализованные критерии расчета уровня существенности [2].

Установление достоверности требует достаточного убедительного обоснования для сформированного мнения. Если

аргументы, доказывающие достоверность или недостоверность, найдены, то их можно четко сформулировать. Следовательно, либо проблема установления уровня допустимой ошибки (границы достоверности) принципиально разрешима на уровне общих критериев и ее решение может быть аргументированно формализовано, либо эта проблема принципиально неразрешима и профессиональное суждение здесь не поможет [3].

В заключении хотелось бы отметить, что на сегодняшний день в РФ уровень достоверности бухгалтерской информации напрямую зависит от устанавливаемых правом требований к порядку составления и содержанию финансовой отчетности. Иными словами, контроль отводит бухгалтеру роль исполнителя законов, распоряжений, постановлений, писем и инструкций и сводит к минимуму вероятность использования им своего профессионального мнения.

Литература и примечания:

[1] Дзюба С.А. Корпоративная отчетность: в поисках качественного источника данных [Текст] / Дзюба С.А. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 2. – С. 66-75.

[2] Диркова Е.Ю. Годовая бухгалтерская отчетность [Текст]: достоверность, конфиденциальность, дивиденды / Е.Ю. Диркова // Налоговая политика и практика. – 2011. – № 3 (99). – С. 38-45.

[3] Карзаева Н.Н. Обеспечение достоверности показателей бухгалтерской отчетности [Текст] / Н.Н. Карзаева // Бухгалтерский учет. – 2011. – № 12. – С. 16-20.

© А.М. Хаджидурдыева, В.С. Германова, 2016

*А.М. Хаджидурдыева,
студент 3 курса
напр. «Экономика»,
e-mail: aina140495@mail.ru,
науч. рук.: А.В. Фролов,
к.э.н., доц.,
СтГАУ,
г. Ставрополь*

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА И ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье 7 Федерального закона о развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, в рамках государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, обозначены меры по поддержке малого и среднего предпринимательства, в число которых входят специальные налоговые режимы [1].

В соответствии с установленными особенностями нормативно-правового регулирования упрощенного порядка налогообложения для субъектов малого предпринимательства в Налоговый Кодекс РФ введены главы 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (Единый сельскохозяйственный налог)» (далее ЕСХН), 26.2 «Упрощенная система налогообложения» (далее УСН), 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» (далее ЕНВД) и 26.5 «Патентная система налогообложения» (далее ПСН) [1]. С появлением такого набора специальных налоговых режимов перед субъектами малого предпринимательства появились проблемы их выбора и применения.

Рассмотрим основные проблемы выбора и применения специальных налоговых режимов субъектами малого предпринимательства, обсуждаемые учеными.

М.В. Кравченко и А.Ф. Мялкина считают основной проблемой применения ЕСХН «ориентацию системы

налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей на выполнение не регулирующей и стимулирующей, а фискальной функции, реализация которой не позволяет в полной мере осуществлять инвестирование финансовых потоков в сельскохозяйственную отрасль в целях стимулирования ее развития» [1].

О.В. Рахматуллина полагает, что наиболее актуальная проблема выбора УСН, – это вопрос определения «входных» критериев, которые дают право применять УСН. Она также считает, что выявление скрытых дефектов в правовом регулировании УСН окажет положительное влияние на решение данной проблемы.

По мнению П.В. Смекалова и М.О. Нефедкина, одна из проблем применения УСН - это использование кассового метода учета доходов: «с одной стороны при кассовом методе учитываются только фактические доходы, с другой – на основании п. 1 ст. 346.17 НК РФ в них входят полученные авансы, несмотря на то, что до отгрузки товаров (оказания услуг, выполнения работ) они, по сути, не являются доходами и могут быть возвращены» [10].

М.В. Кравченко и А.Ф. Мялкина указывают на проблему применения ПСН, которая заключается в том, что ПСН регулирует отдельные виды деятельности. Это означает, что если индивидуальный предприниматель ведет несколько видов деятельности, ему будет необходимо приобретать несколько патентов. А за каждый патент необходимо платить. Из чего следует, что чем больше видов деятельности осуществляет предприниматель, тем больше ему придется платить за патенты [3].

В.А. Водопьянова отмечает проблему НДС при применении специальных налоговых режимов. Организации и индивидуальные предприниматели, которые применяют специальные налоговые режимы и не являются плательщиками НДС, не имеют возможности предоставить партнерам по бизнесу налоговый вычет по НДС. Из этого следует, что налогоплательщик НДС, который приобретает товар (услугу, работу) у налогоплательщика находящегося на УСН, ЕНВД

уплачивает НДС не только за себя, но и всех кто стоял за ним в производственно-сбытовой системе [3].

Выше перечисленное многообразие проблем выбора и применения специальных налоговых режимов субъектами малого предпринимательства не ограничивается. Так, остановимся на проблемах взаимодействия специальных налоговых режимов и бухгалтерского учета. Федеральный закон о бухгалтерском учете предоставляет возможность индивидуальным предпринимателям не вести бухгалтерский учет при условии, если они ведут налоговый учет объектов налогообложения, в число которых входят доходы, доходы и расходы, физические показатели. Остальные субъекты малого предпринимательства могут применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской отчетности [1].

Следствием взаимодействия бухгалтерского и налогового учета при применении субъектами малого предпринимательства специальных налоговых режимов ЕСХН и УСН (объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов») являются две проблемы:

- применение кассового метода признания доходов и расходов. Чаще всего для бухгалтерского учета выбирают метод начисления и переход на применение кассового метода вызывает определенные затруднения ;

- закрытый поименный перечень расходов, учитываемый для целей налогового учета, отличается от расходов, предназначенных для отражения в бухгалтерском учете. Здесь возникает проблема с построением счетов аналитического учета (субконто) по счетам учета затрат.

Упрощение процесса формирования информации в учетной системе субъектов малого предпринимательства ограничивает управленческие функции. Появляется систематический недостаток в достоверной и релевантной информации, обеспечивающей процесс принятия управленческих решений [2].

Таким образом, при выборе и применении специальных налоговых режимов необходимо помнить о следующих проблемах:

- во-первых, проблема фискальной направленности информации, формируемой в системе учета субъектов малого предпринимательства, которая не позволяет в полной мере обеспечить процесс принятия управленческих решений;
- во-вторых, проблема постоянного контроля показателей-ограничителей применения специальных налоговых режимов;
- в-третьих, проблема вмененного налогового бремени по НДС;
- в-четвертых, проблема совмещения бухгалтерского и налогового учета, в части метода признания доходов и расходов, классификации расходов и учета физических показателей.

Литература и примечания:

[1] Зубко Е.И., Коваленко О.А. Построение системы счетов аналитического учета по учету затрат (расходов) для субъектов малого предпринимательства // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2013. – № 3. – С. 191–197.

[2] Бурдюгова О.М. О развитии малого и среднего предпринимательства в России и состоянии инфраструктуры его поддержки В книге: Актуальные аспекты развития современного общества. Волгоград, 2014. – С. 214–228.

[3] Рахматуллина О.В. Финансово-правовое регулирование упрощенной системы налогообложения в Российской Федерации: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.14 – административное право, финансовое право, информационное – М., 2013. – 28 с. – Библиогр.: с. 27–28.

© А.М. Хаджидурдыева, А.В. Фролов, 2016

Чан Хоанг Вьет,
студент,
e-mail: timis-viet2013@yandex.ru,
науч. рук.: **А.Ш. Галимова,**
к.э.н., доц.,
ИНЭФБ БашГУ,
г. Уфа

СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях роль стратегического поведения, которое позволяет хозяйствующим субъектам, выживать в условиях конкурентной борьбы, сильно возросло. Таким образом, на современном этапе достаточно важным является организация такого управления малым предприятием, которое позволяло бы ему легко адаптироваться к быстроменяющимся условиям окружающей среды.

На практике не существует универсальной для всех предприятий стратегии управления, так как процесс выработки стратегии для каждой компании уникален. Однако, существует ряд основополагающих моментов, позволяющих говорить о некоторых обобщенных принципах организации подобного управления.

Актуальность разработки стратегии развития для малых предприятий обусловлена тем, что знание основных аспектов стратегического управления позволяет более эффективно и рационально управлять предприятием и его деятельностью.

Стратегия представляет собой определенную комбинацию, состоящую из запланированных действий и быстрых решений по адаптации фирмы к новым возможностям получения конкурентных преимуществ и новым угрозам ослабления ее конкурентных позиций [1, с.13].

Описанное выше понятие стратегии применимо к любой сфере деятельности хозяйствующих субъектов.

Стратегия представляет собой, модель, которая интегрирует основные цели организации, ее политику и действия в некое единое целое [2, с.148].

Можно отметить, что стратегия это не только представление о поведении предприятия по отношению к конкурентам или противникам, но и планы, затрагивающие более фундаментальные аспекты природы организации.

Таким образом, опираясь на вышеизложенное, можно охарактеризовать стратегию организации, как средство достижения поставленных целей.

Основными факторами, формирующими стратегию малого предприятия, выступают:

- политические, гражданские и прочие регулирующие нормы;
- уровень конкуренции и привлекательность отрасли;
- угрозы и возможности рынка;
- конкурентные возможности, сильные и слабые стороны организации;
- ценности компании [11, с.24].

Таким образом, технология разработки стратегии малого предприятия состоит из следующих основных элементов:

- идея, цель деятельности;
- количество и качество объекта деятельности;
- затраты и ресурсы деятельности;
- место деятельности;
- время;
- исполнители;
- эффект от деятельности.

Стратегические цели по своей структуре представляют собой объединение планируемых результатов деятельности предприятия по отношению к внешней среды и собственных процессов функционирования.

В процесс формулирования цели необходимо учитывать сильные стороны образовательного учреждения, а также его возможности по преодолению слабых сторон и возможных угроз.

Процесс разработки стратегической цели малого предприятия можно представить как совокупность следующих основных этапов:

- формулировка миссии;
- сопоставление целей;

– формирование стратегических целей.

Формулировка миссии малого предприятия должна основываться на стратегических задачах, стоящих перед предприятием малого бизнеса. В качестве наиболее общих стратегических задач малых предприятий можно назвать следующие:

- использование всех имеющихся возможностей развития;
- преодоление угроз;
- решение основных проблем деятельности малого предприятия;
- реализация сильных сторон малого предприятия.

Этап сопоставления целей реализуется посредством выявления соответствия целей наиболее значимых субъектов целеполагания (потребителей, работников, общества) следующим основным критериям:

- иерархичности;
- достижимости;
- гибкости;
- измеримости;
- совместимости;
- эффективности;
- реализуемости.

На этапе формирования стратегических целей происходит формирование целей по трем основным направлениям:

- цели по отношению к потребителям, конкурентам и целям;
- внутренние цели организации;
- цели системы (минимум неопределенности и максимум стабильности).

При проведении оценки разработанной стратегии должен учитываться комплекс индикаторов, отражающих состояние внутренней и внешней среды, а также деловая репутация предприятия.

Литература и примечания:

[1] Алиев, В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): Учебное пособие / В.С. Алиев. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 352 с.

[2] Алиев, В.С. Практикум по бизнес-планированию с использованием программы Project Expert: Учебное пособие / В.С. Алиев. – М.: Форум, ИНФРА-М, 2014. – 288 с.

[3] Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. – М.: Форум, 2013. – 256 с.

[4] Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. – М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2015. – 224 с.

[5] Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 192 с.

© Чан Хоанг Вьет, 2016

Чан Хоанг Вьет,
студент,
e-mail: timis-viet2013@yandex.ru,
науч. рук.: А.Ш. Галимова,
к.э.н., доц.,
ИНЭФБ БашГУ,
г. Уфа

ОБЗОР ОСНОВНЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Осуществление выбора стратегии развития всегда производится на основании определенных критериев, степень важности которых определяется руководством фирмы. Следует также отметить, что вся совокупность стратегий развития малых предприятий представляет собой модификацию незначительного числа базовых стратегий.

Базовая стратегия развития представляет собой понятие, характеризующее преимущества компании перед конкурентами и сферу проявления данных преимуществ [3, с. 58].

В деятельности малых предприятий можно выделить четыре основных вида базовых стратегий:

– ограниченного роста, предполагающая постановку целей по принципу «от достигнутого в выше». Данная стратегия, на практике, наиболее часто используется малыми предприятиями, которые достаточно прочно укрепились в своих сферах деятельности;

– стратегия роста, предполагающая обеспечение развития фирмы по динамично меняющейся технологии. В рамках данной стратегии можно выделить ряд подстратегий, в частности, стратегию диверсифицированного роста, стратегию интегрированного роста, а также стратегию концентрированного роста;

– стратегия сокращения, предполагающая уменьшение доли рынка малого предприятия, обусловленное меняющимися условиями. В рамках данной стратегии осуществляется ликвидация, реорганизации и переориентация малых предприятий;

– комбинированная стратегия, сочетающая в себе элементы трех предыдущих стратегий.

При выборе той или иной стратегии развития малого предприятия необходимым условием выступает ее соответствие потенциалу бизнеса.

Реализация новой стратегии на предприятии начинается с проведения ряда изменений, которые составляют основу реализации стратегии.

Реализация на малом предприятии новой стратегии развития связана с тремя основными уровнями изменений:

- полной реорганизации;
- радикальных изменений;
- умеренных корректировок.

Внедрение всех перечисленных выше изменений должно производиться поэтапно, в частности, в данном процессе можно выделить следующие основные этапы:

– побуждение и давление, в частности, руководство малого предприятия должно осознавать, что возникновение изменений происходит под воздействием внешних (перемен в экономике, рост конкуренции, появление новых нормативно – регулирующих актов и пр.) и внутренних (повышение уровня затрат, текучести кадров, снижении производительности труда и пр.) факторов.

– посредничество и переориентация внимания руководства на внутренние проблемы;

– осознание и анализ проблем;

– выработка нового решения и плана действий по его выполнению;

– выявление скрытых трудностей посредством проведения эксперимента;

– согласие и подкрепление.

При необходимости нивелирования или устранения сопротивлений изменениям руководством малых предприятий могут использоваться следующие основные методы [3, с. 44]:

– открытый обмен информацией и обсуждение идей;

– привлечение к процессу принятия решения сотрудников компании;

– организация дополнительного обучения и разработка

средств, повышающих эффективность адаптации сотрудников к изменениям;

- моральное и материальное стимулирование;
- маневрирование, предполагающее составление четкого графика мероприятий и предоставление выборочной информации сотрудникам;
- постепенное преобразование;
- принуждение сотрудников к изменениям.

Таким образом, опираясь на вышеизложенное можно отметить, что выбор стратегии развития малого предприятия позволяет осуществить оценку позиции данной компании на рынке, определить ее стратегические цели и задачи, альтернативные варианты решения имеющихся проблем и пр.

Параллельно с формированием общей (корпоративной) стратегии проводится работа по формированию функциональных и поддерживающих стратегий.

На выбор той или иной стратегии развития малого предприятия оказывают влияние достаточно большое число факторов, основными из которых выступают:

- ценности компании и ее руководства;
- цели, стоящие перед компанией;
- состояние внешней среды компании;
- риски, на которые готово идти руководство компании при реализации выбранной стратегии;
- фактор времени;
- наличие или отсутствие опыта применения прошлых стратегий.

Реализация стратегии развития компании зависит от того, насколько эффективно будут произведены стратегические изменения, главными из которых являются изменения в организационной культуре и структуре предприятия.

Литература и примечания:

- [1] Зайцев, Л.Г. Стратегический менеджмент: Учебник / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. – М.: Магистр, 2013. – 528 с.
- [2] Зуб, А.Т. Стратегический менеджмент: Учебник для бакалавров / А.Т. Зуб. – М.: Юрайт, 2015. – 375 с.
- [3] Парахина, В.Н. Стратегический менеджмент.:

Учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. – М.: КноРус, 2015. – 496 с.

[4] Пирс, П. Д. Стратегический менеджмент / Д. Пирс П, Р. Робинсон; Пер. с англ. Е. Милютин. – СПб.: Питер, 2013. – 560 с.

[5] Романов, Е.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Е.В. Романов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 160 с.

© Чан Хоанг Вьет, 2016

Чан Хоанг Вьет,
студент,
e-mail: timis-viet2013@yandex.ru,
науч. рук.: А.Ш. Галимова,
к.э.н., доц.,
ИНЭФБ БашГУ,
г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Понятие риска отличается своей многогранностью, поэтому существует множество определений данного понятия. Рассмотрим основные из них ниже.

Согласно Б.Г. Максименко, риск определяется как возможная угроза не допущения прибыли или потери ресурсов в сравнении с планируемым уровнем .

Н.Л. Тэпман определяет риск как вероятность осуществления неблагоприятного события в процессе осуществления планов.

Н.Л. Тэпман считает предпринимательский риск объективной категорией, которая возникает в результате действия причин, отличающихся невозможностью предвидеть их заранее.

Сущность риска можно рассмотреть через выделение его основных элементов.

Главным элементом риска является присутствие возможности отклонения события от запланированного. Следует сказать, что данное отклонение может быть не только отрицательного характера, возможны и положительные отклонения.

Для более глубокого понимания сущности риска необходимо рассмотреть и его основные черты, которые заключаются в следующем:

– противоречивость риска. Данная черта может проявляться в различных аспектах, так как в последствия риска являются неоднозначными, они могут быть как

положительными, так и отрицательными;

- альтернативность предполагает наличие выбора из двух или более вариантов. Отсутствие возможности выбора делает невозможной рисковую ситуацию;

- неопределенность Само существование риска связано и зависит с состоянием неопределенности.

Для понимая сущности риска немаловажным является рассмотрении видов риска в зависимости от различных факторов.

В зависимости от источника возникновения риска можно выделить:

- внутренние риски, которые возникают во внутренней среде организации (кадровый риск, риск остановки и перебоев в работе оборудования и т.д.),

- внешние риски, которые возникают в связи со внешней средой организации (риск изменения в законодательстве, риск изменения в налоговой системе, стихийные бедствия и т.д.).

С точки зрения целесообразности риска можно выделить:

- оправданный риск;

- неоправданный риск.

По уровню опасности для предприятия выделяют:

- допустимый риск , при котором возникает угроза потери всей прибыли или ее части;

- критический предусматривает вероятность того, что организация понесет текущие убытки);

- катастрофический риск, при котром возможно полное банкротство предприятия.

Величину риску можно измерить в абсолютном и относительном выражении. В абсолютном выражении риск определяется величиной ожидаемого ущерба (потерь).

В относительном выражении риск определяется через отношении величины потерь с размером производства.

Все многообразие рисков можно разделить на две большие группы:

- чистые риски (природные, естественные, экологические, поолитические, транспортные, имущественные, производственные и торговые);

- спекулятивные риски (финансовые).

Чистые риски предусматривают вероятность получения отрицательного результата или вовсе его отсутствие (то есть нулевой результат). Спекулятивные риски выражают возможность получения различных результатов, как положительного, так и отрицательного. Далее охарактеризуем различные виды рисков в зависимости от основной причины их возникновения.

В экономической литературе выделяют следующие функции риска:

- инновационная функция реализуется через поиск нетрадиционных путей решения существующих перед предпринимателем проблем. Ведь именно инновационная деятельность, сопряженная с высоким уровнем риска, помогает многим предприятиям стать конкурентоспособными.

- регулятивная функция может выступать в двух формах: конструктивной и деструктивной. Конструктивная форма регулятивной функции проявляется в нетрадиционной деятельности предпринимателя для получения значимых результатов в своей деятельности, которая позволяет преодолеть косность и консерватизм. Конструктивная форма данной функции заключается в том, что несмотря на то, что способность идти на риск является одним из путей успешной деятельности, она может привести к авантюризму, что делает риск фактором дестабилизации.

- защитная функция проявляется в том, что предпринимателям нужна социальная защита, правовые и экономические гарантии, которые стимулируют оправданный риск.

- аналитическая функция связана с наличием ситуации выбора из нескольких вариантов решений. В связи с этим перед принятием решения предприниматель анализирует все вероятные альтернативы и выбирает из них наиболее рентабельные и наименее рискованные.

Изучая функции предпринимательского риска можно сделать заключение о том, что несмотря на то, что риск является источником возможного ущерба и потерь, он также может быть фактором получения прибыли.

Литература и примечания:

[1] Станиславчик, Е.Н. Бизнес-план: Управление инвестиционными проектами / Е.Н. Станиславчик. – М.: Ось-89, 2014. – 128 с.

[2] Стрекалова, Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Н.Д. Стрекалова. – СПб.: Питер, 2015. – 352 с.

[3] Васина А.А. Дойти до точки безубыточности [Электронный ресурс] А.А. Васина – Электронная статья – 2014. – режим доступа: www.cfin.ru/finanalysis/math/break_even_point.shtml?printversion

© Чан Хоанг Вьет, 2016

*С.М. Шиленко,
магистрант 1 курса
напр. «Менеджмент»,
e-mail: shilenko@yandex.ru,
науч. рук.: Б.А. Тхориков,
к.э.н., доц.,
НИУ БелГУ,
г. Белгород*

INSTAGRAM КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ КАНАЛ «ВИРУСНОГО МАРКЕТИНГА» В ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРОВ

Стремительный рост информационных и коммуникационных технологий создает условия для формирования информационного общества. При этом развитие электронных услуг вносит серьезные качественные изменения в технологии продаж и продвижения товаров к конечному потребителю.

Теоретической и методологической основой для написания исследовательской работы явились принципы и методология маркетинга, теория массовой коммуникации, труды зарубежных и отечественных исследователей, профессиональные периодические издания, специализированные сайты в сети Интернет, маркетинговая практика различных предприятий.

В статье рассматриваются коммуникационные функции маркетинга, направленные на персонализацию воздействия на потребителя посредством использования социальных сетей, в частности площадки *instagram*, как современного эффективного канала в продвижении товаров.

Современное общество уже немислимо без информационных технологий, интернета, социальных сетей и все развивающихся и совершенствующихся коммуникационных технологий. Соответственно, поступательное развитие информационного общества в значительной степени оказывает влияние и на технологии продаж и продвижения товаров к конечному потребителю.

Под воздействием интернета и активной вовлеченности населения в работу социальных сетей меняются традиционные маркетинговые технологии продвижения товаров и услуг.

При этом, возросшая конкуренция, изменение ожиданий клиентов в области качества предоставляемых им услуг, потребности компаний в эффективном управлении информацией привели к появлению новой тенденции в маркетинге – персонализации, предполагающей отказ от теряющих эффективность технологий массового воздействия на потребителя в пользу осуществления индивидуального подхода к нему. Залог успешного ведения бизнеса в условиях тотальной информатизации общества и бурного развития электронной коммерции – это знание своего потребителя. [1]

Один из приемов маркетинга, который получает широкое распространение в интернете – это «вирусный маркетинг». Социальные сети очень восприимчивы к «вирусному маркетингу» и именно здесь обеспечивается самый результативный эффект от его применения. Приемы вирусного маркетинга использовались и столетие назад. Его суть в том, что клиенты или пользователи по собственной инициативе начинают активно рекламировать и рекомендовать товар своим знакомым.

Методы вирусного маркетинга в социальных сетях для продвижения своих идей и продуктов умело используют представители как крупного, так и мелкого бизнеса.

Стратегия такого сетевого вируса в интернете проста и очень эффективна – так повлиять на человека, «заразить» идеей распространения этого товара, что он сам добровольно становится рекламоносителем и передает информацию большому количеству людей. Почти тот же принцип, по которому работает «сарафанное радио», но эффект гораздо значительнее и изначально идея должна быть не явной, скрытой рекламой, представляться в виде интересного сообщения или фото, видео-контента. Самая проблемная часть вирусного маркетинга состоит в необходимости создать такую идею и воплотить ее в доступной и привлекательной для пользователей форме.

Наиболее удобной и перспективной площадкой для

использования технологий вирусного маркетинга для продвижения бизнеса является социальная платформа Instagram.

Во-первых, популярность этой сети уверенно растет. При этом пользователи Instagram демонстрируют высокую вовлеченность во взаимодействие друг с другом и с брендами. Во-вторых, Instagram позволяет публиковать и потреблять визуальный контент, который воспринимается пользователями в десятки тысяч раз быстрее по сравнению с текстовым. Особенно ценно для молодежной аудитории то, что использовать Instagram возможно с помощью мобильных гаджетов. Получается чуть ли не идеальная социальная платформа для современного человека, живущего в бешеном темпе. В-третьих, в отличие от традиционных соцсетей, платформы для обмена визуальным контентом успешно генерируют немедленные конверсии. [2]

По данным Pew Research Center, 17 % от общего количества пользователей социальных сетей старше 18 лет ежедневно проверяют аккаунт в Instagram. Ядро аудитории этой социальной сети представляют молодые люди в возрасте от 18 до 29 лет. Речь идет о поколении миллениалов, которые часто принимают решения о покупке под влиянием социальных платформ. В гендерном разрезе в Инстаграм доминируют женщины. Пользователи Instagram очень активно используют эту сеть. 57 % владельцев проверяют аккаунт как минимум раз в день, а 35 % делают это несколько раз в день. [2]

В 2015 году, согласно результатам исследования РБК «Российский рынок интернет-торговли детскими товарами 2015», в России насчитывается примерно 4 млн интернет-покупателей детских товаров в возрасте от 18 до 54 лет, проживающих в российских городах с численностью населения более 100 тыс. человек. [7]

В ходе исследования с 18 сентября по 4 октября 2015 года были опрошены 2389 интернет-потребителей в возрасте от 20 до 55 лет, совершающих покупки не реже 2 раз в год. На основании данных анализа интернет-потребителей можно сделать выводы, что интернет торговля растет опережающими темпами, но имеет ряд определенных тенденций следующего характера [7]:

– Китайские магазины все популярнее среди россиян.

– При этом внутренний российский рынок есотмегесе вступает в фазу консолидации.

– Растет доля тех потребителей, которые выбрали один интернет-магазин и остаются лояльны ему.

– Малоизвестным интернет-магазинам россияне не доверяют, в особенности – если там требуют предоплату. Более трети опрошенных хоть раз отказывались заранее оплачивать товар, почти половина из них – потому что не доверяли незнакомому ИМ.

– Самый популярный онлайн-ритейлер – OZON, в нем покупали что-нибудь за последний год 32% шоперов, а 20% респондентов назвали его «любимым».

