

РЕГИСТРАЦИОННЫЙ НОМЕР

ФОРУМ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ



ВЫПУСК 2(2)

ISSN 2500-4050

МЕЖДУНАРОДНОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ
«Форум молодых ученых»
<http://forum-nauka.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2500-4050

Свидетельство о регистрации
средства массовой коммуникации
[ЭЛ № ФС 77 - 66302](#)
от 01.07.2016г.

Редакционный совет:

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 2(2) (октябрь, 2016). Сайт: <http://forum-nauka.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

Агкачева Л.В.

студент второго курса магистратуры

Хамикоева А.О.

студент второго курса магистратуры

Санкт-Петербургский экономический университет

Российская Федерация, г. Санкт-Петербург

**ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА
ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МЕБЕЛЬНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Аннотация: Авторы выделяют одним из важных элементов стратегии в условиях кризиса решение задач по завершению начатых и выбору новых инвестиционных проектов, которые обеспечат конкурентные преимущества на сужающемся рынке. В связи с этим особую важность приобретают вопросы обеспеченности публичной экономической информацией заинтересованных пользователей. Для оценки авторами проведен анализ предоставляемой информации более 15 компаний мебельной отрасли в России, США и Азии.

Ключевые слова: управленческий учет, управление проектами, мебельное производство, информационное обеспечение, проектно-ориентированный управленческий учет.

Agkatseva L.V. student of magistracy

Khamikoeva A.O. student of magistracy

Saint-Petersburg State University of Economics

**INFORMATION SUPPORT FOR THE ANALYSIS OF
INVESTMENT ACTIVITY OF THE FURNITURE ENTERPRISES**

Abstract: The authors identify one of the important elements of the strategy in the crisis conditions the tasks to complete the initiated and the selection of new investment projects, which will provide a competitive edge in a shrinking market. In this connection special importance are issues of public economic information of interested users. To assess the information provided by the authors conducted an analysis of more than 15 companies of the furniture industry in Russia, the USA and Asia.

Keywords: management accounting, project management, furniture manufacturing, information technology, project-oriented management accounting.

Изменившиеся общеэкономические условия осуществления хозяйственной деятельности, кризисные явления в экономике, ставят бизнес перед необходимостью выработки ответных мер, которые позволили бы удержать завоеванные рыночные позиции.

Одним из важных элементов стратегии в условиях кризиса является решение задач по завершению начатых и выбору новых инвестиционных проектов, которые обеспечат конкурентные преимущества на сужающемся рынке. В связи с этим особую важность приобретают вопросы совершенствования аналитического инструментария внутреннего управления

инвестициями, как основы управления долгосрочными результатами хозяйственной деятельности, а также обеспеченность публичной экономической информацией заинтересованных пользователей, инвесторов и кредиторов. Для оценки отберем по пять организаций мебельной отрасли по критерию масштаб деятельности в России, США и Азии.

Для выбора российских мебельных организаций использовалась публичная информация с сайтов: www.meb.100.ru, www.m-каталог.рф, www.e-disclosure.ru. Выбор мебельных компаний США проводился на основе рейтинга «Лучшие мебельные бренды» от Ranker1. Мебельные компании Азии были отобраны с интернет-сайта www.investing.com, поскольку только на нем мы смогли найти отчетность этих мебельных компаний Азии.

Для систематизированного представления отобранных для анализа данных, представим аналитические данные в таблицах. По российским мебельным фабрикам в таблице 1, по американским в таблице 2, по азиатским в таблице 3.

Таблица 1 - Аналитические данные по мебельным фабрикам РФ (тыс. руб.)

Компания	Основные средства	Долгосрочные обязательства	Раскрытие движения основных средств и незавершенных капитальных вложений в отчетности	Наличие информации о проектах развития в годовом отчете
1. ОАО «Горячеключевская мебельная фабрика»	101489	10803	Полностью раскрываются	Продолжается выполнение программы производственно-технологического развития общества, на 2015 год планируется модернизация во вспомогательных подразделениях фабрики
уд. показатель в балансе, %	32,3	3,4		
2. ПАО «Глазовская мебельная фабрика»	212395	28228	Полностью раскрываются	Имеется перспективный план развития общества
уд. показатель в балансе, %	38,5	5,1		

¹www.ranker.com,

URL:

<http://www.ranker.com/list/best-furniture-brands/werner-brandes?format=GRID&page=1&action=tab&type=demographics>

3.	ОАО «Балахнинская мебельная фабрика»	2406	0	Не раскрываются	Информации нет
уд.	Вес показателя в балансе, %	28,4	0,0		
4.	ОАО «Прохладенска я мебельная фабрика»	14457	0	Не раскрываются	Имеется упоминание в перспективах развития
уд.	Вес показателя в балансе, %	69,9	0,0		
5.	ОАО «Архангельская мебельная фабрика»	2187	0	Не раскрываются	Имеется упоминание в перспективах развития
уд.	Вес показателя в балансе, %	33,5	0,0		

Таблица 2 - Аналитические данные по мебельным компаниям из США (тыс. дол. США)

Компания	Fixed Assets (Основные средства)	Long-Term Debt (Долгосрочная задолженность)	Наличие информации для инвесторов в годовом отчете	Дополнительная информация для инвесторов
1. Hooker Furniture Corporation	22824	0	Отчетность в целом направлена на привлечение потенциальных инвесторов. Годовой отчет начинается с обращения к акционерам.	Имеется биржевая информация, инвестиционный калькулятор на сайте, калькулятор для подсчета дивидендов для акционеров
уд.	Вес показателя в балансе, %	13,4	0,0	
2. Ethan Allen Interiors Inc.	277035	74227	Отчетность в целом направлена на привлечение потенциальных инвесторов. Годовой отчет начинается с обращения к акционерам.	Имеется биржевая информация, инвестиционный калькулятор на сайте

уд. показателя балансе, %	Вес в	45,6	12,2		
3. Bassett Furniture Industries Inc.		96104	25327	Отчетность в целом направлена на привлечение потенциальных инвесторов. Годовой отчет начинается с обращения к акционерам.	Имеется биржевая информация, инвестиционный калькулятор на сайте
уд. показателя балансе, %	Вес в	34,0	9,0		
4. La-Z-Boy Inc.		174036	433	Отчетность в целом направлена на привлечение потенциальных инвесторов. Годовой отчет начинается с обращения к акционерам.	Имеется биржевая информация, презентации для инвесторов
уд. показателя балансе, %	Вес в	22,5	0,1		
5. Williams-Sonoma Inc.		883	0	Отчетность в целом направлена на привлечение потенциальных инвесторов. Годовой отчет начинается с обращения к акционерам.	Имеется биржевая информация, презентации для инвесторов
уд. показателя балансе, %	Вес в	37,9	0,0		

Таблица 3 - Аналитические данные по мебельным компаниям Азии

Компания	Страна	Основные средства	Долгосрочные обязательства	Информация для инвесторов
1. Hyundai Livart Furniture Co Ltd, (в млн. KRW)	Южная Корея	128797,35	71,17	На сайте в разделе «Инвестиционная информация» раскрываются финансовые показатели оборота группы. Отчетность и биржевая информация раскрывается на отдельном сайте.

уд. показатель в балансе, %	вес в		37,3	0,02	
2. Sacola Furniture International Ltd (CACF), (в млн. CNY)		Сингапур	0,07	0	На сайте компании нет информации для инвесторов, но отчетность компании и биржевую информацию можно найти на сторонних сайтах.
уд. показатель в балансе, %	вес в		0,2	0,0	
3. Federal Furniture Holdings M (FFHB), (в млн. MYR)		Малайзия	25,45	2,33	На сайте в разделе «Для инвесторов» имеются годовые отчеты до 2012 года. Отчетность за 2014 год и биржевую информацию можно найти на сторонних сайтах.
уд. показатель в балансе, %	вес в		36,8	3,4	
4. Truong Thanh Furniture Corp (TTF), (в млн. VND)		Вьетнам	634727	97890	На сайте компании нет информации для инвесторов, но отчетность компании и биржевую информацию можно найти на сторонних сайтах.
уд. показатель в балансе, %	вес в		15,8	2,4	
5. Shenzhen House Kingdom Furniture Co.,ltd		Китайско-Великобританская компания	-	-	На сайте компании нет информации для инвесторов, а также отсутствует отчетность компании.

Проанализировав предоставляемую информацию более 15 компаний, мы пришли к выводу, что наиболее полно и информативно для мебельных компаний создавать на своих сайтах специальные разделы для инвесторов, в которых можно найти информацию о биржевых сводках, красочные, привлекающие инвесторов, годовые отчеты компании, инвестиционный калькулятор, инвестиционную политику. Больше всего этим требованиям удовлетворяют мебельные компании из США. Среди них наиболее высокая доля тех, чьи акции котируются на бирже, и кто хочет привлечь инвесторов через свои официальные сайты. У них существуют специальные разделы «Investor relations».

Таким образом, при рассмотрении сложившейся ситуации на рынке, инвестору не представляются в открытом доступе к рассмотрению

инвестиционные проекты в мебельной промышленности. Для повышения инвестиционной привлекательности компаниям необходимо подойти более внимательно к вопросу о формировании управленческого учета и открытости бухгалтерской отчетности. Предоставление этой информации целесообразно с точки зрения повышения доверия со стороны пользователей отчетности, т. е. потенциальных инвесторов, контрагентов, кредиторов и даже покупателей. Компаниям из России и Азии для повышения уровня заинтересованности инвесторов, можно заимствовать опыт американских компаний.

Алеева Ю.В., к.пед.н.

доцент

кафедра «Педагогики»

Алтайский государственный педагогический университет

Россия, г. Барнаул

РАЗВИТИЕ УЧЕБНО-ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ИГРЕ В ШАХМАТЫ

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические практические вопросы развитие учебно-познавательной деятельности младших школьников в процессе обучения игре в шахматы. Автором указывается значимость учебно-познавательной деятельности, которая является социально - значимым качеством личности и формируется в деятельности младших школьников. Анализируются несколько направлений в содержании понятия «учебно-познавательная деятельность». Определяются наиболее эффективные приёмы формирования учебно-познавательной деятельности младших школьников на основании проведённого исследования, и наряду с ними стоит игра в шахматы.

Ключевые слова: *познание, учебное познание, учебно-познавательная деятельность, познавательная потребность.*

*Aleeva Yu. V., candidate of pedagogical sciences, associate professor
associate professor of "Pedagogics"*

Altai state pedagogical university

Russia, Barnaul

DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL COGNITIVE ACTIVITY OF YOUNGER SCHOOL STUDENTS IN THE COURSE OF TRAINING IN GAME IN CHESS

Summary: In article theoretical practical questions development of educational cognitive activity of younger school students in the course of training in game in chess are considered. The author specifies the importance of educational cognitive activity which is socially - significant quality of the personality and is formed in activity of younger school students. Some directions in the content of the concept "educational cognitive activity" are analyzed. The most effective methods of formation of educational cognitive activity of younger school students on the basis of the conducted research are defined, and along with them there is a game in

chess.

Keywords: *knowledge, educational knowledge, educational cognitive activity, informative requirement.*

В течение многих лет в школе господствовал объяснительно-иллюстративный метод обучения, при котором все знания сообщались в готовом виде. Деятельность ученика при этом состояла в восприятии сообщаемых сведений, их осмыслении, запоминании и воспроизведении. У детей культивировалось воспроизводящее мышление и очень слабо развивалось продуктивное или творческое мышление.

Жизнь поставила перед системой образования ответственную задачу: развивать у младшего школьника творческое мышление, готовить его к самостоятельному решению нестандартных проблем.

В некоторых работах ученых педагогов представлен теоретический анализ и практический опыт совершенствования образовательной среды, попытка модернизации и инновации в образовательное пространство детско-юношеских школ. Рассматриваются вопросы в обеспечении развития учреждений дополнительного образования, возможности раскрытия и реализации творчества и положительных сторон поведения подрастающего поколения [2].

Важнейшая задача педагогов начальных классов – сформировать у детей учебно-познавательную деятельность. Физическое и психическое самочувствие младших школьников обычно приходит в норму через полтора – два месяца пребывания в школе. Но так происходит при условии, если взрослые используют специфические дошкольные формы и методы работы. А к таким формам работы относится игра. Игры, применяемые в учебном процессе, называются дидактическими играми: обучающие; контролирующие; обобщающие[3].

В работах ученых рассматривается развитие познавательной активности личности в процессе проблемного обучения. Раскрывается и обосновывается педагогическая система развития познавательной активности личности, состоящая из пяти элементов: мотивационного, ориентационного, содержательно-операционного, ценностно-волевого и оценочного [1].

На основе литературы, экспериментов, бесед с педагогами, личных наблюдений можно определить следующие критерии учебно-познавательной деятельности младших школьников: 1. Отсутствие отвлечений от занятий. 2. Сосредоточенность и внимание к основному содержанию занятия. 3. Стремление к самостоятельному размышлению. 4. Возникновение у воспитанников вопросов. 5. Нежелание прекращать занятие, сожаление по поводу их окончания. 6. Охотное и активное выполнение задания. 7. Общее оживление в связи с новым материалом на занятии. 8. Желание учащихся самостоятельно проверить на практике, сообщаемые педагогом факты и знания.

С целью выявления уровня сформированности учебно-познавательной деятельности у младших школьников, выбранных в качестве

экспериментальных и контрольных групп, был проведен констатирующий эксперимент. С помощью следующих методик: 1. Отдельные блоки, базирующиеся на контрольно-ориентировочных тестах. Обобщение данных с каждого компонента учебно-познавательной деятельности позволяет определять уровень развития этого качества. 2. Познавательная задача и её решение. 3. Проблемная ситуация и её решение.

Результаты констатирующего эксперимента показали, что у детей обеих групп невысокий уровень сформированности учебно-познавательной деятельности. Такие данные обусловили проведение формирующего эксперимента.

Проведённая работа позволила определить наиболее эффективные приёмы формирования учебно-познавательной деятельности: 1. Использование игровых заданий, упражнения поискового характера и опытов, направленных на развитие у детей конкретных представлений; 2. Применение различных игр, игровых ситуаций; 3. Рассмотрение рисунков, выполненных в течение длительного времени; 4. Самостоятельная деятельность учащихся в процессе занятий; 5. Осуществление индивидуального, личностно-ориентированного подхода.

Все эти приёмы следует отметить особо, они в наибольшей степени способствуют формированию у младших школьников учебно-познавательной деятельности, и наряду с ними стоит игра в шахматы.

Из всего многообразия шахматного материала нами отобран такой, который позволяет поэтапно сформировать внутренний план действий. Игровые свойства шести фигур предоставляют поразительные возможности для формирования учебно-познавательной деятельности, и это необходимо использовать. С помощью специально разработанных нами дидактических заданий и мини-игр мы решили сразу несколько задач: занимательный характер учебного материала позволил привить младшим школьникам интерес к шахматам; решение большого количества дидактических заданий и проведение дидактических игр способствовало формированию способности действовать в уме.

Теория П.Я. Гальперина реализовывалась нами с первых же занятий. Для каждой из фигур мы разработали три вида упражнений: 1) передвигается и выполняет взятие только белая фигура, а черные недвижимы, играют роль статистов; ученик учился создавать и реализовывать свои угрозы без противодействия противника; 2) ходит только белая фигура, но она не имеет права становиться под бой; ребенок следил за полями атакованными фигурами партнера; 3) игра ведется поочередно, как это и принято в шахматах; школьник учитывал лучшие ходы противника и преодолевал его сопротивление.

По нашей системе шахматы первого года обучения планировались таким образом, чтобы не было проигравших детей. Ученик выиграл, педагог проиграл, но и он остался в выигрыше, т.к. научил.

Поэтому можно сделать вывод, что накопление у ребёнка богатого и

разнообразного сенсорного опыта, последовательное развитие основных видов мышления и в целом его учебно-познавательная деятельность определяется педагогическими условиями, в которых он воспитывается, учится и социумом, в котором он живёт.

Использованные источники:

1. Алеева Ю.В., Попова Н.В. Развитие познавательной активности студентов вуза в процессе проблемного обучения // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2015. – Т. 1. - № 1 (1). – С. 58-60.
2. Попова Н.В., Ельников А.В. Теоретические и практические предпосылки совершенствования образовательной среды детско-юношеской спортивной школы // Мир науки, культуры, образования. – 2015. - № 4 (53). – С. 157-160.
3. Ткаченко М.В., Алеева Ю.В. Роль игры в обучении младших школьников // Психологическое здоровье и психологическая культура в современном российском образовании материалы V всероссийской научно-практической конференции: посвящается 80-летию АлтГПА. – 2013. – С. 207-209.

*Бабушкина О.А.
студент магистратуры, 2 курс
факультет «Государственное*

управление и местное самоуправление»

Анимица Е.Г.

научный руководитель

*ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический
университет»*

Россия, г. Екатеринбург

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

В статье рассматривается стратегическое планирование в Российской Федерации. Необходимость определения целей, и приоритетов социально-экономического развития страны. Определение путей и способов обеспечения развития экономики страны. Рассматриваются основные документы формирования стратегии социально-экономического развития Российской Федерации.

Ключевые слова: стратегическое планирование, прогноз социально-экономического развития, комплекс мероприятий по социально-экономическому развитию.

The article deals with strategic planning in the Russian Federation. The need to identify the goals and priorities of socio-economic development of the country. Determination of ways and means to ensure the country's economic development. The basic documents of formation of strategy of socio-economic development of the Russian Federation.

Key words: strategic planning, the forecast of socio-economic development, a complex of measures on socio-economic development.

В настоящее время Российская Федерация нуждается в социально-экономическом развитии. Федеральным законом от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» создана правовая основа построения и функционирования комплексной системы государственного стратегического планирования Российской Федерации. Законом определены приоритеты социально-экономического развития Российской Федерации, определено обеспечение нормативно-правовыми актами, методическими материалами, финансовое обеспечение по реализации стратегического плана социально-экономического развития РФ.

Система формирования стратегии необходима для разработки документов по стратегическому планированию для определения путей и способов обеспечения развития экономики страны, для определения путей и способов по обеспечению устойчивого повышения благосостояния граждан, для развития экономики в долгосрочной перспективе, по укреплению позиций субъектов Российской Федерации в мировом сообществе и среди регионов страны.

Стратегическое планирование – это особый вид практической деятельности людей, плановая работа, которая состоит в разработке стратегических решений и в подготовке стратегических документов, предусматривающих выдвижение целей по социально-экономическому развитию. Реализация запланированных целей обеспечит эффективное функционирование объектов в долгосрочной перспективе, быструю адаптацию к имеющимся условиям внешней среды. Деятельность участников стратегического планирования направлена на целеполагание, планирование и разработку программ социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечение национальной безопасности РФ.

Инструментом реализации долгосрочной политики, в которой должны быть сформированы краткосрочные задачи, среднесрочные и долгосрочные цели стал Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Федеральным законом создана правовая основа построения и функционирования комплексной системы государственного стратегического планирования Российской Федерации, позволяющей решать задачи повышения качества жизни населения, роста российской экономики и обеспечения безопасности страны. Законом установлены основы стратегического планирования в Российской Федерации, взаимодействие государственного и муниципального стратегического управления и порядок их взаимодействия с общественными, научными и иными организациями в сфере стратегического планирования.

Система формирования стратегии необходима для разработки документов стратегического планирования и должна содержать набор управленческих инструментов, которые позволяют: разворачивать долгосрочные решения (срок реализации от 6 и более лет), содействовать в

области развития производственной инфраструктуры, энергетической и минерально-сырьевой базы, рынка рабочей силы, социальной инфраструктуры, науки и технологий, при принятии долгосрочных инвестиционных решений, варианты снижения рисков.

Основными функциями системы стратегического планирования являются: определение внутренних и внешних условий социально-экономического развития, выявление возможностей и ограничений социально-экономического развития, определение целей социально-экономического развития Российской Федерации, выбор путей и способов достижения целей, использования имеющихся ресурсов, обеспечения национальной безопасности, осуществление стратегического контроля, информационное, методическое, кадровое обеспечение для эффективного социально-экономического развития страны.

Документы стратегического планирования, содержат систему долгосрочных приоритетов, цели и задачи государственного управления, которые направлены на обеспечение устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития Российской Федерации. Основными документами формирования социально-экономического развития являются: стратегия, концепция, программа, план, проект, доктрина, прогноз. Разработка документов необходима для определения целей и задач, выбора путей и способов достижения целей и решения задач, формирования и проведения комплекса мероприятий, обеспечивающих достижение целей и решения задач социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Целью социально - экономического развития является комплекс мероприятий, которые должны быть проведены в определенный период времени и реализация которых обеспечивает достижение целей социально-экономического развития.

Законом установлен определенный период времени в течение, которого комплекс запланированных мероприятий, должен быть реализован для достижения целей социально-экономического развития РФ: очередной год - год, следующий за текущим годом, отчетный год - календарный год с 1 января по 31 декабря включительно, предшествующий текущему году, отчетный период - отчетный год и два года, предшествующие отчетному году, среднесрочный период - период, следующий за текущим годом, продолжительностью от трех до шести лет включительно, долгосрочный период - период, следующий за текущим годом, продолжительностью более шести лет. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочный период разрабатывается каждые шесть лет на двенадцать и более лет федеральным органом исполнительной власти, прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочный период разрабатывается ежегодно федеральным органом исполнительной власти, прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочный период разрабатывается в целом по

Российской Федерации, по видам экономической деятельности, а также по субъектам Российской Федерации.

Эффективное стратегическое управление позволит изменить подход к прогнозированию, планированию и увязать его с реализацией долгосрочных стратегий и программ развития Российской Федерации. Данная система позволит достичь результатов, намеченных на достижение целей по улучшению социально-экономического состояния страны.

Использованные источники:

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

*Гешко О.А.
ст.преподаватель
ФГБОУ ВО ОмГПУ
Россия, г. Омск*

**ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗА СОЦИАЛЬНО-
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТИПА**

На сегодняшний день новые реалии преобразований в России обусловлены реализацией инновационной стратегии экономического развития, имеющей социально-ориентированный характер. В связи с этим особую важность приобретает необходимость создания таких условий для жизнедеятельности российских граждан, которые были бы наиболее благоприятными и способствовали развитию способностей каждого.

Целью реализуемых программ является повышение качества социальной среды в целом, а также усиление конкурентных позиций тех секторов отечественной экономики, которые непосредственно обеспечивают развитие человеческого капитала.

Решение диагностируемых в социально-экономической сфере проблем требует соответствующего ресурсного обеспечения. Секвестрование средств заставляет государство осуществлять поиск инновационных форм развития. Формирование оптимального по условиям и эффективного по результатам механизма взаимодействия трех ключевых элементов – государства, науки и бизнеса – предполагает целенаправленную координацию их усилий.

Сегодня вопросы, связанные с инновационным развитием высших учебных заведений, остаются открытыми. В регионах продолжают процессы трансформации вузов, призванные обеспечить рациональное сочетание социальной миссии вуза и предпринимательского характера деятельности. Таким образом, для вуза социально-предпринимательского типа важно укреплять собственный инновационный потенциал и управлять его развитием.

Отметим, что под вузом социально-предпринимательского типа мы понимаем учебное заведение высшего образования, ведущего подготовку по

программам высшего профессионального образования, осуществляющего научно-исследовательскую деятельность и формирующего внутриорганизационный инновационный потенциал, позволяющий интегрироваться в структуру экономики региона, а также оценивающий результаты своей предпринимательской деятельности через достижение миссии.

Большая автономность такого вуза позволяет осуществлять инновационную деятельность, и не только в сфере образования, а с возможностью использования полученных результатов для повышения эффективности развития региональной экономики.

Некоторые исследователи, например А.С. Бовкун, предлагают решать проблемы низкой эффективности вузов за счет разработки типовых механизмов и различных методик для организации их продуктивной деятельности в направлении инновационного развития. Однако, на наш взгляд, излишняя формализация инновационных процессов в вузах идет в разрез с базовыми концепциями инновационного менеджмента. Здесь управление инновационной деятельностью следует представлять в виде взаимосвязи внутренних возможностей – инновационного потенциала самого учебного заведения и состояния среды.

Инновационный потенциал вуза можно охарактеризовать как его возможности, которые следует использовать для осуществления инновационных процессов.

Сам термин «потенциал вуза» предполагает наличие двух свойств, таких как способности образовательного учреждения и его готовность к реализации инновационных проектов. Основные проблемы вузов как раз и заключаются в этих свойствах. «Способность» далеко не всегда представлена сбалансированной структурой инновационного потенциала, а «готовность» не имеет достаточного потенциала и ресурсов для эффективного протекания инновационных процессов. Следовательно, можно давать лишь общие рекомендации по разработке инновационного механизма, так как особенности функционирования вуза определяются его внутриорганизационным потенциалом (рис.).

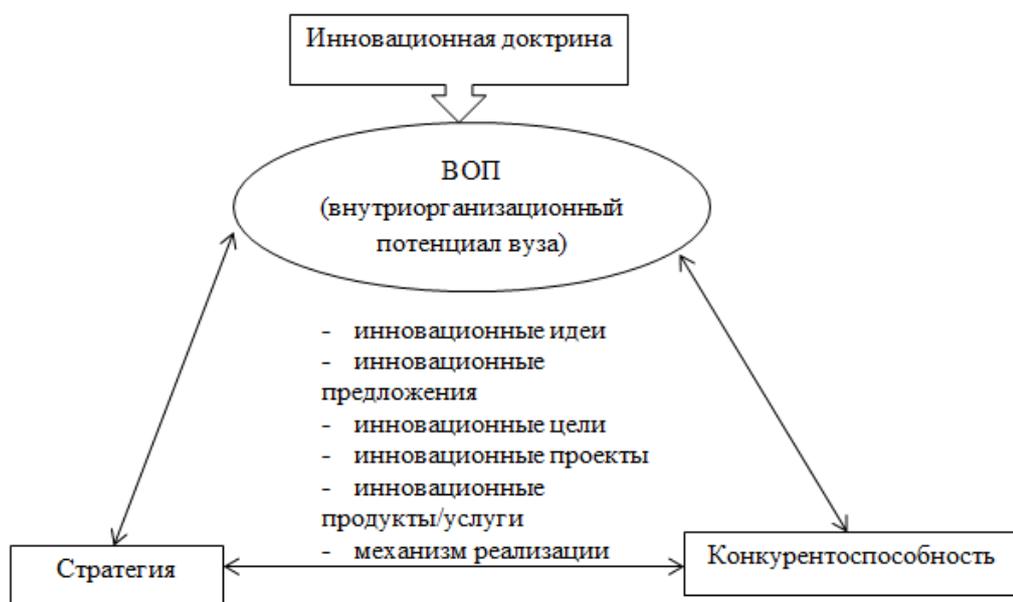


Рис. Внутриорганизационный потенциал вуза

Для вуза социально-предпринимательского типа важно чтобы инновационные цели имели социально-ориентированный характер, были направлены на удовлетворение значимых потребностей общества и способствовали решению ключевых проблем на уровне региона. Таким образом, способность вуза к инновационной деятельности напрямую зависит от уровня его инновационного менеджмента. Более того, она им и определяется.

Использованные источники:

1. Бовкун А.С. Формирование подходов к повышению эффективности управления инновационной деятельностью вуза Дис. канд. эконом. наук: 08.00.05 / Бовкун Александр Сергеевич; Иркутский государственный технический университет. - Иркутск, 2010. - 143 с.
2. Гайнутдинова И.М. Предпринимательский вуз как перспективная модель развития высшего образования в России в условиях глобализации и международной интеграции : Автореф. дис. ... канд. социолог. наук: 22.00.04 / Гайнутдинова Ильмира Маратовна; Казанский (Приволжский) федеральный университет. - Казань, 2011. - 21 с.
3. Гешко О.А. Развитие социального предпринимательства как тренд деятельности российских вузов. URL: [http:// modern-j.ru/domains_data/files/2/Geshko%20Olesya%20Aleksandrovna.pdf](http://modern-j.ru/domains_data/files/2/Geshko%20Olesya%20Aleksandrovna.pdf) (дата обращения: 16.11.2015).
4. Гешко О.А. Инновационно-предпринимательский университет как элемент системы развития региона // Двадцать первые апрельские экономические чтения материалы Международной научно-практической конференции. Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ; под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева, 2015. С. 12-14.

*Забелин Д.А.
магистрант 3 курса
экономический факультет
Бирюков А.Н., д.э.н.
научный руководитель
Стерлитамакский филиал
Бакирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Статья посвящена обзору термина «деловая активность» в современной отечественной экономической литературе. На основании проведенного исследования автором предложено уточненное определение категории «деловая активность».

Ключевые слова: деловая активность, эффективность, оборачиваемость активов.

The article provides an overview of the term "economic activity" in modern Russian economic literature. Based on the study the author suggested a refined definition of the category of "business activity".

Keywords: business activity, efficiency, asset turnover.

Деловая активность предприятия в настоящее время считается одним из основополагающих факторов, оказывающих влияние на его конкурентоспособность. Уровень деловой активности - важный показатель деятельности предприятия, который имеет особое значение для потенциальных кредиторов и инвесторов, без привлечения которых невозможно выжить в конкурентной борьбе.

Деловая активность отражает уровень и динамику хозяйственных процессов, так как основывается на принципе соблюдения требования непрерывности деятельности коммерческой организации. Формирование деловой активности хозяйствующего субъекта позволяет спрогнозировать вероятные тенденции и перспективы его развития в условиях конкуренции и риска.

Вопросы формирования деловой активности хозяйствующего субъекта всегда находились в центре внимания ведущих ученых. Разработке отдельных аспектов проблемы формирования деловой активности посвящены работы многих отечественных экономистов. Вместе с тем, существуют и проблемные вопросы, которые еще являются не разработанными в рамках выбранной темы исследования. Анализ достаточного количества источников показал, что подходы к определению сущности понятия «деловая активность» в научной литературе неоднозначны и сводятся к рассмотрению отдельных ее аспектов.

Термин «деловая активность» начал использоваться в отечественной литературе в связи с внедрением широко известных в различных странах мира методик анализа финансовой отчетности на основе системы аналитических коэффициентов. В российской практике пока характерна противоречивая

оценка деловой активности страны на макроуровне, а также отдельного хозяйствующего субъекта, на микроуровне. Большинство экономических энциклопедических словарей, составленных различными коллективами авторов, либо вообще не дают определения деловой активности, либо недостаточно четко определяют это понятие.

В научной литературе отсутствует целостное представление о сущности понятия деловой активности и методах ее оценки. Термин «деловая активность» в современной литературе употребляется абстрактно для обобщенной характеристики экономических процессов и трактуется по-разному.

В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле - как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия; в этом случае сочетание слов «деловая активность» представляет собой перевод англоязычного термина «businessactivity», характеризующего соответствующую группу коэффициентов из системы показателей [5, с.268].

Большинство определений деловой активности на уровне предприятия сводится либо к односторонней характеристике показателей, либо направлений использования капитала, хотя и затрагиваются существенные элементы деловой активности. Например, Басовские выделяют циклы деловой активности и выражают их в показателях валового национального продукта и объема промышленного производства. Они говорят, что «индексы ВВП и промышленного производства возрастают и убывают в соответствии с развитием цикла деловой активности и других, более длительных, циклов экономического развития». Но сведение определения деловой активности к валовым показателям роста без оценки качества этого роста, проявляющегося в доходах и прибыли, не дает возможности полноценно охарактеризовать деловую активность на всех уровнях экономики [1].