– 3 года подряд популярность курьерской доставки падает, а почтовой и доставки в почтоматы – растет.

– Больше всего спонтанных покупок совершается в категориях одежда, детские товары, косметика.

ЗА ГОД УВЕЛИЧИЛАСЬ ДОЛЯ СОВЕРШАВШИХ ОНЛАЙН-ПОКУПКИ ЗА ГРАНИЦЕЙ (РОСТ ОБЕСПЕЧИЛИ КИТАЙСКИЕ ОНЛАЙН-МАГАЗИНЫ)



A3. В каких интернет-магазинах Вы покупали следующие категории товаров?

На каких сайтах Вы делали покупки за последние 12 месяцев?

ПОКУПАЛИ В РОССИИ

92% ⇨ 93%



База: Все выборы. N-2400 / 2400 / 2400 (2013 / 2014 / 2015)

© GFK | Исследование аудитории онлайн-покупателей в России | сентябрь-октябрь 2015

○ Значимо выше, чем 2014

○ Значимо ниже, чем 2014

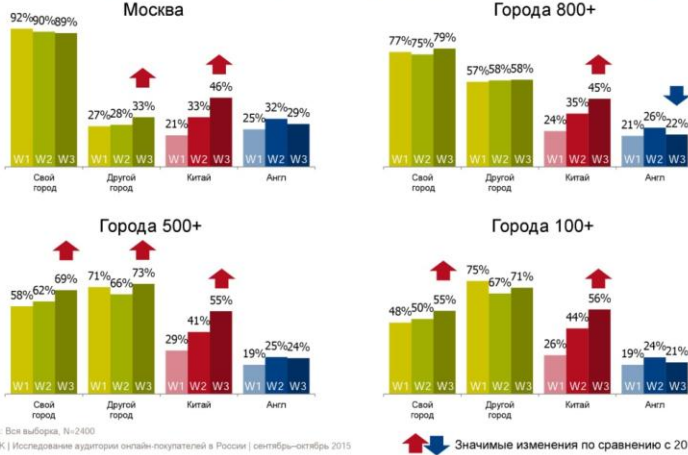
3

РОСТ ПОКУПОК В ЗАРУБЕЖНЫХ МАГАЗИНАХ В ОСНОВНОМ ПРИХОДИТСЯ НА КИТАЙСКИЙ СЕГМЕНТ



A3. В каких интернет-магазинах Вы покупали следующие категории товаров?

В каких интернет-магазинах покупали товары в разрезе на тип населенного пункта



ОСНОВНОЙ МОТИВ ПОКУПКИ ЗА РУБЕЖОМ, А НЕ В РОССИИ — БОЛЕЕ НИЗКАЯ СТОИМОСТЬ ТОВАРА



N19. Укажите основные причины, почему Вы решили купить товар в зарубежном, а не в российском интернет-магазине?



Почему купили товар за рубежом, а не в России?



© GRK | Исследование аудитории онлайн-покупателей в России | сентябрь-октябрь, 2015

6

МОТИВЫ ПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАМИ НЕ ИЗМЕНИЛИСЬ



WS: Распределите причины, по которым Вы пользуетесь российскими интернет-магазинами, по степени важности лично для Вас?

Почему пользуются российскими интернет-магазинами?



База: Все, кто совершал покупки в российских интернет-магазинах. (N=2213 / N=2228; W2 / W3)

© GFK | Исследование аудитории онлайн-покупателей в России | сентябрь–октябрь 2015

Значимо выше по сравнению с 2014 г.

7

Использованы данные исследования, проведённого методом онлайн-интервью (CAWI) на базе онлайн-панелей ГФК и партнеров. [7]

Учитывая стремительные темпы роста продаж в интернет-магазинах и все большую вовлеченность населения, для компаний становится насущным вопросом выработка маркетинговых стратегий, позволяющих не только привлекать новых клиентов, но самое главное сформировать их лояльность к определенному интернет-магазину.

Визуальные социальные платформы, включая Instagram, больше подходят для продажи товаров. Одежда, косметика, товары категории DIY и hand made, фотографии, декоративные изделия, – это те категории продуктов, которые можно продвигать в Instagram.

Таким образом, Instagram идеально подходит и для продвижения детских игрушек и конструкторов как эффективный канал «вирусного маркетинга», поскольку целевая аудитория – это молодые мамы, являющиеся активными пользователями социальных сетей.

Знание потребностей целевой аудитории, её размера и особенностей, объективная оценка ёмкости рынка – все это

позволяет эффективно продвигать товарную массу конечным потребителям через интернет–магазины. Поэтому современный инструментарий маркетинга должен расширять коммуникативные технологии воздействия на потребителя, внимательно подходить к выбору методов продвижения, и их применению на практике, с учётом специфики того или иного рыночного сегмента.

Взаимодействие с аудиторией через Instagram, позволяет привлекать новых клиентов, и является эффективным каналом в продвижении одежды, товаров hand made, предметов декора, детских игрушек и конструкторов. Оптимизация профиля, публикация ярких качественных и креативных фотографий товаров, отметка их хэштегами, а также использование инструментов таких инструментов маркетинга как конкурсы и скидки для клиентов, позволяют эффективно использовать технологии вирусного маркетинга по продвижению товаров в социальной сети Instagram.

Таким образом, развитие современных информационных технологий и Интернета усиливает и расширяет коммуникационные возможности маркетинга.

Литература и примечания:

[1] Т.А. Буренина. Персонализация маркетинга на базе интернет-технологий. Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством. (маркетинг) Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва – 2003

[2] Дмитрий Дементий. Как использовать Instagram для продвижения бизнеса: 13 практических советов – <http://texterra.ru/blog/kak-ispolzovat-instagram-dlya-prodvizheniya-biznesa-13-prakticheskikh-sovetov.html>

[3] Е.И. Макринова, С.Е. Трунова. Стратегия аутсорсинга в системе маркетинга // Terra Economicus, 2007. – Т. 5. – № 3-3. – С. 171-173.

[4] Е.В. Матузенко, С.И. Шиленко, Я.В. Костенко. Совершенствование информационного обеспечения коммерческой деятельности розничного торгового предприятия // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11-5. – С. 1118-

1123.

[5] С.И. Шиленко. Инструменты маркетингового аудита / Теория и практика инновационного развития кооперативного образования и науки: Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. – Белгород: Издательство БУКЭП, 2010. – С. 8-15.

[6] С.И. Шиленко. Направления повышения эффективности воздействия программ лояльности на целевую аудиторию / Образование, наука и современное общество: актуальные вопросы экономики и кооперации: Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов: в 5-ти частях. – Белгород: Издательство БУКЭП, 2013. – С. 6-13.

[7] Отраслевой ресурс Рынка Детских Товаров // <http://rdt-info.ru/2015120310402/detskie-tovary-v-tope-kategoriy-gde-bolshe-vsego-sovershaetsya-spontannyh-pokupok.html>

© С.М. Шиленко, 2016

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

П.Б. Волков,
e-mail: pbvolk@mail.ru,
ГГПИ,
г. Глазов

АСПЕКТНЫЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ ИНФОРМОМАНИИ ЧЕРЕЗ ПОНИМАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ МЫСЛЕЙ, ЧУВСТВ И ПОВЕДЕНИЯ

Необходимость говорить о влиянии информации, информационных потоков на людей, различных по возрасту, национальной и половой принадлежности, уровню образования, социальному статусу, в настоящее время актуально для психологии, психотерапии, социальной педагогики.

Поставленный, в свое время В. Шекспиром вопрос: быть или не быть? В современной интерпретации, относительно темы работы, прозвучит так: развитие и распространение информации – несет для общества проблему или положительно воздействует для индивидов?

Отвечая на вопрос, предпримем попытку расставить, возможно, не все, но, хотя бы, часть точек над «i».

Вполне очевидно, что после обработки статистических данных, проведенного некоего социологического исследования о влиянии средств массовой информации (основного источника распространения и направления информационных потоков) на индивидов, специалистами будет установлено, что большая часть опрошенных респондентов считает, что распространение информации, в целом, имеет отрицательные последствия для людей. Например, для детей и подростков, неконтролируемый информационный поток приводит к правовому нигилизму, асоциальному поведению. Для молодежи информация пагубно сказывается на взаимоотношениях между полами, коллегами по работе, учебе и т.п. Для лиц среднего и позднего возрастов распространение информации, неконтролируемое, например, государством, вызывает отторжение, поскольку среди информационных направлений существуют противоположные в

идеологическом аспекте, негативно оцениваемые людьми, строившими коммунизм.

Результаты других социальных исследований убедительно подтверждают, выдвинутое предположение, что информационные потоки имеют в своем арсенале неоспоримые плюсы. Дети и подростки получают возможность в рамках концепции развивающего обучения искать, выбирать, использовать в образовательных целях необходимую информацию. Наконец, для этого разрабатываются специальные образовательные сайты. Информация не менее полезна для учащейся и работающей молодежи. Молодые люди получают возможность, например, в интернете отыскать любую по характеру информацию с целью карьеры, получения льгот, консультаций и т.п. Люди, имеющие жизненный опыт, например, обращаются к средствам массовой информации, для удовлетворения потребности в общении, хотя и дистанционно, но, зато удобно и быстро.

Между двумя, противоположными результатами социологических исследований, вполне допустимо, будет существовать, так называемое нейтральное мнение о влиянии информации, информационных потоков на людей. Суть в том, что информация может нести в себе, как потенциальную угрозу для общества, так и благо для отдельных индивидов или группы людей.

Исследователями, следуя логике, выделены несколько уровней работы с информацией и ее осмыслением. На первом уровне индивидами выполняется поиск информации для удовлетворения потребности в информационном голоде. Среди форм просмотр телепередач, работа в интернете, прочтение периодических изданий и т.п.

На втором уровне индивиды получают опыт осмысления информационных материалов из средств массовой информации, например, применительно к процессу работы практического психолога, в частности, психолога-консультанта или психотерапевта. При работе предполагается активное использование профессиональных знаний и навыков, и их интеграция с вновь полученной информацией.

На третьем уровне индивидами проводятся самостоятельные исследования, имеющие практическое значение.

Наконец, последний уровень предполагает эмоционально-личностное осмысление содержания информации и всей проведенной работы, рефлексия нового опыта. Этот уровень является необходимым завершением работы по обработке информации, потому что информационные потоки имеют большой эмоциональный потенциал и могут противоречить ряду житейских психологических представлений о человеке, событиях, явлениях.

В данном аспекте, проблема изучения влияния информации, информационных потоков на людей стала одной из областей человеческих знаний, целью которых является понимание человеческих мыслей, чувств и поведения. Поэтому рассмотрение основных результатов социологических исследований является важной частью в работе специалистов различных сфер науки и практики: социологов, психологов, педагогов, медицинских работников, менеджеров и т.п. Взятое за основу специалистами один из выводов (положительное или отрицательное влияние оказывает распространение информации среди населения планеты) не может быть эффективным, если все будет сводиться лишь к формальной оценке. Результаты социологических исследований должны дополняться формированием навыков по их применению к объяснению и интерпретации поведения конкретных людей и групп, а также использования их в профессиональной деятельности. Именно формирование подобных умений и навыков в профессиональной деятельности является целью, например, профилактической или психотерапевтической работы проводимой с населением психологами и психологическими службами, активно потребляющих информацию.

В настоящее время в сфере образования происходит внедрение Федеральных государственных стандартов нового поколения, что, в свою очередь, предполагает использование новых подходов в обучении и воспитании, организационное переустройство учебного процесса, совершенствование методических принципов, рационализацию процесса обучения и

воспитания, позволяющих сделать приоритетным развитие личности обучающегося.

Одним из важных направлений в современном образовании является разработка и внедрение новых информационных компьютерных технологий, основным признаком которых можно считать степень адаптивности всех элементов педагогической системы, а именно: цели, содержания, методов, средств, форм организации познавательной деятельности учащихся, прогнозов соответствия результатов обучения требованиям программы. Информационные компьютерные технологии являются наиболее эффективными способами поиска, обработки информации и усвоения определенного учебного материала.

Однако, внедрение информационных компьютерных технологий в образовательный процесс, повлекло за собой целый ряд проблем. Например, для контроля и оценки уровня знаний школьников педагоги переключают внимание с осознания перечня учебных обязанностей школьников на качество их выполнения. Важно не только и не столько то, что школьник делает в информационном (образовательном) пространстве, сколько реальный учебный результат, а он в свою очередь определяется способностью постоянно совершенствовать знания, умения, навыки через процесс самообразования. Наиболее оптимальная форма получения информации для учащихся - это всемирная паутина Интернета. Именно, в неконтролируемом взрослыми, поисково-исследовательской деятельности ребенка в сети Интернет, возникают противоречия, влекущие за собой и их успешное разрешение, и глубокие психологические драмы.

Детям старшего дошкольного и младшего школьного возраста при освоении информационно-компьютерных технологий приятно и, в соответствии с возрастными особенностями полезно развивать наглядно-образное мышление, обучаясь на компьютере. Ребенок в сети Интернет оказывается в богатой стимулами среде. В этом случае возможно развитие всех качеств личности, прогресс в развитии учебных умений и навыков, развитие способности установить дистанционно эмоциональный контакт, развивать дружеские

привязанности и прочее. Информация как фактор способствует установлению эмоциональных связей ребенка с окружающей его социальной средой, виртуально сближает с миром взрослых и сверстников, вызывает стимулы для психического и социального развития.

Интересно, что подростки и старшеклассники, проявляя заинтересованность и удовлетворение потребности в получении информации, используют мобильные средства связи и информационные каналы, для выражения протеста. Протеста против педагогики назидания, которая отводит учащемуся роль пассивного субъекта, настроения, желания, стремления которого абсолютно не учитываются. Школьник, в такой образовательной системе, превращен в объект административно-педагогического воздействия, подчиненный целой системе запретов, наказов, проверок и перепроверок.

С другой стороны, какими бы (положительными или отрицательными) намерениями не были, длительное пребывание у монитора влечет физиологические нарушения: неблагоприятное влияние на органы слуха, зрения, расстройство деятельности сердца, печени, истощение и перенапряжение нервных клеток, приводит к ослаблению клеток нервной системы, которые не могут координировать работу различных систем организма. Отсюда возникают нарушения их деятельности.

Школьные психологи, родители выявляют проблему зависимости школьников от сети Интернет. Непродолжительное время, проведенное школьниками без современных информационных средств (компьютеров, ноутбуков, планшетников и т.п.) приводит к психологической дисгармонии. Дети и подростки начинают нервничать, терять работоспособность.

Зависимость от информации вызывает функциональные расстройства сердечно - сосудистой системы; оказывает вредное влияние на зрительный и вестибулярный анализаторы, снижает рефлекторную деятельность, что часто становится причиной несчастных случаев и самоубийств среди детей и подростков.

Таким образом, рассмотрев проблему информомании через понимание человеческих мыслей, чувств и поведения с

использованием аспектного подхода, нами предпринята попытка ответа на вопрос: информомания – несет для общества проблему или положительно воздействует для индивидов?

© П.Б.. Волков 2016

*Р.А. Макажанов,
e-mail: makazhanov94@mail.ru,
ТГПУ имени С.Айни,
г. Душанбе, Таджикистан*

МЕТАФИЗИКА ПРОВИНЦИАЛЬНОГО БЫТИЯ: МЕТОДОЛОГИЯ ПРОБЛЕМЫ

Постоянно идущий и возобновляющийся в современном обществе процесс социализации детерминирует внешнее разнообразие индивидуальных идей, взглядов, убеждений, отражающих ту внутреннюю содержательную целостность, которую социолог назвал бы институализацией российской провинциальной жизни, а социальный философ – метафизикой провинциального бытия [1].

Метафизика провинциального бытия является теоретико-методологической попыткой выявить то базисное, что присутствует в социальной жизни провинции, и определить имманентные и универсальные причины экономических, политических, этнических, духовных начал, открывающихся в процессах и явлениях российской провинциальной жизни.

Подобная теоретико-методологическая попытка может осуществляться в двух видах. Первый вид метафизики провинциального бытия представляет мир российской провинции как самовосприятие сознания, которому соответствует внутренний духовно-эмоциональный мир провинциального жителя, открываемый рефлексией. Этот вид метафизики провинциального бытия ориентируется не на реальности провинциального сообщества, а на то, как живущие в провинции воспринимают самих себя в сознании. Они находятся в ситуации внутреннего взгляда на жизнь провинции, а этот внутренний взгляд можно получить только извне, с внешней точки зрения, т.е. с точки зрения содержания социокультурной жизни провинциального сообщества.

Второй вид метафизики провинциального бытия связан не с тем, как человек открывает реальность провинциальной жизни, а основывается на его внутреннем самовосприятии в рефлексии. Реальность провинциального бытия

непосредственно открывается как внутренняя духовная жизнь человека из провинции, и вместе с тем она необходимо выходит за пределы его внутреннего мира, изнутри соединяя его в конечном итоге с тем, что является всеобщим единством и основой всего социального бытия провинции [2].

Метафизика провинциального бытия выступает в виде предельного, когнитивного, постоянно возобновляемого вопроса: «что такое – мир провинции, конечность провинциального бытия, уединение провинциальной жизни?» Метафизика как таковая есть основополагающее событие в провинциальном бытии. Ее содержание раскрывают понятия, в которых живущий в провинции человек представляет себе нечто *общее* в жизни местного сообщества, то нечто *универсальное*, что многие явления и события провинциальной жизни имеют между собой.

В таком случае метафизика провинциального бытия предстает как социальная философия провинции, учение о понимании *сущности* провинциальной жизни, поскольку даже в области сугубо материальных явлений провинциальной жизни, прежде всего в области экономики, эмпиризм не может обходиться без метафизических начал, т.е. без абстрактных понятий. Понятия метафизики провинциального бытия как мыслительные формы, отражающие содержание совокупности многообразных проявлений социального бытия провинции, суть способы соединения разных видов онтологического сущего [3].

Таким образом, метафизикой провинциальной жизни называется вид философского знания, имеющий предметом *конкретное сущее*, т.е. социокультурное бытие российской провинции. Понятия метафизики провинциального бытия оказываются предельными понятиями в том смысле, что они заключают в себе по сути философский вопрос о предмете в целом – о социальном бытии провинции и одновременно детерминируют этим всеобщим вопросом образ жизни и стиль мышления самого жителя российской провинции.

Но термину «метафизика провинциального бытия» придается не только традиционный смысл рационально-логического учения о провинциальном бытии и его познании, но и интуитивно-жизненный смысл в духе постнеклассического

экзистенциального философствования. Метафизика провинциального бытия возможна не как совокупность понятий, а как, с одной стороны, **акт** фиксирования онтологических эквивалентностей социальной жизни, а с другой стороны, **символика** субъективного духовного опыта. За конечным социокультурным явлением или событием российской провинциальной жизни скрыто то **универсальное**, что, дает знаки о себе, о целых социальных мирах, о судьбе человека [4].

Тогда задача не в том, чтобы раскрыть теоретическое содержание предельных понятий метафизики провинциального бытия – «мир провинции, конечность провинциального бытия, уединение провинциальной жизни», а затем, наряду с этим, создать еще и соответствующее социокультурное настроение – **«дух российской провинции»**. Наоборот, нужно сначала дать метафизическим вопросам бытия возникнуть из некоего основного настроения провинциальной жизни и попытаться научно оправдать их самостоятельность и недвусмысленность.

Литература и примечания:

[1] Воробьев, В.П. Формирование исторической идентичности российской молодежи в процессе социализации: ключевые проблемы / В.П. Воробьев // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2014. – №1. – С. 129.

[2] Тугаров, А.Б. Русский провинциал: возвращение к национальной традиции / А.Б. Тугаров // Земство. Архив провинциальной истории России. – 1994. – № 1. – С. 98-99.

[3] Тугаров, А.Б. Журнал «Земство» как отражение метафизики русской провинциальной жизни / А.Б. Тугаров // Полис. – 1995. – № 2. – С. 187.

[4] Тугаров, А.Б. Философский смысл российской провинциальной жизни / А.Б. Тугаров // Вестник Пензенского отделения Российского философского общества, №3: сб. науч. ст. – М.: РФО, Пенза: ПГУ. 2013. – С. 43.

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

М.В. Датская,
студент 2 курса
напр. «Филология»,
e-mail: *mai4onok_datskaya@mail.ru,*
науч. рук: *Н.А. Стародубцева,*
к.филол.н.,
ВолГУ,
г. Волгоград

СПОСОБЫ ВЫРАЖЕНИЯ СЛОВООБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ИНТЕНСИФИКАЦИИ В РЕЧИ ДИАЛЕКТОНОСИТЕЛЕЙ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Речь диалектоносителей очень яркая и своеобразная. Специфичность её заключается в повышенной экспрессивизации, которая достигается различными компонентами. В их число входит интенсивность. Шарль Балли определял данное явление как «все различия, сводящиеся к категориям количества, величины, ценности, силы и т.п., вне зависимости от того, идет ли речь о конкретных представлениях или об абстрактных идеях» [1]. Проявление интенсивности происходит на разных уровнях языка с помощью различных средств [2, 4, 5, 6 и др.]. В данной статье рассматриваются способы словообразовательной интенсификации.

Интенсивность в речи диалектоносителей достигается благодаря использованию различного рода префиксов и суффиксов. Однако есть некоторые различия в их употреблении. Следует начать с наиболее распространённого словообразовательного способа – префиксации. В качестве её выражения используются:

– Глагольный префикс *на-* с семантикой «интенсивно совершить действие, названное мотивирующим глаголом» / «накопиться в определенном количестве с помощью действия, названного мотивирующим глаголом» [3]: *Бабушка старая у нас была, она **наделаит** творау, а мы приносим малако* (Парамонова А.В.). ***Напопуть**, и цэлый день так борц там,*

*картошка – фсё была уарячие да самава вечиру (Макаров В.А); И сколька картошки **насодишь**. Абмеряли и налох тои (Бочарова О.М.); И винтилями, и самалофкай – столька рыбы! Ана сковараду **нажарить**, фтарую **нажарить** (Черноусова В.В.).*

– Глагольный префикс *по-* со значением многократного, поочередного действия, распространенного на все или многие объекты и совершенное всеми или многими субъектами [3] наиболее распространён: *Ауа. раненый он был, пришел, на больницам **паездил**, **паездил** – и фсё. Пауаняли, пауаняли яво – и последний рас. Идем аттели, пучку взяли сена тиятам. Тията были маленькие, **пателились** каровы, а он даунал и атабрал. (Бочарова О.М.) У нас такой возраст был – фсе пачти **пабрасали** (Артеменко А.Я).*

– Встречается также употребление приставки *не/ни-* с прилагательными в значении «отсутствие или противоположность признака, названного мотивирующим словом» [2]: *«Ну... хутор считай поубивает, да. Природа была ...эта **ниобыкновенная**. Сейчас эту природу зауубили (Лысенко П.А.) И вот он даёт такии, у нево эти, симяна, и када, знает, яво убираться, и хлеб был уорький, ийсть **нивазможна** была хлеб (Иванова Д.В); Павесила ему вядёрки, вот такие, **нибальшые**, и он пашол (Артеменко А.Я).*

– Единично в проанализированном материале окказиональное употребление в рассказе Парьевой Надежды Тимофеевны приставки *раз-* со значением предмета «в высшей степени обладающего признаками того, что названо мотивирующим словом» [3], присоединённая к наречию *сильно*: *Цвели **сильна-разсильна**, а вышни нет.*

Проанализированный материал позволил зафиксировать среди данных средств явление полипрефиксации, возникающее при употреблении приставки *по-* в значении «действие, названное мотивирующим глаголом, совершённое с незначительной интенсивностью, иногда постепенно» [3], а также в вышеуказанном значении, в сочетании с перечисленными и некоторыми другими приставками: *Замуш **ададдавать** нечим былО. Патом энтих всех **пааддавали**, а миня у матири с бапка. Иконы кое-кто забрал, дамой **пазабрали***

(Бочарова О.М.). *В те года все **повысохло**. Молодых **понасажали*** (Парьева Н.Т.). *[...] а дид умэр, я всэ еҫо и куртэ **пораздвала**, и плаци, и плац у менэ е, и осиннее пальто есть, и зимнее пальто есть, фсэ есть [...]*Мы дитей фсех, какие ещё чё было нас-то, **панадели**, сидим, ждём [...]можыт, и нас забярут» (Ключкина Е.Т.). *И тут как фсе, чё жэз, жэңцины, фсе **пофскричались**, дети **поскричались** ...* (Калачева Н. М.).

Менее распространена в качестве способа выражения интенсивности суффиксация. Единично употребление таких суффиксов прилагательных, как, например, *-уц-* в значении усиленной степени качества [3]: *Да, **ҫаршочки**. Ну и **чуууны** **большущие*** (Скворцова К.П.); *-енн-* в значении чрезмерной степени качества [3]: *А **улубина** **страшэнная*** (Скворцова К.П.); а также *-оват-* в значении «обладающий в смягченной, уменьшенной степени качеством, названным мотивирующим словом» [3]: *Были, но ани **тяжылаватые** были* (Артеменко А.Я.).

Словообразовательные средства выполняют в речи диалектоносителей главную функцию интенсивности – усиление воздействия высказывания на слушателя, путём увеличения или уменьшения количественного признака в определённых ситуациях.

Основная дифференцируется на две частные функции:

1. Эмоционально-оценочную: *Ани были **тудяҫи** **нивазможныи*** (Иванова Д.В.);

2. Эмфатическую: *Ему **притулица** неуде былО, как рас тиф хадил, и померли мать, и атец, и банка, фсе **папомерли**, а он астался адин* (Бочарова О.М.).

Таким образом, для диалектоносителей Волгоградской области характерно использование таких способов выражения словообразовательной интенсификации, как префиксы (*на-*, *по-*, *раз-*, *не-/ни-*), суффиксы, единично употребленные в речи (*-уц-*, *-енн-*) либо обозначающие уменьшенную степень качества (*-оват-*), а также явление полипрефиксации (*по-* в соединении с другими приставками). Данные способы выполняют в речи функцию воздействия на слушателя, дифференцированную на более частные – эмоционально-оценочную и эмфатическую.

Литература и примечания:

[1] Балли Ш. Французская стилистика / Ш. Балли. – М.: Изд-во иностр. лит., 1961. – 395 с.

[2] Бельская, Е.В. Интенсивность как категория лексикологии (на материале говоров Среднего Приобья) [Текст]: дис. на соиск. учен. степ. канд. филол. наук. – Томск, 2001. – 270 с.

[3] Русская грамматика: в 2 т. / гл. ред. Н.Ю. Шведова. – Т. 1. – М.: Наука, 1980. – 784 с.

[4] Меликян, В.Ю. Категория оценочности, эмоциональности, интенсивности и экспрессивности: толкование и характер взаимодействия / В.Ю. Микелян. – Современный русский язык: актуальные вопросы теории и методики преподавания / Отв. ред. В.Ю. Микелян. – Ростов н/Д.: Дониздат, 2012. – С.66 – 77.

[5] Родионова, С.Е. Семантика интенсивности и её выражение в современном русском языке / Родионова С.Е. – Проблемы функциональной грамматики: Полевые структуры. / Отв. ред. А.В. Бондарко, С.А. Шубик. – СПб.: Наука, 2005. – С.150 – 168.

[6] Туранский, И.И. Семантическая категория интенсивности в английском языке / И.И. Туранский. – М.: «Высшая школа», 1990. – 173 с.

© *М.В. Датская, 2016*

*Ж.В. Сухова,
магистрант 1 курса,
напр. «Педагогическое образование»,
e-mail: zhannasuhova92@mail.ru,
МГПИ им. М.Е. Евсевьева,
г. Саранск*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОРТФОЛИО НА УРОКАХ ЛИТЕРАТУРЫ

В настоящее время неотъемлемой частью учебного процесса практически по всем школьным дисциплинам, охватывающей весь период обучения, стала технология портфолио.

Термин «portfolio» в 70-е годы прошлого века был заимствован педагогикой из бизнеса и политики. Широко используются выражения «портфель инвестиций», «портфель акций», «министерский портфель» и т. д. С начала 90-х гг. в русской речи слово «портфолио» стало означать набор фотографий манекенщицы или папка эскизов дизайнера, на основании которых работодатель оценивает претендента на место. Самое общее определение портфолио – это серия работ одного автора, объединенных общей темой.

Идея создания и использования портфолио в сфере образования возникла в середине 80-х годов в Соединенных Штатах Америки. Далее, после Америки и Канады данная идея становится все более популярной в Европе и Японии. Уже в начале XXI в. идея портфолио получает широкое распространение и реальное практическое применение в России.

В настоящее время в педагогическом аспекте портфолио понимается как: «коллекция работ учащегося, всесторонне демонстрирующая не только его учебные результаты, но и усилия, приложенные к их достижению; выставка учебных достижений учащегося по данному предмету (или нескольким предметам) за данный период обучения (четверть, полугодие, год)» [2, с. 110].

Технология учебного портфолио предполагает:

– смещение акцента с того, что учащийся не знает и не

умеет, на то, что он знает и умеет по данной теме и данному предмету;

- интеграцию количественной и качественной оценок;
- перенос педагогического удара с оценки на самооценку;
- основной смысл портфолио: «Показать все, на что ты способен».

Таким образом, эта технология отвечает целям, задачам личностно-ориентированного обучения и делает портфолио рабочим инструментом, позволяющим эффективно контролировать, планировать и оценивать собственные образовательные достижения.

Выделяют следующие функции портфолио:

- диагностическая (фиксирует изменение и рост знаний учащихся за определенный период времени);
- целеполагания (поддерживает учебные цели ученика);
- содержательная (раскрывает весь спектр выполняемых учеником работ);
- развивающая (обеспечивает непрерывность процесса обучения от года к году);
- мотивационная (поощряет результаты деятельности учащихся, преподавателей и родителей);
- рейтинговая (позволяет определить количественные и качественные индивидуальные достижения ученика) [1, с. 253].

Исходя из этого, портфолио трактуется шире, чем просто папка ученических работ; это заранее спланированная и специально организованная индивидуальная подборка материалов и документов, которая демонстрирует усилия, динамику и достижения ученика в различных областях: учебной, творческой, социальной, коммуникативной.

В зависимости от целей создания портфолио бывают разных типов: Первый тип портфолио – это «папка достижений», направленная на повышение собственной значимости ученика, и отражающая его успехи;

Второй тип – рефлексивное портфолио, раскрывающее динамику личностного развития ученика, помогающее отследить результативность его деятельности, как в количественном, так и качественном плане;

Третий тип портфолио – проблемно-исследовательский, связанный с написанием реферата, научной работы, подготовкой к выступлению на конференции;

Четвертый тип портфолио – тематический, создаваемый в процессе изучения какой-либо большой темы, раздела, учебного курса [3, с. 25].

С точки зрения качественного оценивания достижений учащихся наиболее действенными являются «комплексные» модели портфолио, так как они выполняют не только накопительную функцию, но и отражают динамику развития учащегося вне прямого сравнения с достижениями других учеников, демонстрируют стиль учения, свойственный учащемуся, помогают проводить рефлексию собственной учебной работы, служат формой самооценки результатов работы учащегося.

Примерная структура (набор рубрик) портфолио для оценки индивидуального прогресса обучающегося по предмету «Литература» может быть таким: «автопортрет»; «монолог по теории»; «мои исследования»; «гlossарий»; «мое творчество»; «стена гласности»; «мои достижения»; «оценка портфолио»; «рефлексия». Название разделов, конечно, необходимо обсудить с учащимися, внести коррективы и затем утвердить на выполнение. Перед учащимися необходимо поставить задачи заполнения портфолио по предмету в течение всего учебного года. Портфолио заполняется учеником самостоятельно, выполняется в отдельной папке с титульным листом и содержанием.

В разделе «Автопортрет» ученик может представить себя различными способами. Это может быть сочинение, эссе, фотография с комментариями, запись «анкетных» данных и прочее.

В разделе «Гlossарий» необходимо представить основные термины изучаемого курса (25–35 терминов) с их определениями или раскрытием их сущности.

В разделе «Монолог по теории» ученик представляет доклады, рефераты, сообщения.

В разделе «Мое творчество» ученик представляет изготовленные дидактические материалы к уроку:

компьютерные презентации, кроссворды, ребусы, иллюстрации, наглядные пособия, сочинения и эссе, отчеты о посещении музеев и прослушанных экскурсиях, отзыв о книге или кинофильме;

В разделе «Мои исследования» ученик представляет проведенных самостоятельно наблюдений над выбранными текстами художественной литературы или научной литературы.

В разделе «Стена гласности» ученик может представить свои пожелания, рекомендации преподавателю по организации занятий, портфолио и т. д.

В разделе «Мои достижения» ученик отмечает участие в различных олимпиадах, конференциях, диспутах, конкурсах, круглых столах и пр. по литературе.

В разделе «Рефлексия» проводит анализ того, что он узнал нового, чему научился, что хотел бы изучить дополнительно, что оказалось полезным, что удивило, что вызвало отторжение, что вызвало затруднения и т. д.

Таким образом, внедрение портфолио в практику школы рассматривается как одно из важнейших направлений её модернизации. Помимо этого портфолио становится одним из средств, которые обеспечивают «запуск» механизмов самообразования, самопознания и самоактуализации личности, что является одной из задач личностно-ориентированного обучения.

Литература и примечания:

[1] Загвоздкин В.К. Портфолио в учебном процессе // Вопросы образования. – 2004. – № 2. – С. 251–260.

[2] Новикова Т.Г. Использование портфолио в практике российской школе // Педагогическая техника. – 2006. – № 3. – С. 109–128.

[3] Фещенко Т.С. Портфолио в современной учебной деятельности // Русский язык в школе. – 2011. – № 3. – С. 23–28.

© Ж.В. Сухова, 2016

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Г.Ф. Ганиева,
магистрант 1 курса
напр. «Адвокатская и
правозащитная деятельность»,
e-mail: ganievagulnaz@mail.ru,
науч. рук.: **А.В. Васильев,**
к.п.н., доц.,
БашГУ,
г. Уфа

ПРАВО НА УБЕЖИЩЕ И ЕГО СООТНОШЕНИЕ С ИНСТИТУТОМ ВЫДАЧИ ПРЕСТУПНИКОВ

В соответствии со ст. 14 Всеобщей декларации прав человека, «каждый человек имеет право искать убежища от преследования в других странах и пользоваться этим убежищем»[1]. Одной из тенденции развития современного международного права заключается в том, что приоритетное значение приобретает защита прав человека. Одним из важнейших институтов такой защиты является право убежища. Войны, международные конфликты, привели к тому, что многие люди были вынуждены покинуть место их обычного проживания и искать убежище в других странах.

Прежде чем перейти к вопросу о соотношении права на убежище с институтом выдачи преступников, рассмотрим некоторые определения права убежища.

М.Д. Шаргородский определяет право убежища как право государства предоставить лицу, преследуемому в другом государстве за совершение преступления, право проживания на своей территории без привлечения его к уголовной ответственности»[4].

В учебнике «Международное право» под редакцией Ю.М. Колосова и В.И. Кузнецова, право политического убежища понимается как «предоставление государством какому-либо лицу или лицам возможности укрыться от преследования по политическим мотивам, которым они подвергались в стране

своего гражданства или обычного места жительства» [2].

Институтом международного права на сессии 1950 г. в Бате было принято следующее определение: «Убежище – защита, которую государство предоставляет на своей территории или в каком-либо другом месте, находящемся под контролем его органов, лицу, прибывающему в его поисках».

Н.А. Ушаков, определяет право убежища как «предоставление политическому эмигранту право безопасного проживания в иностранном государстве при гарантии ему демократических прав человека и основных свобод со стороны государства-убежища» [3].

Л.Н. Галенская считает, что право убежища должно предоставляться не только «преследуемым лицам», но и тем, «которые не подвергались и, возможно, не будут подвергаться никаким преследованиям, но политические взгляды, которых не позволяют им остаться у себя на родине» [6].

Выделим основные черты права убежища:

1) каждый человек имеет право искать убежища от преследования в других странах и пользоваться этим убежищем. Положение лиц, получивших убежище, должно являться без ущерба для суверенитета государств и принципов и целей Организации Объединенных Наций (далее – ООН) предметом заботы международного сообщества;

2) каждое государство имеет право предоставлять преследуемым лицам убежище на своей территории на основании государственного суверенитета;

3) государство само оценивает основания для предоставления убежища;

4) убежище не может быть предоставлено в случае преследования за совершение неполитического преступления или деяния, противоречащего целям и принципам ООН.

Немаловажными являются международно-правовые последствия предоставления государством убежища.

А.Р. Матерницкая и О.А. Чернова выделяют следующие международно-правовые последствия. Во-первых, после предоставления убежища государство обязано гарантировать лицу безопасность (т.е. его невыдачу) и основные права и свободы. Данное положение вытекает из ст. 63 Конституции

Российской Федерации, согласно которой в Российской Федерации не допускается выдача другим государствам лиц, преследуемых за политические убеждения, а также за действия (или бездействие), не признаваемые в Российской Федерации преступлением. Во-вторых, государство, предоставившее убежище, не должно позволять лицам, которые его получили, заниматься деятельностью, противоречащей целям и принципам ООН. В-третьих, государство, предоставившее лицу убежище, приобретает право оказания ему квазидипломатической защиты в случае нарушения прав этого лица за рубежом, помощь называется квазидипломатической, потому что, будучи схожей с дипломатической, оказывается не собственным гражданам [7].

Из данных положений можно сделать вывод о том, что с правом убежища тесно связан вопрос о выдаче лиц, совершавших преступление. Оба названных института имеют разные сферы своего регулятивного воздействия. Целью института выдачи преступников является борьба с международной преступностью, а институт права убежища направлен на обеспечение общепризнанных прав и свобод человека. Общим между двумя этими институтами является то, что они направлены на поддержание международного правопорядка в целом.

Подход к институту выдачи преступников исторически менялся. Так, Гуго Гроций утверждал, что «каждое государство обязано или выдать требуемого преступника или подвергнуть его наказанию. Установился обычай требовать выдачи только за нарушения, направленные против государственного строя, или же за особо тяжкие преступления. Если же государство, служащее убежищем для преступника, откажет в выдаче, то оно должно считаться соучастником в преступлении». Г. Гроций не признавал за преступником права убежища. Другие ученые не были столь радикальны и придерживались нейтральной позиции между правом убежища и выдачей (Блунчли, Руэ).

В начале XVIII в. между государствами стали заключаться договоры о выдаче политических преступников. В этот период появляется институт «права на убежище», что является достижением французских буржуазных революций.

Первое исключение политических преступников из числа

субъектов выдачи было юридически закреплено в Договоре между Францией и Бельгией в 1834 г. С тех пор это основание для отказа в выдаче стало общепризнанным. Лица, которые преследовались по политическим мотивам, предоставлялось право убежища.

Таким образом, по мнению И.В. Очкасова, институт убежища стал тесно связан с институтом выдачи преступников. По его мнению, право убежища всегда выступало сдерживающим механизмом в осуществлении института выдачи [8].

Но при этом существуют пробелы в применении данного института. Так, до сих пор нет точного определения политического преступления. Нет единого подхода к решению этих вопросов ни в теории, ни на практике. А также не существует единого критерия для определения преступлений политического характера.

Как отмечает И.В. Очкасов, предоставление политического убежища является внутренней компетенцией каждого государства. В связи с этим определение характера преступления также входит в компетенцию государства, на территории которого находится преступник. Каждое государство правомочно решать эту проблему самостоятельно, таким образом, по-своему интерпретируя данное понятие и его характер. Договорная практика государств по этому вопросу развивается по пути закрепления указанного положения [8].

Так, в соответствии с Европейской конвенцией о выдаче 1957 года Договаривающиеся Стороны приняли на себя обязательства выдавать друг другу лиц, в отношении которых компетентные органы запрашивающей Стороны осуществляют судопроизводство в связи с каким-либо преступлением или которые разыскиваются указанными органами для приведения в исполнение приговора или постановления об аресте. В то же время в ст. 3 Европейской конвенции о выдаче преступников предусматривается, что выдача не производится, если правонарушение, в связи с которым предъявлено требование о выдаче, рассматривается запрашиваемой стороной как политическое правонарушение или как деяние, смежное с таковым. То же самое правило применяется в том случае, если

запрашиваемая сторона имеет серьезное основание считать, что требование о выдаче предъявлено с целью преследования или наказания какого-либо лица по соображениям расы, религии, национальности или политических убеждений [5].

Подводя итог, можно сделать следующий вывод, право убежища действительно является сдерживающим механизмом по отношению к институту выдачи преступников. В выдаче может быть отказано, когда требуемым к выдаче лицом совершено преступление политического характера. Данное исключение из правил, тесно связано с предоставлением права политического убежища. Как отмечает О'Коннелл, если бы выдача преступников применялась ко всем преступлениям, то концепция политического убежища не имела бы никакого значения. Но при этом до сих пор нет точно определения, что является политическим преступлением, его критерии, в каких случаях лицо, совершило политические преступления и не может быть выдано. Эти вопросы на сегодняшний день остаются актуальными, и требует дальнейшего решения.

Литература и примечания:

[1] Всеобщая декларация прав человека: принята Генеральной Ассамблеей ООН 10.12.1948г.// Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: <http://base.consultant.ru/>(Датаобращения 12.06.16) – Ст.14.

[2] Колосов Ю.М., Кузнецов В.И. Международное право, международные отношения: Учебник. – М.: Мирс, 2014. – 234 с.

[3] Ушаков Н.А. Международное право: Учебник. – М.: Юрист, 2015. – 304 с.

[4] Шаргородский М.Д. Уголовный закон. – М.: Юрид. изд-во МЮ СССР, 1948. –311 с.

[5] Валеев Р.М. Выдача преступников в современном международном праве (некоторые вопросы теории и практики). – Казань, 1976. –126 с.

[6] Галенская Л.Н. Право убежища. Международно-правовые вопросы. – М.: Междунар. отношения, 1968. – 128 с.

[7] Материницкая А.Р., Чернрва О.А. Право убежища, его формы и связь с институтом выдачи преступников // Ученые заметки ТОГУ. – 2014. – № 4. – С. 307-311

[8] Очкасов И.В. «Права убежища», как сдерживающий принцип в осуществлении экстрадиции в международных отношениях // Актуальные проблемы российского права. – 2009. – № 3. – С. 484-494.

© Г.Ф. Ганиева, 2016

*Е.Н. Худайбердин,
студент 2 курса
напр. «Агрономия»,
e-mail: hydaiberdin1993@mail.ru,
науч. рук.: Н.К. Бикташева,
к.б.н., доц.
КАУ им. С. Сейфуллина,
г. Астана, Казахстан*

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ДОГОВОРА КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ В РОССИИ

Договор коммерческой концессии – новый для нашего гражданского права. В современной правовой системе России термин коммерческая концессия встречается только один раз, в 54 главе Гражданского кодекса РФ (ГК РФ). Речь идет о возмездном приобретении одним предпринимателем (пользователем) у другого предпринимателя, со сложившейся, хорошо известной потребителям деловой репутацией (правообладателя), права на использование принадлежащих ему средств индивидуализации производимых товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг, а также охраняемой коммерческой информации (ноу-хау) о технологии соответствующего производства и об оказании консультационной и иной организационной помощи с тем, чтобы товары и услуги пользователя выступали на рынке в таком же виде, как и аналогичные товары и услуги правообладателя [1].

Развитие коммерческой концессии – свидетельствует о переходе сложившихся экономических отношений на более высокий уровень, а также следствие усиления конкуренции на рынке товаров и услуг. Эксперты рассматривают коммерческую концессию как одну из наиболее прогрессивных форм развития бизнеса. При низком уровне собственных капиталовложений правообладатель получает расширение сети своего предприятия и новые рынки сбыта, а также распространение и признание продукции, работ и услуг, выпускаемых под его товарным знаком или знаком обслуживания. В свою очередь, пользователь

по договору коммерческой концессии получает возможность использовать уже известный широкому кругу потребителей товарный знак, имя и репутацию правообладателя, его специализированные знания и опыт, а также налаженные каналы закупок и сбыта. Пользователь получает экономию на «стартовых» затратах и поддержку правообладателя, что значительно повышает выживаемость пользователя в конкурентной борьбе [2].

Договор коммерческой концессии в России не получает широкого применения, хотя потенциальные возможности внедрения его достаточно широки. Для распространения данного вида экономических отношений необходимо предпринять ряд действий, которые приведут к развитию данного вида экономических отношений среди отечественных предпринимателей.

Во-первых, создавать сети учебных и консультационных центров, которые приведут к расширению познаний правообладателя в области права и экономики, что позволит предпринимателям выступать организаторами и работать по договору коммерческой концессии в качестве пользователя.

Во-вторых, должно быть уважение к интеллектуальной собственности и соблюдаться действующее законодательство. Должно быть применено экономическое и правовое воздействие, которые сделают неэффективным несанкционированное использование чужой интеллектуальной собственности.

В-третьих, упрощение системы получения кредитов для создания стартового капитала, потому что основной проблемой российских потенциальных пользователей по договору коммерческой концессии является нехватка первоначальных средств для покупки комплекса интеллектуальных прав и оборудования торгового помещения. Также существуют проблемы в поиске самих средств так как при получении кредита необходимо предоставить убедительный бизнес-план.

В-четвертых, очень важно создать систему налоговых льгот для предпринимателей, выступающих в качестве пользователя по договору коммерческой концессии особенно на начальных этапах развития.

В-пятых, должна быть разработана специальная правительственная программа поддержки малого предпринимательства в этой области.

В-шестых, необходимо создать условия для реальной конкуренции предпринимателей, осуществляющих свою деятельность по договору коммерческой концессии и систем с традиционно сложившимися механизмами реализации товаров.

В-седьмых, создать условия и закрепить самостоятельность предпринимателей, выступающих в качестве пользователей.

В-восьмых, необходимо привлекать иностранные инвестиции именно они способны обеспечить трансферт из-за границы в Россию передовых технологий, оборудования и «ноу-хау», обновление на этой основе производственного аппарата, возрождение и рост промышленного производства. Иностранные инвестиции служат дополнительным источником капиталовложений в производство продукции и услуг, разработку технологии, передовых методов управления. Иностранная инвестиция – вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в Российской Федерации в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте Российской Федерации), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации [3]. Они стимулируют развитие производства, создают новые рабочие места, приносят новые технику и технологию, привлекают квалифицированных специалистов, способствуют повышению качества продукции, ее конкурентоспособность. Даже создание собственных передовых технологий в ряде стран начиналось с освоения технологий, принесенных иностранными инвесторами.

Рассмотрим подробнее механизм привлечения иностранных инвестиций с помощью договора коммерческой

концессии. Главным является создание законодательной базы для производства товаров и услуг из российского сырья по иностранным технологиям и организации распространения этих технологий в РФ [4]. Законодательные акты должны быть удобны для применения участниками договора коммерческой концессии. Предоставляемая, иностранными правообладателями технология должна полностью реализовываться из российского сырья, используя данную технологию, наши рабочие будут приобретать определенный опыт и знания в этой области, которые потом могут применять уже вне данного предприятия. Это приведет к совершенствованию технического уровня и расширению масштабов производства, повышению конкурентоспособности с целью выхода на внешний рынок. Внедрение новой зарубежной технологии в виде лицензии и «ноу-хау», приобретение нового импортного оборудования, привлечение зарубежного опыта управления с целью повышения качества продукции и совершенствование методов выхода на рынок, расширение выпуска тех видов продукции, в которых нуждается рынок, существенно отразится на экономике страны. Привлечение материальных ресурсов из-за рубежа требуется и для внедрения собственных технических разработок, использование которых сдерживается из-за отсутствия необходимого оборудования.

С этой целью для участников данных экономических систем имеет смысл ввести льготный режим налогообложения. Для иностранных инвесторов следует максимально снижать все барьеры и ограничения. Но вместе с тем на российских предпринимателей будет возложена большая ответственность за то, чтобы производимая ими продукция соответствовала качеству иностранных товаров и услуг. Правообладатель будет контролировать этот процесс всевозможными средствами и способами, малейшее нарушение или отклонение может привести к расторжению договора коммерческой концессии.

Таким образом, данный вид экономических отношений будет развиваться, несмотря на наличие определенных проблем, но на это уйдет не мало времени. В России есть перспективы и условия для развития производства по договору коммерческой концессии.

Литература и примечания:

[1] Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 N 14-ФЗ – Часть 2.

[2] Черничкина Г.Н. О предмете договора коммерческой концессии // Современное право. 2003. №8. С. 8.

[3] Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

[4] Непомнящий Е.Г. Инвестиционное проектирование. – Таганрог: ТРТУ, 2007.

© *Е.Н. Худайбердин, 2016*

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Х.Г. Габарова,
аспирант,
e-mail: gbantik@bk.ru,
ЧГПУ,
г. Грозный

РОЛЬ РОДИТЕЛЕЙ В ПЕРИОД В АДАПТАЦИИ РЕБЕНКА

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы адаптации детей к детскому саду. Также рассмотрим проблемы адаптации, какую роль играют родители в жизни ребенка в период адаптации.

Ключевые слова: адаптация, семья, ребенок, проблемы адаптации, детский сад, воспитатель.

Адаптация – это приспособление организма и личности к новой обстановке, а для ребенка дошкольное учреждение, несомненно, является новым, еще неизвестным пространством, с новым окружением и новыми отношениями. Адаптация включает широкий спектр индивидуальных реакций, характер которых зависит от психофизиологических и личностных особенностей ребенка, от сложившихся семейных отношений, от условий пребывания в дошкольном учреждении. Поэтому темпы адаптации у разных детей будут различны.

В начале посещения детского сада адаптационный стресс изменяет реактивность – защитные силы организма. Ребенок начинает часто болеть острыми респираторными заболеваниями, бронхитами, инфекциями. К тому же период адаптации к дошкольному учреждению может совпадать с кризисом трех лет, что невольно взваливает на плечи ребенка еще один тяжелый груз, надрывая его психику.

В первые недели пребывания в детском саду детям необходимо чувствовать постоянную помощь и заботу педагога, его готовность защитить, приласкать, успокоить. Чем скорее ребенок почувствует доверие к воспитателям, установит с ними контакт, тем спокойнее он перенесет перемены в своей жизни, разлуку с домом [1].

Необходимое условие успешной адаптации – согласованность действий родителей и воспитателей, сближение подходов к индивидуальным особенностям ребенка в семье и в детском саду. Значительные трудности в адаптации могут испытывать дети, посещавшие ранее детский сад, но не регулярно. Следовательно, мы можем сделать вывод, что общение детей – необходимый элемент подготовки к школе, а обеспечить наибольшую возможность его реализации может в первую очередь детский сад.

Общая задача педагогов и семьи – помочь ребенку по возможности безболезненно войти в жизнь детского сада. Важна позиция, которую займет семья в период подготовки ребенка к детскому саду, в первые дни пребывания там. На формирование этой позиции должны повлиять заведующая детским садом, психолог, медицинский персонал и, конечно, воспитатели группы, в которую ребенка предстоит отдать [3]. Необходимо обеспечить поэтапный, постепенный переход ребенка из семьи в дошкольное учреждение. Стоит за несколько дней до поступления в садик познакомить с ним ребенка: показать игровую комнату, спальню, игрушки, продемонстрировать, как удобно мыть руки, сидеть за детским столиком, лазать по шведской стенке и т.д. Это «первое свидание» непременно должно быть окрашено теплым, участливым вниманием к новичку, уверенностью в его положительных качествах, умениях и знаниях и в том, что он со всеми новыми заботами непременно справится, и будет чувствовать себя в садике как дома.

Родителям необходимо проявлять живой интерес к успехам малыша, новым друзьями, заданиям, которые он выполняет, и трудностям, которые у него возникают, поощрять малыша в его успехах и помогать в адаптации. Однако не надо слишком назойливо расспрашивать его о том, что происходило, когда мама забирает малыша из детского сада – он вспомнит и расскажет сам, когда отдохнет. Ребенок может соскучиться и по родителям – поэтому маме не следует, приведя его домой, сразу же бросаться к выполнению домашних дел. Надо позволить малышу посидеть на коленях у взрослого, расслабиться от прикосновений. Он может нуждаться в спокойной прогулке со

взрослым, расслабляющей музыке.