Н.А. Никифорова и Л.В. Донцова считают, что «деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов - показателей оборачиваемости». Скорость движения капитала, конечно, является важнейшим критерием деловой активности, однако в данном определении ничего не говорится о финансовом результате, завершающем это движение [3, с.215].

И, наоборот, в определениях других авторов отражается лишь результат от управления и использования капитала, что выглядит слишком обобщенно. Например, по словам С.В.Дыбаль, оценка деловой активности предприятия сводится, в конечном счете, к определению эффективности управления капиталом, находящимся в распоряжении предприятия [4, с.335].

Аналогично отзывается о деловой активности Т.У.Турманидзе: «Деловая активность предприятия обычно характеризуется интенсивностью

использования инвестированного (внутреннего) капитала» [6, с. 174]. Интенсификация использования капитала проявляется в ускорении его оборачиваемости, что дает основание многим экономистам упоминать в определении сущности деловой активности только оборачиваемость.

Так, А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев говорят о том, что коэффициенты деловой активности отражаются в оборачиваемости различных ресурсов - собственного капитала, мобильных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, внеоборотных активов [7, с.214].

Давыдова Д.В. отмечает, что деловая активность зависит от эффективного использования финансовых, трудовых, материальных ресурсов предприятия и при этом включает в себя, наряду с показателями эффективности использования капитала, показатели эффективности использования трудовых ресурсов, показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности организации, а также прибыль на один рубль капитала, что многие экономисты оставляют без внимания [2, 2013].

Изучив и резюмируя вышеизложенные определения, дадим уточненное определение термину «деловая активность». На наш взгляд, деловая активность предприятия - это экономическая категория, синезирующая показатели эффективности использования производственных ресурсов предприятия, а также показатели скорости оборота оборотных средств предприятия как одного из факторов увеличения прибыли.

Поэтому анализа оборотных средств недостаточно для полноценного анализа деловой активности организации, поскольку эффективность использования ресурсов зависит от всей производственной деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Басовский Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Л. Е. Басовский, А. М. Лунева, А. Л. Басовский; Под ред. Л.Е. Басовского. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 222с.
2. Давыдова В.В., Миронычева А.С. Показатели и модели деловой активности предприятия. http://sisupr.mrsu.ru/2013-3/PDF/mironcheva_a_s_statya.pdf
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. -М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014. - 336 с.
4. Дыбаль С. В. Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. пособие. — СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2013. — 304 с.
5. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.:ПБОЮЛ Гриженко Е.М.,2014. – 424с.
6. Турманидзе Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Экономика, 2011. – 479с.
7. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.:Инфра-М, 2013.-237с.

Игнатова Т.В.
магистрант
кафедра психологии
Вдовина Н.А., к.псих.н.
доцент
кафедра психологии
Мордовский государственный педагогический
институт имени М. Е. Евсевьева
Россия, г. Саранск

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ КРЕАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРОСТКОВ

В связи с развитием общественного строя, выведения экономики на новый уровень ежедневно происходит работа по развитию каждого индивида в социуме. Подвергаются изменениям социальные, экономические и духовные ценности, имеющие непосредственное влияние на жизнь человека. Творческая жизненная установка помогает справиться с меняющимися обстоятельствами, трансформировать их в решаемые задачи. Развитие творчества дает такие качества и способности, которые необходимы ребенку, чтобы иметь дело с неизвестными ситуациями и переменами и осознанно с ними справляться. Творческий ребенок находится в постоянном контакте с окружающим миром и принимает в нем живое участие.

Развитие креативности напрямую связано с развитием наук, культуры и общества. Важной задачей педагогов и психологов является помощь в открытии в себе у ребенка творческих задатков и их неуклонное развивать. Особенно необходимо проявить заботу о детях подросткового возраста, так как именно их интеллектуальные и творческие достижения имеют не просто личностный, а социальный смысл [2].

Теоретические предпосылки для изучения природы креативности, возможностей ее развития и диагностики были созданы благодаря успехам возрастной, дифференциальной, педагогической, генетической психологии, психологии развития и психологии личности. Исследования, проведенные в различных областях, помогли дать научное определение креативности как сложного, многокомпонентного психологического явления, которое нельзя отделить от целостной личности человека.

Современные представления о креативности предполагают связь человека с культурой, как результат его творческой деятельности, что способствует личностному развитию. В результате проведенного анализа, мы определяем понятие *креативность* как интегральное свойство личности, определяющее возможности социального взаимодействия между людьми, при которой специфическим свойством процесса, продукта и личности является их оригинальность мышления.

Включаясь в креативный процесс, человек активизируется в креативной среде, приобретая черты креативной личности и затем актуализируясь в креативном продукте [1].

Именно креативность как «черта творчества» может объяснить продуктивность введения иного способа восприятия мира, переработки информации. В психологических словарях креативность (от английского слова «creativity») рассматривается как уровень творческой одаренности, способности к творчеству, составляющий относительно устойчивую характеристику личности. Креативность – это способность творить, создавать, приносить что-то новое в этот мир. В своё время изучением креативности занимались такие выдающиеся психологи, как З. Фрейд, К. Роджерс, Дж. Гилфорд, Э. Торренс, Р. Стернберг, Т. Амабайл, Я. А. Пономарев, Д. Б. Богоявленская, А. М. Матюшкин, С. Л. Рубинштейн, А. Маслоу, Б. М. Теплов, В. Ф. Вишнякова, Р. Мэй, Ф. Баррон, Д. Харрингтон и другие. В то же время, понятие креативности в данный момент нельзя назвать четко определенным и устоявшимся как в зарубежных, так и в отечественных исследованиях [4].

Главная особенность подросткового возраста – это осознание собственной индивидуальности непохожести, неповторимости. Для старшеклассников личностные качества становятся особой ценностью. Также важны ситуации, связанные с напряжением и риском. Заметное развитие получают волевые черты характера и усиление индивидуальных различий между подростками. Если весьма значительная часть учащихся характеризуется отсутствием интереса к познавательной деятельности, то существует и другая часть подростков, которая проявляет подлинный интерес к творчеству и учебе. Старшеклассник может осознанно ставить перед собой творческую или учебную задачу, выполнять её. Соответственно, одним из важнейших направлений работы становится побуждение подростка к принятию такого решения.

Подростковый возраст является переходным от детства к взрослости. В этот период увеличивается внимание к себе, своим физическим особенностям, обостряется реакция на мнения окружающих, повышается чувство собственного достоинства и обидчивость. В подростковый период складываются, оформляются устойчивые формы поведения, черты характера, способы эмоционального реагирования. Это пора достижений, стремительного наращивания знаний, умений, обретение новой социальной позиции. Вместе с тем теряется детское мироощущение, появляется чувство тревожности и психологического дискомфорта [3, с. 14].

Специфическими свойствами креативного процесса, продукта и личности являются их оригинальность, состоятельность, валидность, адекватность задаче. Креативные продукты могут быть очень различны по природе: новое решение проблемы в математике, открытие химического процесса, создание музыки, картины или поэмы, новой философской или религиозной системы, инновация в юриспруденции, свежее решение социальных проблем и др.

Вопросом того, что подростковый возраст важен для развития креативности человека как период самовоспитания, саморазвития, самовыражения, т. е. как период становления личности, занимались такие

ученые как Е. Д. Божович, Л. С. Выготский, А. Н. Леонтьев, В. И. Слободчиков, Д. И. Фельдштейн, Б. Г. Цукерман, Д. Б. Эльконин. Подросток начинает осознавать себя в своей целостности, способности к саморазвитию и творчеству. Кроме того, именно в подростковом возрасте происходит развитие креативности как способности к творчеству, связанной с определённой сферой человеческой деятельности [3, с. 217]. В то же время большинство школьных учебных заведений не столько развивают личность будущего творца, сколько формирует инструментальные навыки. В результате появляются хорошие исполнители, а не творческие личности.

В учебно-воспитательном процессе редко учитывается, что именно в подростковом возрасте создаются и реализуются новые (по сравнению с предшествующими периодами развития) возможности развития личности. Уже в десять лет ребёнок проявляет стремление к самостоятельности и потребность в признании этой самостоятельности во взрослом мире. Возникающее в подростковом возрасте «чувство взрослости» приводит к появлению потребности в расширении возможностей самовыражения. По утверждению Е. Яковлевой, творческое самовыражение есть проявление индивидуальности через выражение чувств, адекватное ситуации и самому чувству [4, с. 12].

На подростковом этапе главным показателем изменения психического состояния является потребность в самостоятельности и самоутверждении, в индивидуальном подходе к решению поставленных задач. Особенно явно это проявляется у подростков с преобладанием креативного компонента мышления, включенных в традиционный процесс обучения. В старшем школьном возрасте педагоги отмечают резкое снижение у школьников уровня мотивации к обучению в традиционном учебном процессе.

Таким образом, в современной психологии креативность рассматривается как творческие способности человека, его способность не традиционно мыслить, отклоняться от шаблона, быстро решать проблемные ситуации. Внеурочная деятельность позволяет повысить уровень самостоятельности, потребности в познании, мотивации к достижению успеха. В таком случае подросток из объекта деятельности превращается в субъект, которому дозволено творить, порождать новое, создавать индивидуальные продукты. Тем самым мотивирую на мотивацию успеха. Следовательно, занимая эту позицию подросток осознает значимость своего индивидуального продукта деятельности, задавая новый критерий развития творчества.

Использованные источники:

1. Венгер, Л. А. Психология : учебник для студ. высш. учеб. заведений / Л. А. Венгер, В. С. Мухина. – М. : Просвещение, 2010. – 335 с.
2. Ильин, Е. П. Психология творчества, креативности, одаренности / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2009. – 434 с.
3. Креативная педагогика: методология, теория, практика / под ред. Ю. Г. Круглова ; МГОПУ им. М. А. Шолохова. – М. : Альфа, 2002. – 240 с.

4. Халифаева, О. А. Развитие креативности подростков в образовательном учреждении / О. А. Халифаева // Психология обучения. – 2008. – № 9. – С. 23–25.

Карнавская Н.В.

студент

Яшина Ю.Е.

студент

Чернышева И.В.

старший преподаватель

Егорычева Е.В.

старший преподаватель

Волжский политехнический институт (филиал)

Волгоградский государственный технический университет

Россия, г. Волжский

ВЛИЯНИЕ ДОПИНГА НА ЖИЗНЬ СПОРТСМЕНА

Про применение допинга в спорте мы слышим довольно часто, а в этом году все СМИ «кричали» о проверках на допинг перед олимпиадой в Рио-де-Жанейро. Было много скандалов на эту тему, где обсуждали и российских спортсменов. Что же такое допинг и как он влияет на организм спортсмена?

Допинг – это ряд биологически активных препаратов (официально запрещенных к употреблению во время соревнований), стимулирующих активность и увеличивающие силы организма. Зачастую, стремление к победе на соревнованиях, приводит спортсменов употреблению допинга, который плохо влияет на организм человека и является смертельно опасным. Именно факты смертей спортсменов, применяющих определенные лекарственные вещества, и послужили тому, что Международный Олимпийский комитет признал вред допинга и ввел запрет на его употребление.

В настоящее время к допинговым средствам относят препараты следующих 5 групп:

1. Стероиды - производные мужских гормонов (наиболее распространенная группа запрещенных препаратов). Действие их направлено на ускорение и усиление процесса синтеза новых веществ и структур в организме человека – анаболизма. Отрицательное воздействие анаболиков проявляется чаще всего в развитии патологии тканей, интоксикации органов, расстройствах психики, заболеваниях эндокринной, сердечно-сосудистой и других систем организма. У женщин при употреблении анаболических стероидов наблюдается вирилизация (проявление мужских половых признаков): огрубение голоса, уменьшение молочных желез, нарушение менструального цикла, рост волос на лице и другие признаки. Тяжелым последствием принятия этого вида допинга для женщин может стать бесплодие и гибель плода у беременных.

2. Наркотические анальгетики (морфий, марихуана и др.).

Действуют как сильное болеутоляющее средство, позволяя

спортсменам не чувствовать боли при травмах или хронических заболеваниях и продолжать соревнования. Также, имея сильное воздействие на нервную систему, наркотики вызывают у принимающего их человека ощущение необоснованной радости и эмоционального подъема, что влечет за собой утрату способности объективно оценивать ситуацию. Главным побочным эффектом является развитие наркотической зависимости.

3. Стимуляторы. Препараты этой группы, влияя на ЦНС, снижают усталость организм, обостряют внимание, вызывают чувство эйфории, вследствие чего человек утрачивает способность объективно мыслить, а организм получает сильное перенапряжение, что довольно часто заканчивается летальным исходом.

4. Бета-блокаторы. Используются преимущественно в тех видах спорта, где необходима точность движений (стрельбе, прыжках и т.д.), так как имеют воздействие на сердечно-сосудистую систему, уменьшая количество сердечных сокращений в минуту и снижая тремор. Передозировка этих препаратов влечет за собой возникновение серьезных проблем с сердцем: резкое снижение давления, аритмии.

5. Диуретики. Препараты, выводящие избыточную жидкость из организма. Это позволяет снизить вес и придать более рельефных форм телу, одно из средств скрытия употребления анаболических стероидов. Побочные эффекты: нарушение водного и электролитного баланса, а также сбой обмена некоторых веществ в организме (мочевой кислоты, фосфатов, липидов, углеводов).

Побочное вредоносное действие анаболиков чрезвычайно разнообразно и опасно. Оно складывается из токсического эффекта (т.е. отравления) жизненноважных органов, прежде всего печени, грубых нарушений обмена веществ, поражения эндокринной и половой систем, заболеваний сердечнососудистой, мочеполовой и других систем, выраженных психических нарушений (более подробно мы остановимся на этом ниже).

Встречавшиеся ранее в специальной литературе утверждения о безвредном применении АС были основаны на результатах отдельных исследований, проводившихся в течение короткого промежутка времени и оказались неправильными. Сейчас полностью доказано, что при любом использовании АС, даже в небольших дозах и в течение коротких промежутков времени, следует говорить об абсолютной вредности применения данных препаратов, большей или меньшей. Анаболики всегда причиняют определенный ущерб здоровью атлета. Ряд исследований указывает на возможность, появления, многих негативных последствий через 15-20 лет после окончания приема препаратов (таблица 1).

Таблица 1. Использование допингов в родственных видах спорта

Родственные виды спорта	Допинги	Осложнения
1. Скоростно-силовые виды: тяжелая атлетика, метания,	Анаболические стероиды, соматотропин,	Резкие изменения: обмена веществ, гормонального профиля,

культуризм, спринтерские дистанции в легкой атлетике и др.	гонадотро-пин, амфетамины, диуретики и др.	маскулинизация у женщин и вирилизация у мужчин.
2.Виды спорта с преимущественным проявлением выносливости, циклические виды спорта: бег, плавание, лыжные гонки и др.	Анаболические стероиды, соматотропин, гонадотропин, кровяной допинг, психостимуляторы и др.	Потеря ориентации и сознания, смертельные исходы, нарушения гормонального статуса и др.
3. Единоборства: все виды борьбы, бокс, восточные единоборства и др.	Наркотические аналгетики, марихуана, алкоголь.	Лекарственная зависимость, наркомания и др.

Особенно быстро развиваются и оказываются более выраженными отрицательные побочные эффекты приема анаболических стероидов у детей и подростков. Очень велико их негативное влияние на женский организм.

Поэтому, следует относиться серьезно к своей жизни и применять разрешенные и рекомендованные средства восстановления организма спортсмена:

1. Во-первых, это правильная, рациональная организация тренировочного процесса. Это научно обоснованное чередование вытягивающих, развивающих и поддерживающих нагрузок, оптимальное сочетание объемов и интенсивности нагрузок. Методика тренировки в атлетической гимнастике является специальным предметом, который мы не будем рассматривать. Здесь нужно только подчеркнуть, что этот фактор является основным, определяющим успех всех остальных методов ускорения восстановления.

2. Большим подспорьем атлетам силовой направленности в стимуляции естественных адаптационных возможностей организма являются целенаправленные физиотерапевтические методы ускорения восстановления. Это массаж, электростимуляция мышц, иглоукалывание (аку-пунктура), бальнеологические методы ускорения восстановления (различные ванны, души, грязи и т.п.).

А так же есть ряд разрешенных препаратов для спортсменов:

1. Аминокислотные препараты и белковые продукты повышенной биологической ценности (Штارك-протеин, Мультикрафт-80);
2. Витамины (Аэровит, Ундевит, Поливитаплекс, Компливит);
3. Анаболизирующие средства – усиливающие биосинтез белка в организме (Рибоксин, Милдронат, Карнитин);
4. Стимуляторы капиллярного кровообращения и гемостимуляторы – способны стимулировать капиллярный кровоток, в том числе в мышечной ткани (Трентал, Доксиум);
5. Иммунокорректирующие средства (тималин, левамизол, натрия

нуклеинат, продигиозан).

Допинг запрещен законодательно и влечет за собой исключение из спорта. Поэтому борьба за победу должна быть честной и без вреда для жизни.

Использованные источники:

1. Все о допинге [Электронный ресурс] – URL:http://nicebody.3dn.ru/publ/sport_i_zdorovyj_obraz_zhizni/interesnye_fakty/vse_o_dopinge/5-1-0-14.
2. Негативные последствия допинга [Электронный ресурс]- <http://healthlabs.ru/2014/08/11/negativnie-posledstviya-primeneniya-dopinga>

Коноплёв Н.Н.

магистр психологии

*Информационная и консультативная деятельность
в сфере здорового образа жизни и долголетия*

Коноплёва Л.С.

магистр психологии

*Информационная и консультативная деятельность
по социальным вопросам семьи и молодёжи*

Республика Беларусь, г. Новополоцк

РАЗЛИЧИЯ САМООТНОШЕНИЯ У РАБОТАЮЩИХ И НЕРАБОТАЮЩИХ ПЕНСИОНЕРОВ ДО 65 ЛЕТ

Аннотация: Статья посвящена проблеме самосознания личности в связи с выходом на пенсию в аспекте самоотношения на основе 3-х компонентной модели психологического здоровья.

Ключевые слова: работающие и неработающие пенсионеры до 65 лет; психологическое здоровье; самоотношение, фактор оценки, фактор силы, фактор активности.

Konoplev N.N., Master of psychology

*Information and advisory activities in the field
of healthy lifestyle and longevity*

Belarus, Novopolotsk

Konopleva L.S., Master of psychology

Information and consultation on the social issues of family and youth

Belarus, Novopolotsk

DIFFERENCES IN THE SELF-EMPLOYED AND UNEMPLOYED PENSIONERS TO 65 YEARS

Abstract: The article deals with the problem of self-consciousness of the individual in connection with the retirement in the aspect of the self on the basis of three-component model of psychological health.

Keywords: working and non-working pensioners up to 65 years, psychological health, self-attitude, assessment factor, power factor, activity factor.

Одним из характерных явлений современности является процесс старения общества, увеличение количества пожилых людей в общей

численности населения, что требует проявления по отношению к ним, к их опыту и заслугам большого уважения и заботы. Уважение выражается их включённостью в социум, в установлении контактов между поколениями, материальными условиями, которые общество может им предоставить.

Человек придает своей жизни смысл и удовлетворяет свои базовые потребности, общаясь с другими людьми: в семье, игровых и рабочих коллективах, общественных организациях, с друзьями и возлюбленными. Некоторые теории считают, что эти группы имеют важнейшее значение, тогда как другие уделяют первостепенное внимание внутреннему миру индивида и обходят молчанием социальные отношения.

Психологическое здоровье рассматривается в аспекте биопсихосоциальной модели, основанной на трёхкомпонентной классификации потребностей (мотивов) К. Альдерфер «ERG-модель», Д.Т. Кемпбелл, Л. Фон Розенштиль [1].

Согласно выше указанной модели можно выделить: 1. Биологическое индивида. 2. На уровне психическом в него включены элементы биологического и социального индивида отражается в самоотношении. 3. На уровне социальном включает в себя активность личности и вызывается потребностью в труде (самореализации) [4].

Для изучения самоотношения, как одного из компонентов психологического здоровья и жизнестойкости, была выбрана психодиагностическая методика «Личностный семантический дифференциал», адаптированная в институте им. В. М. Бехтерева [2].

Методика личностного дифференциала диагностирует самоотношение на уровне социального индивида, основанной на потребности принадлежности человека к общности, в признании его этой общностью. Пенсионер относит себя к тому образу пенсионера, который сформирован социальными нормами и правилами, обычаями, предписаниями, которые усвоены индивидом [3].

Методика ЛД позволяет исследовать субъективный аспект самоотношения личности. В основе методики субъективного шкалирования лежит теория психомоторной связи И.М. Сеченова: «Всякая мысль заканчивается движением» и концепция Ч. Осгуда, согласно которой в ответ на слово возникает реакция, готовность к определённом поведению.

Жизненная важность для субъекта быть принятым другими людьми отражается в самоотношении, которое есть перенесение внутрь отношение других людей, принятие другими. Естественно предполагается, что уровень самоотношения у неработающих пенсионеров будет ниже, так как стереотип отношения к неработающим пенсионерам на постсоветском пространстве негативный.

Старость ассоциируется: «Проведя анализ анкетных данных, можно описать сформированный образ пенсионера: Старость – не радость; болезни; грусть; одиночество, увядание. Что делают на пенсии: помогают детям, внукам; дача; огород; деревня. Пенсионеры в «ЗД»: доедают, донашивают,

доживают. Понятно, что воздействие на пенсионера сформированного социумом образа, негативно влияет на личность человека. Как следствие, жизненная важность для субъекта быть принятым другими людьми отражается в самоотношении, которое есть перенесение внутри отношения других» [5, с. 53].

Исследование проводилось в г. Новополоцке Республика Беларусь, выборка случайная. В исследовании принимали участие (всего N=624); работающие пенсионеры до 65 лет, средний возраст 58 лет (N=312); неработающие пенсионеры до 65 лет, средний возраст 61 год (N=312) в обеих выборках мужчины и женщины в равных количествах.

Результаты диагностики обработаны в программах STATISTICA – 6.0 и IBM SPSS Statistics 20.

Цель исследования: выявить различия в самоотношении у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет.

Гипотеза исследования: У неработающих пенсионеров снижается самоотношение.

Для установления различий по преобладанию какого-либо из изучаемых факторов самоотношения по выборкам работающих и неработающих пенсионеров использовался расчет U-критерия Манна-Уитни.

Фактор *Оценки* свидетельствуют об уровне самоуважения. Фактор *Силы* свидетельствует о развитии волевых сторон личности, как они осознаются самим испытуемым. Фактор *Активности* интерпретируется как свидетельство экстравертированности личности.

Таблица 1.

Статистика по переменной самоотношения U- критерия Манна-Уитни работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет

	Общий балл самоотношения	Фактор оценки	Фактор силы	Фактор активности
Статистика U Манна-Уитни	35223,000	33514,000	40705,500	39093,000
Асимпт. знч. (двухсторонняя)	,000	,000	,000	,000

Результаты статистического анализа отражены в таблицах 1,2, а также на приведенных ниже диаграммах размаха (см. рисунки 1,2,3.). Графическое представление статистически значимых результатов, позволяет визуально определить какой именно признак, по какой выборке (работающих или неработающих пенсионеров) имеет более выраженное количественное преобладание.

Таблица 2.

Ранги U- критерия Манна-Уитни по переменной самоотношения работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет

	Пенсионеры	N	Средний ранг	Сумма рангов
Общий балл самоотношения	1,00	312	355,61	110949,00
	2,00	312	269,39	84051,00

	Всего	624		
Фактор оценки	1,00	312	361,08	112658,00
	2,00	312	263,92	82342,00
	Всего	624		
Фактор силы	1,00	312	338,03	105466,50
	2,00	312	286,97	89533,50
	Всего	624		
Фактор активности	1,00	312	343,20	107079,00
	2,00	312	281,80	87921,00
	Всего	624		

Об этом свидетельствуют медианные значения, процентильный квартильный размах и размахи минимум, максимум по каждому из изучаемых признаков. Итак, как видно из диаграммы размаха рисунка 1, средние показатели по переменной фактор *Оценки* у неработающих пенсионеров ниже, чем у работающих пенсионеров ($U=33514,000$, $p<0,001$). Эти результаты могут быть объяснены тем, что у неработающих пенсионеров существует неудовлетворённость в собственном поведении и уровне достижения в признании социального статуса обществом.

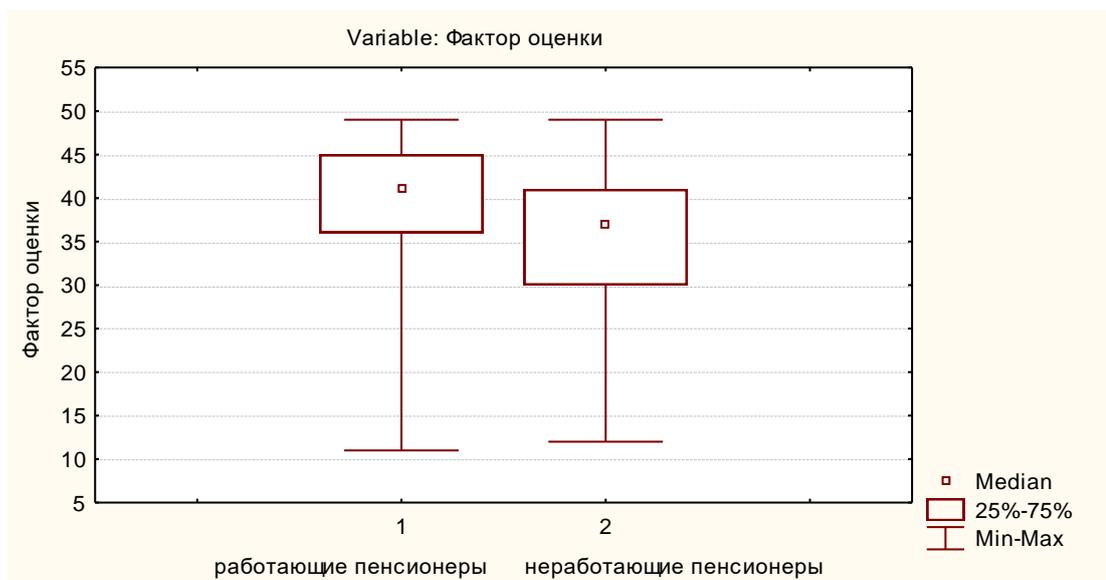


Рисунок 1. Диаграмма размаха по признаку фактор оценки, работающие и неработающие пенсионеры

Согласно рисунку 2 по признаку фактор силы ($U=40705,500$, $p<0,001$) у неработающих пенсионеров показатели ниже. Это объясняется тем, что неработающие пенсионеры более склонны к зависимости от внешних обстоятельств и социальных оценок неработающих пенсионеров их социосферы.

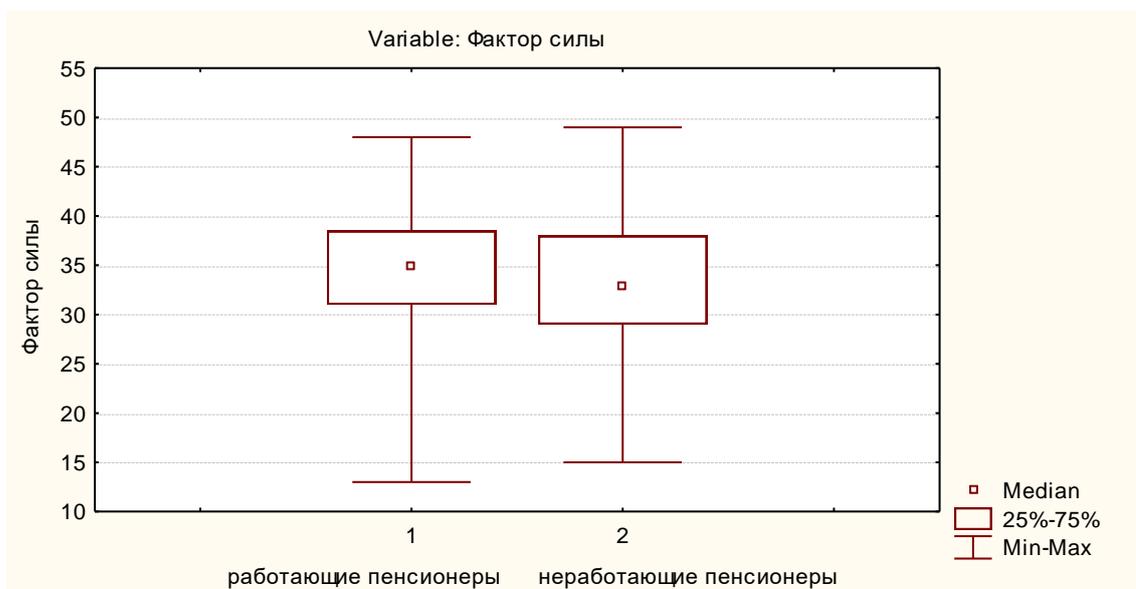


Рисунок 2. Диаграмма размаха по признаку фактор силы, работающие и неработающие пенсионеры

Согласно рисунка 3 графическое представления разности фактора активности работающих и неработающих пенсионеров говорит в пользу работающих пенсионеров ($U=39093,000$, $p<0,001$). У неработающих пенсионеров увеличивается интравентированность личностных качеств, пассивность в реакции на внешние социальные раздражители.

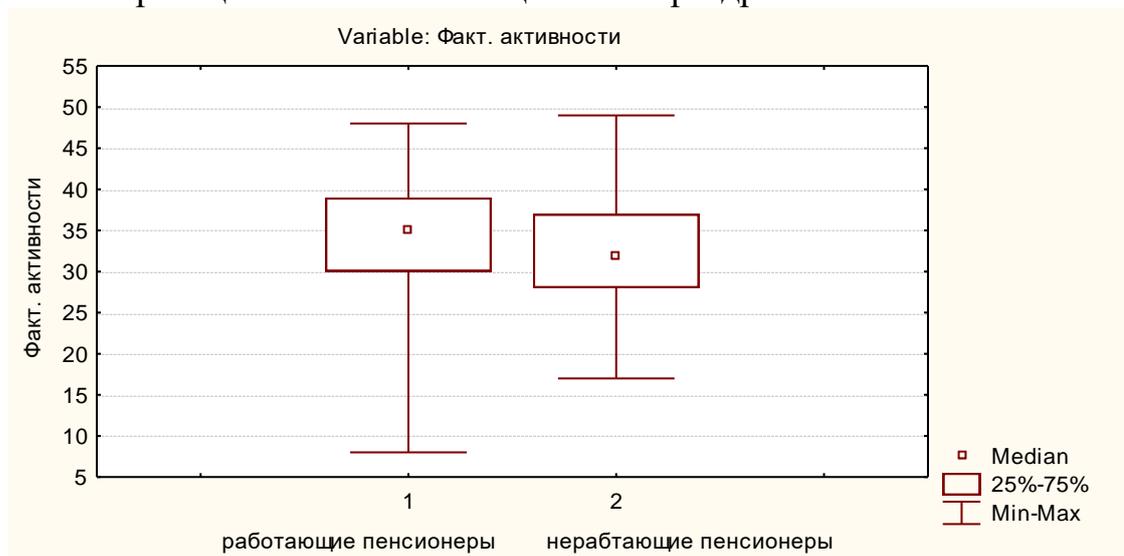


Рисунок 3. Диаграмма размаха по признаку фактор активности, работающие и неработающие пенсионеры

Таким образом, проведенные выше статистический и графический анализ эмпирических данных, а также содержательная интерпретация результатов U-критерия Манна-Уитни, позволяют заключить, что, выдвинутая в ходе исследования гипотеза о том, что у неработающих пенсионеров снижается самоотношение, подтвердилась.