Наиболее распространенный источник напряжения в период адаптации – это публичность, большого количества чужих людей вокруг. Поэтому присутствие хорошо, если после дня в детском саду ребенок имеет возможность уединиться, побыть в отдельной комнате, за ширмой, в кукольном уголке и т.д.

Другой источник напряжения – повышенные требования к произвольной регуляции поведения, сдерживанию себя. В этом плане бывает полезным для разрядки предоставлять ребенку возможность «побеситься» дома. Рекомендуется побольше играть с малышом в подвижные эмоциональные игры. Если не разрядить напряжение, которое возникает у ребенка, чувствующего себя в саду скованно, напряженно, то оно может стать причиной невротических расстройств.

Наблюдая за малышом, взрослый почувствует, какие именно занятия после детского сада помогают ему расслабиться, сбросить напряжение: игры с братом, прогулка с мамой, общение с домашними животными или активные игры во дворе. Проблемы адаптации со стороны семьи.

– Беспокойное невротическое состояние матери неблагоприятно влияет на адаптацию.

– Конфликты в семье, невротизирующие детей.

– Необщительность родителей.

– Неполная семья – мать и сын. Мальчики, невротически зависимые от матери, не обладающие необходимой психологической защитой со стороны отца, отсутствовавшего в семье или неспособного быть адекватным примером полоролевого поведения хуже адаптируются.[2]

Обычно период адаптации заканчивается к концу первого месяца. Показателем хорошей адаптации будет следующее поведение ребенка: малыш говорит родителям: «Пока» и срывается в группу, потому что там его ждут приятели и интересные занятия, а вечером идет с охотой домой.

Литература и примечания:

[1] Балл Г.А. Понятие адаптации и его значение для психологии личности // Вопросы психологии. – 1989

[2] Калинина Р., Семёнова Л., Яковлева Г. Ребёнок пошёл в детский сад //Дошкольное воспитание. – 1998

[3] Психологическая адаптация ребенка в детском саду /Г.В.Костяк. М. 2006.

© *Х.Г. Габарова, 2016*

*Л.М. Каримова,
студент 2 курса
факультета ДиНО,
профиль «Начальное образование»,
e-mail: dsjie@mail.ru,
науч. рук.: И.А. Фархитова,
к.п.н., доц.,
ОГПУ,
г. Оренбург*

ТРУДОВОЕ КОЛЛЕКТИВНОЕ ВОСПИТАНИЕ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

В современном мире не снижается роль труда, трудового воспитания в развитии личности: включая в трудовой процесс, даже ребенок коренным образом меняет свое представление о себе и окружающем мире. Именно в процессе трудового воспитания формируются необходимое положительное отношение к трудовой деятельности, нравственные качества, осваиваются и закрепляются навыки коллективной работы, способы и приемы планирования, анализа, организации деятельности.

Воспитательные возможности коллективной деятельности по выполнению тех или иных трудовых поручений младшими школьниками реализуются на трех взаимосвязанных этапах: подготовка к труду, непосредственно трудовой процесс и подведение итогов, разбор и оценка его результатов.

По мнению Н.Е. Цейтлина, для того, чтобы вызвать интерес к труду, к нему необходимо подготовиться. При этом важно ставить младших школьников в состояние организаторов дела, заинтересованных в ходе грядущей работы. В процессе подготовки младшие школьники знакомятся с содержанием работы, у них пробуждается интерес к нему, приобретаются умения планировать деятельность, распределять обязанности и поручения.

Организационный момент включает подготовку рабочего места, объектов деятельности, приборов, инвентаря и материала для работы, которые заранее определяет педагог. Нельзя

забывать, что успех работы во многом зависит от полной занятости всех младших школьников, наличия у каждого рабочего места и объема работы. Следует обращать внимание на качество подготовки инструментов, их соответствия росту и силам учащихся. Для детей существенный смысл имеет и эстетический вид инструментов, которыми они пользуются. Окраска, рисунок, украшение, эмблема, необычная форма – все имеет смысл и возбуждает у ребенка интерес, желание поработать удобным и привлекательным инструментом [1, с. 87].

Под целью труда понимается явление, которое наступит после завершения работы – праздник, экскурсия, интересно созданный досуг. Материальный результат и важное событие, связанное с ним, придают всему мероприятию эмоциональный подъем, вызывают энтузиазм к работе, желание добиться цели – данной заманчивой перспективы, ожидаемой радости, которую все так желают приблизить.

По мнению Ф.И. Иващенко, особое значение имеет организация трудового процесса. Именно в процессе деятельности создается отношение к труду. Организованное, педагогически продуманное проведение трудовой деятельности, нравственно содержательные взаимоотношения между детьми особенно важны в младшем школьном возрасте. Ведь желания ребят, переживания, поступки, во многом еще ситуативные, зависят от конкретных обстоятельств. В процессе трудового воспитания на них оказывает влияние, прежде всего, сам процесс коллективной работы, складывающиеся отношения, переживания эмоционального подъема, радости и успеха [2, с. 45].

Целесообразно делить между собой работу, что положительно сказывается на формировании коммуникативных умений обучающихся: каждый участник совместной деятельности выполняет определенное по объему индивидуальное задание, которое является неотъемлемой частью коллективного трудового задания. Для его выполнения младшие школьники могут объединяться в группы и тогда трудовое задание приобретает следующий характер: индивидуальное – групповое – коллективное.

В процессе выполнения трудового поручения обучающийся должен научиться наблюдать, получать новые впечатления, осмысливать свои действия, выбирать наиболее рациональные способы выполнения задания, анализировать и оценивать результаты своего труда. Младшие школьники должны привыкнуть к мысли, что знания получают не только из книг, но также и из практической деятельности, методом труда. Для этого ребенок должен быть наблюдательным, самостоятельно приобретать знания. Такая установка на внимательное отношение к труду дает много в младших классах. Известно, каких необыкновенных успехов достиг В.А. Сухомлинский в развитии детской наблюдательности и творчества [3, с. 76]. На первых порах именно в младших классах, необходимо дать почувствовать детям, что знания, получаемые на уроках, помогают в работе и что, благодаря знаниям, работа становится успешной, интересной и привлекательной.

Краткий вступительный разговор помогает вызвать у детей интерес и внимание к работе, желание представить свои познания в деле, на практике. Главное же состоит в том, чтобы в процессе труда создать ситуации, когда нужно раздумывать и действовать самостоятельно, вызвать удивление, любопытство, желание узнать больше, понять, самому попробовать отыскать правильное решение. Такие ситуации возникают в содержание и логике верно организованной работы, когда сама деятельность ставит задачи, пробуждает любознательность, рождает идеи.

Работа завершается подведением результатов. Задачи этого этапа организации общественно полезной работы: подвести итоги деятельности, оценить качество труда. Работу группы и каждого в отдельности; по достоинству оценить старательных и прилежных; отыскать недостатки, упущения [3, с. 126].

Таким образом, воспитательные возможности коллективного труда школьника неоценимы в развитии его личности. Процесс трудового воспитания требует заблаговременной подготовки, при этом важно ставить детей в положение организаторов дела, заинтересованных в ходе предстоящей работы..

Литература и примечания:

[1] Цейтлин, Н.Е. Справочник по трудовому обучению / Н.Е. Цейтлин. – М.: Владос, 2005. – 280 с.

[2] Иващенко, Ф.И. Труд и развитие личности школьника / Ф.И. Иващенко– М.: Аркти, 2000. – 162 с.

[3] Чернышенко, И.Д. Трудовое воспитание школьников / И.Д. Чернышенко – М.: Просвещение, 2006. – 232 с.

© Л.М. Каримова, 2016

*Е.А. Немерицкая,
студент 1 курса
напр. «Педагогическое образование»,
А.В. Шемякова,
студент 1 курса
напр. «Педагогическое образование»,
e-mail: val.orin@mail.ru,
науч. рук.: В.А. Зибзеева,
к.п.н., доц.,
ОГПУ,
г. Оренбург*

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕДАГОГА В РАБОТЕ С ДЕТЬМИ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Профессиональная деятельность педагога – это особый вид общественно необходимого труда взрослых, направленный на подготовку подрастающих поколений к жизни. Профессиональная деятельность педагога дошкольного воспитания и образования служит предметом многочисленных исследований отечественных и зарубежных авторов. Исследования в этой области были и являются актуальными, так как социокультурные изменения, происходящие в обществе, диктуют новые требования не только к подготовке подрастающего поколения, но и качеству педагогической деятельности [3,с.155].

В широком смысле педагогическая деятельность – это особый вид социальной деятельности, направленный на передачу от старших поколений младшим накопленного человечеством культуры и опыта, создание условий для их личностного развития и подготовки к выполнению определенных социальных ролей в обществе.

Психологические исследования (Н.В.Кузьмина, В.А. Слостенин, А.И.Щербаков) показывают, что в учебно-воспитательном процессе имеют место следующие взаимосвязанные виды педагогической деятельности педагога: диагностическая; прогностическая; конструктивно-

проектировочная; организаторская; информационно-объяснительная; коммуникативно-стимулирующая; аналитико-оценочная; исследовательско-творческая [4.]

Обращаясь к решению неисчислимого множества типовых и нестандартных задач, педагог, как и любой исследователь, строит свою деятельность в соответствии с общими правилами эвристического поиска: анализом педагогической ситуации; проектированием результата в соответствии с исходными данными; анализом имеющихся средств, необходимых для проверки предположения и достижения искомого результата; оценкой полученных данных; формулировкой новых задач.

В процессе профессиональной деятельности педагог управляет познавательной деятельностью обучающихся и организует воспитательную работу (организует воспитательную среду, управляет деятельностью детей с целью их гармоничного развития)[2]. Преподавание и воспитательная работа – две стороны одного процесса (нельзя преподавать, не оказывая воспитательного влияния и наоборот). Педагог должен уметь организовывать педагогический процесс и воспитывать детей.

Педагогический процесс – специально организованное взаимодействие педагогов и воспитанников, направленное на решение развивающих и образовательных задач [4, с.167].

Педагогическая деятельность имеет свою структуру: цель деятельности; субъект деятельности (преподаватель); объект-субъект деятельности (ученики); содержание деятельности; способы деятельности; результат деятельности.

Важнейшей особенностью педагогической деятельности является её творческий характер. Но в отличие от творчества в других сферах (наука, техника, искусство) творчество педагога не имеет своей целью создание социально ценного нового, оригинального, поскольку его продуктом всегда остается развитие личности. Реализация цели педагогической деятельности связана с решением таких социально-педагогических задач как: формирование воспитательной среды; организация деятельности воспитанников; создание воспитательного коллектива; развитие индивидуальности личности. Изучив теоретические основы данной проблемы, мы приступили к изучению мнения будущих воспитателей об

особенностях деятельности педагогов на современном этапе. Для этого нами использовалась беседа, в ходе которой будущим воспитателям предлагалось ответить на несколько вопросов. Например, Почему вы решили стать педагогом дошкольного образования? Каким должен быть на ваш взгляд современный педагог? Что вы считаете самым главным в своей педагогической деятельности? Как вы видите свою педагогическую деятельность на современном этапе? Какие черты характера должны быть у педагога дошкольного образования? Планируете ли вы, получив профессию педагога дошкольного образования, работать по профессии? Как вы считаете, сложно ли быть воспитателем? Почему?

По итогам проведенного исследования был сделан вывод, что будущие воспитатели представляют, каким должен быть современный педагог. Многие решили стать педагогами, потому что любят маленьких детей. Большинство студентов планируют работать по профессии и хорошо понимают её сложность и ответственность. В то же время дискуссионным оказался вопрос об особенностях работы педагога на современном этапе.

В.И. Андреев, Л.А. Казанцева отмечают ряд трудности, возникающих в процессе подготовки студента к педагогической деятельности, среди которых выделяют не владение студентами способами приобретения новых знаний, низкий уровень самоанализа, самооценки, самоактуализации, саморазвития [3,с.20]. Студенты в большинстве своем не ставят в ситуацию личностного переосмысления той учебной информации, которую усваивают во время лекционных и семинарских занятий. Поэтому мы и получаем учителя – предметника, а не учителя – методиста. Это должен знать каждый. Сегодня большие требования предъявляются к профессионализму и компетентности педагога. Для успешной организации воспитательно–образовательного процесса педагогу необходимы: знание наиболее общих характеристик человеческой личности, а также особенностей протекания психических процессов; знание методов психологического исследования, которые применяются для изучения личности школьника и диагностики его развития; знание закономерностей обучения и воспитания и прежде всего, знания о мотивах и

мотивации учебно-познавательной деятельности, о закономерностях развития мышления детей, формирования понятий, умений, навыков, управлении учебно-познавательной деятельностью; знания о закономерностях и особенностях возрастного развития детей. Проблема взаимодействия ДОО и семьи в последнее время попала в разряд самых актуальных. Из-за финансового и социального расслоения, изменилась современная семья. И именно к работе с такой семьей должен быть готов современный педагог. Воспитание подрастающего поколения в современном обществе является предметом особой заботы.

Подводя итоги нашего исследования, мы хотели бы выделить основные условия для совершенствования подготовки студентов к педагогической деятельности. Первое и самое главное – уйти от формализма в подготовке педагога. Обсуждать изменения, происходящие в современной дошкольной образовательной организации. Постоянно работать над методической подготовкой будущих воспитателей. Совершенствовать формы самостоятельной работы студентов. Подключать студентов выпускного курса к работе в качестве тьюторов. Усилить связи учебных занятий с практикой.

Литература и примечания:

[1] Андреев, В.И. Статья: «Интеграция Образования» / В.И. Андреев, Л.А. Казанцева, 1998. №3-4

[2] Зебзеева, В.А. Экологическое образование дошкольников: проблемы и пути решения: сборник статей / В.А. Зебзеева. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 131 с.

[3] Новиков, А.М. Педагогика. Словарь Системы Основных Понятий / А.М. Новиков. М.:2013.

[4] Слостёнин, В.А. Педагогика: Учебное пособие для студентов высших педагогических учебных заведений / В.А. Слостёнин, И.Ф. Исаев, Е.Н. Шиянов; Под ред В.А. Слостёнина. М.: изд. Центр Академия, 2002. 576с.

[5] Щуркова, Н.Е. Практикум по педагогической технологии / Н.Е. Щуркова. М.: Пед. общество России, 1998.

*Ю.С. Савич,
студент 2 курс
факультета ДиНО,
профиль «Начальное образование»,
e-mail: dsjie@mail.ru,
науч. рук.: И.А. Фархитова,
к.п.н., доц.,
ОГПУ,
г. Оренбург*

РАЗРАБОТКА ПУТЕВОДИТЕЛЯ «ВРЕМЕН СВЯЗУЮЩАЯ НИТЬ» КАК ТЕХНОЛОГИЯ ВОСПИТАНИЯ ЛЮБВИ К МАЛОЙ РОДИНЕ

Патриотизм является нравственной основой жизнеспособности государства и выступает в качестве важного внутреннего мобилизующего ресурса развития общества, активной гражданской позиции личности, готовности ее к самоотверженному служению своему Отечеству.

Российскому патриотизму присущи свои особенности. Прежде всего, это высокая гуманистическая направленность российской патриотической идеи, веротерпимость, законопослушание, общность, как устойчивая склонность и потребность россиян к коллективной жизни, особая любовь к родной природе.

В Концепции патриотического воспитания граждан Российской Федерации обозначены следующие ориентиры: приобщение подрастающего поколения к истокам и культуре своего народа и родного края. Начинаться такое воспитание должно с раннего детства, когда ребенок тонко чувствует связи своей жизни и событий, происходящих в родном доме, селе, крае, Родине.

Изучению состояния проблемы развития просветительской деятельности в молодежной среде, направленной на приобщение к культуре родного края, изучение истории, культуры российских городов и сел, традиций населяющих их народов было посвящено исследование, в ходе которого было выявлено, что обучающиеся любят свое село,

знают всё о современных постройках и хотели, что бы в будущем их родной поселок развивался. Но, к сожалению, обучающиеся не продемонстрировали знаний исторического прошлого села, в котором они проживают, несмотря на то, что школьники посещают краеведческий музей и библиотеку – сектор «краеведение», где они могут пополнить свои знания по истории образования Илекского района Оренбургской области.

Решению проблемы формирования представлений у обучающихся об истории родного села способствовало создание путеводителя под названием «Времен связующая нить».

Задачами создания путеводителя по родному селу «Времен связующая нить» являются приобщение школьников к культуре родного края, изучение истории, культуры села, традиций населяющих его народов на основе архивных, исторических, краеведческих материалов.

Содержание путеводителя, раскрывает исторические особенности территории Илекского района оренбургской области, села Илек и позволяет познакомиться с прошлыми и современными архитектурными постройками, располагающимися в этой местности.

Был выстроен и определен исследовательский маршрут. Описание двадцати двух исторических объектов, расположенных в селе Илек, их анализ позволил создать несколько маршрутов, последовательно сменяющих друг друга и разработать макет путеводителя.

На страницах путеводителя появились карты старого Илека и современного села, даны изображения исторических мест с их описанием, приведен маршрут с указанием видовых точек. В буклет были включены объекты: школа №1 (изначально в этом здании находилось русско-киргизское училище), рынок и оптовая база, типография «Урал», Никольская церковь, мечеть, пожарная часть, Введенско-Богородицкая единоверческая церковь и др. [1].

Привить интерес школьников и студентов к чтению книг помог комплекс мероприятий. Например, «По страницам военной истории Илека» (задача – знакомство обучающихся с памятниками, братскими могилами, стеллами, находящимися на территории села Илек, изучение истории о земляках-героях,

совершавших подвиг) проходит в форме экскурсии по памятным местам села [2].

В форме субботника, праздника труда проходило следующее мероприятие – «Илек – трудовой» (задача – проявить заботу и уважение к своему селу, к памятным местам, проявление уважения к проживающим на территории села Илек гражданам, уход за ценными и исторически значимыми местами). Таким образом, обучающиеся проявили уважение и заботу всем тем землякам, благодаря которым появилось и сохранилось село Илек.

«Времен связующая нить» – массовое мероприятие, которое знакомит обучающихся с историей села, его современным развитием, с выдающимися людьми – современниками, проводится в форме «круглого стола» в библиотеке.

«Семейные тайны купца Чельшова» – мероприятие, на котором рассказывается о жизни и семейных традициях, тайнах жизни купца – владельце паровой мельницы Михаиле Дмитриевиче Чельшове. Данное мероприятие проводится в форме открытого урока.

Завершает цикл мероприятий по ознакомлению с родным селом экскурсия «Большое путешествие по Илеку», которая проводится по маршруту созданного обучающимися путеводителя. Ребятам предлагается пройти весь путь, что описывается в путеводителе, лично увидеть все интереснейшие места, прикоснуться к ним, сделать фотографии на память [3].

В результате проведенной работы по созданию путеводителя и комплекса мероприятий были созданы буклеты, посвященные родному селу Илек; повысился интерес школьников и молодых людей к историческому прошлому; произошло укрепление взаимоотношений земляков на основе участия в совместных мероприятиях; сформировались патриотические чувства у подрастающего поколения.

Литература и примечания:

[1] Здесь родины моей начало. Илекскому району – 85 лет. Илеку – 275 лет. с. Илек Оренбургская обл. – РИД «Урал», Илекский филиал ГУП РИА «Оренбуржье», 2012. – 49 с.

[2] Короленко, В.Г. У Казаков. / В.Г. Короленко. – Собрание сочинений в 6 т. – Т. – 5. – Челябинск, 1983. – с. 226 – 273

[3] Попова, В.В. Образование Оренбургской обл. на рубеже 20 – 21 вв. / В.В. Попова. – Ч. 1.– Оренбург, 2002. – 16 с.

© Ю.С. Савич, 2016

*Е.Р. Стецюк,
студент 4 курс
напр. «Организация работы
с молодежью»
e-mail: estecyuk@inbox.ru*

*Белгородский государственный университет,
г. Белгород*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Здоровье, являясь междисциплинарным многозначным понятием, выступает в качестве одной из основополагающих ценностей, поскольку качество жизни любого человека напрямую зависит от состояния его здоровья. Здоровье является качественной предпосылкой будущей самореализации молодых людей, способности к созданию семьи и деторождению, к сложному учебному и профессиональному труду, общественно-политической и творческой активности. В этой связи актуализируется проблематика поддержания здоровья молодых людей вообще и студенческой молодежи в частности. Проблема сохранения здоровья студенческой молодежи является особенно актуальной, поскольку студенты относятся к числу наименее социально защищенных групп населения, в то время как специфика учебного процесса и возрастные особенности предъявляют повышенные требования к состоянию здоровья студентов.

Образование и здоровье находятся в тесной взаимосвязи. Поэтому важной задачей является научное обоснование и разработка здоровьесберегающих образовательных технологий работы с детьми и студенческой молодежью. Второй, как правило, уделяется меньше внимания в контексте здоровьесберегающей педагогики.

На основании вышесказанного, в целях усовершенствования здоровьесберегающих технологий в сфере высшего образования, мы предлагаем идею проекта «Создание сенсорной комнаты в Белгородском государственном национальном исследовательском университете» (в

белгородских вузах таких комнат нет, поэтому данная идея является инновационной и актуальной).

Цель проекта: совершенствование здоровьесберегающих технологий в вузе посредством создания не менее одной сенсорной комнаты (с участием не менее 100 человек) к концу 2017 года. Следовательно, ожидаемый результат проекта – это созданная и организовано работающая сенсорная комната на территории Белгородского государственного национального исследовательского университета.

Целесообразно сгруппировать работы по проекту в три последовательных этапа:

1.Подготовительный:

- определение места размещения сенсорной комнаты;
- разработка Положения о сенсорной комнате;
- утверждение Положения о сенсорной комнате.

2.Основной этап:

- приобретение оборудования и материалов;
- размещение оборудования;
- подбор специалиста (психолога);
- информирование целевой группы (студентов) о реализации проекта.

3.Заключительный:

- открытие сенсорной комнаты;
- подведение итогов, подготовка отчетной документации.

Сенсорная комната – это особым образом организованная окружающая среда, наполненная различного рода стимуляторами, цель которых заключается в воздействии на органы чувств человека. Данная технология может использоваться не только с целью оказания успокаивающего и расслабляющего действия, однако в представленном проекте она будет выполнять функцию релаксации, расслабления, снятия нервного напряжения студентов и сотрудников НИУ «БелГУ» (пользователей результатом проекта). Достижение нужного эффекта в сенсорной комнате обеспечивается путем сочетания разных стимулов (свет и цвет, звуки (музыка), запахи, а также тактильные ощущения).

В сенсорной комнате будут представлены следующие виды сенсорной стимуляции и соответствующее им специальное

оборудование:

- светотерапия и цветотерапия (фибероптический настенный занавес, зеркальный шар подвесной, интерактивный проектор, воздушно-пузырьковая колонна);

- звукотерапия (персональный компьютер с колонками, набор компакт-дисков);

- ароматерапия (установка для ароматерапии «Эфа», набор эфирных масел);

- терапия, основанная на тактильных ощущениях; пескотерапия – симбиоз арт-терапии и игровой терапии, который используют психологи и врачи для оценки психологических и психических проблем, а также для реабилитации после перенесенных эмоциональных травм (стол для рисования песком, мягкий пуф, разгрузочное кресло, массажная подушка, набор массажных мячиков).

Кроме специального оборудования, планируется приобрести воздухоочиститель – прибор для очистки воздуха в помещении, поскольку чистый воздух является важным условием здоровьесбережения.

В целом, оформленная в соответствии с правилами, совмещающая в себе все вышеперечисленные виды терапии, сенсорная комната способствует:

- снятию стрессовых состояний;

- повышению работоспособности;

- восстановлению нормального сна;

- нормализации общего психоэмоционального состояния;

- полноценному отдыху.

Сенсорная комната будет являться одним из структурных подразделений университета. Студенты, а также сотрудники вуза смогут посещать данную комнату во время перерывов между учебными занятиями, а также после их окончания (планируемое время работы комнаты: с 10 утра до 18 часов вечера). Пользоваться помещением за один сеанс смогут до 15-ти человек в течение 20 минут. Для регулирования наполняемости комнаты предполагается систематическое заполнение журнала предварительной записи студентов. Студент сможет заниматься релаксационными практиками самостоятельно, либо может проконсультироваться психологом,

рабочее место которого будет оборудовано в сенсорной комнате.

Ожидаемый социальный эффект от действующей в Белгородском государственном национальном исследовательском университете Комнаты релаксации понимается как совокупность следующих социальных результатов:

1) снятие нервного напряжения, усталости, психологического утомления студентов НИУ «БелГУ»;

2) восстановление психического равновесия и работоспособности студентов НИУ «БелГУ»;

3) обеспечение оптимальных условий обучения и отдыха студентов, восстановления и поддержания их здоровья, как следствие – повышение их успеваемости.

В случае положительного опыта реализации проекта – создания сенсорной комнаты в Белгородском государственном национальном исследовательском университете – данный проект может быть реализован в других учебных заведениях г. Белгорода – как высших, так и средних профессиональных.

© *Е.Р. Стецюк, 2016*

*Л.М. Фархшатова,
студент 3 курса
Института педагогики и
психологии, профиль «Логопедия»,
e-mail: ribka070395@mail.ru,
науч. рук.: М.А. Польшина,
к.б.н., ст. преп.,
ОГПУ,
г. Оренбург*

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОРРЕКЦИИ ЗРИТЕЛЬНО-МОТОРНОЙ КООРДИНАЦИИ У СТАРШИХ ДОШКОЛЬНИКОВ

Статистические данные последних лет свидетельствуют об ухудшении основных показателей физического и двигательного развития детей дошкольного возраста, в частности зрительно-моторной координации, что в свою очередь снижает уровень их речевого развития. Таким образом, достаточно большое количество детей, поступающих в школу, впоследствии с трудом осваивают родной язык как учебный предмет. Выше обозначенная проблема определяет поиск способов и средств коррекции зрительно-моторной координации у дошкольников.

Координация (от лат. *Coordinatio* – взаимоупорядочение) – процесс согласования активности мышц тела, направленный на успешное выполнение двигательной задачи [1]. Зрительно-моторная координация – это согласованность движений и их элементов в результате совместной и одновременной деятельности зрительного и мышечно-двигательного анализаторов [2].