У неработающих пенсионеров снижается социальный статус, так как

сформированный в обществе образ неработающих пенсионеров, воспринимается как отрицательный. В средствах массовой информации увеличение количества пенсионеров в структуре государства, оценивается как негативный фактор с точки зрения принятых в обществе экономических понятий. Экономическая выгода является приоритетной в неразвитых экономически государствах. Экономика должна подстраиваться и обеспечивать развитие личностных качеств человека, а не наоборот, так как труд, любая деятельность в первую очередь нужна для того, чтобы «возделывать» душу, сознание человека. Тогда государство будет экономически развито, потому что личности, проявляющейся в субъектах хозяйствования экономики, и развивают государство. Образ пенсионера как зрелой самодостаточной личности будет формироваться постепенно с процессом социальных реформ в аспекте либерализации осуществляемых в Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Геберт, Д. Организационная психология. Человек и организация / Дитер Геберт, Лутц фон Розенштиль / пер. с нем. – Х.: Гуманитарный центр; О.А.Шипилова, 2006. – 624 с.
2. Касьяник, Е.Л. Психологическая диагностика самосознания личности / Е.Л. Касьяник, Е.С. Макеева. – Мозырь: Содействие, 2007. – 224 с.
3. Коноплёв Н.Н. Анализ самоотношения у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет [Текст] / Н.Н. Коноплёв, М.А. Курилович // Психологические науки: теория и практика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Москва, март 2014 г.). — М.: Буки-Веди, 2014. — С. 33-35.
4. Коноплёв Н.Н. Характеристики психологического здоровья у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет (одна и та же выборка) [Текст] / Н.Н. Коноплёв, М.А. Курилович // Современная психология: материалы III междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 48-52.
5. Коноплёв Н.Н. Характеристика компонентов психологического здоровья работающих и неработающих пенсионеров [Текст] / Н.Н. Коноплёв // Актуальные вопросы современной психологии: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — С. 52-55.

*Коноплёв Н.Н.
магистр психологии
Информационная и консультативная деятельность
в сфере здорового образа жизни и долголетия*

*Коноплёва Л.С.
магистр психологии
Информационная и консультативная деятельность
по социальным вопросам семьи и молодёжи
Республика Беларусь, г. Новополоцк*

РАЗЛИЧИЯ САМООЦЕНКИ ПСИХИЧЕСКИХ СОСТОЯНИЙ У РАБОТАЮЩИХ И НЕРАБОТАЮЩИХ ПЕНСИОНЕРОВ ДО 65 ЛЕТ

Аннотация: Статья посвящена проблеме самооценки психических состояний у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет. С точки зрения 3-х компонентной модели психического здоровья исследуется самооценка психических свойств личности пенсионера в аспекте работающего и неработающего.

Ключевые слова: работающие и неработающие пенсионеры до 65 лет, психологическое здоровье, самооценка психических состояний, тревожность, фрустрация, агрессивность, ригидность.

*Konoplev N.N., Master of psychology
Information and advisory activities in the field
of healthy lifestyle and longevity
Belarus, Novopolotsk*

*Konopleva L.S., Master of psychology
Information and consultation on the social issues of family and youth
Belarus, Novopolotsk*

DIFFERENCES IN SELF-ASSESSMENT IN THE WORKERS MENTAL STATE AND RETIRED 65 YEARS

Abstract: The article deals with the problem of mental states in self-employed and non-working pensioners up to 65 years. From the point of view of a 3-component model of mental health self-studied mental properties of the individual pensioner in the aspect of working and non-working.

Keywords: working and non-working pensioners up to 65 years, psychological health, self-assessment of mental states, anxiety, frustration, aggressiveness, rigidity.

Выход на пенсию воспринимается как уход от общественной жизни, а роль пенсионера — как роль неполноценного, бесполезного, ненужного человека. Характерно чувство бесперспективности, испытываемое частью пенсионеров, ощущение старения, приближения старости и, как следствие этого, ухудшение морального и психического состояния. Во многом эмоциональное отношение к выходу на пенсию у индивида формируется под влиянием существующих стереотипов в общественной среде.

Понятие психологического здоровья включает в себя биопсихосоциальную модель понимания функционирования человека. Согласно системному подходу и принципу иерархичности на первом месте в указанной выше модели стоит социальная составляющая человека, включающая понятие личности и её функцию в обществе (работа) [2].

Согласно биопсихосоциальной модели представления понятия психологического здоровья и трёхкомпонентной классификации потребностей (мотивов) К. Альдерфер «ERG-модель», Д.Т. Кемпбелл, Л. Фон Розенштиль, можно выделить:

1. Биологическое индивида (организма) – активность субъекта определено системой «организм – среда» и вызывается потребностями в самосохранении.

2. На уровне психическом в него включены элементы биологического и часть социального индивида. Активность подчинена потребности в принадлежности человека к общности.

3. На уровне социальном включает в себя активность личности и вызывается потребностью в труде (самореализации). Конструктивное мышление личности, возможно, диагностировать по уровню позитивных установок личности [3].

С помощью теста методики «Самооценка психических состояний (Г.Ю.Айзенк) (биологическое индивида) можно определить уровни таких психических свойств, как тревожность, фрустрация, агрессивность, ригидность. Тревожность - индивидуальная психическая особенность, проявляющаяся в склонности человека к частным и интенсивным переживаниям состояния тревоги. Фрустрация - это психическое состояние, выраженное неуспехом в удовлетворении потребности, желания и может рассматриваться как одна из форм психологического стресса. Агрессивность - это не вызванное объективными обстоятельствами, неспровоцированная враждебность человека, по отношению к людям и окружающему миру. Ригидность - это затрудненность (вплоть до полной неспособности) в изменении намеченной человеком программы деятельности в условиях, объективно требующих ее перестройки [1].

Исследование проводилось в г. Новополоцке, выборка случайная. Работающие пенсионеры до 65 лет, средний возраст 58 лет (N=312); неработающие пенсионеры до 65 лет, средний возраст 61 год (N=312). Результаты диагностики обработаны в программах STATISTICA – 6.0 и IBM SPSS Statistics 20. Цель исследования: выявить различия в самооценке психических состояний у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет. Гипотеза исследования: У неработающих пенсионеров снижается самооценка психических состояний. Для установления различий по преобладанию какого-либо из изучаемых признаков тревожность, фрустрация, агрессивность, ригидность по выборкам работающих и неработающих пенсионеров использовался расчет U-критерия Манна-Уитни.

Критерий U Манна-Уитни предполагает, что рассматриваемые

переменные измерены, по крайней мере, в порядковой шкале (ранжированы). Интерпретация теста, по существу, похожа на интерпретацию результатов t-критерия для независимых выборок за исключением того, что U-критерий вычисляется как сумма индикаторов парного сравнения элементов первой выборки с элементами второй выборки.

Таблица 1.

Статистика по переменной самооценка психических состояний U- критерия Манна-Уитни работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет

	Общий балл самооценка психического состояния	Тревожность	Фрустрация	Агрессивность	Ригидность
Статистика U Манна-Уитни	41600,000	47337,500	46403,500	38558,000	42589,000
Асимпт. знч. (двухсторонняя)	,002	,552	,312	,000	,007

Результаты статистического анализа отражены в таблицах 1,2, а также на приведенных ниже диаграммах размаха (см. рисунки 1,2). Графическое представление статистически значимых результатов, позволяет визуально определить какой именно признак, по какой выборке (работающих или неработающих пенсионеров) имеет более выраженное количественное преобладание. Об этом свидетельствуют медианные значения, процентильный квартильный размах и размахи минимум, максимум по каждому из изучаемых признаков. Чем выше баллы, тем ниже уровень СПС.

Таблица 2.

Ранги U- критерия Манна-Уитни по переменной самооценка психических состояний работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет

	Пенсионеры	N	Средний ранг	Сумма рангов
Общий балл самооценка психического состояния	1,00	312	289,83	90428,00
	2,00	312	335,17	104572,00
	Всего	624		
Тревожность	1,00	312	308,22	96165,50
	2,00	312	316,78	98834,50
	Всего	624		
Фрустрация	1,00	312	305,23	95231,50
	2,00	312	319,77	99768,50
	Всего	624		
Агрессивность	1,00	312	280,08	87386,00
	2,00	312	344,92	107614,00
	Всего	624		
Ригидность	1,00	312	293,00	91417,00
	2,00	312	332,00	103583,00
	Всего	624		

По переменной Тревожность у работающих и неработающих пенсионеров не выявлено статистически значимых различий ($p > 0,05$).

По переменной Фрустрация у работающих и неработающих пенсионеров не выявлено статистически значимых различий ($p > 0,05$). Это можно объяснить тем, что тревожное состояние работающих и неработающих пенсионеров одинаково переживается как эмоциональный дискомфорт с выходом на пенсию и понижением социального статуса.

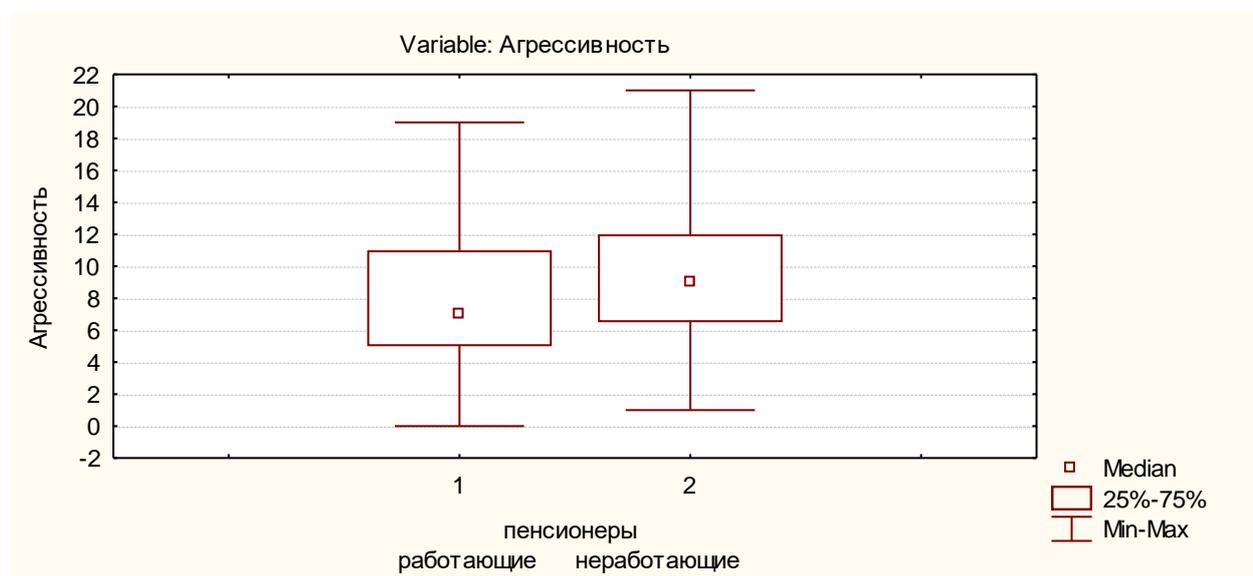


Рисунок 1. Диаграмма размаха по признаку агрессивность, работающие и неработающие пенсионеры

На рисунке 1 очевидны различия у двух исследуемых выборок по такому признаку как Агрессивность ($U=38558,000$, $p < 0,001$). У работающих пенсионеров агрессивность ниже, так как чувство враждебности по отношению к окружающему миру и себе ниже. Предполагается, что статус работающего пенсионера по отношению к окружающему миру более позитивен.

На рисунке 2 видны различия у двух исследуемых выборок по такому признаку как Ригидность ($U=42589,000$, $p < 0,01$). Так работающие пенсионеры более способны к антиципации, так как вовлечённость пенсионеров к труду способствует пластичным изменением деятельности, в условиях объективно требующих её перестройки.

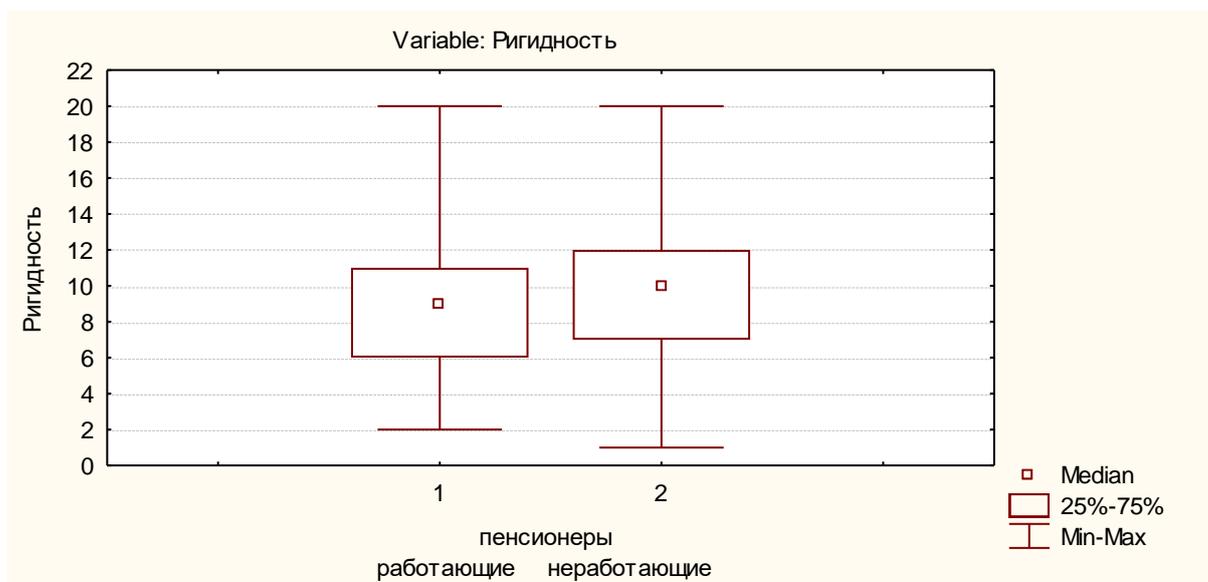


Рисунок 2. Диаграмма размаха по признаку ригидность, работающие и неработающие пенсионеры

Таким образом, полученные материалы подтверждают гипотезу, что у неработающих пенсионеров снижается самооценка психических состояний. Обращает на себя внимание тот факт, что статистически значимые различия у работающих и неработающих пенсионеров по переменным Тревожность и Фрустрация не выявлены, так как Тревожность - личностная черта, отражающая чувствительность к различным стрессогенным агентам. Возможно, фактор работы не оказывает существенного воздействия на ощущения угрозы собственному «Я». Предполагается, что трудности, возникающие на пути к достижению цели или к решению задачи, существенно не зависят от статуса работающих или неработающих пенсионеров.

Существенные, статистические различия, выявленные по переменным Агрессивность и Ригидность, позволяют предполагать, что агрессивное поведение более свойственно неработающим пенсионерам, так как к неработающим пенсионерам общество относится негативно, считая их «нахлебниками». Психическая ригидность затрудняет антиципацию роли других людей, поэтому существует затруднённость играть свою собственную роль. Возможно, это связано с неосознанным отторжением, неприятием ярлыка, который наклеивает на неработающего пенсионера общественный стереотип. Вследствие чего, возникает неосознанная психологическая реакция неприятия нового, перенесённого во внешний мир своего внутреннего состояния в связи с социальной депривацией. Негативный общественный стереотип неработающего пенсионера и пенсионера вообще на постсоветском пространстве, возможно, оказывает негативное воздействие на состояние психологического здоровья пенсионеров. Изменение образа пенсионера в обществе будет зависеть от построения модели социальной среды, где граждане, достигшие зрелого возраста, будут иметь возможность

для дальнейшей социализации, развития личности, причём, акцент деятельности зрелого человека должен переместиться от физической работы к позитивной умственной деятельности, направленной на самопознание.

Использованные источники:

1. Коноплёв Н.Н. Анализ самооценки психических состояний у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет / Н.Н. Коноплёв, М.А. Курилович // Личность, семья и общество: вопросы педагогики и психологии.- Сб. ст. по материалам XXXVII междунар. науч.-практ. конф. № 2 (37).- Новосибирск: Изд. «СибАК», 2014.- С. 131-135.
2. Коноплёв Н.Н. Стратегии консультирования в аспекте жизнестойкости и психологического здоровья личности в пенсионном возрасте [Текст] / Н.Н. Коноплёв, М.А. Курилович // Современная психология: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, июль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 26-28.
3. Коноплёв Н.Н. Характеристика компонентов психологического здоровья работающих и неработающих пенсионеров [Текст] / Н.Н. Коноплёв // Актуальные вопросы современной психологии: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — С. 52-55.

Коноплёв Н.Н.

магистр психологии

*Информационная и консультативная деятельность
в сфере здорового образа жизни и долголетия*

Коноплёва Л.С.

магистр психологии

*Информационная и консультативная деятельность
по социальным вопросам семьи и молодёжи*

Республика Беларусь, г. Новополоцк

РАЗЛИЧИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ УСТАНОВКИ У РАБОТАЮЩИХ И НЕРАБОТАЮЩИХ ПЕНСИОНЕРОВ ДО 65 ЛЕТ

Аннотация: Статья посвящена проблеме психологического здоровья в связи с выходом на пенсию. Социальный статус пенсионера предполагает снижение конструктивного мышления в связи с прекращением трудовой деятельности.

Ключевые слова: работающие и неработающие пенсионеры до 65 лет, психологическое здоровье, потребности, негативная коммуникативная установка, завуалированная жестокость, открытая жестокость, обоснованный негативизм, брюзжание, негативный личный опыт общения с окружающими.

Konoplev N.N., Master of psychology

*Information and advisory activities in the field
of healthy lifestyle and longevity*

COMMUNICATIVE UNIT DIFFERENCES IN THE WORKERS AND RETIRED 65 YEARS

Abstract: The article deals with the problem of mental health in connection with the retirement. Social status retiree assumes a reduction in constructive thinking in connection with the termination of employment.

Keywords: working and non-working pensioners up to 65 years, psychological health, needs, negative communicative setting, veiled cruelty, open brutality, reasonable negativism, grunt, negative personal experience with others.

Выход на пенсию — сложное, многоплановое социальное событие и социальный процесс. Он складывается из этапа подготовки к оставлению работы, этапа принятия непосредственного решения о прекращении трудовой деятельности и этапа адаптации к новым социальным ролям, образу жизни. Личность наиболее ярко проявляется в поступках, поведении и деятельности человека, особенно в его сознательных и преднамеренных действиях и поступках. Именно по ним мы судим о том, что представляет собой человек.

«Позитивная психология изучает такие понятия, как благополучие, качество жизни, удовлетворенность жизнью, смысл жизни. Для того чтобы понять динамику социально-психологической ситуации в связи с выходом на пенсию, следует обратиться к теоретическим воззрениям гуманистической психологии о врожденном стремлении личности к самореализации. Самореализация – это склонность актуализировать (развивать) то, в чём своеобразен человек в аспекте деятельности в социальной среде. Можно назвать востребованного человека в социуме – как достигшего самореализации. К. Альдерфер эмпирически смог выделить лишь три потребности: самореализация; социальные потребности; основная первичная потребность. Д.Т. Кемпбелл и Л. Фон Розенштиль в последствии также подтвердили классификацию потребностей автора» [3, с. 214].

«Психологическое здоровье – состояние душевного благополучия. Включает в себя реализацию потребностей в хорошем самочувствии, позитивном самоотношении, в труде (самореализации). Предложенная ниже модель психосоциального здоровья, основана на «ERG – модели» К. Альдерфера, имперически подтвержденной Д.Т. Кемпбеллом и Л. Фон Розенштилем» [4].

«1. Биологическое индивида (организма) – активность субъекта определено системой «организм – среда» и вызывается потребностями в самосохранении индивида, индикатором которого является самочувствие. 2. На уровне психическом в него включены элементы биологического и часть социального индивида. Активность подчинена потребности в принадлежности человека к общности, в признании его этой общностью. Быть

принятым другими людьми отражается в самоотношении. 3. На уровне социальном включает в себя активность личности и вызывается потребностью в труде (самореализации). Конструктивное мышление личности, возможно, диагностировать по уровню позитивных и негативных установок личности, так как установка – это состояние готовности субъекта в определённой активности, в определённой ситуации в соответствии с представлением субъекта об окружающей действительности и отношения к ней» [5, с. 52-53].

Конструктивное мышление личности, возможно, диагностировать по уровню позитивных и негативных установок личности, так как установка – это состояние готовности субъекта в определённой активности, в определённой ситуации в соответствии с представлением субъекта об окружающей действительности и отношения к ней. Установка - источник психической энергии, которую она через имманентную потребность личности черпает из реального мира при первой же встрече данной потребности с ним как с единственно возможным объектом своего удовлетворения. Ибо установка не только переводит энергию внешнего раздражения в ту или иную определенную потребность в том или ином определенном предмете, а затем и в деятельность, но и посредством следующей за этим объективации делает возможным переход самой этой потребности в сознание. Затем следует побуждение к активности непосредственно связанных с установкой «сущностных сил» личности, вплоть до побуждения к активности скрытых психических образований, как подсознательных, так и надсознательных [2, с. 42].

Методика диагностики коммуникативной установки В.В. Бойко позволяет диагностировать уровень негативной коммуникативной установки.

В методике отражены следующие признаки негативной установки: 1. Завуалированная жестокость в отношениях к людям, в суждениях о них. 2. Открытая жестокость в отношениях к людям. Личность не скрывает и не смягчает свои негативные оценки и переживания по поводу большинства окружающих: выводы о них резкие, однозначные и сделаны, возможно, навсегда. 3. Обоснованный негативизм в суждениях о людях. Таковой выражается в объективно обусловленных отрицательных выводах о некоторых типах людей и отдельных сторонах взаимодействия. 4. Брюзжание, то есть склонность делать необоснованные обобщения негативных фактов в области взаимоотношений с партнерами и в наблюдении за социальной действительностью. 5. Негативный личный опыт общения с окружающими. Данный компонент установки показывает, в какой мере вам везло в жизни на ближайший круг знакомых и партнеров по совместной деятельности. Энергетику негативной коммуникативной установки невозможно скрыть от сенсорных систем партнера. Проблемы появятся даже в том случае, если вы стараетесь тщательно маскировать свой негативный настрой по отношению к окружающим, например, на работе. Дело в том, что когда вы заставляете себя сдерживаться, быть корректным, возникает постоянное напряжение. С точки зрения этики, возможно, все обстоит безукоризненно, однако расплачиваться

за это приходится высокой психологической ценой: рано или поздно состояние напряжения приведет к стрессу, нервному срыву, не исключено, что разрядка время от времени происходит за пределами работы — в семье, в общении с приятелями или в общественных местах, что тоже малоприятно [6].

Для удовлетворения социальной потребности необходимы средства коммуникации. Высказывание неудовлетворённости в чём-либо, является инструментом или связующим звеном для получения ситуации общения. С выходом на пенсию обостряются внутренние противоречия личности, связанные с социальной депривацией [1].

Согласно системному принципу – «низшее» подчиняется высшему. Можно предположить, что у неработающих пенсионеров будет существовать тенденция к снижению конструктивного мышления. Так как потребность личности в труде является главной (высшей). Исследование проводилось в г. Новополоцке Республика Беларусь, выборка случайная. В исследовании принимали участие (всего N=624); работающие пенсионеры до 65 лет, средний возраст 58 лет (N=312); неработающие пенсионеры до 65 лет, средний возраст 61 год (N=312) в обеих выборках мужчины и женщины в равных количествах. Результаты диагностики обработаны в программах STATISTICA – 6.0 и IBM SPSS Statistics 20.

Цель исследования: выявить различия негативной коммуникативной установки у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет.

Гипотеза исследования: У неработающих пенсионеров повышается уровень негативной коммуникативной установки.

Для установления различий по преобладанию какого-либо из изучаемых признаки негативной установки по выборкам работающих и неработающих пенсионеров использовался расчет U-критерия Манна-Уитни.

Результаты статистического анализа отражены в таблице 1,2, а также на приведенных ниже диаграммах размаха (см. рисунки 1. 2. 3.). Разница и сумма средних рангов (см. Таблица 2.) и графическое представление статистически значимых результатов, позволяет визуально определить какой именно признак, по какой выборке (работающих или неработающих пенсионеров) имеет более выраженное количественное преобладание. Об этом свидетельствуют медианные значения, процентильный квартильный размах и размахи минимум, максимум по каждому из изучаемых признаков.

Таблица 1.

Статистика по переменной коммуникативная установка U- критерия Манна-Уитни работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет

	Общий балл коммуникативной установки	Завуалированная жестокость	Открытая жестокость	Обоснованный негативизм	Брюзжание	Негативный личный опыт
Статистика U Манна-Уитни	41085,000	45646,000	40862,000	46261,500	42558,000	44945,000
Асимпт.	,001	,178	,001	,274	,006	,097

знч. (двухсторонняя)						
-------------------------	--	--	--	--	--	--

Таблица 2.

Ранги U- критерия Манна-Уитни по переменной коммуникативная установка работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет

	Пенсионеры	N	Средний ранг	Сумма рангов
Общий балл коммуникативной установки	1,00	312	288,18	89913,00
	2,00	312	336,82	105087,00
	Всего	624		
Завуалированная жестокость	1,00	312	302,80	94474,00
	2,00	312	322,20	100526,00
	Всего	624		
Открытая жестокость	1,00	312	287,47	89690,00
	2,00	312	337,53	105310,00
	Всего	624		
Обоснованный негативизм	1,00	312	304,77	95089,50
	2,00	312	320,23	99910,50
	Всего	624		
Брюзжание	1,00	312	292,90	91386,00
	2,00	312	332,10	103614,00
	Всего	624		
Негативный личный опыт	1,00	312	300,55	93773,00
	2,00	312	324,45	101227,00
	Всего	624		

Итак, как видно из Таблицы 2. и диаграммы размаха рисунка 1. средние показатели по переменной Открытая жестокость у неработающих пенсионеров выше, чем у работающих пенсионеров ($U=40862,000$, $p=0,001$). Эти результаты могут быть объяснены тем, что у неработающих пенсионеров повышается критичность, недоверие к ситуациям взаимодействия с людьми в различных социумах.

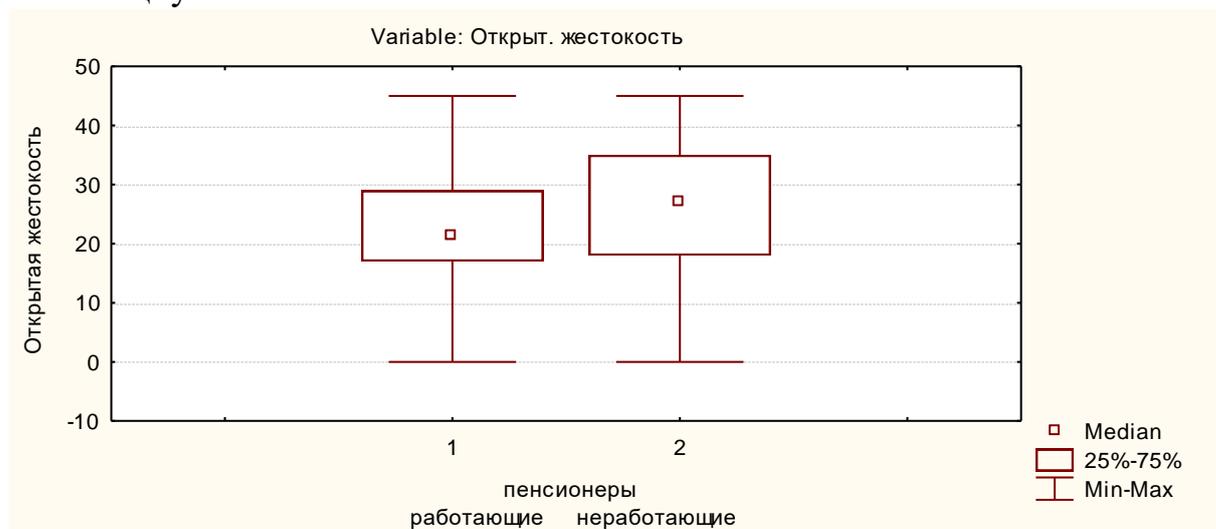


Рисунок 1. Диаграмма размаха по признаку открытая жестокость, работающие и неработающие пенсионеры

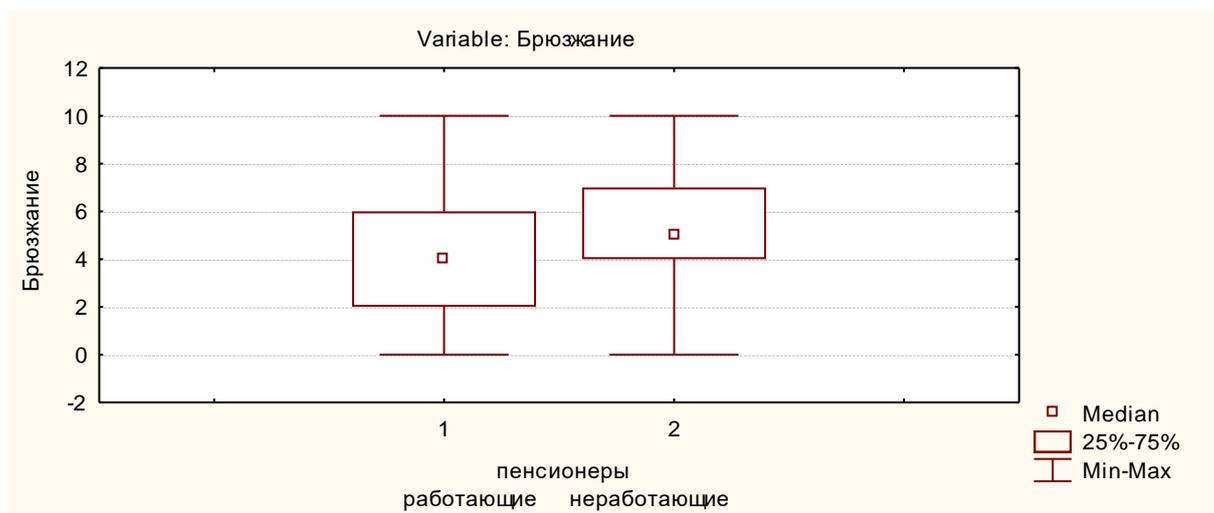


Рисунок 2. Диаграмма размаха по признаку брюзжание, работающие и неработающие пенсионеры

На рисунке 2. очевидны различия у двух исследуемых выборок по такому признаку как Брюзжание ($U=42558,000$, $p=0,006$). Так неработающие пенсионеры более склонны делать необоснованные обобщения негативных фактов в области взаимоотношений с партнерами и в наблюдении за социальной действительностью, нежели работающие пенсионеры.

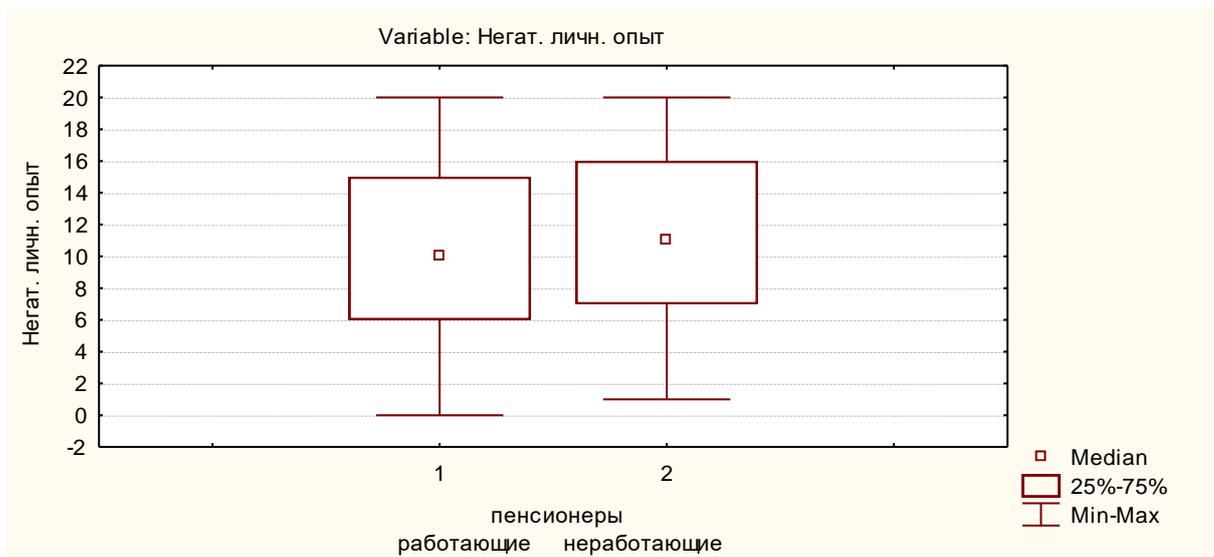


Рисунок 3. Диаграмма размаха по признаку негативный личный опыт, работающие и неработающие пенсионеры

Результаты, представленные в таблице 2. и рисунке 3. позволяют утверждать о существующих различиях по переменной негативный личный опыт общения с окружающими ($U=44945,000$, $p=0,097$). У неработающих пенсионеров снижается доверчивость к людям, увеличивается циничное оценивание поступков и возрастает актуальность корыстных взаимоотношений на ближайший круг знакомых и партнеров по совместной деятельности.

Таким образом, проведенные выше статистический анализ эмпирических данных, а также содержательная интерпретация результатов U-критерия Манна-Уитни, позволяют заключить, что, выдвинутая в ходе исследования гипотеза о том, что у неработающих пенсионеров повышается уровень негативной коммуникативной установки, подтвердилась.

Личность индивида, её статус в социуме определяется по характеру её деятельности. Деятельность пенсионера должна быть, прежде всего, направлена на самосовершенствование, на процесс осознания своей жизни в позитивном аспекте развития своего сознания, возделывание «Души». Ибо смысл деятельности личности заключается в обретении недостающих психологически важных качеств личности, а не для зарабатывания денег. Деньги нужны для того, чтобы обеспечить соответствующий уровень взаимодействия личности с окружающей социальной средой. При этом детерминантой взаимодействия в социуме выступает развитие социально-психологических качеств личности.

Использованные источники:

1. Коноплёв Н.Н., Курилович М.А. Анализ жизнестойкости и коммуникативной установки у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет // *Universum: Психология и образование : электрон. научн. журн.* 2014. № 3(4). URL: <http://7universum.com/ru/psy/archive/item/1088> (дата обращения: 23.10.2016).
2. Коноплёв Н.Н. Множественный линейный регрессионный анализ самооценки психических состояний, жизнестойкости, негативной коммуникативной установки и самоотношения у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет [Текст] / Н.Н. Коноплёв // *Психологические науки: теория и практика: материалы III междунар. науч. конф.* (г. Москва, июнь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015. — С. 42-47.
3. Коноплёв Н.Н. Психологическое здоровье в пенсионном возрасте / Н.Н.Коноплёв, М.А. Курилович // *Личность, семья и общество: вопросы педагогики и психологии.*- Сб. ст. по материалам XXXVI междунар. науч.-практ. конф. № 1 (36).- Новосибирск: Изд. «СибАК», 2014.- С. 212-218.
4. Коноплёв Н.Н., Коноплёва Л.С., Курилович М.А. Сравнительный регрессионный анализ взаимовлияния компонентов психологического здоровья у пенсионеров до 65 лет // *Теория и практика современной науки: Образование и педагогика: электрон. научн. журн.* 2016. №7(13). Сайт: <http://www.modern-j.ru> (дата обращения: 23.10.2016).
5. Коноплёв Н.Н. Характеристика компонентов психологического здоровья работающих и неработающих пенсионеров [Текст] / Н.Н. Коноплёв // *Актуальные вопросы современной психологии: материалы III междунар. науч. конф.* (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — С. 52-55.
6. *Энциклопедия психодиагностики. Психодиагностика семьи* / под ред. Д.Я.Райгородского Самара: Издательский Дом «Бахрах-М», 2009. — 695 с, С. 357-366.

*Коноплёв Н.Н.
магистр психологии
Информационная и консультативная деятельность
в сфере здорового образа жизни и долголетия*

*Коноплёва Л.С.
магистр психологии
Информационная и консультативная деятельность
по социальным вопросам семьи и молодёжи
Республика Беларусь, г. Новополоцк*

РАЗЛИЧИЯ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ У РАБОТАЮЩИХ И НЕРАБОТАЮЩИХ ПЕНСИОНЕРОВ ДО 65 ЛЕТ

Аннотация: Статья посвящена проблеме жизнестойких установок у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет. Работающим пенсионерам более характерно позитивно воспринимать себя и окружающий мир, что согласуется с 3-х компонентной моделью психологического здоровья.

Ключевые слова: работающие и неработающие пенсионеры до 65 лет, психологическое здоровье, позитивные установки, жизнестойкость, вовлечённость, контроль, принятие риска.

*Konoplev N.N., Master of psychology
Information and advisory activities in the field
of healthy lifestyle and longevity
Belarus, Novopolotsk*

*Konopleva L.S., Master of psychology
Information and consultation on the social issues of family and youth
Belarus, Novopolotsk*

DIFFERENCES IN THE WORKERS RESILIENCE AND RETIRED 65 YEARS

Abstract: The article deals with the problem of viable units in working and non-working pensioners up to 65 years. Working pensioners more characteristic positively perceive themselves and the world around us, which is consistent with the three-component model of psychological health.

Keywords: working and non-working pensioners up to 65 years, psychological health, positive attitudes, vitality, involvement, control, assumption of risk.

Центральная характеристика социальной ситуации развития в старости связана со сменой общественной позиции, с выходом на пенсию и удалением от активного участия в производительном труде.

Для изучения жизнестойкости, как компонента психологического здоровья выбрана методика - «Тест жизнестойкости». Д.А.Леонтьев, Е.И.Рассказова считают, что жизнестойкость представляет собой систему убеждений о себе, о мире, об отношениях с миром. Это диспозиция, включающая в себя три сравнительно автономных компонента:

вовлеченность, контроль, принятие риска. Выраженность этих компонентов и жизнестойкости в целом препятствует возникновению внутреннего напряжения в стрессовых ситуациях за счет стойкого совладания со стрессами и восприятия их как менее значимых [5].

Психологическое здоровье – более широкое понятие и включает в себя биопсихосоциальную модель понимания функционирования человека. Согласно системному подходу и принципу иерархичности на первом месте в указанной выше модели стоит социальная составляющая человека, включающая понятие личности и её функцию в обществе (работа) [2].

Согласно биопсихосоциальной модели представления понятия психологического здоровья и трёхкомпонентной классификации потребностей (мотивов) К. Альдерфер «ERG-модель», Д.Т. Кемпбелл, Л. Фон Розенштиль, можно выделить:

1. Биологическое индивида (организма) – активность субъекта определено системой «организм – среда» и вызывается потребностями в самосохранении.

2. На уровне психическом в него включены элементы биологического и часть социального индивида. Активность подчинена потребности в принадлежности человека к общности.

3. На уровне социальном включает в себя активность личности и вызывается потребностью в труде (самореализации). Конструктивное мышление личности, возможно, диагностировать по уровню позитивных установок личности [3].

Снижение уровня жизнестойкости у неработающих пенсионеров происходит вследствие утраты позитивных установок на участие в происходящих событиях, активность по отношению к жизни и получение нового опыта. Возрастает негативный настрой по отношению к окружающему миру. Отмечается снижение самоуважения, уверенности в себе и общительности. Увеличивается склонность к переживаниям, повышается эмоциональная напряжённость. Все, выше перечисленные факторы, негативным образом влияют на психологическое здоровье в пенсионном возрасте [4].

У неработающих пенсионеров система убеждений, дающих внутренне опору на себя, менее позволяет активно решать жизненные задачи, больше ориентирована на внутренние переживания, приводящие к состоянию дистресса [1].

Исследование проводилось в г. Новополоцке, выборка случайная. Работающие пенсионеры до 65 лет, средний возраст 58 лет (N=312); неработающие пенсионеры до 65 лет, средний возраст 61 год (N=312). Результаты диагностики обработаны в программах STATISTICA – 6.0 и IBM SPSS Statistics 20. Цель исследования: выявить различия в жизнестойких установках у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет. Гипотеза исследования: У неработающих пенсионеров снижается проявление жизнестойких установок. Для установления различий по преобладанию

какого-либо из изучаемых признаков Вовлечённость, Контроль, Принятие риска по выборкам работающих и неработающих пенсионеров использовался расчет U-критерия Манна-Уитни.

Таблица 1.				
Статистика по переменной жизнестойкости U- критерия Манна-Уитни работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет				
	Общий балл жизнестойкости	Вовлечённость	Контроль	Принятие риска
Статистика U Манна-Уитни	32161,500	33308,500	40641,500	31247,000
P-уровень	,000	,000	,000	,000

Результаты статистического анализа отражены в таблицах 1,2, а также на приведенных ниже диаграммах размаха (см. рисунки 1,2,3.). Графическое представление статистически значимых результатов, позволяет визуально определить какой именно признак, по какой выборке (работающих или неработающих пенсионеров) имеет более выраженное количественное преобладание. Об этом свидетельствуют медианные значения, процентильный квартильный размах и размахи минимум, максимум по каждому из изучаемых признаков.

Таблица 2.				
Ранги U- критерия Манна-Уитни по переменной жизнестойкости работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет				
Переменная	Пенсионеры	N	Средний ранг	Сумма рангов
Общий балл жизнестойкости	работающие	312	365,42	114010,50
	неработающие	312	259,58	80989,50
	Всего	624		
Вовлечённость	работающие	312	361,74	112863,50
	неработающие	312	263,26	82136,50
	Всего	624		
Контроль	работающие	312	338,24	105530,50
	неработающие	312	286,76	89469,50
	Всего	624		
Принятие риска	работающие	312	368,35	114925,00
	неработающие	312	256,65	80075,00
	Всего	624		

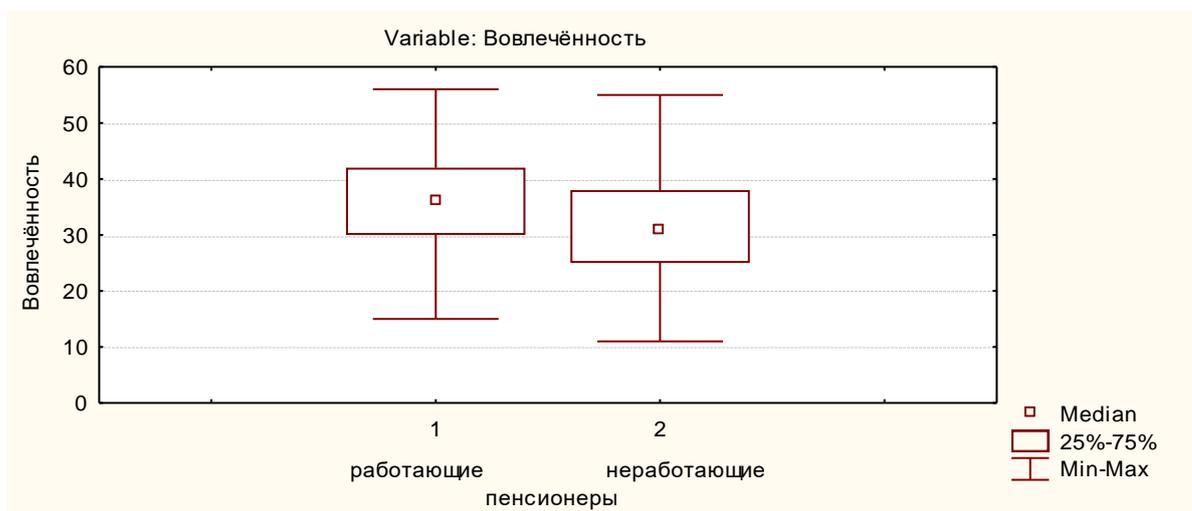


Рисунок 1. Диаграмма размаха по признаку Вовлечённость, работающие и неработающие пенсионеры.

Итак, как видно из диаграммы размаха рисунка 1, средние показатели по переменной Вовлечённость у неработающих пенсионеров ниже, чем у работающих пенсионеров ($U=33308,500$, $p<0,001$). Эти результаты могут быть объяснены тем, что у неработающих пенсионеров происходит снижение убежденности в том, что вовлеченность в происходящее дает максимальный шанс найти нечто стоящее и интересное для личности, что в свою очередь порождает чувство отвергнутости и снижение уверенности в себе в своих силах преодоления жизненных трудностей.

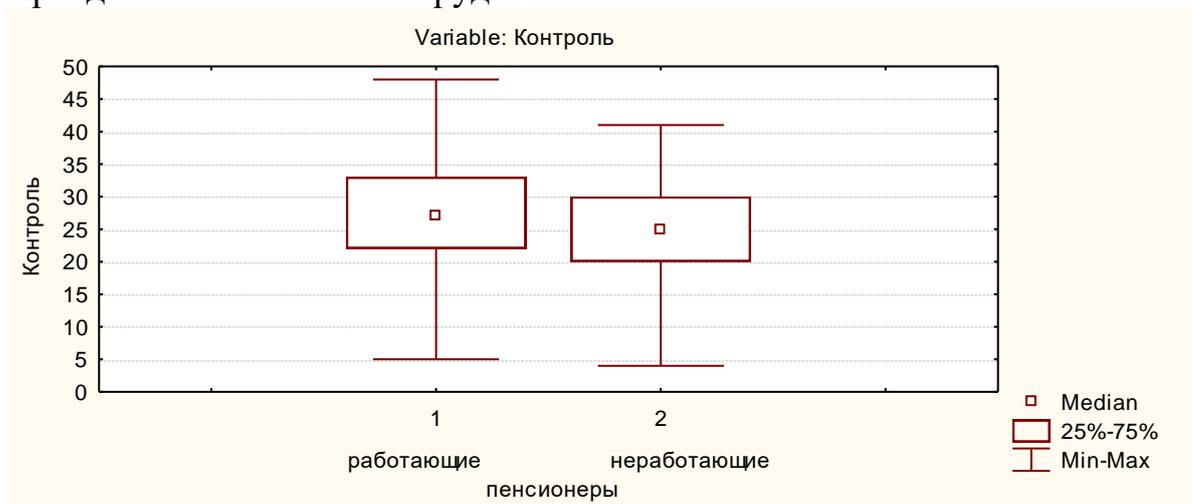


Рисунок 2. Диаграмма размаха по признаку Контроль, работающие и неработающие пенсионеры.

На рисунке 2 очевидны различия у двух исследуемых выборок по такому признаку как Контроль ($U=33308,500$, $p<0,001$). Так работающие пенсионеры более склонны к убежденности в том, что борьба позволяет повлиять на результат происходящего, пусть даже это влияние не абсолютно и успех не гарантирован, нежели неработающие пенсионеры.

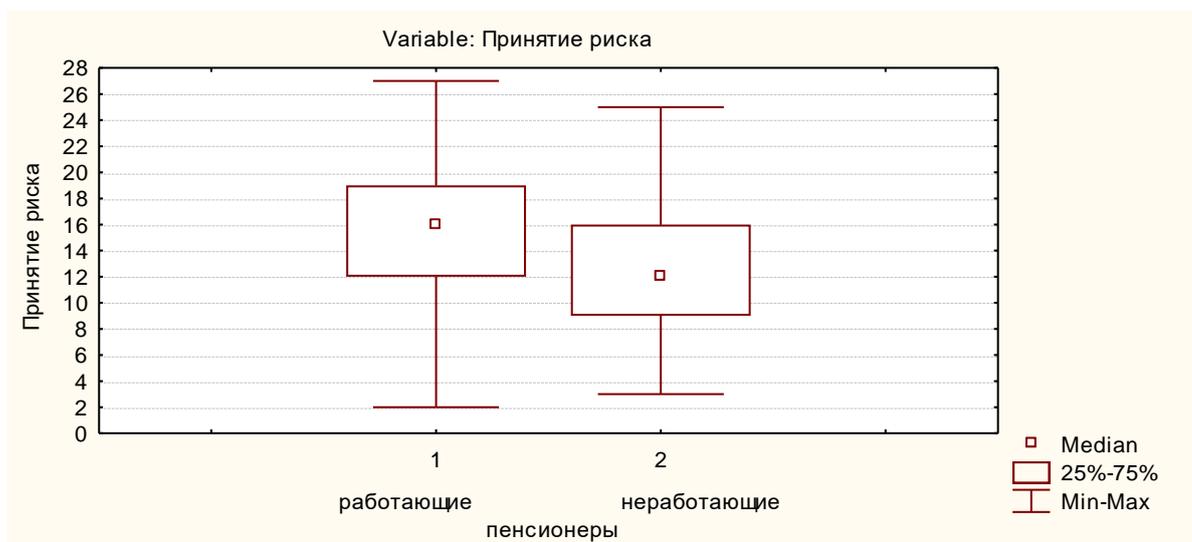


Рисунок 3. Диаграмма размаха по признаку Принятие риска, работающие и неработающие пенсионеры.

Согласно рисунку 3. видны различия у двух исследуемых выборок по такому признаку как Принятие риска ($U=31247,000$, $p<0,005$). Так работающие пенсионеры более способны рассматривать жизнь как способ приобретения опыта, готовы действовать в отсутствие надежных гарантий успеха, на свой страх и риск, считая стремление к простому комфорту и безопасности, обедняющим жизнь личности.

Таким образом, проведенные выше статистический и графический анализ эмпирических данных, а также содержательная интерпретация результатов U-критерия Манна-Уитни, позволяют заключить, что, выдвинутая в ходе исследования гипотеза о том, что у неработающих пенсионеров снижается проявление жизнестойких установок, подтвердилась.

У неработающих пенсионеров снижается уровень конструктивных установок, позволяющих противостоять стрессовым нагрузкам, им более свойственно испытывать ощущение себя вне жизни. Неработающим пенсионерам свойственно оценивать происходящие с ними события более негативно, что порождает стремление к простому, безопасному комфорту с отсутствием убеждённости в том, что всё то, что с ними случается, способствует развитию личности. Неработающим пенсионерам более свойственно чувство скованности в преодолении жизненных ситуаций. Снижение жизнестойких убеждений у неработающих пенсионеров влияет на оценку жизненных ситуаций более негативно, что способствует усугублению стрессогенных факторов влияющих на психологическое здоровье личности в пенсионном возрасте. Трудовая активность в пенсионном возрасте способствует повышению жизнестойких убеждений, что в свою очередь способствует улучшению психологического здоровья личности.

Использованные источники:

1. Коноплёв Н.Н. Анализ жизнестойкости и коммуникативной установки у

работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет / Н.Н. Коноплёв, М.А. Курилович // *Universum: Психология и образование: электрон. научн. журн.* 2014. № 3 (4). URL: <http://www.7universum.com/en/psy/archive/item/1088> (дата обращения: 23.10.2016).

2. Коноплёв Н.Н. Стратегии консультирования в аспекте жизнестойкости и психологического здоровья личности в пенсионном возрасте [Текст] / Н.Н.Коноплёв, М.А. Курилович // *Современная психология: материалы II междунар. науч. конф.* (г. Пермь, июль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 26-28.

3. Коноплёв Н.Н. Характеристика компонентов психологического здоровья работающих и неработающих пенсионеров [Текст] / Н.Н. Коноплёв // *Актуальные вопросы современной психологии: материалы III междунар. науч. конф.* (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — С. 52-55.

4. Коноплёв Н.Н. Характеристики психологического здоровья у работающих и неработающих пенсионеров до 65 лет (одна и та же выборка) [Текст] / Н.Н. Коноплёв, М.А. Курилович // *Современная психология: материалы III междунар. науч. конф.* (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 48-52.

5. Леонтьев Д.А., Рассказова Е.И. Тест жизнестойкости. М.: Смысл, 2006. — 63 с.

Конорева К.В.

студент 4 курса

Ефанова Д.А.

студент 4 курса

Институт управления

кафедра управления персоналом

Третьякова Л.А.

научный руководитель, профессор экономических наук,

зав.кафедрой управления персоналом

ФГАОУ ВО «НИУ БелГУ»

Россия, г. Белгород

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ

В статье рассматриваются основные аспекты кадровой политики и системы по управлению персоналом государственных и муниципальных органов. Приводятся критерии отличия данной профессиональной области от других с точки зрения управления кадрами, а также проводится перечисление и анализ существующих на сегодняшний день кадровых проблем в данной сфере деятельности.

Ключевые слова: государственное и муниципальное управление, управление персоналом, кадровый резерв, нравственное воспитание кадров, дублирование функций, обучение, аттестация, мотивация, текучесть кадров.

*Konoreva K. V., Efanova D. A.,
4th year students of Institute of management
the Department of personnel management
Scientific supervisor: L. A. Tretyakov,
Professor of Economics,
head.the Department of personnel management
Federal STATE Autonomous educational institution "NRU BelSU"
Russia, Belgorod*

PERSONNEL MANAGEMENT IN THE PUBLIC SERVICE

The article discusses the main aspects of HR policy and systems staff management of state and municipal authorities. The criteria of distinction of this professional field from other terms of management, also conducted an enumeration and analysis of the existing staffing problems in this field.

Key words: state and municipal management, personnel management, talent pool, and moral education of personnel, duplication of functions, training, certification, motivation, employee turnover.

Государственное управление представляет собой определенную деятельность государственных служб по реализации возложенных на них полномочий, целью которой, как правило, выступает решение социально-экономических, политических, организационно-правовых, обеспечительных и других проблем, на которые направлена управленческая деятельность всего государства и отдельных государственных учреждений. Для качественного и продуктивного осуществления такой деятельности необходим квалифицированный персонал, который сможет выступить источником и движущей силой обеспечения стабильности государства, превратить нормы государственных планов и программ в реальную действительность. В современной России законодательство о государственной службе развивается крайне неравномерно и не обеспечивает потребности формирования новой российской государственности по разным причинам. Долгое время на федеральном уровне отсутствовало четкое понимание задач реформирования государственной службы. При этом многочисленные реорганизации в сфере управления осуществлялись исключительно в целях структурных преобразований, без учета потребностей реформирования кадров [1, с. 51].

Современная кадровая деятельность в области государственного управления должна соответствовать реальным условиям и задачам развития российского общества. В связи с этим, необходимо использовать прогрессивные формы и методы подбора, отбора, использования, оценки, развития, мотивации работников государственных органов. Особое внимание необходимо уделять формированию кадрового резерва. Для реализации всех этих целей как на федеральном, так и региональном уровнях необходимо правовое оформление и регламентирование вопросов кадрового обеспечения системы государственного управления. Однако это не всегда становится возможным из-за существующих в государственной структуре проблем.

Для начала следует отметить, что государственная служба является

особенной сферой в системе управления персоналом, так как отличается от коммерческих структур множеством особенностей. Основное отличие заключается в жесткой централизации, регламентации и преобладанием организационно-административных методов управления в данном направлении деятельности. В связи с этим, в системе управления персоналом государственных учреждений затруднено внедрение и применение прогрессивных инновационных методов работы с кадрами и новейших научных знаний в данной области. Помимо этого, в государственной и муниципальной службе существуют следующие кадровые проблемы.

Первая проблема заключается в недоверии населения к власти и проводимой им политике. В такой ситуации становится невозможным воздействие на общественность. Данная проблема также оказывает влияние на работу по управлению работниками государственного аппарата, так как с их непорядочностью люди связывают причину не правильной работы всего механизма управления в стране [2, с. 52]. Поэтому в сфере государственного и муниципального управления необходимо уделять огромное внимание нравственному, патриотическому и гуманистическому воспитанию кадрового состава. Помимо этого, необходимо повернуть имидж государственной службы, её роли и значения в жизни общества в сторону нового положительного образа и авторитета. В этом должен видеть свой долг каждый госслужащий.

Вторая проблема – отсутствие четких критериев отбора персонала на государственную службу, которые вызывают разногласия их трактовки. По данному поводу достаточно часто возникают противоречия между федеральными и муниципальными структурами.

Дублирование функций отдельных чиновников приводит к раздутию государственного аппарата и, как следствие, неоправданным и безрезультативным расходам, а чаще всего – коррупции. Данная проблема может быть решена путем заключения контрактов с государственными работниками и использованием испытательных сроков при приеме на работу.

Еще одна важная проблема при работе с персоналом государственной службы заключается в том, что власти уделяют недостаточное внимание образованию, профессиональному и должностному росту работников: обучению, переподготовке и повышению квалификации, а также формированию кадрового резерва для государственных структур. Особое внимание следует уделить вопросу кадрового резерва. Как правило, в большинстве случаев, кандидаты, занесенные в этот список, не всегда имеют представление о своем будущем месте работы, обязанностях и специфика государственного управления в целом. Данный факт является источником высокой текучести кадров во многих муниципальных образованиях.

В соответствии со статьей 24 Федерального закона «Об основах государственной службы в Российской Федерации» оценка персонала государственных учреждений проводится с применением стандартного метода – аттестации. Она должна проводиться не чаще одного раза в два года,

но не реже одного раза в четыре года. По результатам аттестации делается вывод об уровне профессиональной подготовки госслужащего, его соответствии занимаемой государственной должности, а так принимается решение о присвоении работнику более высокого квалификационного разряда (классного чина).

Таким образом, ситуация в сфере управления кадрами государственной службы имеет ряд характеристик: отсутствие целевой системы подбора кадров; отсутствие прогнозирования потребности в кадрах; отсутствие направленной системы качественной подготовки, переподготовки и повышения квалификации с учетом нравственного воспитания работников [3, с. 33]. К перечисленным характеристикам можно добавить высокую текучесть кадров и низкую мотивацию работников государственных и муниципальных субъектов. Решение данных проблем позволит повысить эффективность кадрового обеспечения государственной службы, пополнить органы государственного управления высококвалифицированными специалистами, способными продуктивно работать в условиях современности.

Использованные источники:

1. Зимин В.А. Эволюция политической культуры в Российской Федерации / под ред. Л.В. Храмова. Самара, 2009. 296 с.
2. Третьякова Л.А. Роль институтов гражданского общества в реализации стратегии устойчивого регионального развития // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – №35 (386). С.47-55.
3. Зимин В.А., Пастухова Л.Ш. Совершенствование политики по развитию кадрового потенциала органов государственной власти: монография. Самара, 2015. 116 с.
4. Зимин В.А. Совершенствование работы с кадрами как фактор повышения эффективности государственного управления. Москва, 2015. С.199-202.

*Миславская Н.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
Департамент учета, анализа и аудита
федеральное государственное образовательное
бюджетное учреждение высшего образования
«Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ И ИСТОРИЧЕСКИЕ АРГУМЕНТЫ В ДЕЛЕ ПРЕПОДАВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Для реформы российской системы высшего образования поворотным и значимым является 2003 год. Именно тогда наша страна присоединилась к Болонскому процессу, направленному на конвергенцию высшего образования стран Европы. Идея привлекательна и благородна, так как позволяет повысить мобильность научных кадров на континенте. Для ее воплощения в жизнь необходимо было привести воедино образовательные системы разных стран,

в результате чего в России появились новые стандарты образования, основанные на компетентностном подходе и переориентации приоритетов в ходе осуществления образовательного процесса на практическую составляющую.

Однако, перманентно осуществляя преподавательскую деятельность в области бухгалтерского учета, мы отметили, что реформы не дают того положительного результата, на который мы рассчитывали. Неоднократно задаваясь вопросом о причинах такого положения дел, приходим к выводу, что действующие сегодня образовательные стандарты по сути таковыми не являются, так как стандарт представляет собой образец, которому должны следовать все, в данном случае, высшие учебные заведения. Если же сфокусировать данный взгляд на конкретные дисциплины, то каждая должна выражаться в стандартизированном, едином обязательном минимуме содержания, чего на сегодня не наблюдается. Вместо этого, мы имеем набор компетенций, сформированность которых должны интуитивно оценивать, так как разъяснений как это делать, по каким методикам, мы также не имеем.

Другой проблемой является практико-ориентированное обучение. Ничего не имея против и понимая важность вопроса, заметим, что данный подход должен в большей степени распространяться на программы бакалавриата, а в магистратуру должны поступать люди, решившие посвятить себя научным изысканиям и углубленному изучению профессии. Проводившиеся нами опросы среди магистрантов первого и второго года обучения показывают, что на вопрос о цели поступления в магистратуру, 99,9% обучающихся отвечают: «Поступил для получения полноценного образования. Связывать свою дальнейшую профессиональную деятельность с наукой и соответствующим преподаванием не планирую».

Таким образом, мы наблюдаем медленное, но верное «вымирание» ученых в области бухгалтерского учета, которые замещаются грамотными исполнителями, не способными на создание новых методологических подходов, ориентированных не на нужды международного сообщества, а на интересы собственного государства.

Для решения современных сложных вопросов экономического образования, обратимся к историческим источникам, в частности к периодическому изданию в области бухгалтерского учета – журналу «Счетоводство» за 1888 год. Здесь представляют интерес статьи П.А. Колумбуса, в то время преподавателя Санкт-Петербургского Реального Училища.

Одним из наиболее обсуждаемых вопросов оставалась проблема расстановки приоритета в отношении теоретических и практических бухгалтерских дисциплин. В шестом номере журнала «Счетоводство» П.А. Колумбус в статье «Несколько практических замечаний о школьном преподавании бухгалтерии» пишет следующее.