В зрительно-моторной координации, с точки зрения ее операциональной организации, можно выделить три компонента: зрительное восприятие; мелкая моторика и зрительно-пространственная ориентация.

Зрительно-моторная координация является важнейшей функцией, на которую опирается процесс развития опознавательных и избирательных навыков, столь

необходимых для овладения чтением и письмом. Поэтому степень сформированности этих способностей является одним из важнейших показателей готовности ребенка к школе.

Зрительно-моторная координация является одной из составляющих графо-моторных навыков, необходимых для формирования письма. Так, А.Р. Лурия высказывал суждение о том, что графические навыки письма связаны с учебной деятельностью человека и обслуживают процесс письменной речи [3]. С помощью зрения ребенок изучает окружающую действительность, контролирует свои движения, благодаря чему они становятся более совершенными и точными. Глаз как бы «обучает» руку, а с помощью ручных движений в предметах, которыми манипулирует ребенок, открывается больше новой информации. Глаз видит – рука изображает – такое единство, и тесное взаимодействие двух органов достигает должного уровня в старшем дошкольном возрасте при условии последовательного и равнозначного их развития. Таким образом, можно сказать, что зрительно-двигательная координация – это согласованные действия руки и глаза.

Важным компонентом сформированности зрительно-моторной координации является развитие мелкой моторики руки. Уровень развития мелкой моторики – один из показателей интеллектуальной готовности к школьному обучению, так как развитие руки находится в тесной связи с развитием речи и мышления ребенка. Значит, чтобы развивался ребенок и его мозг, нужно тренировать руки. Развитие интеллекта идет параллельно с развитием руки, все более тонких движений пальцев, мелкой моторики. Под понятием «мелкая моторика» подразумевают движения мелких мышц кистей рук.

В психолого-педагогической литературе (Н.Я. Семаго, М.М. Семаго, М.М. Безруких, Л.А. Ясюкова) отмечается, что формирование связей между затылочными зрительными зонами и передними двигательными отделами коры головного мозга требует систематически двигательного-графического копирования каких-либо изображений, для овладения навыком зрительно-моторной координации. Отмечается, что успешное выполнение работ по визуальным образцам возможно только при наличии координации зрительного анализа с двигательными реакциями,

моторикой пальцев ведущей руки.

Развитие зрительно-моторной координации у детей предполагает и работу по коррекции зрительного внимания и восприятия, а также мелкой моторики рук, в целях чего применяются традиционные пальчиковые игры и тренинги, а также нетрадиционные упражнения для кистей и пальцев рук, предложенные Коноваленко С.В., Кременецкой М.И. [4], например, игры с пальчиками; пальчиковые игры с палочками и цветными спичками; пальчиковые игры со скороговорками; пальчиковые игры со стихами; физкультминутки, пальчиковая гимнастика; пальчиковый алфавит; пальчиковый театр; ручной труд и работа с бумагой; рисование различными способами: кистью, пальцем, свечей; лепка с использованием природного материала: семян яблок, дыни, арбуза, кабачков, гороха, камешков, ракушек и т.д.; аппликация (мозаичная, обрыванием, из палочек); конструирование из бумаги – оригами; нанизывание бус из бумаги, семян, бисера и т.д.; развитие графической моторики; рисование по трафаретам; рисование по фигурным линейкам; штриховка; работа в тетрадах, выполнение графических упражнений; работа в занимательных прописях для дошкольников.

Опишем методы развития мелкой моторики рук дошкольников: в младшем возрасте – это перебирание крупы. Нужно несколько глубоких посудин и насыпать в них разных круп (пшено, рис и овёс). Ребенок, опуская по очереди в каждую посудину руку, перебирает, перемешивает, пересыпает и т.д. Можно дать дошкольнику разные ёмкости «стаканчики, ведёрки или формочки для песка» и дать ему пересыпать с одной ёмкости в другую. Также можно давать переливать воду во время купания в ванной.

Шнуровки, которые развивают внимание, глазомер, а также укрепляют пальцы всей длины рук. Это занятие имеет большое значение при подготовке к письму. Особенно такая тренировка полезна дошкольникам с нарушением зрения.

Застёжки – это специальный «тренажёр»: к куску плотной ткани пришить всевозможные застёжки: бантики, шнурки, пуговицы, липучки, пряжки, крючки, молнии и т.д. А потом показать малышу, как ими пользоваться.

Нанизывание, когда детям 3-4 лет можно дать очень интересное занятие: нанизывание бусинок, пуговичек и т.д. Такие занятия помогут развить глазомер и усидчивость, а также мелкую моторику.

Для разностороннего, гармоничного развития двигательных функций кисти рук необходима тренировка всех типов движений – сжатие, растяжение, расслабление. Максимальный эффект упражнений достигается тогда, когда сочетаются различные виды с вовлечением каждого из пальцев в это движение.

В пальчиковых играх активно используется игровая мотивация, значительно повышающая интерес детей к учебным мероприятиям, а также эффективность самих игр. Пальчиковые игры включаются в сказки, рассказы, стихотворные формы. В этом случае пальчиковые упражнения напоминают своеобразные инсценировки.

Таким образом, методики по коррекции зрительно-моторной координации включают в себя задания, направленные на развитие общей моторики, мелкой моторики, зрительно-пространственной ориентировки, зрительно-пространственного гнозиса, точности и координации движений руки и глаза.

Литература и примечания:

[1] Википедия. Свободная энциклопедия (Электронный ресурс) . – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.

[2] Безруких М. Методика оценки уровня развития зрительного восприятия детей 5-7 лет. Руководство по тестированию и обработке результатов / М. Безруких // Школьный психолог. – 1999. – № 25. С. 1.

[3] Лурия А.Р. Основы нейропсихологии. Учеб.пособие для студ. высш. учеб. заведений / А.Р. Лурия. – М.: Издательский центр Академия, 2003. – 384 с.

[4] Белопольский, В.И. Зрительно-моторный Бендер гештальт-тест: Руководство. Изд. 3-е, стереотип. / В.И. Белопольский, О.В. Лови. – М.: Когито-Центр, 2008.

МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

*А.В. Киселева,
студент 4 курса
напр. «Медицинские науки»,
e-mail: kiselevaalinka@mail.ru,
науч. рук.: В.В. Байтяков,
д.м.н., проф.,
МГУ Им. Н.П. Огарева
Медицинский институт,
г. Саранск*

ТОПИЧЕСКИЕ ИНГИБИТОРЫ КАЛЬЦИНЕВРИНА – МЕХАНИЗМ ДЕЙСТВИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ЛЕЧЕНИИ ДЕРМАТОЗОВ

Проблема рациональной терапии дерматозов является актуальной в современной дерматологии и обусловлена продолжающимся ростом заболеваемости, как среди взрослых, так и среди детей, хроническим рецидивирующим течением, увеличением количества больных с формами заболеваний, резистентных к традиционному лечению.

В терапии ряда хронических дерматозов сегодня нет достаточно эффективных методов, приводящих к полному излечению, несмотря на многочисленные исследования во всем мире. Частые рецидивы приводят к потере трудоспособности, значительным материальным затратам, вызывают психологические расстройства и снижают качество жизни пациентов. Наиболее важным и значимым направлением всего терапевтического комплекса была и остается наружная терапия с ее уникальной возможностью непосредственного воздействия на очаг поражения. Топическая терапия является патогенетически обоснованной и абсолютно необходимой для большинства больных дерматозами.

В настоящее время золотым стандартом, базовой терапией при многих воспалительных дерматозах являются топические глюкокортикостероиды (ТГКС).

Выполняя роль мощного патогенетического воздействия,

ТГКС позволяют быстро устранить воспалительные изменения кожи, уменьшить субъективные симптомы дерматозов. Однако не следует забывать, что частое, порой неконтролируемое применение ТГКС может привести к развитию как местных (истончение кожи, стрии, телеангиоэктазии, акнеформные высыпания), так и системных побочных явлений/

Несмотря на то, что в последние годы дерматологи все чаще назначают ТГКС последнего поколения, «гормонофобии» существуют (75% больных опасаются применять ТГКС) и связано это, прежде всего с развитием побочных эффектов.

Все чаще наблюдаются случаи нечувствительности кожи к ТГКС и снижение терапевтического эффекта этих препаратов у пациентов с упорным, затяжным характером заболевания в силу индивидуальных особенностей организма или по причине неадекватно подобранной терапии.

В практике дерматолога довольно часто встречаются дерматозы, локализующиеся на коже лица (хроническая красная волчанка, себорейный дерматит, хроническая экзема, аллергический контактный дерматит), особенно периорбитальной области, при которых длительное использование стероидов ограничено и чревато развитием ряда осложнений.

Поэтому внедрение новых высокоэффективных и безопасных в применении топических средств, альтернативных ТГКС по скорости наступления и выраженности противовоспалительного действия, является важнейшей задачей клинической дерматологии.

Такими свойствами обладает новая группа препаратов, активно внедряющаяся в дерматологию в последнее время – топические ингибиторы кальциневрина.

Ингибиторы кальциневрина – новая группа нестероидных средств с противовоспалительным и иммуносупрессивным действием. Представителями этого класса препаратов являются такролимус и пимекролимус.

Оба указанных препарата глубоко изучены во многочисленных клинических исследованиях. Клинические исследования по изучению такролимуса или пимекролимуса в сравнении с плацебо, топическими глюкокортикоидами,

а также прямые исследования подтвердили эффективность и безопасность их применения в непрерывных краткосрочных курсах терапии и прерывистых курсах лечения продолжительностью до 4 лет.

Механизм действия ингибиторов кальциневрина.

Ингибиторы кальциневрина являются производными аскомицина макролактама. Такролимус – продукт жизнедеятельности бактерий *Streptomyces tsukabaensis*, пимекролимус – химически модифицированный аскомицин, являющийся результатом жизнедеятельности родственной группы бактерий *Streptomyces hygroscopicus*.

Механизм действия ТИК заключается в ингибировании активации Т-клеток. В этих клетках препараты связывается со специфическим цитозольным рецептором иммунефиллина макрофиллином-12. Образовавшийся комплекс ингибирует фермент кальциневрин-фосфатазу. Данная группа препаратов обладает широким спектром иммуномодулирующих эффектов при различных заболеваниях кожи за счет супрессии высвобождения медиаторов воспаления из тучных клеток и базофилов (гистамин, триптаза), снижения экспрессии молекулы межклеточной адгезии ICAM 1 и E-селектина при повреждениях сосудов, а также угнетения экспрессии рецептора ИЛ-8.

Влияние ингибиторов кальциневрина на антиген-презентирующие клетки Лангерганса, которые играют ключевую роль при АД, существенно отличается от действия топических кортикостероидов. В отличие от кортикостероидов, ингибиторы кальциневрина не влияют на экспрессию ко-стимулирующих молекул и не ингибируют ни миграцию, ни созревание клеток Лангерганса .

Поскольку топические кортикостероиды не обладают клеточно-селективным механизмом действия, они, в отличие от ингибиторов кальциневрина, вызывают атрофию кожи. Такролимус и пимекролимус обладают уникальной молекулярной структурой и большой молекулярной массой, которые придают им липофильные свойства, что позволяет иметь высокое сродство к коже, в результате которого он меньше проникает через нее и, следовательно, имеет низкий системный эффект.

Эффективность применения топических форм ингибиторов кальциневрина.

В рамках международных рандомизированных клинических испытаний продемонстрировано, что длительное использование такролимуса два раза в неделю у пациентов со среднетяжелым и тяжелым течением АД с частотой обострений более 4 раз в год в анамнезе во много раз сокращает количество рецидивов и увеличивает продолжительность периода ремиссии.

Такролимус – единственный препарат, официально одобренный Европейским агентством лекарственных средств к применению два раза в неделю в течение 12 мес и более. В настоящее время мазь такролимуса («Протопик») по праву считается одним из наиболее хорошо изученных в дерматологии ТИК, и уже более 20 миллионов больных во всем мире применяют эту мазь для профилактики и лечения обострений АД различной степени тяжести.

Результаты нескольких фармакокинетических исследований такролимуса у детей и взрослых свидетельствуют о его минимальной абсорбции в системный кровоток, отсутствии влияния на гипоталамо-гипофизарно-надпочечниковую систему. Кроме того, при длительном применении у взрослых сроком до 1 года не отмечено кумуляции такролимуса в коже и сыворотке крови, влияния на содержание керамидов в роговом слое, атрофогенного эффекта, который обычно развивается уже на 8-й день применения ТГКС в результате ингибирования ими синтеза коллагена в коже [6,7].

Исследования показывают, что такролимус как минимум сравним или превосходит терапевтическую активность ТГКС у детей и взрослых .

Несомненно, уменьшение частоты обострений АД и потребности в ТГКС при использовании ТИК свидетельствуют о стероидосберегающем эффекте ТИК. Применение мази такролимуса (0,1 и 0,03 %) в течение 12 недель терапии обусловило достоверно выраженное улучшение клинических симптомов заболевания у 351 ребенка 2–15 лет со средней и тяжелой формой АД[7].

При оценке эффективности и безопасности крема Элидел

при проведении длительной терапии АД у детей раннего возраста и старше 3 лет было проведено 2 клинических исследования. Из 204 детей раннего возраста, в терапии которых использовали крем Элидел, 67% закончили 6-месячное лечение без обострений, независимо от степени тяжести АД. Вне зависимости от первоначальной тяжести АД лечение кремом Элидел способствовало значительному снижению частоты обострений, а также потребности в топических кортикостероидах по сравнению с пациентами, получавшими традиционную терапию[3].

Клинические исследования Элидела более чем у 17.000 детей и взрослых, страдающих атопическим дерматитом подтвердили высокую безопасность препарата. Его концентрация в крови оставалась постоянно низкой и после повторных аппликаций, что подтверждено исследованием образцов более 8000 больных с АД.

В нашей стране был проведен ряд исследований эффективности такролимуса и пимеролимуса при АД у небольших групп пациентов. Согласно полученным данным препарат действительно обладает высокой эффективностью и безопасностью как у взрослых, так и у детей, сопоставимы по силе действия с ТКГС сильного (III) класса по Европейской классификации (гидрокортизона 17-бутиратом, флутиказона пропионатом) и значительно превосходит слабые и умеренные ТКГС (гидрокортизона ацетат, алклометазона дипропионат). Продемонстрированы высокая приверженность лечению и значительное улучшение показателей качества жизни больных АД [2].

Одним из важных свойств ТИК также является противозудный эффект, позволяющий предотвратить расчесы кожи или минимизировать этот процесс, который в свою очередь приводит к усилению воспаления, вторичным инфекциям кожи и прогрессированию тяжести течения АД. Взрослые больные АД отмечают уменьшение выраженности зуда на 3-й день от начала лечения препаратами ТИК [2].

Ингибиторы кальциневрина в топической форме идеальны для лечения АД с локализацией в периорбитальной области, где абсорбция ТКГС наиболее высока и есть опасность повышения

внутриглазного давления.

Обнаружено, что ТИК достоверно уменьшают степень колонизации кожи *S. aureus* у больных АД, причем тормозящий эффект отмечен в первую неделю от начала терапии, тогда как ТГКС снижают уровень *S. aureus* лишь через 2 нед .

Иммуномодулирующие, противовоспалительные и противогрибковые свойства ТИК обусловили его применение при себорейном дерматите. Результаты рандомизированного двойного слепого плацебоконтролируемого исследования 0,1 % мази такролимуса показали высокую эффективность и переносимость препарата в лечении себорейного дерматита лица умеренной степени тяжести[7].

Также высока эффективность топических ингибиторов кальциневрина при псориазических поражениях лица, особенно у молодых пациентов, детей, лиц с чувствительной кожей, а также при локализации патологического процесса на лице, интертригинозных участках (складках), в аногенитальной зоне.

В лечении обычного псориаза такролимус по эффективности уступает ТГКС в связи с тем, что молекула такролимуса более крупная и не способна глубоко проникать в псориазические бляшки с выраженной инфильтрацией и шелушением, однако при длительной иммуносупрессивной терапии предпочтение следует отдавать менее агрессивным препаратам (ТИК или аналогам наиболее активного метаболита витамина D3).

Лечение витилиго сегодня является нерешенной проблемой. Теоретическим обоснованием для использования иммуномодуляторов кортикостероидной и макролидной структуры в лечении витилиго явились данные о нарушениях как гуморального, так и клеточного иммунитета у больных (считается, что во время витилиго иммунная система генерирует антитела, которые атакуют и убивают или ослабляют пигментные клетки). Топические ингибиторы подавляют реакцию иммунной системы в местах появления пятен, и в этом его эффект схож с лечением стероидами, только без побочных эффектов. Практика показывает, что многим пациентам данный препарат действительно помогает.

Безопасность и эффективность лечения витилиго

такролимусом у детей и взрослых показана в нескольких клинических исследованиях.

Одно из таких было проведено тремя калифорнийскими учеными. Суть заключалась в лечении 30 пациентов с витилиго 0,1 % мазью такролимуса в течение 4 месяцев, что способствовало частичной репигментации у 83,3 % пациентов к концу четвертого месяца, при этом у 1 пациента наблюдалась 100 % репигментация к концу 14-й недели, у 2 пациентов – к концу 16-й недели. Лучшие результаты получены в случаях локализации очагов на коже головы и шеи[8].

Аналогичное, но менее масштабное исследование было проведено в Санкт-Петербургском государственном медицинском университете им. акад. И. П. Павлова. Были исследованы 9 пациентов, которые использовали крем Элидел в течение 6 месяцев. Эффективность оценивалась через 1,3,6 месяцев. Все пациенты закончили шестимесячный курс лечения. Положительные результаты терапии были зарегистрированы у 8 из 9 пациентов[5].

Заключение

1. Таким образом, топические ингибиторы кальциневрина являются принципиально новыми нестероидными средствами с иммуномодулирующим и противовоспалительным эффектом, которое помимо основных показаний, т. е. лечения атопического дерматита, имеет и широкие перспективы при наружной терапии целого ряда дерматозов, таких как:

- Псориаз;
- Хроническая ксема;
- Хроническая красная волчанка;
- Себорейный дерматит;
- Красный плоский лишай;
- Розацеа;
- Витилиго и многие др.;

2. Такролимус и пимекролимус в группе пациентов с атопическим дерматитом показали себя более результативными, чем традиционная терапия.

3. Клинический эффект данных препаратов сравним с топическими кортикостероидами и достигнут при достоверном меньшем количестве побочных реакций.

4. Топические ингибиторы кальциневрина имеют доказанное преимущество перед ТГКС: они безопаснее при нанесении на чувствительные участки кожи даже у детей старше 6 месяцев, в том числе с поражением до 92% площади поверхности тела.

5. Также одним из важных свойств ТИК является противозудный эффект, позволяющий предотвратить расчесы кожи или минимизировать этот процесс, который в свою очередь приводит к усилению воспаления, вторичным инфекциям кожи и прогрессированию тяжести течения заболевания.

Литература и примечания:

[1] Мачарадзе Д.Ш. Локальная противовоспалительная терапия при atopическом дерматите: современный подход// Леч. Врач – 2010 – №5 – С.38-43

[2] Самцов А.В., Сухарев А.В., Патрушев А.В. Лечение atopического дерматита: преимущество такролимуса перед топическими глюкокортикостероидами // ЭФФЕКТИВНАЯ ФАРМАКОТЕРАПИЯ. Дерматовенерология и дерматокосметология №2 (19), 2014

[3] Мачарадзе Д.Ш. Топические ингибиторы кальциневрина при atopическом дерматите у детей.// Вопросы современной педиатрии, 2012, т.3, № 5, с.55-58

[4] Болотная Л.А. Возможности такролимуса в лечении больных хроническими дерматозами// Украинский журнал дерматологии, венерологии, косметологии, № 2 (45), 2012

[5] Амелина П.О., Монахов К.Н. Опыт применения 1%-ного крема Пимекролимуса при лечении ограниченных форм Витилиго// Современные аспекты дерматовенерологии, 2011.

[6] Antiga E., Volpi W., Torchia D. et al. Effects of tacrolimus ointment on Tolllike receptors in atopie dermatitis // Clin. Exp. Dermatol.– 2011.– Vol. 36.– P. 235–241

[7] Papp K.A., Papp A., Dahmer B., Clark C.S. Singleblind, randomized controlled trial evaluating the treatment of facial seborrheic dermatitis with hydrocortisone 1 % ointment compared with tacrolimus 0.1 % ointment in adults // J. Am. Acad. Dermatol.– 2011.– Vol. 150.– P. 11–17.

[8] Xu A.E., Zhang D.M., Wei X.D. et al. Efficacy and safety of tacrolimus ointment 0.1 % in the treatment of vitiligo // Int. J. Dermatol.– 2010.– Vol. 48.– P. 86–90.

© *A.B.Киселева, 2016*

*К.М. Мусихин,
e-mail: myha.konstanta@gmail.com,
науч. рук.: А.Р. Павлов,
д.х.н., проф.,
БНТУ,
г. Минск, Белоруссия*

ВЛИЯНИЕ МИКРОВОЛН ОТ МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕФОНОВ НА ЗДОРОВЬЕ

Актуальность темы: Всемирная Организация Здравоохранения (ВОЗ) ввела новый термин – электромагнитное загрязнение как экологический фактор искусственного происхождения, обладающий высокой биологической активностью. Источником электромагнитного загрязнения является электромагнитное излучение, которое, как и радиоактивное, не имеет цвета, вкуса, запаха, но человек, к сожалению, подвергается его воздействию постоянно: и дома, и на работе. Источником его являются все работающие электробытовые приборы, телевизоры, компьютеры, сотовые и радиотелефоны. Установлено, что 98% населения использует электробытовые приборы и, соответственно, испытывает негативное влияние их на организм. Человек способен поглощать электромагнитное излучение, причем эта способность зависит от его собственных электрических свойств, а также от характера электромагнитного поля. Часть действующей энергии отражается от поверхности тела, часть способна поглощаться. Наиболее подвержены влиянию электромагнитных полей (ЭМП) нервная система, головной мозг, глаза, иммунная система, сердечно-сосудистая система. Очень чувствительны к воздействию ЭМП дети и беременные женщины [1]

Цель и задачи: измерение низко- и высокочастотных электромагнитных излучений (ЭМИ) от сотовых телефонов и выяснение – есть ли превышение допустимых норм напряженности электромагнитного поля.

Материалы и методы исследования: материалом для исследования послужили сотовые телефоны, т.к. они имеются у

всех студентов. Для измерения ЭМИ от мобильных телефонов использовали прибор – ПЗ-41 [4].

Результаты и обсуждение: данные по замерам ЭМИ мобильных телефонов показали превышение допустимой нормы в 8-10 раз. Чтобы понять, чем грозит это превышение, мы должны объяснить следующие моменты.

Электромагнитное поле – особая форма материи, посредством которой осуществляется взаимодействие между электрически заряженными частицами.

Электрическое поле создается зарядами. Магнитное поле создается при движении электрических зарядов по проводнику.

Для характеристики величины электрического поля используется понятие напряженность электрического поля, обозначение E , единица измерения В/м (Вольт-на-метр). Величина магнитного поля характеризуется напряженностью магнитного поля, обозначение H , единица измерения А/м (Ампер-на-метр). При измерении сверхнизких и крайне низких частот часто также используется понятие магнитная индукция B , единица Тл (Тесла), одна миллионная часть Тл соответствует 1,25 А/м.

Электромагнитные волны представляют собой электромагнитные колебания, распространяющиеся в пространстве с конечной скоростью, зависящей от свойств среды.

Распространяясь в средах, электромагнитные волны, как и всякие другие волны, могут испытывать преломление и отражение на границе раздела сред, дисперсию, поглощение, интерференцию; при распространении в неоднородных средах наблюдаются дифракция волн, рассеяние волн и другие явления.

Основные параметры, характеризующие ЭМП:

- E , В/м – напряженность электрического поля
- H , А/м – напряженность магнитного поля
- ν , Гц – частота
- c – скорость распространения
- I , Вт/м² – плотность потока энергии

Основные источники ЭМП: электротранспорт (трамваи, троллейбусы, поезда и т.д.), линии электропередач (городского освещения, высоковольтные), электропроводка (внутри здания,

телекоммуникации), бытовые электроприборы, теле- и радиостанции (транслирующие антенны), спутниковая и сотовая система (транслирующие антенны), радары, персональные компьютеры [2].

Из этих источников мы выбрали сотовые телефоны, которые имеют практически все, но мало кто подозревает об их негативном влиянии на здоровье.

Массовое внедрение подвижной сотовой связи вызвало коренное изменение условий контакта населения с источниками электромагнитного поля (ЭМП). Базовые станции сотовой связи модифицировали электромагнитный фон в диапазоне частот от 400 до 3000 МГц, создали условия для неизбежного накопления суммарной энергетической нагрузки всем населением. Абонентские терминалы подвижной сотовой связи – сотовые телефоны – создали принципиально новые условия облучения: часть электромагнитной энергии при их работе обязательно поглощается тканями головного мозга.

Основными симптомами неблагоприятного воздействия сотового телефона на состояние здоровья являются: головные боли, нарушения памяти и концентрации внимания, непреходящая усталость, депрессивные заболевания, боль и резь в глазах, сухость их слизистой, прогрессивное ухудшение зрения, лабильность артериального давления и пульса (доказано, что после разговора по мобильному телефону артериальное давление может повышаться на 5-10 мм рт. столба).

Тем не менее, наиболее опасными последствиями микроволнового излучения от сотовых телефонов являются опухоли мозга (обычно на стороне преимущественного расположения при разговоре). Риск нейроэпителиальных опухолей мозга повышается вдвое. У лиц, которые пользовались сотовыми телефонами более 6 лет, частота развития опухоли повышалась на 50% [3].

Первые исследования влияния на человека ЭМП ПЧ были проведены советскими авторами в середине 60-х годов. При изучении состояния здоровья лиц, подвергавшихся производственным воздействиям ЭМП ПЧ при обслуживании подстанций и воздушных линий электропередачи напряжением

220, 330, 400, 500 кВ (оценивались интенсивностно-временные параметры воздействия только электрического поля – ЭП ПЧ), впервые были отмечены изменения состояния здоровья, выражающиеся в форме жалоб и сдвигов некоторых физиологических функций персонала, обслуживающего подстанции напряжением 500 кВ, отмечалось наличие жалоб неврологического характера (головная боль, повышенная раздражительность, утомляемость, вялость, сонливость), а также жалобы на нарушение деятельности сердечно-сосудистой системы и желудочно-кишечного тракта. Указанные жалобы сопровождались некоторыми функциональными изменениями нервной и сердечно-сосудистой систем в форме вегетативной дисфункции (тахи- или брадикардия, артериальная гипертензия, лабильность пульса, гипергидроз). На ЭКГ у отдельных лиц обнаруживались нарушения ритма и частоты сердечных сокращений, уплощение зубца Т. Неврологические нарушения проявились в повышении сухожильных рефлексов, треморе век, снижении рефлексов пальцев рук и асимметрии кожной температуры. Отмечались увеличение времени сенсомоторных реакций, повышение порогов обонятельной чувствительности, снижение памяти, внимания. В ЭЭГ наблюдались снижение амплитуды альфа-волн, изменение амплитуды вызванных потенциалов на световую стимуляцию [5].

Для измерения микроволн от сотовых телефонов использовали прибор ПЗ-41. Измеритель ПЗ-41 разработан с целью обнаружения и контроля биологически опасных уровней электромагнитных излучений напряженности, плотности потока энергии (ППЭ). ПЗ-41 применяется для проверки соответствия требованиям стандартов безопасности человека. Такие измерения особенно важны, например, на рабочих местах, где наблюдаются электрические и магнитные поля с высокой напряженностью [4]. Например: мониторинг напряженности поля для установления соответствия основным стандартам безопасности; поиск безопасных зон; измерение и мониторинг напряженности полей радиовещательного и радиолокационного оборудования; измерение постоянного магнитного поля; измерение напряженности полей передающих устройств мобильных телефонов для установления соответствия

стандартам безопасности.

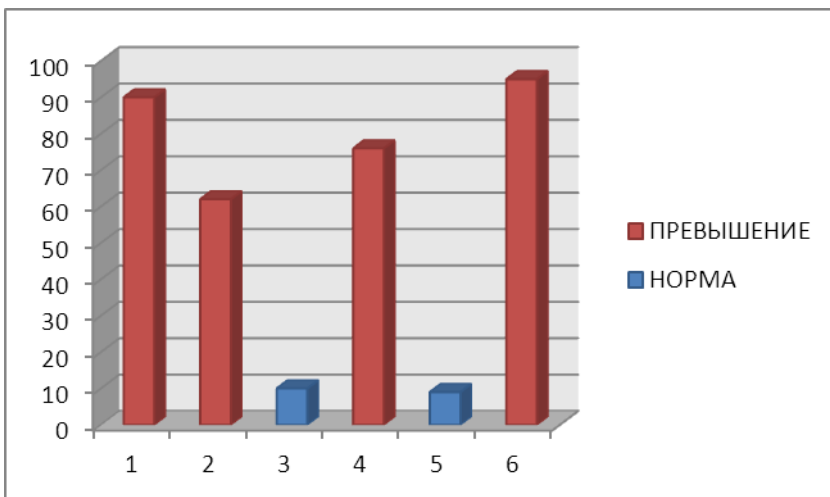
С помощью прибора ПЗ-41 мы измерили плотность потока энергии (ППЭ) мобильных телефонов шести моделей, от старых до самых новых: Nokia 2700, Iphone 5s, Nokia C5, LG 3D, Samsung S3, HTC one (M8). Мы получили следующие результаты:

Таблица 1 – Превышение ППЭ для сотовых телефонов

№	Модель	ППЭ, мкВт/см ² от моделей телефона	ППЭ, мкВт/см ² максимальное значение (норма)
1	Nokia 2700 (2009)	90	10
2	Iphone 5S (2013)	62	10
3	Nokia C5 (2010)	10	10
4	Samsung S3 (2012)	76	10
5	LG 3D (2011)	9	10
6	HTC one (M8) (2014)	95	10

Таким образом, электромагнитное излучение от мобильных телефонов марки Nokia 2700, Iphone 5S, Samsung S3, HTC one (M8) превышает допускаемую норму до 10 раз. Электромагнитное излучение от мобильных телефонов марки Nokia C5, LG 3D не превышает допускаемую норму. Изучив электромагнитное поле как теоретически, так и практически, мы выяснили, что проблема весьма актуальна.

В одной квартире или в доме имеется не меньше 20-ти наименований бытовой техники. У каждого человека постоянно с собой мобильные телефоны, но не каждый знает, что от них может возникнуть опухоль мозга, самая тяжелая и трудно поддающаяся лечению болезнь. Плюс ко всему этому в выходные дни мы идем в кинотеатр, кафе, супермаркеты, парки развлечений и торговые центры, где подвергаемся низко- и высокочастотным излучениям и сами того не подозреваем.



Во избежание вредных излучений от мобильных телефонов мы советуем: не прикладывать к уху телефон, когда идет гудок (режим ожидания), потому что именно в таком режиме излучается очень большое количество электромагнитных волн, или же говорить по мобильному телефону с помощью наушника, не разговаривать по телефону более 30 минут, не держать телефон рядом с собой во время сна.

Литература и примечания:

[1] Грачёв Н. Н., Мырова Л. О. Защита человека от опасных излучений. М.: Бином. Лаборатория знаний, 2009.

[2] Грачёв Н. Средства и методы защиты от электромагнитных ионизирующих излучений. [Электронный ресурс]. URL: <http://grachev.distudy.ru>

[3] Довбыш В.Н., Маслов М.Ю., Электромагнитная безопасность элементов энергетических систем. 2009.

[4] Измеритель параметров электрического и магнитного полей. ВЕ-МЕТР-АТ-002 Руководство по эксплуатации МГФК 411173.004РЭ, 2009.

[5] Сподобаев Ю. М., Кубанов В. П. Основы электромагнитной экологии. М.: Радио и связь, 2000.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Л.В. Айвазян,
студент 2 курса
напр. «Психология»,
e-mail: ayvazyan.666@mail.ru,
науч. рук.: **И.П. Шкрябко,**
к.псих.н., доц.,
АГПУ,
г. Армавир

РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

Мышление – это способность человека рассуждать, представляющая собою процесс отражения объективной действительности в представлениях, суждениях, понятиях. Процесс мышления начинается с проблемной ситуации, в которой оказывается тем или иным образом человек. Эта проблемная ситуация в той или иной мере не удовлетворяет человека, и он тогда ставит в отношении ситуации определенную задачу.

Эти задачи бывают трех видов:

– вопрос на понимание («Что это? Почему это? Как оно работает?..»),

– изменение ситуации (решение проблемы в целом или какой-то ее части),

– целеполагание («Как я могу это использовать? Какие в отношении этого можно поставить тактические или стратегические задачи?»).

Обычно человек плохо рефлексировывает как и какого рода интеллектуальные задачи он сейчас решает. Это связано с тем, что обычно эти задачи весьма быстро сменяют друг друга.

Предположим, некто нашел в тумбочке своего стола толстую пачку денег. Сначала начнутся, очевидно, вопросы на понимание: «Как это сюда попало? Враги подкинули? Друзья? Может, просто кто-то перепутал?..» Затем, скорее всего, последуют задачи на изменение ситуации: «Надо что-то делать с этой пачкой... Пойти поспрашивать чьи это деньги?»

Перепрятать? А куда?...» Потом последуют задачи на целеполагание: «А что мне делать с этими деньгами? А может вложить в акции? Или в отпуск съездить за границу? Надо позвонить в турфирму...»

Т.е. жизнь человека состоит из бесконечной цепочки интеллектуальных задач, решение одной задачи порождает другую. И нет определенной последовательности в видах этих задач. В нашем примере это «понимание – изменение – целеполагание», но в других ситуациях всё может быть иначе.[2]

Важная особенность любого творческого мышления – умение видеть альтернативы в интеллектуальных задачах и сознательный выбор одной из альтернатив. Если человек находит у себя в столе пачку денег и ему сразу ясно, как она сюда попала, то это означает одно из двух: или он на самом деле твердо это знает (может быть, кто-то обещал ему долг вернуть), или мышление его совсем не блещет оригинальностью, он привык думать по схемам (например «Бог послал»). То же самое можно сказать и про отсутствие альтернатив в изменении и целеполагании.

Творческое мышление – скорее, дар, талант, который дан не всем. Ведь это способность создавать новое, на базе уже имеющихся идей или же – совершенно оригинальное. Новая идея – новый взгляд на взаимосвязи и взаимозависимости явлений. Нередко новая идея возникает на основе нового «сцепления» ранее известной информации.

Новые идеи возникают на базе определенных предпосылок в общем развитии той или иной отрасли знаний. Но при этом всегда необходим особый, нестандартный склад ума исследователя, его интеллектуальная смелость, способность отойти от господствующих идей.[3]

Творческий поиск связан с широтой и гибкостью мышления, со способностью субъекта к смелому высвобождению из господствующих идей.

Творческие, креативные способности проявляются не только в мышлении, но и во всех видах деятельности человека.

Одним из основных компонентов творческого мышления является воображение.

В процессе творческого мышления развернутый правильный путь к открытию часто отыскивается уже после того, как совершено само открытие. В творчестве осуществляется свободная игра человеческих сил, реализуется созидательная интуиция человека.

Каждое новое открытие, творческий акт выступают как новое узнавание человеком окружающего его мира.

Творческие личности принимают требования окружающей среды лишь в той мере, в какой последние совпадают с их собственными позициями. Их представления о жизни, обществе, окружающем мире нестандартны, эти люди не находятся в плену идеологических догм. Интеллект творческих личностей синтетичен: они стремятся к установлению связей между самыми различными явлениями. Они стремятся увидеть самые разные сцепления одних и тех же вещей. Эти люди чувствительны ко всему необычному.[1]

Творчество, как правило, связано с интуитивными, мало осознанными процессами.

Интуиция – способность непосредственно, не прибегая к развернутым рассуждениям, находить ответы на сложные вопросы, постигать истину, догадываясь о ней. Интуиция – «скачок разума», не отягощенного оковами строгого рассуждения. Она характеризуется внезапным озарением, догадкой, инсайтом, связана со способностью индивида к экстраполяции, переносу знаний в новые ситуации, с пластичностью его интеллекта. Но этот «скачок разума» возможен только при высоком уровне обобщенности опыта и профессиональных знаний.

Механизм интуиции состоит в одномоментном объединении разрозненных признаков явлений в единый комплексный ориентир.

Большинство исследователей механизма научного мышления признают, что место интуиции – на этапе подсознательного вызревания идеи. После того как материал частично, собранный сознательно до этапа вызревания, или инкубационного периода, вылился в идею, он должен быть опять сознательно проверен.

Одно из толкований механизма интуиции сводится к тому,

что операции, посредством которых осуществляется интуитивное решение, тождественны операциям сознательного мышления. Иными словами, и озарение, и рациональное мышление – суть умозаключения, но в первом случае они протекают как бы за ширмой бессознательного, тогда как во втором случае они доступны контролю.

Есть и иное мнение, что в интуитивном решении принимают участие другие механизмы, нежели те, на которых строится формально-логический поиск решения. Уже встречаются попытки экспериментального изучения и научного объяснения природы творческого мышления, которые должны ответить на вопросы, что происходит в психике человека, решающего творческую задачу, откуда берется материал для ее решения, почему оно не осознается.

Многие ученые сходятся во мнении, что феномен интуиции базируется на когда-то пережитом опыте индивида: новых комбинаций или необычного использования воспоминаний, впечатлений, идей, вычитанных фактов, по каким-либо причинам недоступных сознанию индивида, но хранящихся в тайниках психики, образующих область подсознательного.

Можно с уверенностью утверждать, что наряду с сознанием в творческом мышлении активное участие принимают бессознательные слои психики – как в форме латентного опыта, относящегося к прошлому и образующего область подсознательного, так и в виде чувствительности к приметам логики движения научного знания. Несмотря на то, что механизмы творческого мышления пока не изучены полностью, уже накопленные знания о влияющих на него факторах позволяют разрабатывать специальные методы его стимулирования, а значит способствовать расширению познавательных возможностей и актуализации внутренних ресурсов психики человека.

Человек способен к саморефлексии – критическому анализу процесса мышления и его результатов. Он способен к генерированию идей, которые впоследствии могут оказаться гениальными открытиями, имеющими эпохальное значение. Мозг человека обладает способностью в экстренных ситуациях

селективно мобилизовать в кратчайшее время неограниченный объем жизненно значимой информации. [3]

Литература и примечания:

[1] Чернецкая Н. И.К проблеме интеграции психологических теорий творческого мышления: учебное пособие. – Калининград: БФУ им. И. Канта, 2011. – 16 с.

[2] Еремина Л.И Развитие креативности личности: психологический аспект: учебное пособие. – Калининград: БФУ им. И. Канта, 2009. – 47 с.

[3] Чернецкая Н. И. Творческое мышление как единство процессуальных и личностных психических составляющих: учебное пособие. – Калининград: БФУ им. И. Канта, 2011. – 42 с.

© Л.В. Айвазян, И.П. Шкрябко, 2016

*Л.В. Айвазян,
студент 2 курса
напр. «Психология»,
e-mail: ayvazyan.666@mail.ru,
науч. рук.: И.П. Шкрябко,
к.псх.н., доц.,
АГПУ,
г. Армавир*

НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛИТЕЛЬНОГО СТРЕССА

Психосоматические заболевания и стресс.

Психосоматические заболевания – это болезни, в развитии которых ведущую роль играют психологические факторы, в том числе и психологический стресс. Классический набор психосоматических заболеваний включает в себя бронхиальную астму, гипертоническую болезнь, тиреотоксикоз, язвенную болезнь двенадцатиперстной кишки, неспецифический язвенный колит, нейродермит, ревматоидный артрит и ряд других болезней [1]. Психологические факторы играют немаловажную роль и при других заболеваниях: мигренях, эндокринных расстройствах, злокачественных новообразованиях.

Существует несколько гипотез, объясняющих происхождение психосоматических заболеваний.

Согласно одной из них, психосоматические заболевания являются следствием стресса, обусловленного длительно действующими и непреодолимыми психотравмами.

Другая гипотеза связывает возникновение психосоматических симптомов с внутренним конфликтом между одинаковыми по интенсивности, но разнонаправленными мотивами индивида. Конфликты различного содержания вызывают определенные виды заболеваний.

Так, гипертоническую болезнь связывают с наличием конфликта между высоким социальным контролем поведения и нереализованной потребностью индивида во власти. Язвенную болезнь двенадцатиперстной кишки связывают с неприемлемой

для самовосприятия потребностью в защите и покровительстве. Согласно логике данной концепции, если болит желудок – человек кого-то или что-то в своей жизни не переваривает, болит горло (ангина) – человек не высказывает своих претензий, ноги – человек не хочет куда-то ходить, например на работу, и т. д. Вот как, например, в рамках психоаналитической концепции развивается сахарный диабет: неразрешенные внутрличностные конфликты компенсаторно удовлетворяются актом еды, что приводит к формированию символической формулы – еда равна любви. Это ведет к стабильной гипергликемии, которая ослабляет секреторную деятельность островков Лангерганса поджелудочной железы. Как следствие происходит отождествление пищи с любовью, а состояние голода усиливается независимо от приема пищи. Формируется «голодный» метаболизм, который соответствует метаболизму больного диабетом. Неосознанные страхи приводят к постоянному реагированию по типу «бегство-борьба» и сопровождаются гипергликемией, а так как психологическое напряжение не реализуется, то диабет может развиваться из начальной гипергликемии [2].

Согласно третьей гипотезе, неразрешимый конфликт мотивов (как и неустранимый стресс) порождает в конечном итоге реакцию капитуляции, отказ от поискового поведения, что создает наиболее общую предпосылку к развитию психосоматических заболеваний.

Это проявляется в виде явной или маскированной депрессии. На фоне возникающего снижения резистентности организма к неблагоприятным факторам среды нарушается работа какого-то органа по принципу «слабого звена», что обусловлено генетическими факторами или болезнями (травмами) в процессе онтогенеза.

Помимо собственно психосоматических заболеваний психофизиологи выделяют пограничные состояния, которые они определяют как начальные стадии развития дистресса, возникающие при длительном действии различных стрессоров и характеризующиеся дискомфортными соматическими нарушениями. Отмечается, что «особенностью этой стадии является «маскировка» под то или иное серьезное заболевание,

что заставляет человека обращаться в различные диагностические центры терапевтической направленности, пока он не встретит опытного психолога или психиатра».

Посттравматический синдром.

Посттравматическое стрессовое расстройство (ПТСР) проявляется у людей, которые испытали на себе воздействие события, «выходящего за рамки обыденных человеческих переживаний и экстремально стрессогенного для любого человека». Такое событие вызвало бы «серьезный вред или угрозу чьей-либо жизни или физической целостности, серьезную угрозу чьим-либо детям, супругу или другим близким родственникам или друзьям». Травматические события, которые могут вызвать ПТСР, можно классифицировать по нескольким категориям.

Во-первых, человек может испытать воздействие природного катаклизма, например землетрясения.

Во-вторых, расстройство может быть вызвано трагическими несчастными случаями, например авиа- и автокатастрофы.

В-третьих, стрессором может стать какая-нибудь чрезвычайная ситуация: война, заключение, пытки, расстрел, изнасилование и т. д. [3]

Для посттравматического стрессового расстройства характерен ряд клинических симптомов, который можно рассмотреть на примере проявлений ПТСР у участников боевых действий:

1) повышенная тревожность как основная составляющая обычного эмоционального фона. Проявляется как в психической сфере (беспокойство и озабоченность, «параноидальные» явления, чувство страха, неуверенность в себе, комплекс вины), так и на физиологическом уровне (повышенное артериальное давление, спазмы желудка, головные боли);

2) повышенная агрессивность, тенденция решать проблемы с помощью грубой силы. Периодические приступы ярости, особенно после приема алкоголя или других наркотических веществ;

3) немотивированная бдительность, переходящая в подозрительность,

ожидание угрозы и нападения;

4) пониженное настроение, депрессия, чувство одиночества и отчаяния. Этим чувствам сопутствует нервное истощение, апатия и негативизм;

5) нарушения памяти и концентрации внимания, трудности сосредоточения, особенно в социально значимых ситуациях (публичное выступление, экзамен и т. д.);

б) наличие так называемых «непрощеных воспоминаний». Периодически в сознании человека, страдающего ПТСР, внезапно всплывают крайне неприятные сцены, связанные с травмирующим событием, которые сопровождаются очень сильными негативными эмоциями. Эти воспоминания могут возникать как во время бодрствования, так и во сне, принимая форму ночных кошмаров. Человек пробуждается от такого сна потным, разбитым, с напряженными мышцами;

7) притупленность эмоций и агедония (отсутствие чувства удовольствия, радости жизни);

8) бессонница (трудности с засыпанием и прерывистый сон). Когда человека посещают ночные кошмары, есть основания считать, что он сам невольно противится засыпанию, и именно в этом причина его бессонницы: человек боится заснуть и вновь увидеть этот сон;

9) тенденция к злоупотреблению никотином, алкоголем, наркотическими и лекарственными веществами;

10) чувство вины.

Для преодоления ПТСР используются различные стратегии: восстановление целостности и гармоничности картины мира (согласование негативного опыта и текущей реальности), поиск и актуализация необходимых ресурсов (например, спокойствия и уверенности в себе), а также включение старых поведенческих программ в контекст социально-приемлемых действий (например, работа спортивным инструктором или охранником для бывшего солдата).

Литература и примечания:

[1] Щербатых Ю.В. Психология стресса: учебное пособие.

– СПб: Питер, 2006. – 74 с.

[2] Щербатых Ю.В. Психология стресса и методы коррекции: учебное пособие. – СПб: Питер, 2006. – 137 с.

[3] Щербатых Ю.В. Психология стресса и методы коррекции: учебное пособие. – СПб: Питер, 2006. – 256 с.

© Л.В. Айвазян, И.П. Шкрябко, 2016

*А.В. Егизарова,
студент 2 курс
напр. «Психология»,
e-mail: anait-lr@ya.ru,
науч. рук.: И.П. Шкрябко,
к.псх.н., доц.,
АГПУ,
г. Армавир*

ВЛИЯНИЕ СПОРТА НА РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ

В современном мире спорт является неотъемлемой частью жизни многих людей. Каждый из нас хоть раз посетил тренировку, либо присутствовал на занятиях физической культуры в школе, но не всякий знает о тонкостях этих дисциплин. Как и в любом начинании, в занятиях спортом решающее значение имеет мотивация. Мы должны четко помнить о причинах, которые побуждают нас заниматься спортом, тогда проблем с тем, чтобы начать, не будет. Что мотивирует нас заниматься самосовершенствованием? Какие причины у нас для этого есть? Занимаясь спортом, человек, в первую очередь заботится не о совершенствовании своего тела, а о развитии и становлении личности, которая в свою очередь сознательно заботится о совершенстве тела. Таким образом, занятия спортом, служат делу воспитания гармоничного человека, и не совсем неважно какого вида эта спортивная деятельность.[3]

В понятие гармоничного развития человека следует включать единство, согласованность и соразмерность «не телесных», присущих только человеку, качеств (воля, нравственность, эстетичность, интеллект). И всё это в аспекте единства духа и тела.[4]

культура – это взаимодействие как минимум трёх черт личности человека:

- правильная ценностная ориентация в образе жизни;
- определённый уровень физической подготовленности и образованности
- наличие потребности в регулярных занятиях

физическими упражнениями с целью активного процесса самосовершенствования

Самым необходимым условием для свободного развития и раскрытия своих физических и духовных сил является осмысленное тяготение каждого человека к достижению физической культуры и здоровья

То, что занятия спортом поддерживают и укрепляют Ваше здоровье – бесспорный факт. Пассивный образ жизни приводит к повышению артериального давления, мышцы слабеют и теряются в жировых прослойках, кровообращение замедляется, кости становятся хрупкими, человек быстро утомляется и оказывается в состоянии депрессии.

Здесь действует «закономерность энтропийного динамического равновесия». Самоорганизующаяся система не может пребывать в точке абсолютного равновесия длительное время. Она либо развивается, либо деградирует. Для развития, система нуждается в постоянном влиянии извне. Когда, занимаясь спортом, мы влияем на наше физическое тело умеренными упражнениями, мы вносим легкий дисбаланс для того, чтобы получить развитие на новом уровне, что проявляется в развитии мускулатуры, выносливости, гибкости и др. Иначе – деградация. Однако если влияние на систему (нашего тела) было излишним, это может привести к переутомлению и разрушению. Поэтому занятия спортом должны быть умеренными. Не стоит доводить себя до истощения.

Занятия спортом дают физическую силу, выносливость и гибкость. Сложно переоценить влияние этих факторов на нашу жизнь. Физическая сила необходима, чтобы сделать любое движение. Если силы и выносливости недостаточно, движения будут даваться тяжело, а в иных случаях окажутся просто невозможными. Если человек ведет пассивный образ жизни, даже будучи молодым, ему, например, будет трудно подняться на пятый этаж пешком. А что ждет его в старости? Если мышцы туловища ослаблены, даже в сидячем положении человек может испытывать усталость. И напротив, человек, занимающийся спортом, даже в старости будет оставаться сильным и выносливым.

Благодаря регулярным занятиям спортом наша уверенность в себе возрастает. Во-первых сильный и энергичный человек способен лучше противостоять любым невгодам судьбы. Он держится уверенней, вызывает уважение окружающих, и отстраняет внимание хулиганов. Во-вторых, многих людей излишняя худоба, дряхлость, полнота и «расплывчатость» внешности заставляет комплексовать. Конечно, мы не ищем поводов для бахвальства, подпитки эго и чувства собственной важности. Но, учитывая реакцию внешней среды, занятия спортом способствуют эффективному взаимодействию с окружающими нас людьми. Красивые и здоровые люди добавляют привлекательности самой жизни.

Если Вы решили заняться спортом и чувствуете, как лень начинает все портить, необходимо вспомнить об еще одном чрезвычайно важном «параметре», который мы развиваем, занимаясь спортом. Это – сила воли. Когда, не смотря на лень и сопротивление ума, мы под влиянием более сильных стимулов все-таки выбираем верный путь и приступаем к занятиям, наша сила и воли развиваются. Регулярные занятия, словно череда небольших побед над собой[1]. Что может дать развитая сила воли? Она может проявиться и в других начинаниях нашей жизни, которые относятся к таким сферам как: работа, учеба, быт и др. Сила воли пригождается практически в любом деле. Когда речь доходит до действий, чтобы ни плел ум, просто выключайте внутренний диалог и молча приступайте к занятиям.

Систематические занятия спортом благоприятно влияют на развитие таких коммуникативных способностей человека, как общительность, коммуникабельность, порыв к творчеству, самостоятельность в принятии решений.[2]

Активные занятия спортом это не особо продолжительный период в жизни человека. Однако, этот период крайне важный, поскольку именно в этот отрезок времени происходит основное формирование человека как личности. Также спорт придаёт людям уверенность в себе и своих силах.[5]

У каждого человека, в том числе и у спортсмена, есть необходимость оценивать себя и свои возможности. Все наши

действия постоянно кем-то оцениваются. Из этого у человека складывается определённая самооценка по поводу себя. Повышение уровня самооценки влияет на волевые стремления и построение цели, плодотворность, качество и полезность человеческой деятельности. А как это проявить спортсмену? Правильно, благодаря соревнованиям. Следовательно, спортивный результат является базисом самооценки спортсмена. Можно сказать, что, продвигаясь вверх по лестнице спортивной карьере, происходит рост и в общении с людьми и в других сферах жизнедеятельности.

Так же благодаря спортивной деятельности происходит развитие и интеллектуальных способностей человека. Это происходит в процессе творческого поиска овладения техникой и тактикой, умения управлять своими эмоциями, находить моментальные решения и принимать их. Следовательно, у человека всё это откладывается в его голове, и на подсознательном уровне проявляется в его действиях и поступках в социальных ситуациях. Всё это оказывает содействие развитию глубины, широты, критичности, гибкости мышления, а также познавательной активности, чему в значительной мере способствуют международный характер и многоконтрактность общения в сфере спорта.[6]

Хотелось бы добавить, что занятия физической культурой и спортом – это занятия физическими упражнениями, в ходе которых повышается работоспособность, тем самым осуществляется профилактика различных заболеваний.