В ходе обучения бухгалтерскому делу преследуются чисто практические интересы, то есть выработка навыков ведения торговых

книг в хронологическом и систематическом порядке. Такое положение обусловлено тем, что по окончании школы ученики должны быть ознакомлены с таким количеством практических примеров и форм ведения учета, чтобы без труда могли занять место бухгалтера в любой торгово-промышленной конторе и не только. Основной вопрос в том, какого способа преподавания предпочтительнее придерживаться – теоретического или практического? Мнение преподавателей разделяется. Одни настаивают на том, что характер и метод преподавания должен научить лишь пониманию сущности двойной системы и обусловленными ею способами контроля. Непосредственно записи и их отражение в конкретных бухгалтерских книгах не имеют того важного значения, которое им придается потому, что подвержены непрерывным изменениям в соответствии с требованиями хозяев предприятий, практикующих бухгалтеров и, особенно, спецификой отрасли, в которой осуществляется хозяйственная деятельность. Приверженцы данного мнения полагают, что бухгалтерию можно освоить в довольно короткие сроки, так как практические упражнения признаются чуть ли не совершенно бесполезными.

Заметим, что именно подобный подход к обучению профессионалов в бухгалтерском деле до сих пор положен в основу в англо-американской системы образования. Ориентация на глубокое понимание теоретической идеи дает возможность работать самостоятельно, без унифицированных форм ведения бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также без плана счетов финансово-хозяйственной деятельности организации.

Другая часть профессионального преподавательского сообщества России XIX века, напротив, придерживается однозначного предпочтения в пользу практического метода обучения. Здесь придается весьма важное значение решению разнообразных задач с их подробными разъяснениями. При этом никто не забывает, что теория является основанием всех видов практической работы. Автор также придерживается подобного мнения и настаивает, что его опыт преподавательской деятельности свидетельствует о недостаточности только теоретических знаний для того, кто действительно хочет знать бухгалтерию. Понимать только содержание какой-либо конторской книги недостаточно, необходимо уметь ее вести, причем не отдельно, а во взаимосвязи с другими бухгалтерскими книгами. Обучающиеся должны «вынести на себе» всю тяжесть ведения книг в их совокупности, проделать все соответствующие вычисления, произвести записи на счетах, выявить имеющиеся ошибки и противоречия, устранить их и свести воедино. В заключение необходимо понимать, что вся цифровая информация должна быть подчиняться строгой логике. Только после этого мы можем утверждать, что бухгалтерия является усвоенной учеником. На организованное подобным образом обучение, как полагает П.А. Колумбус, потребуется не менее шести часов в неделю в течение целого учебного года.

Однако, автор отдает себе отчет, что без теоретических пояснений бывает довольно трудно осознать значение каждой конкретной книги. Тем не

менее, вполне справедливо, что при помощи знания одной только практики, возможно осуществлять бухгалтерскую деятельность на вполне удовлетворительном уровне. В то же время знания одной лишь теории не дают подобным преимуществ. П.А. Колумбус пишет, что проводившиеся в семидесятых годах XIX столетия в Петербурге бухгалтерские публичные диспуты по поводу изобретения тройной системы бухгалтерии наглядно убедили профессиональное сообщество в том, что бухгалтеры-практики во многом превосходят бухгалтеров-теоретиков, так как сама бухгалтерия основывается на небольшом количестве основных теоретических положений, имеющих чрезвычайно широкое практическое применение в различных торгово-промышленных предприятиях.

Несмотря на сказанное, автор считает необходимым сделать следующее замечание. Преподавателями бухгалтерии, без крайней на то необходимости, не должны являться практикующие в торгово-промышленных предприятиях и конторах коллеги, а лишь лица, всецело посвятившие себя преподаванию. Объясняется это тем, что у конторского работника преподавание всегда будет занятием побочным, приносящим дополнительный заработок. Причем, чем более сведущ окажется бухгалтер, тем более он будет востребован и занят на основной службе, и тем менее времени у него будет оставаться на преподавание. Кроме того, известна истина – одно дело знать преподаваемый предмет, и другое дело – учить ему других. Более того, конторский бухгалтер преимущественно осведомлен лишь только в одной отрасли торгово-промышленного предприятия, в то время, как преподавателю должны быть хорошо знакомы все способы применения соответствующего знания, так как он по роду своей деятельности постоянно углубленно изучает свой предмет во всей его совокупности.

Также необходимо понимать, что, несмотря на осознание практической ориентации в процессе обучения, построить соответствующий процесс точно также, как непосредственно ведется бухгалтерия на предприятии практически невозможно. Ученики не являются бухгалтерами, по этой причине обучение следует начинать с наиболее простого материала, наращивая сложность в дальнейшем.

Интересующая нас тема продолжается автором в восьмом номере журнала «Счетоводство». Здесь П.А. Колумбус говорит о том, что наблюдается отсутствие стоящего руководства по ведению фабрично-заводской бухгалтерии, что серьезно затрудняет сам процесс преподавания из-за отсутствия примеров и соответствующих образцов ведения конторских книг. Самому преподавателю собирать подобный материал затруднительно, так как в России не принято допускать на предприятия посторонних и открывать свои конторские книги для просмотра и ознакомления даже с научно-практической целью. (Интересно, что подобное положение дел сохраняется и сегодня, спустя сто двадцать лет с момента написания П.А. Колумбусом данных статей).

Далее автор выражает свое мнение о необходимости организации на

постоянной основе собраний преподавателей бухгалтерии, что полезно для успешного и целесообразного хода преподавания бухгалтерии. Несмотря на то, что в Петербурге имеется несколько частных и коммерческих школ по обучению бухгалтерскому учету, коллеги не имеют ни малейшего представления как непосредственно ведется дело преподавания бухгалтерского учета, существует ли какое-либо единство в этом направлении, выработаны ли какие-либо универсальные приемы. То есть все, что интересует преподавателя с точки зрения педагогики остается неизвестным или неясным, более того отсутствует возможность живого знакомства между самими преподавателями. В случае организации указанных собраний, на них будут разбираться, как практические, так и теоретические профессиональные и педагогические вопросы.

Воплощение идеи, высказанной автором, было бы полезно и сегодня, так как, несмотря на наличие значительного количество профессиональных изданий в области бухгалтерского учета, дискуссионная форма обсуждения наболевших вопросов отсутствует полностью.

Интересен тот факт, что сегодня в России «у бухгалтерии женское лицо», что само по себе является парадоксальным. Во все времена данная профессия была приоритетом исключительно сильного пола, и привлечение в данную сферу женщин началось именно в XIX веке.

Так, П.А. Колумбус в третьем номере журнала «Счетоводство» в статье «Коммерческое образование для женщин» пишет, что основной характерной чертой современности, является соответствующее развитие культурных и экономических условий, в особенности торгово-промышленной конкуренции. Однако практика преподавания показала, что одного только практического усвоения внешних приемов коммерческого оборота оказалось недостаточно для полноценного развития хозяйственной деятельности. Необходим еще целый ряд практических и теоретических сведений, находящихся во взаимосвязи с торгово-промышленной жизнью общества, имеющих своей основой математику, право, естествознание и экономику. Подобные сведения могла дать исключительно школа, в основе которой лежало бы систематическое устройство. Сложившееся положение дел обусловило появление в европейских странах, в пятидесятых и шестидесятых годах XIX столетия, значительного количества специальных коммерческих школ.

В России начало коммерческому образованию было положено при Екатерине II. В 1772 году в Петербурге было открыто первое Коммерческое Училище. Позднее, в 1804 и 1810 годах, в Москве открываются еще два коммерческих заведения, после чего наблюдается приостановка расширения подобного рода деятельности вплоть до 1872 года, когда при реальных училищах стали открываться коммерческие отделения и стало наблюдаться новое для того времени явление – на службе в различных торгово-промышленных учреждениях и конторах стал появляться женский персонал. Поначалу женщинам поручались несложные операции, например, прием

денег от покупателей по чекам приказчиков и их соответствующий учет. Объяснялось это тем, что такие качества, как аккуратность и исполнительность присущи большинству женщин. Однако, отсутствие знаний в области торгового дела и полное невежество в коммерческой деятельности, не позволяло хозяевам предприятий того времени поручать женщинам более ответственную работу. Между тем, количество девушек, окончивших гимназию и безуспешно ищущих работу, неуклонно возрастало. Появилась насущная необходимость в организации курсов коммерческих знаний, рассчитанных на людей, уже получивших или получающих общее образование. Часто подобные курсы организовывались непосредственно при гимназиях. Именно здесь девушкам преподавались теоретические и практические особенности торгового и промышленного книговодства (бухгалтерии), основы экономической науки. В то время такие понятия, как капитал, кредит, акции, облигации, векселя, банки, биржи, торгово-промышленные кризисы, курсы валют были непонятны для большинства женщин. Однако знание немецкого и французского языков, которым владели все выпускницы гимназий, оказывало им громадную услугу, особенно при устройстве на работу в иностранные конторы и магазины.

Между тем, П.А. Колумбус отмечает, что должное понимание социально-экономических явлений необходимо не только лицам, посвятившим свою деятельность торгово-промышленной деятельности, но оно имеет и важное общеобразовательное значение. Оно многое делает понятным в истории культуры различных народов и, если мы хотим, чтобы история возымела поучающее и развивающее значение, чтобы все исторические явления толковались потомками сообразно их истинному значению, то знание политической экономии просто необходимо. История и политическая экономия находятся в отношениях взаимосвязи потому, что история предоставляет конкретные факты, а политическая экономия объясняет их причины и делает соответствующие выводы. То есть, эти две науки постоянно опираются друг на друга.

Вопросы учебных программ и стандартов, которые представляются не решенными должным образом сегодня, также нашли свое отражение в соответствующих публикациях.

В пятом номере журнала «Счетоводство» за 1888 год, П.А. Колумбус в продолжении к статье «Коммерческое образование для женщин» опубликовал свои предложения в отношении программы курса коммерческих знаний для женщин. По его мнению курс этот должен состоять из изучения бухгалтерии, коммерческих вычислений и науки о торговле и промышленности (в примерных программах Министерства Народного Просвещения этот предмет назывался коммерческой экономией).

Итак, изучение бухгалтерии объясняется необходимостью для всякого хозяйства, вообще, и для торгово-промышленных предприятий, особенно, правильно вести записи о фактах движения имущества, правильно проводить оформление хозяйственных ситуаций в конторских книгах, правильно

проводить различного рода расчеты по операциям, которые впоследствии будут предметом отражения на счетах учета. Последнее упомянутое умение потребует от служащих ясного понимания фактов и общественных явлений, которые, собственно, и вызывают вышеупомянутые расчеты. Для всего этого необходимым является изучение науки о торговле и промышленности, которая произрастает из науки о финансах, а содержание и объем ее поясняются программой, состоящей из следующих разделов: введение, отдел 1 – производство; отдел 2 – обмен; отдел 3 – распределение; отдел 4 – потребление.

Во введении предлагается изучать следующие вопросы: потребности человека; блага и полезности, их приращение как внешний признак культурного развития человечества; превращение полезностей в ценности; понятие о хозяйственной деятельности человека; определение политической экономии и разделение ее на части; ценность, как результат труда, как товар и как предмет потребления.

В первом отделе (производство) содержатся следующие темы: сущность производства и его факторы – природа, труд и капитал, их взаимосвязь; различные обстоятельства, увеличивающие и уменьшающие производственную силу; промышленность, ее виды и значение для экономического благосостояния народов.

Второй отдел (обмен) имеет следующее содержание: сущность и форма обмена; рынок; цена, отличие цены от ценности; спрос и предложение; торговля и торговые учреждения; товарные документы, их формы и встречающиеся в них вычисления – счета, фактуры, коносаменты и проч.; простая и сложная товарная калькуляция; фабричная и заводская калькуляция; вычисление уступок (скидок) и издержек; товарный арбитраж; русские и иностранные меры длины, веса, поверхности, емкости и сыпучих тел; аварийные расчеты; деньги, монетная система главнейших государств; *agio* и *disagio*; бумажные деньги; кредит, его подразделение и роль в торговле и промышленности; вексель и его виды; вексельные курсы и их причины; различные курсовые вычисления; вексельные арбитражи; банки, их виды и различные банковские операции – трансферт, учеты векселей, текущие счета, ссуды и пр.; краткая история банков; товарищество капиталов и его виды; акции и облигации, их курсы и расчеты по этим бумагам; дивиденд, купон, талон и пр.; сравнительная выгода тех и других доходных бумаг; краткая история возникновения акционерных предприятий.

Третий отдел (распределение) должен рассматривать следующее: о доходе вообще – валовой и чистый; составные части дохода и распределение его между участниками на предприятиях; рента, заработная плата, прибыль; условия, определяющие размер процента на капитал; соотношение частей дохода между собой.

В четвертый отдел (потребление) включаются вопросы: сущность и виды потребления; понятие производительного и непроизводительного, бережливость, расточительность, роскошь; страхование, его виды и цели;

страхование жизни и пожизненных доходов, расчеты, встречающиеся в этих операциях; объяснительные разборы отчетов некоторых, наиболее замечательных акционерных предприятий; краткая история развития страхового дела в России.

Из приведенной программы становится очевидным, что коммерческая экономия в таком виде исчерпывает и заключает в себе все вопросы, необходимые для успешного ведения торгово-промышленных дел.

В отношении курса бухгалтерии П.А. Колумбус предлагает придерживаться следующей программы: определение бухгалтерии, ее важность и необходимость для всякого торгово-промышленного предприятия; цель бухгалтерии; разделение бухгалтерии по характеру предприятия; торговые книги, их разделение и общие правила устройства; торговое имущество, актив и пассив; дебитор, кредитор; торговые случаи и статьи о них в книгах; простые и сложные статьи и их составные части; открытие и закрытие счетов, их сальдирование; заключение счетоводства за известный период (прибыли и убытки); отчет и ревизия; различные системы бухгалтерии – простая и двойная, их отличия; общее понятие о фабричной, заводской и сельскохозяйственной бухгалтерии; узаконения по рассматриваемому вопросу и последствия их несоблюдения; примерное практическое книговодство в применении к обширному и разнообразному торговому предприятию.

Программа отличается определенностью и четкостью, широта и актуальность предлагаемых вопросов свидетельствует о глубоком понимании автором соответствующего предмета. Очевидно, что ее трансформация к современным условиям, имеет под собой достаточно оснований.

Далее автор обосновывает необходимость изучения правил оформления целого ряда деловой корреспонденции, данному вопросу уделяется заслуженное внимание, что также продемонстрировано в предлагаемой программе: общие понятия о составлении коммерческих писем и свойствах делового языка; циркуляры и окружные письма: об открытии торговли, о происшедших в деле переменах; о выдаче доверенности; об открытии филиального отделения и проч.; предложения, заказы товаров, уведомительные письма о получении и отправке товаров; о выдаче и приеме переводного векселя; письма о комиссионных, экспедиционных и страховых делах; рекомендательные письма в разных случаях и выдача аттестатов служащим; письма с текущими счетами и ответы; письма о замеченных разнице в счетах; письма с напоминанием о платеже; письма о спорах, тяжбах по делам о несостоятельности и ответы на них; корреспонденция с хозяином дела, с агентами и приказчиками.

П.А. Колумбус настаивает, что приведенное письмоводство не должно быть отделено в ходе обучения от бухгалтерии, то есть выделено в отдельный предмет. Оно должно демонстрировать и помогать осознавать обучающимся всю полноту хозяйственной деятельности и ее отражение в различных документах. На деле, прохождение новой темы необходимо начинать с

ознакомления с соответствующей корреспонденцией, предваряющей рассматриваемые сделки.

Итак, очевидным является тот факт, что с течением времени, несмотря на техно-специфику современности, вновь возникшие проблемы, связанные с образовательной деятельностью в области бухгалтерского учета, остаются идентичными прошлому и, к сожалению, не так легко решаемыми. Думается, что происходит это по причине неискушенности коллег в истории развития нашего предмета, теоретической некомпетентности и нежелании отказаться от конформизма.

Но та же история дает нам надежду на скорое и положительное решение наших проблем...

Нуртдинов Р.Р.
студент 4 курса, очное отделение
факультет «Математики и естественных наук»
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга

ПОВЕРХНОСТНЫЕ ИНТЕГРАЛЫ

В данной статье кратко дана теория о поверхностных интегралах первого и второго рода. Статья может заинтересовать студентов, так как такие разделы высшей математики как поверхностные интегралы, особенно их применение, вызывают затруднения при изучении.

Ключевые слова: интеграл поверхностный, интегральная сумма, момент инерции, параметрическое уравнение, статический момент, центр тяжести.

Nurtdinov R.R.,
Student
Elabuga Institute of Kazan Federal Institute
Russia, Elabuga 4 course, full-time office
faculty of Mathematics and natural Sciences
SURFACE INTEGRALS

This article briefly given the theory of surface integrals of first and second kind. The article may be of interest to students, as such parts of higher mathematics as surface integrals, especially their application cause difficulties when studying.

Key words: surface integral, integral sum, moment of inertia, parametric equation, static moment, center of gravity.

Поверхностные интегралы первого и второго рода

Пусть $f(x, y, z)$ – функция, заданная в точках некоторой гладкой поверхности S . Рассмотрим разбиение поверхности S на части S_1, \dots, S_n с площадями $\Delta \sigma_1, \dots, \Delta \sigma_n$ и диаметрами d_1, \dots, d_n соответственно. Произвольно выбрав на каждой из частей S_i точку $M_i(x_i, y_i, z_i)$, составим сумму

$$\sum_{i=1}^n f(x_i, y_i, z_i) \cdot \Delta \sigma_i,$$

Которая называется интегральной суммой первого рода для функции $f(x, y, z)$.

Если при $d \rightarrow 0$ (где $d = \max_i d_i$) существует предел интегральных сумм, который не зависит от способа разбиения поверхности S на части и выбора точек M_i , то этот предел называется поверхностным интегралом первого рода и обозначается

$$\iint_S f(x, y, z) d\sigma.$$

Если функция $f(x, y, z)$ непрерывна, то интеграл

$$\iint_S f(x, y, z) d\sigma$$

существует.

Определение поверхностного интеграла первого рода аналогично определению криволинейного интеграла первого рода. Свойства поверхностного интеграла первого рода (линейность, аддитивность и т.д.) также аналогичны соответствующим свойствам криволинейного интеграла первого рода.

Если поверхность S задана на области D плоскости Oxy функцией $z=z(x,y)$, причем $z(x,y)$ непрерывна, вместе со своими частными производными $z'_x = z'_x(x,y)$ и $z'_y = z'_y(x,y)$, то поверхностный интеграл сводится к двойному с помощью формулы:

$$\iint_S f(x, y, z) d\sigma = \iint_D f(x, y, z(x, y)) \sqrt{1 + (z'_x)^2 + (z'_y)^2} dx dy.$$

Если поверхность S задана параметрически в виде $x = x(u, v), y = y(u, v), z = z(u, v)$, где x, y, z – непрерывно дифференцируемые функции в некоторой области G плоскости Ouv , то

$$\iint_S f(x, y, z) d\sigma = \iint_G f[x(u, v), y(u, v), z(u, v)] \sqrt{EH - F^2} du dv,$$

где

$$E = \left(\frac{\partial x}{\partial u}\right)^2 + \left(\frac{\partial y}{\partial u}\right)^2 + \left(\frac{\partial z}{\partial u}\right)^2,$$

$$H = \left(\frac{\partial x}{\partial v}\right)^2 + \left(\frac{\partial y}{\partial v}\right)^2 + \left(\frac{\partial z}{\partial v}\right)^2, \quad F = \frac{\partial x}{\partial u} \frac{\partial x}{\partial v} + \frac{\partial y}{\partial u} \frac{\partial y}{\partial v} + \frac{\partial z}{\partial u} \frac{\partial z}{\partial v}.$$

Приложения поверхностного интеграла первого рода

Пусть S – гладкая материальная поверхность с плотностью $\rho = \rho(x, y, z)$. Пусть с помощью поверхностных интегралов первого рода можно вычислить:
1) статические моменты этой поверхности относительно координатных плоскостей

$$M_{xy} = \iint_S z \rho d\sigma, \quad M_{yz} = \iint_S x \rho d\sigma, \quad M_{xz} = \iint_S y \rho d\sigma,$$

2) координаты центра тяжести поверхности

$$x_c = \frac{M_{yz}}{m}, \quad y_c = \frac{M_{xz}}{m}, \quad z_c = \frac{M_{xy}}{m}, \quad \text{где } m = \iint_S \rho d\sigma,$$

3) моменты инерции относительно координатных осей и начала координат

$$J_x = \iint_S (y^2 + z^2) \rho d\sigma, \quad J_y = \iint_S (x^2 + z^2) \rho d\sigma, \quad J_z = \iint_S (x^2 + y^2) \rho d\sigma,$$

$$J_0 = \iint_S (x^2 + y^2 + z^2) \rho d\sigma.$$

Определение и вычисление поверхностного интеграла второго рода

Площадь поверхности S можно найти по формуле:

$$\iint_S d\sigma = \text{пл. } S.$$

Если $\rho(x, y, z)$ - поверхностная плотность материальной поверхности S , то ее масса m находится так:

$$m = \iint_S \rho(x, y, z) d\sigma.$$

Пусть S – гладкая ориентированная поверхность, на которой задана непрерывная функция $R(x, y, z)$, и пусть в каждой точке M поверхности определено положительное направление нормали $\vec{n}(M)$, $(\vec{n}(M))$ - непрерывная вектор-функция).

Выберем ту сторону S^+ поверхности S , для которой угол между единичной нормалью \vec{n} и осью Oz острый. Теперь разобьем поверхность S на части S_1, \dots, S_n с диаметрами d_1, \dots, d_n . Обозначим через $\Delta P_1, \dots, \Delta P_n$ площади соответствующих проекций частей S_1, \dots, S_n на плоскость Oxy , а через d – максимум из чисел d_1, \dots, d_n . Выбрав в каждой части S_i произвольную точку $M_i(x_i, y_i, z_i)$, составим сумму

$$\sum_{i=1}^n R(x_i, y_i, z_i) \Delta P_i,$$

которая называется интегральной суммой второго рода для функции $R(x, y, z)$. Предел интегральных сумм (он существует в силу непрерывности $R(x, y, z)$) при $d \rightarrow 0$, который не зависит от способа разбиения поверхности S на части и выбора точек M_i , называется поверхностным интегралом второго рода от функции $R(x, y, z)$ по поверхности S и обозначается

$$\iint_{S^+} R(x, y, z) dx dy.$$

Аналогично определяются поверхностные интегралы второго рода

$$\iint_{S^+} R(x,y,z)dydz \quad \text{и} \quad \iint_{Q^+} R(x,y,z)dx dz.$$

от непрерывных функций $P(x,y,z)$ и $Q(x,y,z)$. Сумма трех указанных поверхностных интегралов второго рода называется общим поверхностным интегралом второго рода и обозначается

$$\iint_{S^+} Pdydz + Qdx dz + Rdx dy.$$

Использованные источники:

1. Лунгу К.Н. Сборник задач по высшей математике. 1 курс – 7-е изд., – М.: Айрис-пресс, 2008.
2. Лунгу К.Н. Сборник задач по высшей математике. 2 курс – 5-е изд., – М.: Айрис-пресс, 2007.
3. Письменный Д.Т. Конспект лекций по высшей математике: полный курс – 7-е изд. – М.: Айрис-пресс, 2008.

*Осина Е.Ю.
магистрант*

*Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Республика Башкортостан, г. Стерлитамак*

УПРОЩЕННАЯ ФОРМА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА: ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ ТЕКУЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Для малых предприятий, которые совершают ежемесячно небольшое количество операций, а именно, не оказывают услуг и не производят продукции с использованием большого количества ресурсов, что обычно является источником большого количества производимых операций, вправе применять простую форму бухгалтерского учета, подразумевающего использование малого количества регистров.

Для малых предприятий, которые оказывают услуги или производят продукцию, необходимо более подробное оформление бухгалтерского учета. Для каждого из используемых бухгалтерских счетов нужно составлять отдельную ведомость. По окончании месяца, на основании данных, указанных в составляемых ведомостях, составляется оборотная ведомость, которая будет являться основанием для составления баланса по итогам деятельности за год.

Для субъектов малого бизнеса предусмотрена возможность кассового метода учета доходов и расходов, что может быть выгодным, если организация является плательщиком налога на прибыль.

Приказом Минфина России от 16.05.2016 № 64н внесены изменения в четыре стандарта бухгалтерского учета [3].

Право на применение упрощенных способов ведения бухгалтерского

учета дает определенным категориям организаций п. 4 ст. 6 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [1].

К ним отнесены субъекты малого предпринимательства, некоммерческие компании и организации – участники проекта «Сколково». Признаки субъектов малого предпринимательства прописаны в ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2].

К ним относятся:

– средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек;

– выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий календарный год не должна превышать 800 млн. руб. (постановление Правительства РФ от 13.07.2015 № 702);

– учредители организаций должны отвечать определенным требованиям в части доли участия.

К субъектам малого предпринимательства отнесены и микропредприятия со средней численностью работников до 15 человек и выручкой, не превышающей 120 млн. руб.

Упомянутым выше Приказом Минфина России от 16.05.2016 № 64н внесены изменения в ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», ПБУ 6/01 «Учет основных средств», ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов».

В части учета материально-производственных запасов (далее по тексту – МПЗ) можно отметить следующие изменения.

Новый п. 13.1 ПБУ 5/01 позволяет организациям, применяющим упрощенную форму бухгалтерского учета, оценивать приобретенные МПЗ по цене поставщика, а иные затраты, непосредственно связанные с их покупкой, единовременно в полной сумме списывать на расходы в том периоде, в котором они были понесены. При этом п. 13.2 ПБУ 5/01 предусматривает особый порядок для микропредприятий. Такие компании могут признавать стоимость сырья, материалов, товаров, других затрат на производство и подготовку к продаже продукции и товаров в составе расходов по обычным видам деятельности в полной сумме по мере их приобретения (осуществления). Правила для микропредприятий могут использовать и другие компании на упрощенном бухучете, но при одном условии: характер деятельности такой организации не должен предполагать наличие существенных остатков МПЗ. Ими считаются такие остатки, информация о наличии которых в бухгалтерской отчетности организации способна повлиять на решения пользователей бухгалтерской отчетности. Кроме того, всем компаниям на упрощенном бухучете дано право единовременно списывать расходы на приобретение МПЗ для управленческих нужд.

Также к новшествам можно отнести то, что организации, применяющие упрощенные способы ведения бухучета, могут больше не создавать резерв

под снижение стоимости материальных ценностей. Это теперь предусмотрено в п. 25 ПБУ 5/01.

В учете основных средств анализируемый Приказ упростил порядок формирования первоначальной стоимости основных средств и начисления амортизации. Ранее по общему правилу в первоначальной стоимости объектов учитываются суммы, уплачиваемые по договорам поставки, а также стоимость доставки объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования, суммы, предусмотренные договором строительного подряда, расходы на информационные и консультационные услуги, таможенные пошлины и таможенные сборы, невозмещаемые налоги, государственная пошлина, вознаграждения посредникам и иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением основных средств (п. 8 ПБУ 6/01).

Амортизация по основным средствам начисляется ежемесячно (п. 19 ПБУ 6/01). Согласно новому п. 8.1 ПБУ 6/01 льготная категория организаций получила право определять первоначальную стоимость объектов, приобретенных за плату, по цене поставщика (продавца) и затрат на монтаж (при наличии таких затрат и если они не учтены в цене), а при сооружении (изготовлении) – в сумме, уплачиваемой по договорам строительного подряда и иным договорам, заключенным с целью приобретения, сооружения и изготовления основных средств. Все остальные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением основных средств, включаются в состав расходов по обычным видам деятельности в полной сумме в том периоде, в котором они были понесены. Что касается амортизации, то компании теперь могут начислять годовую сумму амортизации единовременно по состоянию на 31 декабря отчетного года либо периодически в течение отчетного года за периоды, определенные организацией. При этом стоимость производственного и хозяйственного инвентаря списывается на расходы единовременно при его принятии к бухгалтерскому учету.

Соответствующие изменения внесены в п. 19 ПБУ 6/01. Нематериальные активы и расходы на НИОКР В общем порядке срок списания расходов на НИОКР установлен в п. 11 ПБУ 17/02. Он определяется организацией самостоятельно исходя из ожидаемого срока использования полученных результатов НИОКР, в течение которого компания может получать экономические выгоды, но не более пяти лет. При этом указанный срок не может превышать срок деятельности компании. Раньше такой порядок применяли и компании, имеющие право на упрощенный бухучет. Теперь согласно изменениям, внесенным в п. 14 ПБУ 17/02, организации на упрощенном бухучете могут списывать затраты на НИОКР на расходы по обычным видам деятельности в полной сумме по мере их осуществления. Аналогичный порядок предусмотрен и для признания расходов на приобретение или создание нематериальных активов (п. 3.1 ПБУ 14/2007), стоимость которых ранее погашалась путем начисления амортизации (п. 23

ПБУ 14/2007).

Таким образом, можно отметить, что в части организации и ведения бухгалтерского учета российский законодатель продолжает предпринимать попытки облегчить эту сферу деятельности предприятий малого бизнеса.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 07.12.2011
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016) // Российская газета. N 164. 31.07.2007.
3. Приказ Минфина России от 16.05.2016 N 64н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету» (Зарегистрировано в Минюсте России 06.06.2016 N 42429) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 09.06.2016

Павлова А.С.

магистрант 1го курса

Анастасова А.С.

магистрант 1го курса

Сарафанов А.Д.

магистрант 2го курса

Никушина А.Н.

магистрант 1го курса

Южный федеральный университет

Россия, г. Таганрог

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается уровень развития нанотехнологий в России. Разработка методологии и инструментов анализа рынка нанопродуктов. Роль перспективных материалов, а также уникальность вариантов их практического применения.

Ключевые слова: наноматериалы, технологии, перспективные материалы.

Pavlova A.S.

Master student

South Federal University,

Russia, Taganrog

Anastasova A.S.

Master student

South Federal University,

Russia, Taganrog

Sarafanov A.D.

Master student

*South Federal University,
Russia, Taganrog
Nikushina A.N.,
Master student,
South Federal University,
Russia, Taganrog*

THE CURRENT STAGE OF DEVELOPMENT OF TECHNOLOGIES IN RUSSIA

Abstract: this article examines the level of development of nanotechnologies in Russia. Development of methodology and tools of analysis of the market of nanoproducts. The role of advanced materials and unique variants of their practical application.

Key words: nanomaterials, technologies, advanced materials.

На современном этапе развития технологий в России перспективные материалы играют ведущую роль. Среди научных и технических кругов большой интерес к изучению способов получения, структуре, свойств и закономерностей наноразмерных систем вызывает многообразие и уникальность вариантов их практического применения. [1]

По сравнению с традиционными материалами, наноматериалы зачастую имеют уникальные и более качественные свойства. Это, в свою очередь, открывает возможности для их нового технологического применения.

Понятие «нанотехнология» включает в себя технологические процессы и набор методик для создания наноразмерных или состоящих из наноразмерных элементов материалов, приборов и устройств, а также процессы получения материалов. Впервые этот термин был применен в 1974 году японским ученым К. Танигучи, но в России он до сих пор не нашел своего практического применения. [2]

На современном этапе мирового экономического развития основой конкурентоспособности государства являются инновации в приоритетных направлениях научно-технического развития. В связи с этим конкурентоспособность российской экономики во многом зависит от того, насколько могут быть развиты эти инновации. Рассматривая наноматериалы в пределах Российской Федерации необходимо заметить, что они имеют широкую область применения, которая может существенно повлиять на технический прогресс, к сожалению, это пока не представляется возможным.

Одной из главных проблем развития отрасли является слабая материальная база. Требуются огромные инвестиции от государства. Организация мощных распределенных региональных центров коллективного пользования (ЦКП), оснащенных дорогими уникальными диагностическими, технологическими базами является наилучшим способом их вложения. Также со стороны государства необходимо учитывать налоговые и таможенные льготы при покупке оборудования.

Сегодня российские предприятия имеют возможность получения опытных образцов любых наноматериалов, но не производят их в промышленном масштабе ввиду отсутствия качественной научно-технической базы. [3] Практически все производимые сейчас наноматериалы используют для проведения научных исследований. Об этом свидетельствует структура спроса на наноматериалы в России. Так, около 95% потребляемых нанопорошков идут на научные исследования, и лишь около 5% находят применение в конечной потребительской продукции. В то же время во всем мире множество исследований в области инновационных материалов финансируют глобальные корпорации. Это форсирует процесс их внедрения в реальный производственный процесс.

Для коммерциализации наноиндустрии требуется дальнейшее развитие информационной инфраструктуры и развитие материальной базы. [4] Это будет способствовать созданию в РФ новых высокотехнологичных отраслей промышленности, выходу на новые рынки сбыта нанотехнологической продукции, обеспечению конкурентных преимуществ в мировой экономике. Кроме того, коммерциализация разработок в области нанотехнологий создаст предпосылки для повышения конкурентоспособности и снижения издержек в производстве продукции традиционных отраслей экономики и осуществления перехода к новому технологическому укладу.

Концентрация нанотехнологичных предприятий на территории России низка, т.к. эта отрасль находится только на этапе развития. В РФ только шесть институтов занимаются изучением и разработкой перспективных материалов.

Мировой рынок наноиндустрии включает в себя наноматериалы, наноинструменты и наноприборы. Российский рынок нанопродуктов находится только на начальном этапе формирования и развития. Лидерами в данной отрасли являются такие экономически развитые страны, как: США, Япония, Германия.

Но ввиду стремительных экономических и политических изменений Россия сможет выйти на новую стадию развития в данной отрасли. В ближайшие годы уже прогнозируется высокий рост применения нанотехнологий в электронике (30,3%), биомедицине (56,2%) и в потребительской сфере (45,9%). [5]

Таким образом, развитие российских исследований и разработок в этой области позволит российским компаниям развить внутренний рынок высоких технологий, а также восстановить научно-технический паритет с развитыми странами. Нанотехнологии могут привести к значительному прорыву в информационных и телекоммуникационных технологиях, в том числе в финансовой и банковской сфере, в сфере образования, в области создания новейшей материальной базы в медицине, в решении стратегически важных проблем для силовых ведомств и многих других сферах. И, уже вскоре, индустриальные парки, направленные на развитие нанотехнологий, превратятся из проектов и планов в реально работающие производства. Ведь дальнейшее развитие нанотехнологий весьма перспективно, и при

достаточном финансировании результаты не заставят себя долго ждать.

Использованные источники:

1. Гусев, А.И. Наноматериалы, наноструктуры, нанотехнологии / А.И. Гусев. - М.: Физматлит, 2009. - 416 с.
2. Ковшов, А.Н. Основы нанотехнологии в технике: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / А.Н. Ковшов, Ю.Ф. Назаров, И.М. Ибрагимов. - М.: ИЦ Академия, 2011. - 240 с.
3. Кузнецов, Н.Т. Основы нанотехнологии: Учебник / Н.Т. Кузнецов. - М.: Бином, 2014. - 397 с.
4. Мальцев, П.П. Наноматериалы. Нанотехнологии. Наносистемная техника. Мировые достижения-2008 год. / П.П. Мальцев. - М.: Техносфера, 2008. - 432 с.
5. Мартинес-Дуарт, Д.М. Мир материалов и технологий. Нанотехнологии для микро- и оптоэлектроники. 2-е изд. / Д.М. Мартинес-Дуарт, Р. Д. Мартин-Палма, Ф. Агулло-Руеда. - М.: Техносфера, 2009. - 368 с.

*Павлова А.С.
магистрант 1го курса
Анастасова А.С.
магистрант 1го курса
Сарафанов А.Д.
магистрант 2го курса
Никушина А.Н.
магистрант 1го курса
Южный федеральный университет
Россия, г. Таганрог*

**БИЗНЕС ПРОЦЕСС КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ МЕТОДОВ
РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье описывается необходимость описания и регламентации бизнес-процессов организации. Выделены возможные цели бизнес-моделирования для компаний разных размеров, а также проблемы, решению которых способствует процедура.

Ключевые слова: бизнес-процессы, моделирование бизнес-процессов, минимизация издержек, экономика предприятия.

*Pavlova A.S.
Master student
South Federal University,
Russia, Taganrog
Anastasova A.S.
Master student
South Federal University,
Russia, Taganrog
Sarafanov A.D.
Master student*

*South Federal University,
Russia, Taganrog
Nikushina A.N.,
Master student,
South Federal University,
Russia, Taganrog*

BUSINESS PROCESS AS ONE OF THE KEY METHODS OF REGULATING THE ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION

The article describes the need to describe and regulate the business processes of the organization. Provide an opportunity to target the business modeling for companies of different sizes, as well as problems, the solution of which contributes to the procedure.

Keywords: business processes, business process modeling, cost minimization, business economics.

Бизнес-процесс (БП) — это совокупность взаимосвязанных мероприятий или задач, направленных на создание определённого продукта или услуги для потребителей. Для улучшения деятельности компании необходимо регламентировать бизнес-процессы, входящие в состав его деятельности. На сегодняшний день, эту деятельность практикует большинство организаций: в некоторых бессистемно и неэффективно, в других – продуктивно, с помощью современного программного обеспечения; но, тем не менее, необходимо рассмотреть этот вопрос более тщательно.

Основная цель бизнес-моделирования – это создание эффективно работающего бизнеса. Данная процедура ориентирована на преодоление следующих задач:

- получение детального представления об устройстве компании;
- создание оптимальной бизнес-архитектуры;
- формирование требований к информационным системам;
- повышение квалификации персонала.

Цели регламентации бизнес-процессов варьируются в зависимости от размеров предприятия, специфики деятельности, а также от стратегических задач, стоящих перед руководством. Логично, что увеличение числа работников обязывает организацию использовать более четкое, формальное и структурированное описание БП, но, безусловно, существуют и исключения. Именно поэтому, мы рассмотрим цели описания процессов для организаций разных размеров (Табл.1.)

Табл.1

Цели описания БП, характерные для компаний разных размеров

<i>Размер организации</i>	<i>Особенности описания БП</i>	<i>Цели описания БП</i>
<i>Небольшая (10-100 человек)</i>	<i>Единого внутреннего стандарта описания нет. Трудозатраты высокие, ответственного за</i>	<ul style="list-style-type: none">• <i>Определение границ ответственности для каждого руководителя.</i>• <i>Формализация описания основных процессов деятельности.</i>

	описание БП нет. Описание процессов ведется фрагментарно, зачастую для заполнения должностных инструкций и положений об отделах.	<ul style="list-style-type: none"> • Облегчение работы с документацией. • Анализ и совершенствование работы предприятия. • Возможность внедрения процессного управления.
Средняя (100-1000 сотрудников)	Утвержден внутренний стандарт описания БП. Трудозатраты значительные, есть ответственные специалисты.	<ul style="list-style-type: none"> • Определение границ ответственности для руководителей разных уровней. • Оптимизация взаимодействия подразделений. • Формализация описания БП • Распространение системы описания БП на филиалы/подразделения. • Анализ и совершенствование работы предприятия. • Повышение квалификации сотрудников. • Развитие культуры процессного управления.
Крупная (более 1000)	Внедрена среда моделирования БП. Трудозатраты оптимальные, создано специализированное подразделение ответственное за описание.	<ul style="list-style-type: none"> • Определение границ ответственности для руководителей разных уровней. • Оптимизация взаимодействия подразделений. • Формализация описания БП. Автоматизация документов по шаблонам. • Регламентация управленческих процессов. • Анализ возможных изменений. • Распространение системы описания БП на филиалы/подразделения. • Анализ и совершенствование работы предприятия. • Автоматизация процессов. • Повышение квалификации сотрудников. • Развитие культуры процессного управления. • Описание и стандартизация деятельности предприятия.

Организация систем работ по моделированию бизнес-процессов требует четко определенных целей. Такая необходимость в точности определении существует потому, что при неверном определении бизнес-процесс приведет к неадекватному выбору средств достижения целей и, соответственно, к растрачиванию бюджета организации. Поэтому цели

должны вписываться в стратегические планы компании и ускорять процесс их осуществления.

Описание бизнес-процессов организации – это неотъемлемая часть современного конкурентоспособного бизнеса. Регламентация БП необходима для выявления «узких» мест организации, стандартизации деятельности, распространения опыта в филиальные сети. Успешное внедрение системы, в свою очередь, способствует минимизации потерь финансовых, материальных, человеческих и временных ресурсов.

Использованные источники:

1. Репин В.М. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление. 2012 г., 512 стр.
2. Введение в моделирование бизнес-процессов / Электронный ресурс: URL: <http://www.businessstudio.ru/description/intro/> (дата обращения 10.03.2016г.)

*Поленова С.Н., д.э.н.
доцент
департамент учета, анализа и аудита
ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
(Финуниверситет), Financial University
Россия, г. Москва*

МЕХАНИЗМЫ СОЗДАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация

Современное нормативно-правовое обеспечение бухгалтерского учета обладает недостатками, обусловленными определенными факторами. На основе современных научных разработок в теории права в статье анализируются причины невыполнения планов по формированию и принятию нормативных правовых документов по бухгалтерскому учету, их невысокого качественного уровня, обусловленных объективными и субъективными обстоятельствами.

Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, бухгалтерский учет, национальные особенности, прецедентное право, прогнозирование.

*Polenova S.N.,
assistant professor, doctor of economics,
department of the account, analysis and
audit FGOBUVO «Financial university
at Government of the Russian Federation»
(Finuniversity), Financial University,
Moscow*

**MECHANISMS OF THE CREATION AND USING
NORMATIVNOPRAVOVOGO ENSURING THE ACCOUNTING**

Abstract

Modern normative-legal ensuring the accounting possesses the defect,

conditioned certain factor. On base of the modern scientific developments in theories of the right in article are analyses reasons of non-execution plan on shaping and acceptance normative legal document on accounting, their low qualitative level, conditioned objective and subjective circumstance.

Keywords: *normative-legal regulation, accounting, national particularities, precedent right, forecasting.*

Нормативно-правовое обеспечение бухгалтерского учета представляет ключевой инструмент, посредством выполнения правил которого создается уникальная учетная информационная совокупность в системе бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности. Ее достоверность, полнота, а, значит, доверие обуславливается потребностями пользователей. Среди них выделяются потребители информации внешнего и внутреннего характера, а удовлетворение их информационных запросов стоит на повестке дня в любой экономической системе и ситуации. Кроме того, принципиальным значением в оценке такой информации является соотношение затрат на получение и экономических выгод от ее использования, что обуславливается также рациональностью нормативно-правового обеспечения получения такой информации и представления заинтересованным пользователям.

Совершенствование нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета позволяет развить механизм формирования инструментов правового воздействия на явления и процессы, происходящие в субъекте хозяйствования. Для этого необходимо сконцентрировать внимание на анализе и оценке:

1. концепции развития нормативно-правового обеспечения учетной деятельности;
2. механизмов разработки и принятия нормативных правовых актов на федеральном уровне;
3. практической реализации правил принятых нормативных правовых документов по бухгалтерскому учету.

Ключевым компонентом концепции развития нормативно-правового обеспечения бухгалтерского учета является цель. Причем ее постановка обусловлена выбором модели ее реализации: пессимистической, консервативной либо оптимистической, Подобная классификация моделей нормативно-правового регулирования любой сферы деятельности предложена учеными-правоведами [12, с. 98].

Пессимистической модели свойственно отсутствие или широкое ограничение в правовых нормах возможности демократического поведения членов общества или профессионального сообщества – недопущение саморегулирования деятельности, жесткая централизация, ограничение самостоятельности в выборе вариантов правового поведения и др.

Консервативная модель предполагает сохранение в концепции фактически применяемых в течение определенного временного периода правил правового поведения, подгонку в правовых нормах частных, публичных и общественных интересов, безразличие к методам правового

управления, их стихийность, опора на рыночное саморегулирование в достижении его целей, частичная правовая отчужденность, отсутствие реакции на противоречия в нормативных правовых документах, опора на возможность решения проблемы только за счет закона и др.

Оптимистическая модель ориентирована на нормативно-правовое обеспечение деятельности, в том числе бухгалтерского учета, обусловленное правовыми установками и ориентирами. Учет правовых установок и ориентиров, опора на них представляют включение ментальных правил, стереотипов мышления, отношений к явлениям и процессам с позиций национальных особенностей при разработке нормативных правовых актов в сфере бухгалтерского учета и их реализации.

Социологические исследования по оценке отечественной правовой системы показали: в системе правовых ценностей россияне ориентированы на европейские установки. Однако они более осторожны и консервативны, больше нуждаются в защите государства, у них менее остра потребность в новизне [8, с. 214-240]. Анкетирование, проведенное автором среди практикующих учетных работников, также показало их ориентированность на большее государственное участие в выработке нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету. Более 87% специалистов высказали мнение, что вся совокупность нормативных правовых актов бухгалтерского учета, независимо от их уровней (федеральные и отраслевые стандарты, инструктивные материалы и др.) должна быть разработанной Минфином России.

На необходимости детальной проработки в федеральных стандартах бухгалтерского учета вопросов формирования информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности настаивают правоведаы, опирающиеся на принципы континентально-европейской правовой системы, присущие российскому правовому пространству. Так, Г.Р. Голованов и С.С. Котович, анализируя новации в бухгалтерском учете после принятия Федерального закона «О бухгалтерском учете» (2011 г.), пишут: «..вопрос о выработке четких требований (критериев) к содержанию приложений к бухгалтерской (финансовой) отчетности должен явиться предметом более пристального рассмотрения при совершенствовании нормативных правовых актов, регулирующих бухгалтерский учет и бухгалтерскую (финансовую) отчетность, в частности при разработке и принятии соответствующего федерального стандарта» [5, с. 27].

Ориентация на особенности ментальности и культуры при выборе содержания модели нормативно-правового обеспечения учетной деятельности позволяет сформировать модель регулирования бухгалтерского учета, которая реализуется с наименьшими затратами и низкой трудоемкостью нормативно-правового обеспечения принуждения к ее исполнению, способствует росту ее действенности.

Анализ современной модели регулирования бухгалтерского учета показывает ее ориентацию на англо-американскую учетную практику,

обусловленную прецедентным правом, закреплением в нормативных правовых актах допущений и требований, определение понятий которых в них отсутствуют. Но эти допущения и требования свойственны международной отчетной практике, также основанной на прецедентном праве. Среди допущений по нормам ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» в отечественном бухгалтерском учете должны быть реализованы такие, как имущественная обособленность, непрерывность деятельности, последовательность применения учетной политики, временная определенность фактов хозяйственной деятельности. Между тем, в правилах нормативных правовых актов, обязательных для применения, в частности, Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и инструкции по его применению в отдельных случаях не соблюдено допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Противоречия подобного рода характерны также и для других нормативных правовых актов.

Ориентация отечественной правовой системы на экономическую практику развитых стран, которая имеет некоторые черты консервативной модели, позволяет реализовать в ней современную действительность, выраженную, например, в создании совокупности правовых норм, регламентирующих работу фондового рынка. Эта совокупность правил одновременно ориентирована на правовое обеспечение фондового рынка развитых стран и не учитывает особенности российского рынка ценных бумаг. Они заключаются, в том числе в низком удельном весе миноритарных акционеров в общей совокупности владельцев долевых ценных бумаг (для сравнения - в США миноритарии составляют до 75% населения), преобладанием в стране инсайдерской формы доверительного управления собственностью, когда владельцы большинства компаний одновременно являются их руководителями. Такие особенности обязательно должны быть учтены при разработке нормативно-правового обеспечения фондового рынка, а также формирования информации в бухгалтерском учете и бухгалтерской (финансовой) отчетности. Однако эти и другие специфические национальные особенности хозяйствования не всегда учитываются в действующем законодательстве и концепции развития нормативно-правового обеспечения учетной деятельности. Между тем, анализ практики применения МСФО для отчетности по Федеральному закону «О консолидированной финансовой отчетности» (2010 г.), результаты которого представлены в статье А.С. Бакаева [4], свидетельствуют: «В ежегодно составляемом рейтинге 400 крупнейших компаний России уже на протяжении трех лет только по трети компаний берутся данные из отчетности, составленной по правилам МСФО, по остальным имеются данные только по отчетности, составленной по РСБУ. Это говорит о степени востребованности составления финансовой отчетности по требованиям МСФО» [4, с. 22].

Частое игнорирование особенностей хозяйственной деятельности, отличающих российскую экономику от развитых держав, учетная

деятельность которых зачастую выступает примером для подражания, служит предпосылкой возникновения проблем с применением утвержденных правил, оцениваемых как перспективные и стимулирующие развития, но, зачастую, оказывающиеся не востребованными, оторванными от реалий экономической жизни, сформированных, по определению правоведов, «с явным опережением». К ним относится, по нашему мнению, требование осмотрительности, установленное в пункте 6 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации».

Известно, что требование осмотрительности является обязательным и свойственно, как российской учетной практике, так и МСФО. Однако, несмотря на требование осмотрительности, понимаемое как «...большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов...» [3, с. 18], моментами исполнения обязанности продавца передать товар по нормам статьи 458 Гражданского кодекса Российской Федерации являются моменты вручения товара покупателю, предоставления товара в распоряжение покупателя, сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю, если договором не предусмотрено иное. Отсюда – порядок отражения в бухгалтерском учете реализации товара, работ, продукции, услуг на счете 90/1 «Выручка» после проведения соответствующих действий, предусмотренных гражданским законодательством. И одновременно – формирование на счетах бухгалтерского учета финансового результата от данной продажи, исчисление прибыли или убытка, что противоречит требованию осмотрительности по правилам пункта 6 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации». Фактический финансовый результат от рассмотренной операции продажи будет получен только в случае зачисления денежных средств на расчетный счет продавца, а, значит, реализовано требование осмотрительности.

Исследователи указывают на принятый в российском гражданском праве и МСФО момент реализации, как одну из важных причин возникновения мирового финансового кризиса 2008 г. Однако правовые нормы не меняются и серьезные основания к недостоверному отражению финансовых результатов работы организаций в бухгалтерской (финансовой) отчетности остаются по-прежнему.

Требование приоритета содержания перед формой, как обязательное для применения в российской учетной практике, в пункте 6 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» трактуется как обеспечивающее «...отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования...» [3, с. 18], также, во многом, не выполняется из-за разных обстоятельств:

- непоследовательности концепции нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета и отсутствия ясного понимания результата, которого необходимо достичь в процессе создания и обновления

правил;

- опережающего развития нормативно-правового обеспечения учетной деятельности по сравнению с современной экономической и политической ситуацией;
- отсутствием ориентации системы бухгалтерского учета на исторические и ментальные особенности его регламентирования;
- сильного влияния англо-американской модели нормативно-правового обеспечения бухгалтерского учета и отчетности и ее переоценки в развитии их нормативно-правовой базы;
- игнорированием решений об интеграции бухгалтерского и налогового учета, которая затруднительна, например, при реализации принципа регулирования бухгалтерского учета, сформулированного в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» (2011 г.) и состоящего в применении «...международных стандартов как основе разработки федеральных и отраслевых стандартов;...» [1, с. 204].

Выполнение Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (1998 г.) должно было решить главную задачу: создание «...приемлемых условий последовательного, полезного, рационального и успешного выполнения системой бухгалтерского учета присущих ей функций в конкретной экономической среде» [2, с. 16]. Таким образом, принятые концептуальные решения привели к возникновению проблем в национальном бухгалтерском учете и его регулировании, а внедрение МСФО не привело к росту частных инвестиций, в том числе из-за рубежа. Зарубежные инвестиции в основной капитал в 2015 г. в России составили лишь 0,9% от их общего объема [11, с. 239].

Между тем, прогнозирование в законодательстве составляет важный компонент его развития, формирования нового правового состояния соответствующего объекта. Оно должно ориентироваться на достижение в будущем определенных целей развития. Что касается прогнозирования нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, то оно должно обуславливаться взглядом на право, предложенным Ю.А. Тихомировым, как меры опережающего отражения действительности [12, с. 107]. Для выполнения прогнозной функции в нормативно-правовой регламентации объекта права необходимо на основе анализа выявлять явления, которые в будущем потребуют **разработки правовых норм**. Причем достаточно важным в этом процессе является преемственность новых норм, их координация с действующими правилами, обусловленность перспективами экономического развития.

Прогнозная функция реализуется посредством формирования нескольких **возможных вариантов** совокупности правил в системе нормативно-правового регулирования соответствующего объекта, объединенных одной целью и соответствующих планируемому уровню

экономического развития социума. Оценка разработанных вариантов нормативно-правового обеспечения бухгалтерского учета может вестись с позиций удовлетворения полученной при каждом варианте информационной совокупности будущим информационным потребностям пользователей, количество которых будет наиболее оптимальным и желательным при реализации принятой программы экономического развития страны.

Выбор наиболее оптимального варианта нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в процессе прогнозирования продолжается **определением совокупности нормативных правовых актов**, их правового статуса, группировкой правил бухгалтерского учета в соответствии с этими документами, установлением функций, прав, обязанностей органов, занимающихся регулированием бухгалтерского учета на разных уровнях его регламентации. В этом случае реализуется возможность провести анализ будущих норм для достижения запланированных результатов их формирования и практического воплощения. Отсюда нормы закона должны быть обусловлены изменениями в экономике и политической сфере. Поэтому при анализе причин невыполнении запланированных экономических показателей следует исследовать влияние на них результатов деятельности в сфере нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета. Такой анализ показывает, что планы формирования федеральных стандартов по бухгалтерскому учету редко выполнялись в сроки или не выполнялись вовсе, их сроки переносились, на что автор неоднократно обращал внимание в своих публикациях.

Анализ выполнения Плана Министерства финансов Российской Федерации на 2012-2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности, утвержденного приказом Минфина России от 30 ноября 2011 № 440 (в ред. от 30 ноября 2012 № 455), также дает основания констатировать: до сих пор не удалось завершить приведение ранее принятых нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету и бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица в соответствии с МСФО (2012-2014 гг.) с участием профессионального сообщества (пункт 5 плана), не были утверждены федеральные стандарты бухгалтерского учета (на основе МСФО) с участием профессионального сообщества (пункт 6 плана), а последний из них – ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» - датирован 2011 годом. В соответствии с рассматриваемым планом Минфина России Совет по стандартам бухгалтерского учета, предусмотренный Федеральным законом «О бухгалтерском учете» (2011 г.), должен быть создан в 2012 году. Однако датой его организации является 2015 год. Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета должна быть разработана (пункт 13 плана) в 2012-2013 гг., но она была утверждена приказом Минфина Российской Федерации 23 мая 2016 года № 70н. Предложения по развитию саморегулирования в сфере оказания

бухгалтерских услуг, которые должны быть разработаны в 2013-2014 гг. (пункт 22 плана) Минфином РФ совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и профессиональным сообществом, так и не были представлены.

В развитых странах, которым свойственно прецедентное право, в сфере внимания, как правоведов, так и государственников стоит вопрос меры регулирования и государственного вмешательства в разные сферы деятельности. Однако экономическое развитие стран и их особенности на каждом этапе в течение двух веков подсказывали направления и степень оптимальной регламентации, в том числе в области бухгалтерского учета. На этапе развития капитализма этих стран (Великобритании, Нидерландов, США) в XIX в. счетные методики не были регламентированы, а отчетные формы содержали учетную информацию, сформированную в большинстве из существующей практики. В период конца XIX начала XX вв. активизировались процессы увеличения числа предприятий с акционерной формой собственности, наблюдались многочисленные нарушения в сфере начисления и выплаты дивидендов, мошенничество с акционерным капиталом, необоснованного роста стоимости акций на фондовых биржах и др. Великая депрессия 1929-1932 гг. в США способствовала принятию на государственном уровне решений о стандартизации американского бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а, следовательно, начале регулирования учетного процесса. Это было сделано несмотря на особенности прецедентного права и приоритет судебного прецедента в оценке того или иного решения на микроэкономическом уровне. Впоследствии регулирование бухгалтерского учета и отчетности в США превратилось в стройную систему правил, разрабатываемых разными организациями и применяемых в бухгалтерском учете и отчетности. Причем количество правил учетной деятельности в США достаточно велико и включено в содержание более 300 стандартов, применяемых для генерирования бухгалтерской и другой финансовой информации.

В европейских странах с континентальной правовой системой иная ситуация с регламентацией учетной деятельности. Она в большой степени соответствует российским правилам регулирования бухгалтерского учета и включает более детализированные нормы, регулирующие учетный процесс. Кроме того, в наиболее развитых странах Западной Европы произведена, как это было в России до 2002 года, интеграция налогового и бухгалтерского учета. Так, в Германии отсутствие при ведении бухгалтерского учета одновременного формирования сведений для целей налогообложения рассматривается как грубейшее нарушение его правил и чревато серьезными штрафными санкциями.

В настоящее время, на наш взгляд, вряд ли уместно ставить вопрос о нецелесообразности использования нормативно-правового регулирования учетной деятельности. Сейчас более актуален вопрос о повышении качества регламентации, поскольку принятие и использование объективно

обоснованных нормативных правовых актов в области бухгалтерского учета позволит решить важнейшую задачу обеспечения макро- и микроэкономической деятельности достоверной учетной и отчетной информацией, повысить результативность принятых решений с минимальными затратами.

Повысить качество нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета позволяет комплекс инструментов, одним из которых может быть проведение оценки регулирующего воздействия. В результате определяется эффективность применения тех или иных норм законодательства. Однако в результате реализации прогнозной модели высоки риски ее неэффективной реализации в связи с изменением политической ситуации (для нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета – санкции развитых стран в отношении предоставления кредитных ресурсов в банковской сфере и корпоративном секторе, политические процессы, обусловленные действиями российских военных в Сирии, предоставление помощи ДНР и ЛНР), экономических процессов (низкие цены на нефть), правовых факторов (ориентация на модель прецедентного права при реформировании российского бухгалтерского учета и системы его нормативно-правового обеспечения, а не на континентальную модель, соответствующую российской правовой системе) и другие. Они играют достаточно важную роль в реализации прогнозируемой и принятой системы нормативно-правового регулирования. Однако их надо обязательно учитывать в разработке правовых механизмов в сфере бухгалтерской деятельности для достижения с их помощью максимального эффекта и формирования достоверной и полезной информационной совокупности при минимальных затратах ресурсов.

Использованные источники:

1. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 6 декабря 2011 № 402-ФЗ (в ред. от 4 ноября 2014 № 344-ФЗ) // Все положения по бухгалтерскому учету. М.: Эксмо. 2016. С. 194-212.
2. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности // Реформа бухгалтерского учета. М.: Издательство «Ось-89». 1998. С. 16-22.
3. Учетная политика организации (ПБУ 1/2008), утвержденное приказом Минфина РФ 6 октября 2008 №106н (в ред. приказа от 6 апреля 2015 №57н) // Все положения по бухгалтерскому учету. М.: Эксмо. 2016. С. 17-21.
4. Бакаев А.С. Об отдельных вопросах разработки нового Плана счетов бухгалтерского учета // Аудит. 2015. № 3. С. 21-23.
5. Голованов Г.Р., Котович С.С. Новый этап развития правового регулирования бухгалтерского учета // Законы России: опыт, анализ, практика. 2013. № 9. С. 21-27.
6. Миславская Н.А. Международные стандарты финансовой отчетности: проблемы и противоречия: монография. М.: Русайнс. 2015. 202 с.
7. Миславская Н.А. О развитии российской системы бухгалтерского учета //

Бухгалтерский учет. 2009. № 12. С. 10-15.

8. Новые идеи в социологии: монография /отв. ред. Ж.Т. Тощенко. М.: ИНИТИ. 2013. 479 с.

9. Поленова С.Н. Эволюция регулирования бухгалтерского учета и отчетности в развитых европейской странах и России // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 4. С.66-75.

10. Поленова С.Н. Нормативное регулирование бухгалтерского учета и отчетности в России // Бухгалтер и закон. 2008. № 5. С.12-20.

11. Российская экономика в 2015 году. Тенденции и перспективы (Выпуск 37). М.: Изд-во Ин-та Гайдара. 2016. 472 с.

12. Тихомиров Ю.А. Право: прогнозы и риски. М.: ИНФРА-М. 2015. 240 с.

Попова Н.В., к.пед.н.

доцент

кафедра «Теоретических основ физического воспитания»

Алтайский государственный педагогический университет

Россия, г. Барнаул

ТВОРЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПЕДАГОГОВ И УЧАЩИХСЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКОЙ СПОРТИВНОЙ ШКОЛЫ

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические вопросы творческого взаимодействия педагогов и учащихся в образовательной среде детско-юношеской спортивной школы. Анализируется попытка модернизации и инновации в образовательное пространство детско-юношеских спортивных школ, возможности раскрытия и реализации творчества и положительных сторон поведения подрастающего поколения. В работе отмечено, что педагогическое взаимодействие между педагогом и учащимися рассматривается как творческий процесс организации общения, сотрудничества и творчества, педагогической поддержки подрастающего поколения в самореализации и самоорганизации.

Ключевые слова: образовательная среда, взаимодействие, педагогическое взаимодействие, педагогическое общение, творчество.

*Popova N. V., candidate of pedagogical sciences, associate professor
associate professor of "Theoretical bases of physical training"*

Altai state pedagogical university

Russia, Barnaul

CREATIVE INTERACTION OF TEACHERS AND PUPILS IN THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT OF CHILDREN'S AND YOUTH SPORTS SCHOOL

Summary: In article theoretical questions of creative interaction of teachers and pupils in the educational environment of children's and youth sports school are considered. Attempt of modernization and an innovation in educational space of children's and youth sports schools, possibilities of disclosure and realization of creativity and positive sides of behavior of younger generation is analyzed. In work

it is noted that pedagogical interaction between the teacher and pupils is considered as creative process of the organization of communication, cooperation and creativity, pedagogical support of younger generation in self-realization and self-organization.

Keywords: *educational environment, interaction, pedagogical interaction, pedagogical communication, creativity.*

Основной целью образовательного процесса является воспитание, обучение, формирование, личностное и творческое развитие индивидуальности подрастающего поколения.

Значительная роль, в воспитании, обучении, формировании, развитии подрастающего поколения принадлежит физическому образованию как одной из подсистем целостного педагогического процесса. Физическое образование направленно на формирование специальных знаний, умений, а также на развитие разносторонних физических способностей человека.