Так что, стоило бы задуматься о том, чтобы по-новому выстроить всю свою жизнь, в основании которой будут заложены регулярные занятия физической культурой и спортом. Человек, ведущий здоровый образ жизни – полноценный и полноправный член современного общества. На таком человеке может строиться новая страна. Эти сильные и здоровые люди возродят страну, заново её отстроят, тем самым поднимут её на достаточную высоту. Ведь для таких людей не станут помехой никакие проблемы, которые повстречаются у них на пути. Они справятся с ними в один счёт, так как они закалены физически и подготовлены морально.

Литература и примечания:

[1] Быховская И.М. Человеческая телесность как объект социокультурного анализа (история проблемы и методологические принципы ее анализа) // Труды ученых ГЦОЛИФКа: 75 лет: ежегодник. – М.: ГЦОЛИФК, 2009. С. 58-68.

[2] Ильин И.А. Я вглядываюсь в жизнь. Книга раздумий. – М.: ЭКСМО, 2011. – 342 с.

[3] Пуни А.Ц. Проблема личности в психологии спорта. – М.: ФиС, 2008.

[4] Серова Л.К. Психология личности спортсмена. – М.: АсТ, 2013. – 116 с.

[5] Захарова Е.Л. « Как спорт помогает оценивать себя» М., 2004

[6] Киселёв Ю.Я. « Влияние спорта на формирование личности» М., Знание 2005

© *А.В. Егизарова, 2016*

Т.С. Назаркина,
студент 1 курса
напр. «Педагогическое образование»,
В.А. Осина,
студент 1 курса
напр. «Педагогическое образование»,
В.В. Юмакаева,
студент 1 курса
напр. «Педагогическое образование»,
e-mail: val.orin@mail.ru,
науч. рук.: В.А. Зибзеева,
к.п.н., доц.,
ОГПУ,
г. Оренбург

РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Одной из задач дошкольной образовательной организации является развитие творческой деятельности детей, начиная с дошкольного возраста. Творческая деятельность в узком смысле – человеческая деятельность, порождающая нечто качественно новое, никогда раньше не бывшее, и имеющее общественно-историческую ценность; а в более широком (и весьма распространенном в психологии) смысле – это всякая практическая или теоретическая деятельность человека, в которой возникают новые (по крайней мере, для субъекта деятельности) результаты (знания, решения, способы действия, материальные продукты)[1,с.198].

Творчество – это деятельность, результатом которой является новый, оригинальный продукт, имеющий общественное значение. Таким продуктом может выступать новое знание, предмет, способ деятельности, произведение искусства. В процессе самой творческой деятельности развивается личность ребенка, его творческие способности. Например, в изобразительной деятельности Т.С.Комарова к художественно-творческим способностям относит: способность воспринимать предметы и явления окружающей

действительности, «умелость руки», способность к образному мышлению и способности воображения.

Значение творческой деятельности в развитии личности ребенка очень велико, так как освоение детьми окружающей действительности всегда становится творческим процессом. Без этого невозможно бы было существование человека в постоянно изменяющемся мире. Только творческая деятельность, изменяя настоящее, продвигает человека в будущее. Существует столько видов творчества, сколько видов деятельности существует в природе. И только оригинальность результата, продукта деятельности делает её творческой.

В своей работе мы остановимся на творческой изобразительной деятельности. На протяжении дошкольного возраста дети осваивают умения определять замысел будущей работы; изобразительно-выразительные средства (создание простых форм, передачи формы предметов, построение композиции, выбор цветовой гаммы изображения); умения технического характера – «ручной умелости» (владение инструментом, координация руки) развитие техники, способы создания изображения и приёмы, которые становятся основой для самостоятельного поиска, выражения собственных впечатлений [3, с.335-336].

Л.С. Выготский, О.М. Дьяченко выделили и проанализировали два вида воображения у детей: «познавательное» и «эмоциональное». Дети же с «эмоциональным» воображением выражают своё отношение к рисунку показывают цветом. Они мало заботятся о реалистичности своего рисунка и поэтому корова у них может быть красной. Они любят варьировать цветовые характеристики образа. Дети с «познавательным» воображением более реалистичны. Они планируют свою деятельность, самостоятельны в выполнении задания. Они стараются тщательно изображать, вырисовывать детали, отобразить ситуацию. Но, чтобы деятельность ребенка находилась в постоянном развитии, чтобы рисование не задержалось надолго на уровне лишь хаотического черкания, необходимо формировать у детей навыки рисования.

Необходимо развить у детей навыки творческой

деятельности, способность самостоятельно решать изобретательские задачи, свободно пользоваться багажом знаний. Для этого необходимо использовать методы активизации. Наиболее действенными среди них являются методы теории решения изобретательских задач, которая в нашей стране была сформирована, как научное и педагогическое направление Г.С. Альтшуллером. К этим методам относятся: метод мозгового штурма, метод синектики, метод аналогии, метод фокальных объектов, метод гирлянд случайностей и ассоциаций, метод морфологического анализа, метод контрольных вопросов. Благодаря выше описанным методам воспитатели могут снять барьеры, убрать боязнь перед неизведанным, новым, научить не бояться жизненных проблем, а смогут развить мышление дошкольников[4].

Занятия рисованием уже можно начинать с раннего возраста, но при этом не забывая про приёмы, которые делают эти занятия доступными для малышей (например, создаются основы для рисунка, чтобы малыш мог дорисовывать отдельные детали; рисование в воздухе; рисование вместе со взрослым). Также для детей дошкольного возраста можно использовать различные техники рисования: на мокрой бумаге, пальцами, ладонями, кисточкой, цветными карандашами. Все эти техники позволяют развивать у ребёнка воображение и способность к неординарному мышлению. Не стоит забывать, что детям можно и нужно задавать вопросы, тем самым показывая интерес к его работе, труду. Например, Миша, что ты рисуешь? Каким цветом? Необходимо помогать ребёнку установить связь изображения с реальным объектом, осознать, что его собственные рисунки что-то отображают. Также весьма уместен вопрос «Почему ты нарисовал(а) именно этот предмет? Почему именно таким цветом?». Начиная, со среднего дошкольного возраста, ребёнок постепенно переходит к пониманию того, что одно лишь обозначение предмета, без его сходства с оригиналом, не может удовлетворить окружающих. Следует помнить, что младшие дошкольники очень неустойчивы в своих замыслах. В процессе занятиями какой-либо творческой деятельностью формируются различные навыки, умения и способности у детей. У каждого ребенка они индивидуальны.

Развитию творческой деятельности способствует соблюдение нескольких важных педагогических условий. Большие возможности для развития творческой деятельности детей представляет игра. Для этого полезно использовать игры и задания: «Дорисуй картинку», «Почини игрушку», «Рисуем по очереди», «Волшебные кляксы» (кляксография), «Хорошо, плохо», «Что лишнее?», которые формируют творческую активность детей, нацеливают их на познание. Важно сделать жизнь ребенка в детском саду и семье насыщенной интересными событиями. Постоянно обогащать её яркими впечатлениями. Стимулировать такое состояние ребенка, когда его чувства «разбужены», когда ребенок увлечен своими занятиями, когда ничто не стесняет работу воображения.

Необходимо постоянно обращать внимание детей на многоцветие реального мира, учить понимать выразительные возможности цвета. Одним из условий развития творческой деятельности ребенка является отношение окружающих к результатам творчества. Дети должны видеть, что их рисунки, лепка не безразличны окружающим.

Творчество – интегральная деятельность личности, необходимая каждому современному человеку и человеку будущего, и начинать его формирование можно и нужно в дошкольный период. Развитие творческой деятельности у детей дошкольного возраста это весьма сложный и трудоёмкий процесс, который требует определённого подхода к его организации. Не каждый ребенок станет художником, однако у каждого есть определенный потенциал художественного развития, и этот потенциал надо раскрывать.

Литература и примечания:

[1] Зинченко, В.П. Мещеряков, Б.Г. Большой психологический словарь / В.П. Зинченко, Б.Г. Мещеряков. СПб.: АСТ-Москва; Прайм-Еврознак, М.: 2008. – 375 с.

[2] Урунтаева, Г.А. Дошкольная психология / Г.А. Урунтаева. М.: “Академия”, 2001.-336с.

[3] Гогоберидзе, А.Г. Дошкольная педагогика с основами методик воспитания и обучения / А.Г.Гогоберидзе, О.В. Солнцева. СПб.: Питер, 2015. 464 с.

[4] Зебзеева, В.А. Теория решения изобретательских задач: методы активизации детей дошкольного возраста / В.А. Зебзеева // Современные тенденции развития науки и технологий: IV межд. науч. практ. конф. (31 июля 2015 г., Белгород) г. Белгород: ИП Ткачева Е.П., 2015. Ч. VI. С.40-42.

© Т.С.Назаркина, В.А. Осина,
В.В. Юмакаева, В.А. Зебзеева, 2016

*С.В. Турвандян,
студент 4 курса
напр. «Психология»,
e-mail: sara.elazyan@mail.ru,
науч. рук.: И.П. Шкрябко,
к.псх.н., доц.,
АГПУ,
г. Армавир*

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПОДРОСТКА

Подростковым принято считать период развития детей от 11 – 12 до 15– 16 лет. Этот период знаменуется бурным психофизиологическим развитием и перестройкой социальной активности ребенка. В понимании хронологических границ возраста в психологической литературе нет единства. Мощные сдвиги, происходящие во всех областях жизнедеятельности ребенка, делают этот возраст «переходным» от детства к взрослости. Данный возраст богат драматическими переживаниями, трудностями и кризисами. В этот период складываются, оформляются устойчивые формы поведения, черты характера, способы эмоционального реагирования, это пора достижений, стремительного наращивания знаний, умений, становление «Я», обретение новой социальной позиции. Вместе с тем, это возраст потерь детского мироощущения, появление чувства тревожности и психологического дискомфорта.

Подростковый возраст часто называют периодом диспропорций в развитии. В этом возрасте увеличивается внимание к себе, к своим физическим особенностям, обостряется реакция на мнение окружающих, повышается чувство собственного достоинства и обидчивость. Физические недостатки часто преувеличиваются.[2]

Наиболее важным моментом психофизиологического развития подростка является половое созревание и половая идентификация, которые являются двумя линиями единого процесса психосексуального развития. На психофизиологическом уровне подростки могут испытывать дискомфорт от: – неустойчивости эмоциональной сферы;

- особенностей высшей нервной деятельности;
- высокого уровня ситуативной тревожности [3]

Организм ребенка начинает быстро перестраиваться и превращаться в организм взрослого человека. Центр физической и духовной жизни ребенка перемещается из дома во внешний мир, переходит в среду сверстников и взрослых. Отношения в группах сверстников строятся на более серьезных, чем развлекательные совместные игры, делах, охватывающих широкий диапазон видов деятельности, от совместного труда над чем-нибудь до личного общения на жизненно важные темы. Во все эти новые отношения с людьми подросток вступает уже будучи интеллектуально достаточно развитым человеком и располагая способностями, которые позволяют ему занять определенное место в системе взаимоотношений со сверстниками.

Обычно процесс общего интеллектуального развития детей начинается и завершается несколько раньше, чем процесс их формирования как личностей. Если интеллект ребенка, понимаемый как способность ставить и решать задачи в практическом, образном и символическом планах, представляется развитым уже к началу подросткового возраста, то становление ребенка как личности здесь активно продолжается и завершается гораздо позднее, в годы юности. В течение трех-четырёх лет обучения в старших классах школы оформляется мотивационная сфера человека, определяются его личные и деловые интересы, проявляются профессиональные склонности и способности. Главные мотивационные линии этого возрастного периода, связанные с активным стремлением к личностному самосовершенствованию, – это *самопознание*, *самовыражение* и *самоутверждение*. [4]

В начале подросткового возраста у ребенка появляется и усиливается стремление *быть похожим на старших*, детей и взрослых, причем такое желание становится настолько сильным, что, форсируя события, подросток иногда преждевременно начинает считать себя уже взрослым, требуя соответственного обращения с собой как со взрослым человеком. В то же время он еще далеко не во всем отвечает требованиям взрослости. Приобрести качества взрослости стремятся все без исключения

подростки. Видя проявления этих качеств у старших людей, подросток часто некритически подражает им. Собственное стремление подростков к взрослости усиливается за счет того, что и сами взрослые начинают относиться к подросткам уже не как к детям, а более серьезно и требовательно.

Самый легкий способ достичь цели «быть как взрослый» состоит в подражании внешним формам наблюдаемого поведения. Подростки, начиная с 12–13 лет (девочки несколько раньше, мальчики позднее), копируют поведение взрослых, которые пользуются авторитетом в их кругу. Сюда входит мода в одежде, прически, украшения, косметика, особый лексикон, манера поведения, способы отдыха, увлечения и т. п. Помимо взрослых образцами для подражания со стороны подростков могут стать их более старшие сверстники. Тенденция походить на них, а не на взрослых в подростковой среде с возрастом увеличивается.[1]

Для мальчиков-подростков объектом подражания часто становится тот человек, который ведет себя «как настоящий мужчина» и обладает силой воли, выдержкой, смелостью, мужеством, выносливостью, верностью дружбе. У девочек развивается тенденция подражать тем, кто выглядит «как настоящая женщина»: старшим подругам, привлекательным, пользующимся популярностью взрослым женщинам.

В подростковом возрасте продолжается процесс *формирования и развития самосознания* ребенка. В отличие от предыдущих возрастных этапов он так же, как и подражание, меняет свою ориентацию и становится направленным на сознание человеком своих личностных особенностей. Совершенствование самосознания в подростковом возрасте характеризуется особым вниманием ребенка к собственным недостаткам. Желательный образ «Я» у подростков обычно складывается из ценимых ими достоинств других людей.

Поскольку в качестве образцов для подражания подростков выступают как взрослые, так и сверстники, создаваемый ими идеал оказывается несколько противоречивым. Он сочетает в себе качества как взрослого, так и более молодого человека, причем далеко не всегда эти

качества оказываются совместимыми в одном лице. В этом, по-видимому, заключается одна из причин несоответствия подростков своему идеалу и их постоянных переживаний по данному поводу.

Литература и примечания:

[1] Абрамова Г.С. Общая психология: Учебное пособие для вузов. – М.: Фонд Мир, 2005. – 156 с.

[2] Аракелов Г.Г. «О психологии подростка», М., 2000 г. – 236 с.

[3] Краковский А.П. «О подростках», М., 2001 г. – 158 с.

[4] Поливанова К.Н. «Психология возрастных кризисов», М, 2000 г. – 204 с.

© С.В. Турвандян, 2016

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

М.П. Панкова,
студент 2 курса
напр. «Социология»,
e-mail: mariya.pankova.96@mail.ru,
Е.С. Загрядская,
студент 2 курса
напр. «Социология»,
e-mail: yeahluckyforyou@gmail.com,
УрГУПС,
г. Екатеринбург

ИДЕАЛЬНЫЙ ТИП СЕМЬИ В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ СТУДЕНТОВ [1]

Каждый человек ориентируется на совокупность ценностей, которыми характеризуется общество, частью которого он является. Ориентация на определённую ценность или группу ценностей предполагает наличие некоторого ранга её значимости по отношению к остальным ценностям, то есть это предполагает наличие иерархической системы ценностных ориентаций [2, с. 92]. Базовой ценностью во все времена являлась семья. В подтверждение этому приведем результаты исследования, проведённого ВЦИОМ в 2010 году, где было опрошено 1600 человек в 130 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России, статистическая погрешность не превышала 3,4% [3]. Согласно опросу 97% испытуемых считают, что главной ценностью для россиян является семья, на втором месте по значимости – дружба (92%), на третьем месте любовь (91%).

Семья – это общность людей, связанная узами супружества, родительства, родства и, как правило, обеспечивающая воспроизводство населения и преемственность поколений. На сегодняшний день существуют две модели семьи: традиционная и современная. Для традиционной семьи характерны такие признаки: жесткая дискриминация социально-половых ролей и функций; сложная структура семьи с

совместным проживанием в одном домохозяйстве супружеских пар нескольких поколений с их детьми; сосредоточение всех жизненных функций (производительной, экономической, воспитательной, репродуктивной, бытовой) в семье [4]. Современную семью характеризуют следующие черты: равенство полов; высокая степень гибкости семейных ролей; равноправие, свобода от принуждения в союзе женщины и мужчины; автономизация функций семьи или невыполнение семьей некоторых из них.

Если говорить о промежуточном варианте традиционной и современной семьи, то в таком случае можно предположить, что идеальным типом семьи скорее является полная, нуклеарная семья, которая реализует предписанные ей функции (репродуктивную, воспитательную, рекреационную и другие). Однако, данный образ «идеальной семьи» трансформируется ввиду того, что изменяются ценности супружества, родительства, выстраивания и поддержания родственных связей. И возможно, на смену промежуточного типа семьи в скором времени может прийти современный тип семьи, который получит большее признание в обществе. Решение данного вопроса во многом зависит от ценностных ориентаций молодежи, поскольку именно она своими установками и действиями определяет будущую реальность семейно-брачных отношений.

Молодежь – это поколение людей, проходящих стадию взросления, то есть становления личности, усвоения знаний, социальных ценностей и норм, необходимых для того, чтобы состояться как полноценный и полноправный член общества. Именно молодежь призвана реализовать тот идеальный тип семьи, который формируется в обществе. Поскольку средний возраст вступления в брак в России составляет у женщин примерно 25 лет, а у мужчин – 27 лет [5], то большое значение для построения брачных ориентаций, приобретения опыта добрых отношений имеет период обучения в вузе.

В 2015 году было проведено исследование среди студентов УрГУПС второго – четвертого курсов гуманитарных и технических направлений подготовки, в количестве 540 человек, с целью выявления представлений студенческой

молодёжи об идеальном типе семьи. В этой связи студентам было предложено в свободной форме описать идеальную семью и охарактеризовать отношения в ней между супругами, родителями и детьми.

В результате исследования предполагалось решить следующие задачи: актуализировать тип семьи, который является «идеальным» для студентов; выявить характеристики, описывающие идеальную семью; определить, что является важным для девушек и юношей в семейных отношениях; сконструировать образ идеальных отношений между супругами в представлениях юношей и девушек; раскрыть образ идеальных отношений между супругами и их родительской семьёй.

Проведенное нами исследование позволило прийти к некоторым выводам.

Во-первых, в результате анализа было выявлено, что в характеристике идеального типа семьи студенты делают акцент на современных чертах семьи. Так, для опрошенных студентов идеальная семья, во-первых, это семья, основанная на *равноправии*, во-вторых, *взаимопонимании*, в-третьих, *доверии*. Также значимыми характеристиками идеального типа семьи опрошенные называют *честность в семейных отношениях*, *любовь между членами семьи*, *надёжность и уверенность в брачном партнёре*, *равноправие в выполнении семейных обязанностей*, *сексуальную совместимость между партнёрами в браке*, а также неперменной характеристикой идеальной семьи является то, что *все её члены здоровы*.

Во-вторых, следует отметить, несмотря на то, что и девушки и юноши чаще всего выделяют современные черты «идеального» типа семьи, но в то же время для них значимыми остаются традиционные характеристики семейных отношений, например, *ориентация на следование семейным традициям*. Исследование показало, что девушки довольно часто используют такие выражения для характеристики идеальных семейных отношений: *«муж глава семьи»*, *«один брак на всю жизнь»*, *«муж основной добытчик»* и т.п. Для девушек предпочтительнее, чтобы их брачный партнер *брал на себя решение финансовых вопросов*, а для юношей значимо, чтобы девушка занималась *воспитанием детей* и являлась

хранительницей домашнего очага, что характеризует традиционный уклад семейных отношений. Это связано и с тем, что нередко девушки неверно толкуют традиционность семейных отношений, видят лишь одну их сторону, которая заключается в том, что основные решения и наиболее сложная, тяжёлая работа в семье выполняется мужчинами ими же и приносит основную доход, а другую сторону традиционных семейных отношений, которая раскрывает суть обязанностей женщины-хозяйки, жены и матери в семье, не берут во внимание. Жена как хранительница домашнего очага, выполняющая все обязанности по дому, следящая за всеми домочадцами, «обслуживающая» их и т.п. остаётся за кадром девичьих мечтаний. Столь инфантилистский взгляд на распределение семейных ролей, характеризующийся стремлением некоторых современных девушек переложить ответственность с себя на своего брачного партнера, на самом деле далёк от воспроизводства традиционного уклада семьи, скорее это черта современной семьи, когда девушки ищут не мужа, а состоятельного покровителя, который сможет им создать условия для той жизни, которую они хотели бы прожить. Аналогично и стремление юношей к поиску потенциальной «хранительницы очага», что можно толковать как навязанный обществом стереотип понимания роли женщины в семье, который на практике реализуется крайне редко. Хотелось бы понять, в чём причина того, что этот идеальный образ фактически не реализуется в реальных брачных практиках (женщины продолжают трудиться не только наравне, но иногда больше, чем мужчины и заниматься и бытовыми вопросами, и воспитанием детей) [6, с. 141]?

В-третьих, предполагалось, что «идеальным» типом семьи для студенческой молодежи является полная, нуклеарная семья, ориентированная на рождение двух и более детей. Исследование показало, что студенты скорее нацелены на создание полной семьи и хотели бы иметь детей. Интересно, что девушки и юноши чаще ориентированы на рождение двух детей, вместе с этим юноши в отличие от девушек значительно чаще желают иметь и троих и четверых детей. Это абсолютно соответствует данным общероссийских социологических исследований,

результаты которых свидетельствуют, что мужчины хотели бы иметь большее число детей, чем женщины [7].

В-четвертых, предполагается, что одной из характеристик «идеальной» семьи будет являться наличие определённых материальных ценностей, организующих быт семьи, а именно наличие большого дома. Полученные данные свидетельствуют о том, что для большинства студентов это действительно имеет значение, поскольку сегодня в связи с навязанным стандартом чрезмерного потребления и для необходимого подтверждения своего статуса, наличие определенного числа и качества материальных ценностей, существование различных экономических благ является значимым.

Как девушки, так и юноши ориентированы на проведение совместного досуга. В результате проведенного исследования мы выяснили, что преобладающая часть опрошенных студентов в своей будущей семье предпочитают проводить досуг вместе со своим брачным партнером, потому что именно совместное времяпрепровождение благоприятно сказывается на семейных отношениях [8], они становятся более крепкими, сплочёнными, позволяют супругам лучше узнать друг друга.

В-пятых, предполагалось, что представления юношей и девушек о семейной жизни могут отличаться, так для девушек является важным взаимопомощь, равноправие и прочность семейных отношений; в свою очередь, для юношей – поддержка, доверие и любовь. Гипотеза не подтвердилась, так как для юношей и девушек все вышеперечисленные характеристики семьи являются одинаково важными. Согласно данным исследования можно прийти к выводу, что самыми главными характеристиками семейной жизни, как для девушек, так и для юношей является ориентация членов семьи на выстраивание семейных отношений основанных на *поддержке, взаимопомощи, равноправии, доверии и любви*.

В-шестых, ожидалось, что, по мнению студентов, идеальные отношения между супругами – это отношения, в которых есть взаимопонимание, доверие и забота друг о друге. В ходе исследования данная гипотеза подтвердилась. Наиболее часто встречающиеся в ответах студентов качества, которыми они наделяют семейные отношения это *взаимопонимание*,

доверие, забота друг о друге, дружба и эмоциональный комфорт. При этом нужно отметить, что ответы юношей и девушек абсолютно совпадают.

В-седьмых, по мнению студентов, отношения между супругами и их родителями должны быть основаны на взаимопонимании, поддержке, заботе и свободных коммуникациях. Гипотеза также подтвердилась. Но мы выявили некоторую особенность, а именно, что для юношей это более значимо в семейных отношениях, чем для девушек. Это может быть обусловлено чрезмерной занятостью мужчин, что существенно сокращает возможность общения с родительской семьей и заставляет последних чаще испытывать потребность в общении с ними.

Исследование показало: для девушек и юношей важной жизненной ценностью является полная, нуклеарная семья. Большинство студентов желают, чтобы в семье были взаимопонимание, доверие, любовь и забота друг о друге. Однако хотелось бы понять, в чём причина того, что «идеальный» тип семьи практически не реализуется среди студенческой молодежи. Возможно, это связано с влиянием родительской семьи, так как люди часто воспроизводят тот тип семьи, в котором они воспитывались, или отсутствием какой-либо пропаганды идеального типа семьи и семейных ценностей в СМИ и т.п. Мы попытаемся найти ответ на данный вопрос в дальнейших исследованиях.

Литература и примечания:

[1] Исследование выполнено под руководством кандидата социологических наук, доцента кафедры «Управление персоналом и социология» УрГУПС Натальи Николаевны Старцевой.

[2] Евдокимова Т.Г. Ценности и ценностные ориентации сельского населения России // Социол. исслед. – 2015. – № 12. – С. 91–98.

[3] Исследование ВЦИОМ: Главной ценностью для россиян является семья. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/state/2010/05/21/2557> (дата обращения: 06.06.2016).

[4] Александрова Н.А. Демография: курс лекций для студентов специальности 080505 – «Управление персоналом». – Екатеринбург, УрГУПС. – 2009.

[5] Захаров С. Куда движется супружество в России? [Электронный ресурс] // Демоскоп. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2013/0545/tema02.php> (дата обращения: 06.06.2016).

[6] Старцева Н.Н. Образ идеального брачного партнёра в оценках студентов // Инновационные исследования: проблемы внедрения результатов и направления развития: Сборник статей Международной научно-практической конференции. Отв. ред.: Сукиасян Асатур Альбертович. – 2016. – С. 138–141.

[7] Аналитический отчёт по итогам выборочного наблюдения репродуктивных планов населения [Электронный ресурс]. URL: <http://pandia.ru/text/78/311/39592.php> (дата обращения: 06.06.2016).

[8] Пермякова Т.В., Куимов В.С. Эталонная и реальная маскулинность в оценках мужчин и женщин // Вестник Челябинского государственного университета. Философия. Социология. Культурология. – 2013. – Вып. 29. – № 13(304). – С. 14–18.

[9] Власова О.И., Кислов А.Г., Копнов В.А., Куимов В.С., Пермякова Т.В., Старцева Н.Н. Социальный портрет мастера производственного обучения: коллективная монография / под науч. ред. Т.В. Пермяковой, В.А. Копнова. – Екатеринбург, 2015. – 129 с.