Ограниченность условий для оптимального развития личности как субъекта жизнетворчества в социокультурной ситуации, актуализирует процесс внедрения в практику детско-юношеской спортивной школы (ДЮСШ) новых социокультурных и образовательных идей, способствующих совершенствованию образовательной среды ДЮСШ.

Образовательная среда, в рамках данного исследования, понимается учеными педагогами как целостность, где в единстве выступают психолого-педагогический, социально-коммуникативный и пространственно-деятельностный компоненты, которая развивается как за счет ее внутренних потенциалов - путем реализации возможностей ее отдельных компонентов и изменения характера связей между ними, так и за счет расширения ее внешних связей путем обогащения возможностями других сред [4].

В рамках современной педагогики остро встает проблема творческого педагогического взаимодействия педагога и учащихся. Важная особенность педагогического взаимодействия педагога и учащихся в образовательном процессе - это его направленность на развитие личности учащихся, для чего в ходе образовательного процесса создаются условия для реализации личностно-ориентированного подхода.

«Взаимодействие», как философская категория, являясь универсальной, всеобщей формой движения, отражает процессы воздействия объектов друг на друга, их взаимную обусловленность [5].

Педагогическое взаимодействие - это, прежде всего, педагогические отношения, и, соответственно, педагогическое общение. В.Я. Ляудис понятие «педагогическое взаимодействие» определяет как систематическое, постоянное осуществление коммуникативных действий педагога, учителя, с целью вызвать соответствующую реакцию со стороны учащегося [2, С. 38].

Педагог, учитель, учебного заведения должен уметь творчески организовывать взаимодействие с учащимися, общаться с ними и руководить их деятельностью. Для этого он должен обладать коммуникативными способностями и коммуникативной культурой.

Ценности педагогической деятельности, технология их воплощения в учебно-воспитательном процессе становятся фактором формирования личности лишь в условиях творческой деятельности. Исследования по психологии творчества, педагогическому творчеству создают предпосылки для понимания и осмысления творческой природы педагогического труда [3].

Педагогическое общение - это не просто социально-психологический, коммуникативный, но, прежде всего, профессионально-этический феномен, поскольку является составной частью целостной системы педагогического творчества. Каждый элемент педагогической работы требует своего оригинального решения, а действия педагога в разных педагогических ситуациях будут уникально-неповторимыми.

Творчество в процессе педагогического общения проявляется в ходе познания учителем учащихся, в системе взаимодействия с ними, в организации непосредственного воздействия на них, в управлении собственным поведением (саморегуляция в общении), в самом процессе организации взаимоотношений.

А.А. Леонтьев называет процесс общения педагога и обучающихся важной профессиональной категорией педагогической деятельности. Педагогическое общение определяется им как общение учителя со школьниками в процессе обучения, которое создает наилучшие условия для развития мотивации учащихся и творческого характера учебной деятельности, для формирования личности обучаемого [1, С.18].

Для успешного решения основной цели образовательного процесса в детско-юношеской спортивной школе необходимо сформировать у учащихся интерес, способствующий положительному отношению к выбранному виду спорта, постепенному включению его в самостоятельную творческую спортивную деятельность, формированию и развитию его спортивно-ценностных ориентаций. Для этого педагог должен знать возрастные особенности учащихся и уметь отбирать наиболее эффективные методы, формы и средства обучения, способы построения межличностных отношений с учащимися.

Говоря о личности, имеется в виду человек как субъект творчества, саморазвития, организатора своей деятельности и познания. Творчество, оригинальность мышления и индивидуальный характер возникают при стремлении личности разобраться во всем самостоятельно, не ориентируясь на авторитеты и чужие мнения при постоянном сомнении в незыблемости научных истин и всеми разделяемого мнения, при наличии установки проверять все на практике, на личном опыте.

Все сказанное позволяет сделать вывод, что необходимость демократизации образовательного процесса, гуманизации педагогического взаимодействия педагогов и учащихся, создания условий для свободного развития личности подрастающего поколения являются важными в образовательной среде детско-юношеской спортивной школы. Педагогическое взаимодействие между педагогом и учащимися

рассматривается как творческий процесс организации общения, сотрудничества и творчества, педагогической поддержки подрастающего поколения в самореализации и самоорганизации.

Использованные источники:

1. Леонтьев А.А. Педагогическое общение. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Нальчик Изд. центр «Эль-Фа» 1996. - 93 с.
2. Ляудис В.Я. Структура продуктивного учебного взаимодействия // Психолого-педагогические проблемы взаимодействия учителя и учащихся. М.: Педагогика, 1980. – С. 37-52.
3. Попова Н.В., Киселева Ю.В. Профессионально-педагогическая культура преподавателя вуза // Мир науки, культуры, образования. – 2010. - № 5. – С. 206-208.
4. Попова Н.В., Ельников А.В. Теоретические и практические предпосылки совершенствования образовательной среды детско-юношеской спортивной школы // Мир науки, культуры, образования. – 2015. - № 4 (53). – С. 157-160.
5. Современный словарь по педагогике / Сост Рапацевич Е.С. Мн.: «Современное слово», 2001 – 928 с.

Привалова М.В.

студент 2 курса

финансово – экономический факультет

Шуклина З.Н.

научный руководитель, доцент экономических наук, профессор

кафедра «Таможенного дела и маркетинга»

Брянский Государственный Университет

им. академика И.Г. Петровского

Россия, г. Брянск

СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА В СЕРВИСЕ

Аннотация: в статье анализируются пути формирования стратегий маркетинга в сервисе, ориентированные на удовлетворение клиентов. Сервис включает многие услуги, а стратегии маркетинга в сервисе обеспечивают перспективное выстраивание связей и отношений.

Abstract: the article analyzes the ways of formation of marketing strategies in service-oriented customer satisfaction. The service includes many services and marketing strategies in the service provided by the prospective building connections and relationships.

Ключевые слова: маркетинг, сервис, сфера и отрасли деятельности, потребности, клиент, покупатель, сервисная деятельность, сервисный продукт.

Key words: marketing, service, sphere and field of activity, needs, client, customer, service activity, service product.

Возрастающее значение маркетинга в условиях развивающегося рынка России ставит перед специалистами всех сфер деятельности задачи по активному применению инструментов, методов и стратегий поиска и

удовлетворения клиентов. Маркетинг – это широкое, емкое, рыночное, многофункциональное понятие, включающее в себя доктрину и философию бизнеса, этику делового общения, методологию и концепцию управления рыночным бизнесом, особую деятельность по поиску и удовлетворению потребностей клиентов. [13, с. 9]

В работах Ф. Котлера определение маркетинга звучит как наука и искусство изучения, создание и продажи определенной ценности с целью удовлетворения потребителей и получения прибыли. [6, с. 25]

Стремительно расширяющаяся сфера услуг является одним из основных направлений развития современной экономики. Рынок услуг с помощью внедрения современных методов позволяет обеспечить удовлетворение потребностей человека, социальных групп и общества в целом. Рынок услуг в мире представлен в виде предприятий, которые способствуют занятости в бизнесе большого количества экономически активных лиц. Это приводит к формированию среднего класса, предотвращению социального, экономического, политического давления. Факторы формирования рынка услуг: сырьевой потенциал, уровень развития техники и технологии, уровень рыночных цен, уровень спроса на услуги, налоговый режим и уровень дотаций. [9, с. 74]

В экономике преимущественная часть сектора услуг относится к социальной сфере. В последнее время сфера сервиса стала активно развиваться. Потребление услуг преобладает над потреблением благ. Все больше организаций, фирм, учреждений ориентируются на создание и предоставление населению разного рода услуг. Сервис – целенаправленный социальный процесс взаимодействия субъекта и объекта в ходе производства, распространения и потребления благ, удовлетворяющих потребности общества, социальной группы, отдельного человека. В узком смысле сервис – предоставление услуг, обслуживание людей в различных сферах повседневной жизни на основе платежеспособного спроса. [5, с. 30]

Специфика и важность сферы услуг вызывает к жизни вопросы использования особенных стратегий и методов маркетинга. Мы сравнили мнения научных о значении стратегий маркетинга в сервисе. Как считает Бухтерева О.С., сервисная стратегия – это концепция сервиса, ее внедрение и поддержка, влияющие на стратегические активы компании в долгосрочной перспективе, это максимум пользы при минимизации затрат. Под пользой подразумевается полностью удовлетворенный, лояльный потребитель, завоеванный компанией за счет оказания высококлассного сервиса. [4, с. 17]

По мнению Патласова О.Ю., основной принцип стратегии маркетинга – это производить не то, что может быть произведено, а то, в чем нуждается покупатель. Потребности превращаются в потенциальный спрос на товары и услуги, если у клиента есть желание приобрести их. Спрос определяется не только потребностью, но и покупательской способностью. [9, с. 84]

Просветов Г.И. пишет о том, что процесс разработки сервисной стратегии основывается на анализе рынка и клиента, сервисной концепции

компании и точном изучении всех доступных рыночных возможностей, внутренних и внешних рисков. Разработка сервисной стратегии заключается в определении стратегического видения компании, выборе рынков и целевых сегментов, а также конкурентной, маркетинговой и операционной стратегий. Так как основой любой стратегии развития компании является победа в конкурентной борьбе на рынке, то в сервисной стратегии ставка делается именно на сервис, как на ключевой фактор конкурентоспособности и дифференциации. [10, с. 105]

На уровне регионов и страны в целом маркетинг в сервисе используется не только торговыми организациями и промышленными предприятиями, но и организациями сферы услуг, отдельными лицами. В настоящее время значение сервисного маркетинга связано с быстрым развитием экономики, увеличением конкурентной борьбы за свое место на рынке товаров и услуг. Просветов Г.И. утверждает, что главной задачей маркетинга в сервисе является создание сфер и отраслей деятельности, максимально удовлетворяющих потребности клиентов. [10, с. 66]

При этом Соловьев Б.А. считает, что маркетологи должны учитывать все факторы, влияющие на потребности клиентов. Любая фирма в условиях рыночной экономики должна стремиться к достижению максимального результата с наименьшей затратой ресурсов и усилий. [12, с. 32] Главным критерием эффективности коммерческой фирмы является прибыль, однако каждая фирма должна понимать, что доход можно получить только работая с клиентами, повышая степень удовлетворенности покупателей.

В своей работе Мельникова Н.А. пишет о том, что маркетинг сервиса выступает в роли предоставляемых услуг, тем самым удовлетворяя потребности потребителей. [8, с. 49] В самом понимании сервиса заключена ценность удовлетворения комфорта от подученной услуги.

Таблица 1. – Основные элементы рыночных стратегий в сервисном маркетинге

Элементы	Описание	Применение
Сервисный продукт	комбинируются потребительские свойства как основного продукта, так и связанных с ним дополнительных элементов сервиса, чтобы увеличить эффект полезности для потребителей.	Сервисные компании прибегают к модульному принципу формирования сервисного продукта с учетом индивидуальных запросов клиента.
Место, киберпространство и время	Поставка может осуществляться по материальным или виртуальным каналам в зависимости от характера оказываемой услуги.	Сервисные фирмы могут предоставлять услуги сами или в целях расширения рынка через посреднические организации, которые за определенную плату или процент от цены реализации выполняют некоторые задачи,
Процесс	Создание и поставка сервисного продукта требуют проектирования и выполнения	При применении нерациональной технологии затрудняется работа персонала

	технологических процессов, регламентирующих методы и последовательность действий, в соответствии с которыми функционируют сервисные операционные системы.	«передней линии», непосредственно контактирующего с клиентами,
Производительность и качество	Производительность означает степень эффективности процесса преобразования входящих ресурсов в конечный результат – услугу, которая оценивается клиентом, качество – степень его удовлетворенности услугой, ее соответствия потребностям, желаниям и ожиданиям.	Качество, определяемое потребителем, служит основой для дифференциации сервисного продукта и обеспечения лояльности клиента, поэтому инвестирование в повышение качества не должно вызывать снижения рентабельности.
Кадры	Персонал сервисных фирм, поддерживающий непосредственные контакты с потребителями, оказывает большое влияние на восприятие качества услуг. Требуется профессионал, понимающий и применяющий принципы маркетинга	Квалифицированные, т.е. профессионально и социально компетентные кадры, становятся наиболее ценным ресурсом сервисных предприятий.
Продвижение и обучение	Успех продвижения сервисного продукта на рынок зависит от наличия эффективных коммуникаций. С помощью коммуникаций выполняется функция подготовки и обучения клиентов, особенно новых.	Четкие каналы, новые технологии. Обучение может проводиться либо непосредственно персоналом по продажам и инструкторами, либо через средства массовой информации, такие, как телевидение, радио, газеты, журналы, постеры, брошюры и веб-сайты.
Материальные признаки качества	Комфортабельные помещения, красивые интерьеры, благоустроенные территории, современные транспортные средства и оборудование, респектабельный внешний вид сотрудников, товарные знаки, печатные материалы и другие осязаемые атрибуты	Сервисные компании должны управлять вещественными признаками качества,
Цена покупки и другие затраты потребителя	Необходимо стремиться минимизировать затраты времени клиента, его умственных и физических усилий, а также влияние негативных факторов.	Объектом анализа и воздействия становятся не только денежные расходы, но и другие затраты клиентов в сопоставлении с выгодой, получаемой от сервисного продукта.

Мы хотим подчеркнуть, что разработка рыночных стратегий сервисного маркетинга актуальна для российской экономики, где сегодня бурно развивается бизнес услуг (в этой сфере уже создается более 60% ВВП), многие промышленные предприятия активно используют сервисные технологии для продвижения своих товаров на рынок и достижения превосходства над конкурентами. Применение стратегий маркетинга в сервисе обеспечит фирме реальные преимущества в борьбе за потребителя. [9, с. 78]

В исследовании Бухтерева О.С. описываются стратегии маркетинга в сервисе и сервисной деятельности, где сервисная деятельность представляет собой разновидность экономической активности, направленной на создание общественных благ, оказание услуг, производство сервисных продуктов в рамках рыночных отношений и на базе профессиональной подготовки работников. [4, с. 21]

Соловьев Б.А. пишет о том, что использование стратегий маркетинга в сервисной деятельности начинается с анализа рыночных возможностей предприятия. В роли основных объектов анализа выступают: рынок, товар, потребители, конкуренты, внешняя и внутренняя среда. Исходя из полученного анализа, предприятие получает обоснованные выводы, определяет цели и задачи, разрабатывает комплекс методов производства. [12, с. 95]

Таблица 2. – Основные стратегии маркетинга в сервисе

Виды стратегий	Характеристика	Примеры
Стратегия ассортиментной концентрации	Увеличение продаж и основывается на выпуске удачной и хорошо зарекомендовавшей себя товарной позиции различных её вариаций,	Принцип выпуска основных моделей легковых автомобилей: имея базовую модель с кузовом «седан», ведущие фирмы всегда выпускают ещё модификации с кузовом «универсал» и «хэтчбэк», а иногда расширяя и его кузовами «купе», «пикап»
Стратегия реновации модельного ряда	Удержание прежних клиентов и поклонников. Принципиальное обновление товарных позиций, зарекомендовавшего себя и успешного модельного ряда, при оставлении строго неизменным его состав и главные признаки принципиального отличия моделей.	принципиально обновлявшиеся модели машин модельного ряда «БМВ» - неизменные модели «3», «5» и «9», фирмы «Ниссан» - «Санни», «Премьера», «Максима», брендовые модели фирмы «Тойота» - «Королла», «Кэмри», и.т.д.
Стратегия конгломератной диверсификации	Максимально использовать успешный бренд при распределении деловых	Известная торговая марка «Davidoff», под которой выпускается элитная

	акцентов в принципиальные различные товарные группы для снижения коммерческих рисков,	алкогольная продукция, элитные сигареты, а также одежда, аксессуары, и т.д.
Стратегия эксклюзивирования	Создание через пиар - технологий у товара имиджа, как обладающего особыми эксклюзивными свойствами и качествами, в значительной степени превосходящими товарные свойства конкурентов – имиджа эксклюзивного товара.	Маркетинговая политика фирмы «Мерседес» или «Лексус».

Выбор стратегий зависит не только от знания рынка, но и в большей степени от перспектив его развития. Важным этапом в стратегии маркетинговых исследований является изучение возможностей прироста прибыли и выработка позиционирования сервисного продукта, то есть выработать комплекс мер, направленных на обеспечение конкурентоспособного положения ее на рынке. [7, с. 47] Заключительный этап – это создание плана маркетинга, который рассчитывается на несколько лет (для разных видов сервиса срок планирования может быть разным, в среднем от 3 до 5 лет). В этом плане описываются все этапы производства и продвижения сервисного продукта.

В потребительском поведении выделяют следующие факторы, влияющие на потребительский спрос: социальное положение, социально – экономические факторы поведения потребителей, культурные факторы, социально - демографические особенности, личные вкусы и предпочтения. [8, с. 29] Маркетолог осуществляет объемную работу, связанную с анализом всех аспектов поведения потребителей как до, так и после выхода товара на рынок.

Высокие цены сервисного продукта формируются на базе его преимуществ, престижа или общественной значимости, уникальности предложения, а также зависит от ограниченности или сложности поставок и распространения (например, доставка в отдаленные районы). Лидеры рынка обычно могут позволить себе установить высокую цену сервисному продукту. [5, с. 54]

Разумные цены складываются из сбалансированного действия разных сторон распространения сервисного продукта. Обычно, низкие цены устанавливаются в начале распространения первой партии сервисного продукта и при сезонной или предпраздничной распродаже. Продвижение товаров и услуг тесно связано с установлением коммуникаций между производителем и потребителем по поводу сервисных услуг. Коммуникация представителей фирмы с потребителями способствует продвижению сервисного продукта или товара, а также возможности привлечения общественного интереса к фирме. Чтобы оценивать эффективность продвижения сервисных услуг, необходимо контролировать все

перечисленные этапы реализации выработанных планов.

Сервисное предприятие, которое нацелено на динамичное развитие, со временем начинает модернизироваться. Маркетологи начинают изучать новые сервисные продукты, которые будут пользоваться спросом. Альтшулер И.Г. выделяет ряд структур социально-культурной сферы. [1, с. 43]

Таблица 3. - Отрасли и предприятия социально — культурной сферы

Виды	Отрасли	Примеры
По характеру деятельности	отрасли духовно-созидательной деятельности	наука, искусство
	отрасли исполнительской деятельности	образование, здравоохранение, физическая культура
	отрасли деятельности по созданию социальных условий существования общества	политическое и государственное управление, охрана порядка, оборона
По характеру удовлетворяемых потребностей	социально-бытовой сектор	торговля, общественное питание, бытовое обслуживание, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, связь и т. п.
	сектор социально-культурных услуг	просвещение, образование, искусство, здравоохранение, физкультура
	сектор деловых услуг	юридических, информационных, финансовых, технический сервис и т. д.
По выполняемым функциям	отрасли, влияющие на становление и развитие личности	образование, наука
	отрасли, обеспечивающие сохранение здоровья, увеличение продолжительности жизни	здравоохранение, социальное обеспечение
	отрасли, обеспечивающие проведение досуга и отдыха	туризм, санаторно-курортные услуги
	отрасли, производящие материальные услуги	коммунально - бытовые, торговые и т. д.

На стадиях эволюционного роста рынка мировое развитие сервиса свидетельствует о том, что дешевле осуществлять программы, нацеленные на удовлетворение пожеланий постоянных клиентов, нежели искать новых. На основе специальных исследований было установлено, что сохранение прежних клиентов за счет удовлетворения динамики их спроса стоит примерно в пять раз дешевле, чем привлечение новых. Это свидетельствует о

том, что высококачественный сервис по отношению к постоянным клиентам окупается многократно. В период кризисных или динамичных преобразований сервисной практики эта закономерность несколько трансформируется, хотя и не исчезает совсем. [7, с. 82]

Итак, разработка и использование стратегий маркетинга позволяет непосредственно взаимодействовать с клиентами, чтобы выявить их потребности, узнать, что именно они ожидают получить от процесса обслуживания, и предоставить им желаемое. Кроме того, важно регулярно оценивать процесс обслуживания, что позволит оптимизировать работу предприятия с помощью сервисных стратегий.

Использованные источники:

1. Альтшулер И.Г. О стратегии, маркетинге и консалтинге. - М.: Дело, 2016. - 440с.
2. Богатко А.Н. Система управления развитием предприятия: учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 240 с.
3. Борушко Н. В. Маркетинговые коммуникации: курс лекций. - Минск: БГТУ, 2014. - 306 с.
4. Бухтерева О.С. Социология рекламы в социально-культурном сервисе и туризме : учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по спец. "Социально-культурный сервис и туризм" / О.С.Бухтерева. - М. : ИНФРА-М, 2014. - 127 с.
5. Веледенский В.Г. Сервисная деятельность. – М.: КНОРУС, 2015. – 176 С.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. - СПб: Питер, 2016. - 324с.
7. Котова О.Н., Остапенко С.П. Маркетинговые стратегии сервисных компаний в условиях современного экономического кризиса // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева. - 2014. - №5. - С. 128.
8. Мельникова Н.А. Медиапланирование: стратегическое и тактическое планирование рекламных кампаний / Н.А.Мельникова. - М.: Дашков и К, 2013. - 177 с.
9. Патласов О.Ю. Современные технологии управления в сервисе. - Омск: НОУ ВПО ОмГА, 2011. - 240 с.
10. Просветов Г.И. Маркетинговые исследования: задачи и решения: учеб.-практ. пособие / Г.И.Просветов. - М.: Альфа-Пресс, 2012. - 238 с.
11. Симонян Т.В. Маркетинг и маркетинговые коммуникации: учеб. пособие для студ. вузов / Т.В.Симонян, Т.Г.Кизилова. - Ростов н/Д: Феникс, 2013. - 212 с.
12. Соловьев Б.А. Маркетинг: учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. – М.: Инфра-М, 2014.-366с.
13. Шуклина З.Н. Современный маркетинг. - Прага:: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», Научно-издательский центр «Социосфера» , 2015. - 77с.
14. Шуклина З.Н. Формирование новых потребностей и спроса на инновации//

Сарафанов А.Д.

магистрант 2го курса

Никушина А.Н.

магистрант 1го курса

Анастасова А.С.

магистрант 1го курса

Павлова А.С.

магистрант 1го курса

Южный федеральный университет

Россия, г. Таганрог

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ МИССИИ КОМПАНИИ

Статья посвящена вопросам миссии организации и корпоративной социальной ответственности, взаимосвязи этих двух понятий. Авторами выделены особенности и основные направления КСО, как может быть достигнута миссия компании с помощью принципов КСО.

Ключевые слова: стратегический выбор компании, миссия компании, корпоративная социальная ответственность, социальная ответственность бизнеса, государство.

Sarafanov A.D.

Master student

South Federal University,

Russia, Taganrog

Nikushina A.N.,

Master student,

South Federal University,

Russia, Taganrog

Anastasova A.S.

Master student

South Federal University,

Russia, Taganrog

Pavlova A.S.,

Master student,

South Federal University,

Russia, Taganrog

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS AN INSTRUMENT FOR ACHIEVING THE COMPANY'S MISSION

The article is devoted to the organization's mission and corporate social responsibility, the relationship between these two concepts. The authors highlighted the main features and trends of CSR, as can be achieved with the help of the company's mission of CSR principles.

Keywords: the strategic choice of the company, the company's mission,

corporate social responsibility, corporate social responsibility, the state.

В современных социально-экономических условиях успешность и высокая конкурентоспособность компании зависит от правильно сделанного стратегического выбора компании, к элементам которого относятся:

- ✓ видение;
- ✓ миссия;
- ✓ стратегические цели;
- ✓ стратегические задачи;
- ✓ стратегические программы;
- ✓ ресурсы и возможности.

Также стоит отметить, что тема корпоративной социальной ответственности, или сокращенно КСО, становится всё более востребованной в бизнес сообществе. Корпоративная социальная ответственность – это концепция, которая отражает добровольное желание предприятий принимать участие в улучшении жизни общества и защите окружающей среды.

К основным причинам, побуждающим компании уделять всё больше внимания КСО, можно отнести следующие:

- ✓ глобализация и как следствие обострение конкурентной борьбы;
- ✓ усиление процессов слияния и поглощения компаний;
- ✓ возрастающая роль имиджа и репутации компании;
- ✓ рост гражданской активности.

Остановимся подробнее на миссии компании и как её можно достичь с помощью корпоративной социальной ответственности.

Разные учёные давали различные определения понятию миссия. Так, М. Мэскон, М. Альберт и Ф. Хедоури дали следующую формулировку понятия миссия: «Миссия – это основная общая цель организации – четко выраженная причина её существования».

В качестве примера реальной миссии компании, которая тесно связана с принципами КСО, можно привести миссию компании Matsushita, которую сформулировал ещё в прошлом веке Коносукэ Мацусита: «Миссия промышленного предприятия должна состоять в преодолении бедности, в избавлении от страданий общества в целом, в том, чтобы сделать людей богатыми».

КСО должна учитывать интересы и способствовать повышению качества жизни основных заинтересованных лиц компании, к которым относятся сотрудники, инвесторы, акционеры, деловые партнеры, потребители, органы государственной власти, общество в целом. Учет Боязней, ожиданий и интересов основных заинтересованных сторон компании позволяет вырабатывать эффективные операционные решения, которые позволят достигнуть главной цели компании.

Стоит отметить, что мнение сотрудников относительно того, что должна делать компания в рамках КСО, является ценным источником информации, благодаря которому можно определить основные направления КСО.

Если одним из направлений КСО будет социальная защита и поддержка сотрудников компании, соблюдение баланса между обязанностями и личными интересами, дополнительные возможности обучения и развития, это будет повышать мотивацию сотрудников, и как следствие, помогать в достижении долгосрочных стратегических целей организации, её миссии.

Большое влияние на эффективность бизнеса и достижение миссии организации в настоящее время оказывает имидж и репутация компании. Повышать имидж и укреплять репутацию можно с помощью принципов КСО, которые направлены на охрану окружающей среды.

Данные принципы помогут получить поддержку в лице общественных организаций, занимающихся охраной природных ресурсов, органов власти, заработать лояльность клиентов.

Добросовестное ведение бизнеса позволит наладить долгосрочные отношения с контрагентами. Продвижение принципов КСО в бизнес сообществе, соблюдение принципов добросовестной конкурентной борьбы выступают эффективными инструментами в достижении миссии организации.

Не стоит забывать о таком эффективном направлении КСО как благотворительность и волонтерство. Поддержка социально значимых проектов, привлечение сотрудников компании в волонтерских программах, формирование благоприятной социальной среды и высокого уровня корпоративной культуры формируют положительный образ компании в глазах общественности. Это оказывает рост нематериальных активов, усиливает бренд.

Если обратиться к западному опыту ведения бизнеса, надо сказать, что при определении инвестиционной привлекательности компании, ряд инвесторов учитывает работу предприятия в области КСО. Поскольку таким образом можно оценить порядочность руководства компании в вопросах финансирования, ответственности перед деловыми партнерами и клиентами.

Исследования западных ученых последних лет показывают, что соискатели при прочих равных условиях выберут компанию с развитой системой КСО, тем самым происходит повышение лояльности со стороны персонала и возрастают шансы на достижение миссии компании с наибольшей эффективностью.

Необходимость повышения социальной ответственности бизнеса отмечается на всех уровнях государственной власти. На наш взгляд, корпоративная социальная ответственность может рассматриваться как эффективный инструмент достижения миссии компании.

Корпоративная социальная ответственность способствует социальному, экономическому, экологическому развитию не только компании, но и общества в целом. Использование принципов КСО позволит достичь коммерческий успех, не пренебрегая этическими нормами по отношению ко всем заинтересованным сторонам.

Использованные источники:

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: Учеб. Пособие. – М.: ТТИ

ЮФУ, 2010. – 122с.

2. Кузнецова Н.В., Маслова Е.В. Модели корпоративной социальной ответственности // Вестник Томского государственного университета, 2013.

3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Учебник/ М.Х. Мескон, М. Альберт, пер. с англ. – М.: Вильямс, 2015. – 672 с.

Сергеенкова Е.А.

студент 2 курса

факультет «Финансово-экономический»

Шуклина З.Н., д.э.н.

научный руководитель, профессор

Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского

Россия, г. Брянск

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ

В статье анализируется влияние основных факторов на лояльность клиентов, сравниваются программы повышения лояльности потребителей, предлагаются способы привлечения и удержания клиента с помощью инновационных приемов в рекламе.

Ключевые слова: лояльность потребителей, программа поощрения покупателей, управление лояльностью потребителя, факторы повышения лояльности, инновации.

The article analyzes the main factors influencing on customer loyalty, compares the loyalty programs of consumers, suggests ways to attract and retain the client by using innovative techniques in advertising.

Keywords: customer loyalty, customer loyalty program, customer loyalty management, factors increasing loyalty, innovation.

В рыночной экономике маркетинг приобретает особое значение, являясь концепцией, стратегией и инструментом конкурентной борьбы и эффективного функционирования предприятия в целом. Основатель теории маркетинга Филип Котлер утверждает, что маркетинг – вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. [2] Более широкое понятие маркетинга даёт профессор Шуклина З.Н., подчеркивая, что маркетинг – это ёмкое, широкое, рыночное, многофункциональное понятие, включающее доктрину и философию бизнеса, этику делового общения, методологию управления рыночным поведением, особую деятельность по поиску и удовлетворению потребностей покупателей или клиентов. [7] Руководитель Института финансового планирования Гусев А. отмечает, что цель маркетинга - повышение качества услуг и товаров, улучшение условий их приобретения, что в свою очередь приведет к повышению уровня жизни в стране, повышению качества жизни. [17] Все эти определения подчеркивают важность и комплексность маркетинга.

Одним из главных принципов организации маркетинговой деятельности предприятия является ориентация на потребителя. Действительно, успех

любого бизнеса или фирмы зависит от покупательской лояльности. При определении лояльности мы сравнили мнения ученых и практиков. Опираясь на понимание лояльности как верности, приверженности, в общем смысле ученые подчеркивают смысл лояльности как «корректность, благожелательное отношение к кому-либо или чему-либо». Начальник управления маркетинга МТС-Банка Кутьин В. выделяет в лояльности многомерность, важность учитывать комплекс факторов. [17] Лояльность покупателей – это когда клиенту по разным причинам нравится именно этот магазин, торговая точка, когда покупатель любит осуществлять покупки только в выбранном магазине, и он раз за разом приходит за покупками только сюда. Под лояльностью имеют в виду и наличие доверия покупателя к магазину, к бренду или фирме. Притом, клиент или покупатель, преданный магазину, не ищет и не добывает дополнительную информацию о товарах, их свойствах, он просто идет в «свой» привычный магазин и покупает. Так как он именно знает, доверяет магазину, убежден, что товар, приобретаемый в этом магазине соответствует всем его ожиданиям и требованиям. [14] Райхельд Фред считает, что лояльность клиента прямо связана с их готовностью рекомендовать конкретную продукцию компании своим знакомым. [5] В таблице 1 мы представили мнения ученых и практиков о лояльности.