[10] Старцева Н.Н. Роль университетов в подготовке ивент-менеджеров / Университет XXI века: старые парадигмы и современные вызовы: Материалы XVIII Всероссийской научно-практической конференции / Редакционная коллегия: Л.А. Закс, Л.А. Мясникова, С.Д. Балмаев, Г.А. Брандт, А.В. Дроздова, С.А. Мицек, Н.В. Хмельникова. – 2015. – С. 397–401.

© М.П. Панкова, Е.С. Загрядская, 2016

*С.А. Парничева,
студент 3 курса
напр. «Туризм»,
e-mail: infantasophie12@mail.ru,
науч. рук.: О.В. Елисеева,
к.э.н., доц.,
ИСОиП (ф) ДГТУ,
г. Шахты*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ТУРИСТСКИХ КАТАЛОГОВ

Стремительное развитие и внедрение в туристскую индустрию современных информационных технологий и сети Интернет привело к появлению в туризме еще одной формы продвижения турпродукта – электронных каталогов, приобретающих все большую популярность в этой сфере. На современном этапе происходит активное внедрение электронных каталогов в деятельность туристских фирм. При верной и качественной разработке электронные каталоги могут послужить эффективным средством рекламной деятельности компании. Именно поэтому вопрос о формировании и внедрении электронных туристских каталогов в работу туроператоров и турагентств, на данный момент является весьма актуальным.

В общем смысле понятие каталог раскрывается следующим образом:

Каталог – перечень товаров с описанием, применяемый для их продажи, составленный в определенном порядке, облегчающем поиск необходимого названия [1, с 241].

Цель любого каталога – доводить до потребителей продукции сведения о том, что представляют собой предлагаемые услуги и целесообразно ли ими пользоваться. Это означает, что в каталоге должны сообщаться объективные, достоверные данные и факты, дающие необходимую характеристику продукции или услуг.

Информация, которая будет включена в каталоги должна быть конкретной, специфичной и опирающейся на официальные

источники. Используемые сведения должны регулярно обновляться.

Туристский фирменный каталог – это сброшюрованное или переплетенное печатное издание, содержащее систематизированное представление всей туристской программы. Каталоги выпускаются крупными фирмами обычно дважды в год, соответственно для зимнего и летнего сезонов. Они содержат в себе необходимую информацию для потенциального туриста и их можно использовать как справочник.

Каталоги, которые выпускаются туроператорами, обычно делятся по содержанию на генеральные (предназначенные главным образом для туристов) и служебные (адресованные турагентам) [2].

Фирменные туристские каталоги представляют собой, так называемую, визитную карточку компании, по которой туристы и партнеры судят о фирме. Подготовка, производство и распространение туристских каталогов занимает большое количество времени и требует немалых финансовых затрат. Чтобы решить эти проблемы, туристские фирмы вместо постоянного использования печатного каталога, стали постепенно переходить к использованию его нового эквивалента – электронного каталога.

Электронный каталог представляет собой поисковую систему со списком аннотаций, классифицированным по темам, имеющую ссылки на веб-ресурсы. Данную классификацию осуществляют сами люди. Поиск с использованием такого каталога очень удобен, проводится с помощью пошагового уточнения тем.

В настоящее время электронные каталоги набирают всё большую популярность в использовании. Их активно применяют практически в любой сфере, что обусловлено немалыми преимуществами электронных каталогов перед печатными: упрощение процесса производства данного вида каталогов; удобство в обновлении данных; круглосуточная доступность; удобство пользования; упрощение проведения презентации; расширение географии потенциальных потребителей, с перспективой выхода на зарубежные рынки;

снижение финансовых расходов на производство данных каталогов; повышение престижа компании.

Производство электронного каталога не требует таких больших финансовых затрат, какие требуются при выпуске тиража печатных каталогов. Также производство такого каталога не несёт за собой занятости большого количества персонала и временных затрат. Системному администратору достаточно следить за обновлением данных указанных в каталоге.

Однако, к разработке электронных каталогов предъявляют ряд требований: каталог должен быть простым и удобным в использовании; достоверным, информативным; подкреплён комплексом маркетинговых мероприятий.

Создание электронного каталога состоит из следующих этапов:

- разработка концепции каталога, сбор информации;
- подготовка и комплектование электронных макетов будущего каталога;
- продвижение электронного каталога.

В одном из наиболее кратких и лаконичных определений электронный каталог понимается, как система строгой информативности.

«Планируя разработать и создать электронный каталог, необходимо помнить следующие правила:

1. Электронный каталог должен быть грамотно организованным и интуитивно понятным.
2. Большое значение имеют качественная графика и чёткие фотоснимки [3]».

Этап разработки концепции каталога – один из наиболее важных, так как на данном этапе производятся основные операции по подбору и редактированию информации, продумывается графическое насыщение и разрабатывается концепция каталога, изучается целевая аудитория, на которую будет направлено данное издание.

Для того чтобы сделать каталог более информативным, в нём содержится дополнительный материал, который не вошел в состав печатного каталога. Это позволяет пользователю получить ответы на различные вопросы, касающиеся не только

основных элементов туристского продукта, но и деятельности самой компании, страны временного пребывания, аттрактивных объектов, экскурсий, правил нахождения в стране и т.д.

На этапе разработки необходимо продумать дизайн каталога. В дизайне электронного каталога стоит сохранять фирменный стиль компании. Цветовая палитра и основные компоненты печатного каталога можно отразить в концепции электронного.

Макеты электронных каталогов могут быть разработаны в различных программах. Часто используемыми являются стандартные программы Microsoft Office: Word, Excel и PowerPoint, наиболее распространенная программа для создания рекламных материалов Coral Draw.

Верстка макета может быть, как последовательной, так и хаотичной. В первую очередь, слайды насыщаются информацией, затем происходит их сортировка и распределение в правильной последовательности, а затем расстановка гиперссылок и, если того требует концепция каталога, насыщение его дополнительными эффектами.

Этап продвижения электронного каталога подразумевает собой реализацию таких мероприятий как: заблаговременное размещение оповещения о выходе электронного каталога на сайте компании, с подробным описанием его содержания, и акцентом внимания на его преимущества; рассылка писем-уведомлений; размещение каталога на сайтах профильного характера; размещение Интернет-рекламы, веб-витрин, размещение на сайтах интернет-магазинов; размещение каталога как Интернет-рекламы компании; проведение презентаций каталога, в офисах, на выставках, презентациях; информирование партнеров о выпуске каталога при проведении телефонных переговоров.

Удобство пользования такими каталогами является неоспоримым преимуществом в условиях активного внедрения технологий в современную жизнь общества. Электронные каталоги – долгосрочная стратегия компании, при верной и тщательной их разработке, они являются очень ярким и эффективным элементом деятельности компании.

Литература и примечания:

[1] Любавина Н.Л. Технология и организация турагентской деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / Н. Л. Любавина, Л. А. Кроленко, Т. А. Нечаева. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 256 с.: ил. ISBN 978-5-4468-0223-4

[2] Третьякова, Т. Н. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме [Текст] / Т. Н. Третьякова. – М.: Академия, 2008. – С. 297

[3] Статья «Электронные каталоги», сайт Группы компаний «ВИМ» URL: <http://site-sait.ru/about/publications/jelektronnyj-katalog/> (дата обращения: 15.04.2016).

© С.А. Партиева, 2016

КУЛЬТУРОЛОГИЯ

*Д.А. Горюнов,
студент 2 курса
напр. «Технология лесозаготовительных и
деревоперерабатывающих производств»,
e-mail: dmitrijgorunov@mail.ru,
науч. рук. **О.В. Солдатенкова**,
канд. культурологии,
УГТУ, Ухта*

РАСТАФАРИАНСТВО: СУБКУЛЬТУРА ИЛИ РЕЛИГИЯ?

Очень часто на улицах разных городов можно увидеть людей, которые в качестве украшения носят религиозную символику, иногда совмещая атрибуты нескольких верований. Конечно, речь не об истинно верующих, они как раз не стремятся внешне обозначить свою религиозную принадлежность. Девушка в модном сейчас хиджабе зачастую, кроме названия, ничего об исламе не знает, а юноша с ваххабитской бородой не подозревает, что для мусульман бритьё бороды считается грехом. Люди с самыми разными крестами напоказ не только не различают православный, католический, кельтский или же мальтийский кресты, но даже могли никогда не слышать об этих разновидностях.

Бесспорно, следование обязательным ритуальным предписаниям не может заменить веры, а религиозные символы далеко не всегда есть свидетельства исповедования какой-либо религии. Но и отрицать тот факт, что среди современной молодёжи ношение религиозных атрибутов часто превращается в моду, было бы неправильным. Удивительно, но иногда и принадлежность к какой-нибудь религии также становится модой, неким «идеологическим трендом». В обозримой новейшей истории России последних десятилетий мы можем вспомнить и кришнаитов, и практикующих дзен приверженцев Ошо, и периодические нашествия самых разнообразных сект, пророчащих скорый Конец Света. Йога, медитация, паломничество по святым местам разных религий – всё это уже

утратило свою религиозную духовную составляющую, приобретя очевидный медицинский аспект.

И именно из-за того, что в настоящее время внешняя символика заменяет собой идеологический компонент любого культурного явления, тем самым полностью искажая его смысл, мы сочли актуальной тему нашего исследования, рассматривающего растафарианство как феномен современной культуры с точки зрения его исконного смысла и значения как нового религиозного движения, а также учитывая его понимание в качестве молодёжной субкультуры.

Цель нашего исследования – изучить и описать феномен растафарианства в некоторых его аспектах и проявлениях. При этом задачи необходимо решить следующие: дать определение растафарианству как новому религиозному движению, выявить сложившиеся стереотипы относительно культуры растаманов в современном обществе, обозначить влияние растафарианства на современную культуру – на мировоззрение, музыку и искусство.

В рамках нашего исследования был проведён опрос с целью выявления наиболее устоявшихся определений растаманства среди молодёжи. Респонденты, без указания половозрастных, профессиональных и иных характеристик, в сети Интернет должны были ответить на единственный вопрос: «кто такой растаман?». Опрашиваемые могли дать собственный ответ или выбрать из предложенных: 1) наркоман – марихуанщик, 2) бездельник, 3) поклонник Боба Марли, 4) последователь современной религии Ямайки, 5) человек с дредами в разноцветном вязаном берете, и 6) тот, кто доит жирафа под радугой и хохочет (персонаж рекламы Skittles).

Вполне ожидаемо большее количество ответов было у варианта «наркоман-марихуанщик» (60%), позже мы объясним, почему для такого мнения есть оправдывающий его повод. Пятая часть респондентов уверена, что растаман – поклонник Боба Марли, остальные варианты набрали одинаково малое количество голосов.

Получается, что у нашей молодёжи сложилось устойчивое мнение о том, что растаман должен быть в обязательном порядке наркоманом или, как минимум, любителем музыки рэги. И почти никто из опрошенных не знал, что

растафарианство – современное религиозное движение, имеющее свои морально-нравственные нормативы, своё мировоззрение, определяющее отношение растаманов к людям, природе и миру в целом. Поскольку растафарианство не противоречит догматам мировых религий и не нарушает писанные и неписанные законы человеческих взаимоотношений, необходимо уделить должное внимание этому учению, приверженцев которого насчитывается в мире достаточное количество.

Растафарианство – и это является характерной чертой многих современных религий, – представляет собою смесь из различных фрагментов мировых религий. В большей степени в растафарианстве представлены сюжеты и персонажи иудаизма и христианства, кроме этого, в учении растафари можно найти сцены из различных мифологических циклов, в первую очередь из эфиопского фольклора и мифологии.

Религия растафари возникла в начале XX века в среде африканских рабов на острове Ямайка. На тот момент эта британская колония была местом, где существовали самые крупные невольничьи рынки с бойкой торговлей людьми и огромным оборотом денежных средств. Возможность значительной и лёгкой прибыли заставляла продавцов живого товара терять последние остатки человечности, поэтому для африканцев вопрос избавления от рабства являлся наиболее важным. Но и тогда, когда на Ямайке, наконец, отменили рабство, это случилось лишь на бумаге, и привычное угнетение продолжилось. Вполне возможно, что именно в то время африканские рабы острова сложили учение о том, что настоящая Земля Обетованная – это родина их предков, Эфиопия, то место, где они были свободны и счастливы.

Хотя хронология событий прослеживается достаточно чётко, сами растаманы, однако, уверены, что становление их учения произошло в XIV веке до н. э. [1], когда Моисей, первый пророк единого бога Яхве, взял себе в жёны Эфиопянку (Числа, 12), и эфиопы, таким образом, стали считаться прямыми потомками пророка Яхве. Согласно растафарианскому преданию, сын иудейского царя Соломона и царицы Савской по имени Менелик был первым царём Эфиопии, и нам вполне

понятно желание растаманов причислить к своему роду самого знаменитого мудреца человечества. Более того, растафариане до сих пор уверены, что Библия была изначально составлена на эфиопском ахмарском языке, а уже много позже её перевели на древнеарамейский. Всё это даёт растафарианам уверенность считать себя самыми верными последователями истинного единого бога.

Растаманы верят в Джа (Jah), единого бога, сотворившего весь этот мир. Имя его, судя по произношению, выводится из иудейского наименования бога Яхве. Эту связь религии растафари и иудаизма легко проследить и в мировоззрении, и в повседневной жизни, что будет продемонстрировано ниже. Раста верят в то, что бог повсюду, он во всём, в каждом элементе мира, в том числе, и в человеке. Это дало повод растаманам считать, что божество может воплощаться, принимая облик тех, чьё влияние на растафарианство считают наиболее важным.

Один из самых влиятельных деятелей растафари Маркус Гарви (Marcus Garvey), создавший наиболее значимую негритянскую организацию в США – Всемирную ассоциацию негритянского развития, согласно преданию растафари, является пророком пришествия на землю одного из воплощений бога Джа – последнего императора Эфиопии Хайле Селассие I, коронованного в 1930 году и считающегося потомком великого царя Соломона. Цвета эфиопского флага – красный, жёлтый и зелёный, – стали цветами всем известных вязаных беретов растаманов, а сам флаг – официальным символом растафарианства. До своего восшествия на престол император Хайле Селассие Первый именовался принц Тафари (Рас Тафари), и от его имени произошло название современного религиозного движения растафари.

Важнейшая цель и смысл жизни растафари – избавиться от Вавилона – поработившей их греховной западной цивилизации, буквально и символически: отказаться от соблазнов, пороков и ненужных излишеств, которые Запад считает обязательным атрибутом успеха. Здесь мы снова можем заметить влияние иудаизма: Вавилон – известный библейский образ возгордившегося распутного человечества. Ветхозаветный

бог Яхве наказал людей, дав им разные языки, чтобы строившие Вавилонскую башню до неба перестали понимать друг друга, став агрессивными и нетерпимыми.

Смысл жизни растамана – реализация христианской заповеди «возлюби ближнего своего». Раастафари ценят и берегут всё, что создал бог Джа – природу, животных, людей. Если ты наносишь вред живому – ты оскорбляешь бога. Одним из важнейших понятий растафари является понятие «Ian'I» – «я и я» («все – это я, я – это все», «Джа во мне»), и мы можем заметить, что это полностью совпадает с христианской заповедью любви к ближнему. В отличие от многих религий, растаманы не занимаются миссионерской деятельностью, так как уверены, что «только Джа может обратиться к сердцу человека» [2], спастись же человек может сам, если будет общаться в медитации с Джа и выполнять его наставления.

Раастафари полагают, что лишь чистый разум даёт возможность душе избавиться от Вавилона, поэтому в качестве средства, очищающего разум от порочных помыслов, используют марихуану, курение которой категорически отказываются считать вредным для здоровья. Даже наоборот, растаманы уверены, что практикуют и пропагандируют здоровый образ жизни, поскольку после курения конопли, по их мнению, можно почувствовать себя вполне здоровым духовно и телесно, довольным жизнью и любящим всё человечество, как завещал Джа. Не оправдывая курение конопли, мы должны заметить, что во всех религиях имеет место использование определённых психотехник и употребление веществ, которые способствуют введению человека в так называемое трансперсональное состояние, состояние, подобное состоянию божества или дающее возможность приблизиться к божеству и общаться с ним [3].

Можно предположить, что духовное здоровье для растафари является более важным, чем телесное. Всем известно, что растаманы считают неприемлемым любое вмешательство в жизнь тела, которое им даровано самим Джа. Они отказываются от медикаментов и любого врачебного вмешательства, так как уверены, что «от любой болезни человека вылечит Джа или пошлет ему новое воплощение» [4]. Заметим, что мотив

реинкарнации роднит растафарианство с многими направлениями индуизма.

В растафарианстве, как и в каждой религии, существуют заповеди, обязательные для исполнения. Как уже было сказано, в них также можно найти примеры из других религий и верований. Также как в исламе и индуизме, в растафарианстве запрещено курение табака, употребление алкоголя и наркотиков. Растафарианская рекомендация вегетарианства встречается в некоторых индуистских этико-философских направлениях, например, в джайнизме. Запрет на употребление свинины существует в исламе и иудаизме. Как иудеи, растафари не должны есть моллюсков. И подобных соответствий в повседневной жизни растафари достаточно.

В растафарианстве категорически запрещены насилие, обман, предательство, убийство, грабёж и зависть, то есть то, что запрещено во всех религиях мира. Помимо этого, верные своему учению о сотворении человека богом Джа, растафариане не должны осквернять созданный божеством человеческий облик: запрещены тату, шрамирование, надрезы, нельзя брить голову (сила одного из персонажей их религии, ветхозаветного Самсона, была именно в волосах, и растаманы это хорошо помнят).

Необходимо объяснить, что такое дреды – наиболее узнаваемый и часто копируемый атрибут растафари. Слово «dreadlocks» иногда переводят как «устрашающие локоны», но растаманы определяют свои дреды как «локоны убоявшихся», делая акцент не на внешнем виде, а на символическом смысле. Для растафари dreadlocks – это напоминание об их африканском происхождении, а также символ силы, которую даёт земля родины. Кроме этого, все растаманы уверены, что при наступлении конца света эти спутанные локоны помогут Джа узнать своих приверженцев и вытащить их за дреды к себе на небо.

Безусловно, самый известный растаман – Боб Марли, что продемонстрировал и наш опрос. Растафарианство включает в себя несколько направлений, в той или иной степени тяготеющих к какой-либо религии или конфессии. Боб Марли, родившийся в 1945 году и умерший 11 мая 1981 года, был

похоронен по православному обряду и считается православным растафари. Он умер от раковой опухоли, совершенно растафариански отказавшись от операции, чтобы не нарушить целостности данного Джа тела. Каждым днём своей жизни Марли доказывал необходимость выполнения важнейших положений растафарианства: в мире слишком много зла, чтобы не делать добро ежедневно. Сейчас Боб Марли считается пророком и причислен к лику святых растафари, а слова из его песни: «Мы знаем, куда идём, и знаем, откуда пришли: мы уходим из Вавилона в страну своих предков» – стали девизом растаманов всего мира. Религиозные песнопения растаманов, посвящённые богу Джа, стали новым музыкальным стилем – рэгги. «Музыка рэгги – это вибрации всех светлых людей этого мира» – утверждал Боб Марли [4].

Подводя итог, хочу отметить, что растафарианство, чем бы его не считали – религией или субкультурой, – пропагандирует очень важные человеческие ценности. Это справедливость, милосердие и ответственность за ближнего, отрицание любого насилия, сохранение планеты и мира для следующих поколений. И именно наличие этих морально-нравственных положений, которые регулируют отношение растамана к себе и другим людям, даёт повод относиться к растафарианству как к современной религии.

Литература и примечания:

[1] Кебра Нагаст: Книга мудрости растафари. М.: Амфора, 2006. 192 с.

[2] Сайт «История растафарианства» http://epop.ru/sub/trash/book/history_rasta/#laike/

[3] Торчинов Е. А. Религии мира: Опыт запредельного: Психотехника и трансперсональные состояния. СПб.: Центр «Петербургское востоковедение», 1997. 384 с.

[4] Сайт «Этническая музыка. Стиль рэггей»: <http://www.jahrastafari.ru/rastam.shtml>

*И.Р. Джамалова,
студент 3 курса
напр. «Техногенная безопасность»,
e-mail: jamalova1995@yahoo.com,
науч. рук.: А.А. Вахранова,
к.т.н., доц.
БФЭА,
г. Бишкек, Киргизия*

КИТАЙСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ

За последние годы Китай сильно укрепил свои позиции в мировой экономике. Социально-экономические успехи страны заставляют все мировое бизнес сообщество более внимательно изучать азиатский рынок, а также особенности восточного делового этикета.

Благодаря росту экономики Китая жители этой страны стараются адаптироваться к общепринятым правилам предпринимательства, европейским нормам этикета. Тем не менее, у китайцев до сих пор сохраняются и широко используются свои особенности в этих вопросах, берущие начало в истоках азиатской культуры.

В целом китайцы народ общительный и дружелюбный. Подойти и заговорить с незнакомым человеком на улице не считается чем-то удивительным.

При встрече китайцы обмениваются рукопожатием, особенно с иностранцами, или приветствуют друг друга легким кивком, возможно, поклоном от плеч, а не от пояса, как японцы. Старший по возрасту должен поздороваться первым.

Наиболее распространённое обращение в деловом мире, свидетельствующее об особом уважении к человеку - «господин» или «госпожа» перед фамилией. Также приветствуется использование официальной должности или титула китайца, а затем фамилии. На «вы» обращаются к пожилым или малознакомым людям. Обращение по имени распространено только у близких родственников или друзей примерно одного возраста.

При знакомстве практикуется обмен визитными

карточками, чаще всего двухсторонними – на русском и китайском языках, но можно использовать и карточку на английском языке. Брать и подавать визитку нужно обязательно обеими руками.

В культуре Китая не принято выказывать свои эмоции, особенно в незнакомой обстановке, поэтому во время знакомства китайцы ведут себя сдержанно и подчеркнуто официально, избегая даже улыбок. Подсознательно они воспринимают иностранцев как чужаков и незваных гостей. Но в обычной жизни китайцы доброжелательны и очень приветливы.

Любые формы телесных контактов между незнакомыми людьми, такие как объятия, похлопывания по плечу или поцелуи воспринимаются китайцами отрицательно, особенно если это касается женщин. Помогать женщине, открывая перед ней дверь или подставляя стул, а также уступать место и дотрагиваться до нее не принято. Для женщин в компании запрещено курение и употребление спиртных напитков.

В Китае не следует показывать на человека указательным пальцем, для этого используют вытянутую руку ладонью вверх. Класть ноги на стол или стул, свистеть, а также щелкать пальцами считается неприличным.

Скромность – главный критерий при выборе одежды в Китае. И, хотя, современная молодёжь все чаще выбирает яркий европейский стиль, экстравагантностью в одежде по-прежнему вызывает у китайцев усмешку и иронию.

Самая большая ошибка, которую можно допустить в общении с китайцем – это его прилюдное оскорбление, унижение или обман. Если подобное произойдет на публике – вы наживете себе врага, способного даже на месть, так как по своей натуре китайцы злопамятны. Стоит помнить, что китайцы могут быть и крайне импульсивными, что может создать сложную ситуацию при общении в случае прилюдных оскорблений. Если же вы обманите или оскорбите китайца не при свидетелях, то первое будет воспринято им как доказательство вашего ума, а второе – как показатель внутренней силы.

Китайцы не любят принимать гостей у себя дома,

особенно иностранцев, традиционно назначая встречи в общественных местах – офисе, отелях, бизнес-центрах. Прием пищи, чаще всего является неотъемлемой частью деловой встречи, отказ от которого может рассматриваться как оскорбление.

Если вас пригласили домой, то вам оказали большую честь. Опаздывать, так же как и засиживаться в гостях, считается признаком дурного тона. Первый тост или небольшое приветствие на любом мероприятии всегда за самым старшим из собравшихся. Маленькая деталь – перед входом в дом в Китае нужно разуваться.

В Китае не едят вилками, поэтому стоит научиться пользоваться китайскими палочками. Хотя если в деловых или туристических районах страны в ресторане вы попросите вилку, то вам ее принесут. Для того чтобы облегчить трапезу с помощью палочек китайцы традиционно держат тарелку около рта. Перед тем как начать есть, стоит дождаться пока за стол сядут все присутствующие и к еде приступят хозяева дома. Если вы в гостях, то стоит пробовать все, что вам предложено, стараясь демонстрировать хозяевам, что вы наслаждаетесь угощением.

В Китае не принято спорить со старшими по возрасту, званию, рангу и положению. Это будет воспринято ни как грубейшее нарушение этикета, а национальной традиции в целом.

Если вы только собираетесь налаживать деловые отношения с китайской стороной, то лучше воспользоваться услугами посредников, которые смогут официально представить вашу компанию и выступить гарантами сделок и поручителями. Китайцы всегда стремятся удостовериться в благонадежности фирм, желающих с ними работать, поэтому хорошие рекомендации о вашей компании будут очень уместны.

В отличие от России, в Китае деловые отношения носят более формальный характер, исключая более близкие контакты (рестораны, театры, кафе, клубы и т.д.). Это объясняется щепетильным отношением китайцев к разграничению бизнеса и личного общения.

При ведении бизнеса с китайскими партнерами стоит

запастись огромным терпением, так как бюрократический аппарат Китая огромен и согласование различных вопросов требует в стране много времени и сил. Кроме того, китайцы очень скрупулезные люди, не принимающие решения без досконального изучения всех аспектов дела. Поэтому в переговорах стоит задействовать высококвалифицированных специалистов, разбирающихся во всех тонкостях вопроса и хорошего переводчика, знающего специфические термины.

Китайцы крайне недоверчивы в бизнесе, поэтому найти хорошего делового партнера в этой стране достаточно сложно. Дело в том, что любое бизнес предложение от европейца воспринимается китайцем как предложение с подвохом, которое нужно вычислить и обернуть в свою пользу. Хорошим помощником в поиске партнеров по бизнесу в Китае может стать консультационные или переводческие фирмы, работающие много лет на этом рынке. Их опыт может стать проводником ваших намерений и оградить от профессиональных аферистов, которых в Китае более чем достаточно.

© И.Р. Джамалова, 2016