Таблица 1- Сравнение мнений ученых и практиков о значении лояльности клиентов

Ученые	Определение лояльности	Отличительные черты
Д.А. Аакер	мера приверженности потребителя бренду	Лояльность является ключевым фактором в создании капитала
М. Стоун	готовность потребителя взять на себя определенные обязательства перед вашей компанией взамен на удовлетворение вами его потребностей	Подчеркивается эмоциональная и поведенческая составляющая
Б. Райс	лояльность бренду как устойчивая поведенческая реакция в отношении определенного бренда, возникшая в результате психологического процесса оценки	значение оценки рациональной составляющей лояльности покупателей
А.Г. Андреев	Решение о регулярном потреблении того или иного бренда (осознанное или неосознанное), выражающееся через внимание или поведение	Лояльность как поведенческий факт
М.А. Добровидова	положительное отношение потребителей ко всему, что касается деятельности организации, ее продуктов и услуг, персонала, имиджа, торговых марок, логотипа	Лояльность как доброжелательное отношение

На основе сравнения мнений ученых и практиков о значении лояльности клиентов мы выявили три главные её компонента:

1. поведенческий,

1. эмоциональный,
2. рациональный.

Каждый из этих компонентов оказывает значительное влияние на формирование покупательской лояльности. Профессор философии Гарвардского университета Дж. Ройс предлагает иерархию видов лояльности, включая:

- нижний уровень — лояльность к отдельным людям,
- средний — лояльность к группам людей,
- верхний — лояльность к определенным моральным ценностям и принципам. [16]

Дж. Ройс считает, что лояльность покупателей для предпринимателя имеет принципиальное значение в том, что, во-первых, постоянные покупатели практически не находятся под влиянием конъюнктуры рынка: покупатель все равно вернется в «свой» магазин, что бы не случилось. Во-вторых, лояльные клиенты – это очень эффективный и качественный рекламный канал: лояльный покупатель прорекламирует и посоветует «самый лучший магазин» всем своим близким, друзьям, знакомым. [16]

Для того, чтобы понять изменение лояльности, мы предприняли попытку выделить факторы формирования лояльности клиентов.

Таблица 2 – Факторы влияния на формирование лояльности клиентов

Фактор	Сущность	Пример
организационный	Выстраивание связей и структур по созданию имиджа организации и налаживанию связей с клиентами	совершенствование навыков персонала, имидж и репутация фирмы, CRM
экономический	на покупательную способность потребителей и структуру потребления влияет цена, качество, бренд и ассортимент товаров, платежеспособности клиентов	С ростом доходов повышается платежеспособность и активность клиентов
эмоциональный	Удовлетворение от получаемой услуги, возникающие чувства и эмоции	Доброжелательное отношение к клиенту вызывает приятные эмоции
маркетинговый	влияние внешней среды, рынка сбыта и самого предприятия-продавца, коммуникаций, рекламы, пр	Использование различных акций, распродаж, сезонных предложений, скидок
информационный	Доступность и достоверность информации клиента о предстоящих мероприятиях, о жизни компании	Предоставление полной информации, чем больше клиент информирован, тем больше он воспользуется услугами и принесёт прибыль
правовой	Законы и постановления, регулирующие деятельность отрасли и предприятия, защита от недобросовестной рекламы, защита	Заключение договоров о долгосрочном сотрудничестве, выполнение всех условий, заявленных в

	прав потребителей	договоре.
--	-------------------	-----------

Эти факторы можно детализировать и применять предпринимателям и бизнесменам, стремящимся к повышению лояльности клиентов, для того чтобы усилить эффективность своей работы и увеличить прибыль. Существует ряд инструментов, используя которые предприниматель сможет повысить преданность покупателей к фирме, своему магазину, торговой точке. Одним из самых лучших инструментов роста лояльности является – повышение качества и количества услуг, которыми пользуется клиент, т. е. расширение ассортимента качественной продукции. И чем больше компания предоставляет услуг, которыми пользуется клиент, тем риск его потери для компании минимален. [12] Тётушкин В. А считает, что главные цели маркетинга могут быть достигнуты только тогда, когда на рынке будет предлагаться продукция и услуги соответствующего качества. Качество – это способность удовлетворить или превзойти ожидания клиента, это однородность предоставляемых услуг в соответствии с ожидаемыми стандартами. [6] В сфере услуг качество является неотъемлемым элементом самой услуги, включающей надежность, предупредительность, доверительность, доступность, коммуникативность и внимательное отношение. В международном стандарте ИСО 8402-94 принят термин «качество обслуживания», которое рассматривается как совокупность характеристик процесса и условий обслуживания, обеспечивающих удовлетворение установленных или предполагаемых потребностей потребителя. Успешная деятельность фирмы, в формулировке Международной организации по стандартизации, обеспечивается реализацией товаров или оказанием услуг, которые:

1. соответствуют применяемым стандартам и техническим условиям,
2. отвечают запросам общества,
3. отвечают чётко определённым потребностям, области применения или назначению,
4. удовлетворяют ожиданиям потребителей,
5. предлагаются потребителю по конкурентоспособным ценам,
6. являются экономически выгодными.

Продукт может считаться качественным, если удовлетворяет все потребности покупателя в соотношении с его ценностью для этого покупателя, а если нет, то клиент сменит поставщика услуг, что стало возможным благодаря жёсткой конкуренции на рынке услуг. Проверка качества сервиса осуществляется при каждом контакте с посетителем. К примеру, если обслуживающий персонал не может ответить на простые

вопросы, занимается посторонними делами во время работы и имеет скучный вид, то клиент трижды подумает перед тем, как вернётся в эту фирму или организацию. [3]

Для успешной разработки маркетинговых стратегий в сфере активизации лояльности мы хотим подчеркнуть важность инноваций. Инновация есть введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях. [4] Главным признаком инновации является новизна используемого метода маркетинга, продукта, услуги для данного предприятия. В настоящее время многие известные производители используют инновационные технологии в своей деятельности.

К инновационным продуктам, которые используются предприятиями воздействия на клиентов можно отнести: видеорекламу, неубираемую рекламу на телефонах и компьютерах, различные инновации в интернет-рекламе, трансляцию рекламы в местах скопления людей, трехмерное изображение с возможностью выхода картинки за пределы экрана, технологию интерактивного взаимодействия. [4]

Как отмечает Самохин М.Ю., руководитель аналитической группы AD Wiser, на этапе быстрого роста рынка выгодны разовые рекламные акции, понижение цены, так как любого человека привлекают подобные мероприятия, и он пользуется предложенной услугой или покупает данный товар. [15] Снижение цены может принимать форму понижения тарифов, применения бонусных понижающих коэффициентов и «неприменения» каких-то повышающих. Бывает и так, что конкретной организации выгоднее выпустить новый дешёвый продукт, чем снизить цену на старый. [18]

В маркетинговых исследованиях покупательской лояльности отмечается, что существует как минимум 10 способов повышения покупательской лояльности. Эти способы, предложенные специалистами школы персонального брендинга, мы объединили в таблице 3.

Таблица 3 – Основные 10 способов повышения покупательской лояльности

Способ	Сущность
Различные бонусные программы	Начисление бонусов за совершенные покупки
Подарочные карты и сертификаты	Предоставление карты на пользование определенным видом услуг бесплатно или со скидкой в течение какого-то времени. Подарочные карты на определенную сумму.
Розыгрыши призов	Розыгрыши всегда привлекают людей, так как это приятное событие для клиентов
Накопительные дисконтные программы	Скидка больше, чем больше покупок совершил клиент
Сезонные распродажи	То есть распродажа будет проводиться в определённый период времени
Специальные предложения и	Проведение акции на конкретные услуги, которая будет

акции	действовать в течение определённого времени
Пригласительные акции	Смысл этих акций заключается в том, чтобы как можно больше завлечь клиентов. К примеру, «первая тренировка бесплатно». «Приведи друга – получи скидку».
Льготы	Предоставляются для определённого круга клиентов. например учащиеся, пенсионеры.
Подарок	Предоставление клиентам подарков, пусть это будет хоть и открытка или электронный журнал, у него останется хорошее впечатление о вашей компании
Использование идеи «членства», «клуба».	Предоставление услуг только клиентам, находящимся в этом клубе.

Как считает Залеская Е., в качестве привилегий для членов клуба можно привести особые пакеты услуг, особые формы оплаты, дополнительные услуги, которые недоступны другим клиентам и т.д. Следует информировать клиентов о программах лояльности, иначе положительных результатов не достичь. [19] Однако большая часть программ увеличения покупательской лояльности не даёт ожидаемого эффекта, фактически только 10% клиентов на 100% лояльны компании. [9] Клиент может терпеть или сохранять лояльность к бренду год-два, а потом нужно придумывать что-то новое, уверен научный руководитель Института финансового планирования Гусев А. [17] Поэтому, чтобы сохранить покупательскую лояльность, рекомендуется постоянно работать над брендом, учитывать мнения клиентов, организовать коммуникации и обмен информацией.

Лояльность очень сложно измерить, но, решив эту задачу, можно управлять ею. В книге «Клиенты на всю жизнь» Карла Сьюэлла- успешного бизнесмена и владельца автодилерских компаний США- была посчитана стоимость одного клиента. Лояльный автосалону клиент в течение своей жизни заплатит 332 000 долларов. [1] Видимо, для каждой фирмы важно не только сохранять клиентскую базу, но выстраивать так клиентские отношения, чтобы контакты не прерываться в течение всей жизни и охватывали связи с родственниками, знакомыми и со всеми друзьями.

Д. Аакер предлагает несколько способов измерения лояльности, обращая внимание на следующие:

- наблюдение за моделями покупательского поведения;
- учет затрат на переключение;
- удовлетворение;
- хорошее отношение к бренду;
- приверженность. [13]

В публикациях часто отмечается, что привлечь нового клиента дороже, нежели удержать старого. Так как постоянный клиент часто тратит средств больше, чем только что пришедший. Приблизительно, привлечение нового клиента оценивается в сумму, превышающую стоимость удержания в 7 раз. При этом денег лояльный клиент может принести на 60-70% больше, чем вновь приобретённый покупатель. [12]

Мы обратили внимание на то, что блог по электронной коммерции предлагает примеры успешных программ, повышающих лояльность клиентов, работающие по-разному, но дающие отличный результат. Эти примеры программ представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Применение успешных программ для увеличения лояльности [9]

Название программы	Как работает	Секрет успеха
Amazon Prime	Предоставляет участникам право получать интернет-заказы в течение 2-х бесплатно. Ускоренная доставка предоставляется за меньшую стоимость, чем для тех, кто в программе не состоит.	Стоимость привилегий составляет 99\$ в год, именно это и делает успех. человек хочет извлечь максимум из своих вложений, тем самым он тратит больше и покупает даже то, что ему вовсе не нужно, главная цель - окупить вложения.
Common Threads Initiative	Покупатели могут сбывать свою одежду марки Patagonia друг другу. С учётом качества и долговечности изделий бренда, программа полезна и имеет смысл.	Программа побуждает человека бережно относиться к окружающей среде и позволяет клиенту стать причастным к данному бренду, тем самым обращается к жизненным ценностям
Boloco Card	Предоставляет выдачу карточки участнику. Карта предъявляется при каждой покупке, а потраченные деньги зачисляются на неё.	Человек покупает, а деньги, за которые был приобретён товар, перечисляются на карту. И как только накапливается 50\$-можно выбрать что угодно.
Virgin Atlantic Flying Club	Существует 3 уровня: 1. Club Red- возможность зарабатывать мили и получать скидки на аренду машин, постой в гостиницах при аэропортах, парковки. 2. Club Silver привилегий становится больше: миль на 50% больше, приоритет при посадке и регистрация на рейс без очереди. 3. Club Gold предоставляются исключительные условия ожидания рейс в лаунжах со специальными напитками и массажем.	Программа стимулирует клиента к росту, увеличивая спрос на услуги данной компании и повышает уровень прибыли
American Express Plenti Program	Собирание бонусов и очков, которые заработаны в программах различных ритейлеров, на одну общую карту. Поэтому тратить заработанное можно на кассах всех партнёров программы Plenti.	Широта и гибкость выбора благодаря количеству партнёров.
Yummy Rummy Sweepstakes	Предоставление шанса сыграть в игру после каждого третьего заказа.	Выиграть здесь реально. Как известно, многие люди любят играть и получают от этого

		удовольствие. Клиент данной программы ничем не рискует.
--	--	---

Предложенные программы повышения лояльности считаются успешными, но это не значит то, что их использование приведёт быстро к успеху и возрастанию прибыли. Их можно брать за основу, составляя свою программу, нацеленную на клиента.

Так же в качестве ещё одного результативного примера в сфере сервиса можно предложить гостиничную программу для постоянных клиентов, появившуюся в 1980-е годы. Это программа компании Marriott's Club Marquis, поощряющая клиентов за пользование теми или иными услугами данной сети. В компании трудится примерно 127 тысяч человек, каждый десятый из которых работает в этой сети свыше 20 лет. Больше 4 тысяч отелей Marriott International под 18 брендами обслуживают клиентов более чем в 80 странах мира, и ежегодно это число возрастает в среднем двумя сотнями новых гостиниц, оборот более 12 миллиардов долларов [11]. Секрет успеха корпорации заключается в том, что она сотрудничает со многими фирмами, что даёт возможность разнообразить перечень услуг и предоставить большой выбор своему клиенту.

Залесская Е. пишет в своей статье, что хорошо составленная программа лояльности содержит как массовые элементы (скидки для всех клиентов), так и более персонализированные элементы – обращения к конкретным клиентам (поздравления с Днем Рождения и т.д.) и сегментам клиентов (акции для женщин, студентов и т.д.). Можно рекомендовать в этом случае использование CRM, модели взаимодействия, основанная на постулате, что центром всей философии бизнеса является клиент, а главными направлениями деятельности компании являются меры по обеспечению эффективного маркетинга, продаж и обслуживания клиентов. Поддержка этих бизнес-целей включает сбор, хранение и анализ информации о потребителях, поставщиках, партнёрах, а также о внутренних процессах компании.

Таким образом, лояльность клиентов находится под влиянием многих факторов, в составе которых маркетинговые факторы оказывают прямое и сильное влияние, в составе мер повышения лояльности мы выделяем и программы лояльности, существующий уровень лояльности потребителя, риски, которые несет компания при использовании программ. При формировании лояльности важны эмоции, которые отражают уровень потребительской удовлетворенности, при этом не исключается рациональная лояльность.

Использованные источники:

1. Клиенты на всю жизнь / Карл Сьюэлл, Пол Браун; пер. с англ. М. Иванова и М. Фербера. – 7-е изд.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер» ; Москва; 2013.- 180 с.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс. – 5-е европейское издание. – М.: ИД Вильямс, 2014.-342с.

3. Маркетинг в сфере сервиса. Учебник для бакалавров по направлению подготовки 100100.62 «Сервис» всех форм обучения. – СПб.: Астерион, 2014. – 439 с
4. Маркетинг инноваций: учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. Н. Н. Молчанова. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 528 с. — Серия: Бакалавр. Академический курс
5. Райхельд Фред, Марки Роб, Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь, – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 352 с.
6. Тётушкин, В. А. Маркетинг и качество в сервисе : учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению 43.03.01 (100100.62) «Сервис» / В. А. Тётушкин. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 128 с.
7. Шуклина З. Н. Современный маркетинг: краткий лекционный курс. – Прага: Vedecko vydavatelske centrum «Sociosfera-CZ», 2015. – 77 с.
8. Шуклина З.Н. Формирование новых потребностей и спроса на инновации// РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция, 2015, №2, с. 82-88
9. 10 Способов повысить лояльность клиентов. [Электронный ресурс]. URL: <http://uloyaltyclub.ru/article2.html> (дата обращения 07.10.2016).
10. LPGenerator технологии привлечения клиентов. [Электронный ресурс]. URL: <http://lpgenerator.ru> (дата обращения 01.10.2016)
11. Гостиницы Marriott International. [Электронный ресурс]. URL: <http://wchains.com/hotels/Marriott.html> (дата обращения 05.10.2016)
12. Дневник Маркетолога. Пять наиболее популярных ошибок в маркетинге. [Электронный ресурс]. URL: <http://blogmarketologa.ru/> (дата обращения 02.10.2016)
13. Исследование лояльности клиентов – современные методики. [Электронный ресурс]. URL: <https://4brain.ru> (дата обращения 01.10.2016)
14. Как повысить лояльность покупателей: факторы успеха. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.business.ru> (дата обращения 05.10.2016)
15. Лояльность клиентов. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pro-buisness.ru/> (дата обращения 01.10.2016)
16. Лояльность потребителей. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.loyalty.info/> (дата обращения 01.10.2016)
17. Новости 09.11.2012 Цена лояльности. [Электронный ресурс]. URL: <http://bankir.ru/> (дата обращения 07.10.2016).
18. Тайные приёмы магазинов, или почему покупатели безнадёжны в математике. [Электронный ресурс]. URL: <https://lifehacker.ru> (дата обращения 05.10.2016)
19. Удержание клиентов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.shopolog.ru/>

Тарута Л.А.
преподаватель
ГАПОУ ТО «Ишимский многопрофильный техникум»
Россия, г. Ишим

СОЧЕТАНИЕ ИКТ-ТЕХНОЛОГИИ И ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ОБЩИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИИ НА УРОКАХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО И ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЦИКЛА

В условиях вхождения России в мировое образовательное пространство основными приоритетами внедрения новых федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования становится развитие системы его модернизации и повышение качества образования. Поэтому возникла необходимость подготовки профессионально компетентных, социально активных и конкурентоспособных специалистов, способных к адекватному профессиональному самоопределению и саморазвитию, готовых обеспечить обществу устойчивое, безопасное и успешное развитие. Подготовка такого специалиста в системе среднего профессионального образования может быть обеспечена последовательным формированием общих и профессиональных компетенции в контексте достижения профессионального, социального и личного успеха студента. Все это происходит в условиях глобализации и информатизации всех сфер жизнедеятельности, в том числе и сферы образования, где приоритет в подготовке компетентных специалистов отдается инновационным обучающим технологиям, направленным на развитие личности.

В результате педагог должен вносить в учебный процесс все новые и новые методы подачи информации: за короткий промежуток времени научить обучающихся осваивать, преобразовывать и использовать в практической деятельности огромные массивы информации; организовать процесс обучения так, чтобы обучающиеся активно, с интересом и увлечением работали на уроке, видели плоды своего труда и могли их оценить.

Одним из необходимых условий модернизации системы образования является интеграция в образовательный процесс информационно-коммуникационных технологий и технологии личностно-ориентированного обучения.

Одна из ведущих поведенческих характеристик педагога в условиях личностно - ориентированного взаимодействия — гибкость (пластичность, мобильность), то есть способность легко отказываться от несоответствующих ситуации и задаче способов поведения, приёмов мышления, средств деятельности и вырабатывать, принимать новые оригинальные подходы к разрешению проблемных ситуаций при неизменных принципах и нравственных основаниях педагогической деятельности. Общий принцип организации такого обучения — развитие самостоятельности, формирование мышления. Термин “критическое мышление” известен ещё из работ

известных психологов Ж. Плаже, Л.С. Выгодского [1].

Под критическим мышлением в современной педагогике понимается «совокупность умений. Навыков и качеств мыслительной деятельности, обуславливающих высокую степень формирования исследовательской культуры студентов и преподавателей» [2].

Особенностью данной педагогической технологии является то, что обучающийся в процессе обучения сам конструирует этот процесс, исходя из реальных и конкретных целей, сам отслеживает направления своего развития, определяет конечный результат. С другой стороны, использование данной технологии ориентировано на развитие навыков вдумчивой работы с информацией. Образовательная технология развития критического мышления – система учебных стратегий, методов и приемов, направленных на развитие критического мышления обучающихся.

Преимущества использования информационно-коммуникационных технологий в образовательном процессе велики. Перечислим некоторые из них: индивидуализация обучения, интенсификация внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся, рост объема выполненных на уроке заданий; применение компьютерных тестов и модулей ФЦИОР; расширение информационных потоков при использовании Internet; повышение мотивации и познавательной активности обучающихся за счет разнообразия форм работы. [3].

На портале Федерального центра информационно-образовательных ресурсов (ФЦИОР) представлена коллекция электронных образовательных ресурсов, созданных на базе открытых модульных систем (ФЦИОР <http://www.fcior.edu.ru>) дающих возможность формировать способность использовать ИКТ в профессиональной деятельности, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценивать и корректировать собственную деятельность. Проведение учебных занятий в ССУЗ с использованием ИКТ и интерактивной доски заменяет традиционные пособия мультимедийными. Т.о. создаются условия для развития общих и профессиональных компетенции и развития компонентов критического мышления.

Эффективно использовать данную технологию как на вводных уроках по изучению нового материала, так и на уроках закрепления и обобщения знаний. Причем, данная технология, хорошо сочетается с другими технологиями, особенно с информационно-коммуникационными. Например, при изучении микробиологических процессов на стадии «осмысление» используется показ видеофрагментов, использование из образовательных электронных ресурсов - информационных текстов, на стадии «рефлексия» - модулей ФЦИОР контролирующего характера. Проанализировав работу в данной технологии были выделены эффективные методические приемы.

- Кластеры (блоки идей) или “грозди” – это графический способ организации учебного материала. Например, при изучении темы «Морфология микроорганизмов» предлагаю обучающимся предположить, по

каким направлениям мы будем изучать эти тему. Прием “тонких” и “толстых” вопросов эффективен при организации взаимопроса. В начале урока обучающимся предлагается задать своему соседу три “тонких” и три “толстых” вопроса по изученной теме.

- Прием «маркировочная таблица» может использоваться на всех трех стадиях урока.

- Стратегия «инсерт» (значки по ходу чтения) - прием системной разметки текста для эффективного чтения и размышления. Особенно при изучении нормативно-правовых документов по санитарии и гигиене.

- Прием «синквейн» – пятистишие, на этой фазе урока позволяет систематизировать полученную на уроке информацию. Например, предлагается обучающимся описать суть таких понятии, как гигиена, физиология, микроорганизмы и др.

- Прием «Ромашка Блума», «Шесть шляп критического мышления» развивают компоненты критического мышления: гибкость, настойчивость [4].

Таким образом, сочетание этих технологии позволяет обеспечить формирование способностей организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения; нести ответственность за свою деятельность; осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач; работать в команде.

Развивая мышление обучаемых, вовлекая их в решение проблем, расширяя и углубляя знания и одновременно развивая практические навыки и умение мыслить, размышлять, осмысливать свои действия, мы сможем быть уверены в эффективной работе по формированию и развитию как общих, так и профессиональных компетенций наших обучающихся.

Для оценки уровня сформированности компетенций используются: наблюдение, тестирование, оценка деятельности обучающихся на практических и лабораторных занятиях, анализ выполнения работ на учебной и производственной практике.

Использование активных форм проведения занятий и современных методов обучения для формирования общих и профессиональных компетенций обучающихся позволяет создать соответствующую образовательную среду, необходимую для реализации требований ФГОС СПО и работодателей.

Будущие выпускники смогут легко адаптироваться в меняющихся жизненных ситуациях, самостоятельно приобретать необходимые знания, умело применять их на практике; критически мыслить; грамотно работать с информацией; быть коммуникабельными, уметь работать сообща, анализировать рабочую ситуацию, осуществлять контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии.

Т.о. инновационные подходы способствуют: формированию познавательных и профессиональных мотивов и интересов будущих специалистов; воспитанию системности, гибкости, стратегичности и

критичности мышления; развитию ответственного отношения к решению учебных и профессиональных проблем. Целостность и многомерность новейших образовательных технологий формируют информационную культуру и компетентность будущих специалистов, создают потенциальную возможность эффективной адаптации к требованиям рынка труда, общества и себя лично.

Использованные источники:

1. Заир-Бек С. Развитие критического мышления через чтение и письмо: стадии и методы, приемы // Директор школы. 2005, №4, С. 66-72.
2. Иванова Н.В. Развитие представлений о среде в педагогической науке/Н.В.Иванова, М.А. Виноградова//Вестник ЧГУ. Научный журнал.- 2011.-№4.- Том 3.-с.150-154.
3. Киселев Г.М. и др. Информационные технологии в педагогическом образовании: Учебник. – М.: Дашков и К°, 2012
4. Муштавинская И.В., Трофимчук Г.А. Технология развития критического мышления: Методическое пособие.– СПб: ИРО “Смена”, 2004.
5. Сальникова Т.П. Педагогические технологии: Учебное пособие. - М.:ТЦ Сфера, 2005.
6. <http://www.kmspb.narod.ru./posobie/priem.htm> Приемы технологии РКМ.

Телешова Л.В.

аспирант

Байкальский государственный университет

Россия, г. Иркутск

ПРИЗНАКИ СЕРИЙНОСТИ ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПРИ ВЫДВИЖЕНИИ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИХ ВЕРСИЙ ПО ДЕЛАМ О СЕРИЙНЫХ УБИЙСТВАХ

Аннотация: *Статья посвящена особенностям выдвижения криминалистической версии по делам о серийных убийствах. Автор, основываясь на описании некоторых элементов криминалистической характеристики серийных убийств, предпринимает попытку сформулировать отличительные признаки серийности. Рассмотрены особенности таких элементов криминалистической характеристики как личность серийного убийцы, обстановка места происшествия, способ убийства и личность жертвы серийного убийства.*

Annotation: *The article address to the features of forensic version's formulation about the serial murders. The author, based in description of some elements of kriminalistics characteristic of serial murders, attempts to formulate the specific signs of seriation. The elements as the identity of serial murderer, crime scene, the method of murder and the identity of victim of serial murder, are covered in this article.*

Ключевые слова: *серийное убийство, признаки серийности, криминалистическая версия, личность убийцы, акцентуация характера, способ совершения убийства.*

Keywords: serial murder, signs of seriation, forensic version, identity of murderer, the accentuation of character, method of murder.

Выдвижение криминалистических версий при расследовании преступлений является определением первоначального вектора дальнейшей организации работы правоохранительных органов.

Дефиниция криминалистической версии является одной из устоявшихся в науке криминалистике, поэтому в настоящее время криминалистическую версию можно определить как выдвинутое определенным субъектом предположение, объясняющее расследуемое событие или его отдельные факты, имеющие под собой основание и значение для расследования и служащее целям установления истины [2, с. 269]. Процесс построения криминалистической версии носит познавательный и ретроспективный характер. Иными словами, выстроить криминалистическую версию – сконструировать «мост» от известного к неизвестному. Те факты и обстоятельства, которые известны субъекту служат строительным материалом, дополняясь доводами и предположениями указанного субъекта, того, кто выдвигает версию. Ретроспективный характер говорит о том, что при построении криминалистической версии, события реконструируются, восстанавливается последовательность событий и действия преступника и жертвы, на основании тех данных, которые имеются в настоящем.

При обнаружении трупа человека выдвигаются следующие общие криминалистические версии: смерть по естественным причинам, несчастный случай, совершено самоубийство, совершено убийство. Таким образом, на первоначальном этапе, мы имеем четыре версии произошедшего, проводя последующую работу на месте преступления: осмотр места происшествия, сбор свидетельских показаний, экспертизы и так далее – количество версий сокращается, какие-то из них исключаются, какие-то подтверждаются. Субъект продвигается от знания вероятного к знанию достоверному в процессе сбора доказательственной базы.

Но как быть в ситуации, когда возможно выдвижение криминалистической версии не о простом убийстве, а о серийном? С какими сложностями мы сталкиваемся:

- работа нескольких следственно-оперативных групп по разным эпизодам;
- мобильность серийного убийцы, как следствие отнесение преступления к разным юрисдикциям;
- отсутствие явных признаков серийного убийства;
- изменение преступного почерка;
- неочевидность мотивов преступления;
- имитация несчастных случаев, самоубийств;
- период эмоционального остывания серийного убийцы может составлять несколько месяцев, годы;
- отсутствие работы с нераскрытыми делами об убийствах,

изнасилованиях, покушениях на убийство, изнасилование.

Для того чтобы выдвинуть версию о возможном совершении убийства, являющегося частью серии, необходимо выделить определенные признаки серийных убийств, имеющих значение не только в теоретическом аспекте, но и непосредственно при осмотре места происшествия и трупа. Хотелось бы отметить, что выделенные признаки не являются бесспорными индикаторами серийности убийств, но повышают вероятность подтверждения выдвинутой версии. Исходя из определения понятия, приведенного автором ранее в статье «Особенности определения понятия «серийное убийство» и место данной категории в системе уголовного права Российской Федерации» о серийности приходится говорить после совершения второго убийства из серии. Серия убийств может завершиться на втором убийстве, а может продолжаться еще долгое время, и чем раньше будет возможно обнаружить признаки серийности, тем эффективнее будет проведена работа правоохранительных органов (объединение дел в одно производство, создание специальной следственно-оперативной группы, привлечение экспертов) и тем быстрее получится задержать преступника.

Все особенности, позволяющие выдвинуть версию о серийном убийстве, вкраплены в каждый элемент криминалистической характеристики данного вида преступлений. Криминалистическая характеристика простого убийства значительно отличается от криминалистической характеристики серийного убийства. Это различие может характеризоваться разным количеством элементов, но один из элементов, всегда будет отличным при описании серийного убийства – это портрет личности преступника – с него и начнем.

Как могут нам помочь особенности личности преступника при выдвижении версии о серийном убийстве. Для дальнейшей работы с этим элементом криминалистической характеристики убийства видится целесообразным провести некоторую классификацию серийных убийц, которая впоследствии, поможет нам понять механизм отражения особенностей личности в определенных признаках серийных убийств.

Таблица 1

Классификация серийных убийств по критерию психического здоровья

Психически здоровые имеющие акцентуации характера, не выходящие за рамки сохранения психического здоровья	Страдающие психическими расстройствами	
	состоящие на учете в психоневрологическом диспансере	не состоящие на учете в психоневрологическом диспансере
дезорганизованный асоциальный тип		
организованный несоциальный тип		

В юриспруденции понятие «психическое расстройство» раскрыто в ст. 21 Уголовного Кодекса Российской Федерации, под ним понимается хроническое психическое расстройство, временное психическое расстройство, слабоумие либо иное болезненное состояние психики [1].

Акцентуация характера – находящаяся в пределах клинической нормы особенность характера, при которой отдельные его черты чрезмерно усилены, вследствие чего обнаруживается избирательная уязвимость в отношении одних психогенных воздействий при сохранении хорошей устойчивости к другим. Акцентуации не являются психическими расстройствами, но по ряду своих свойств схожи с расстройствами личности, что позволяет делать предположения о наличии между ними связи [3, с. 288].

Дезорганизованный асоциальный тип преступника – убийцы обычно с наличием тяжелого психического заболевания или умственно отсталые. Специально не выслеживают свои жертвы, не «работают» с ними (не обольщают), убивают «первого встречного». Не стараются скрыть улики и труп. Социально дезадаптированы, как правило, безработные или занимающиеся трудом, не требующим высокой квалификации и общения с людьми [4, с. 11-12].

Организованный несоциальный тип – серийные убийцы, у которых есть четкий план действий по выслеживанию и убийству жертвы. Если план даёт осечку, они способны отложить его выполнение, то есть – держать свои желания под контролем. Стараются скрыть все улики, которые могут привести к их поимке. Носят «маску нормальности», имеют нормальный или даже выше среднего интеллект, относительно хорошо адаптированы в социуме, но имеют глубокие расстройства личности [4, с. 10-11].

Каждый тип личности серийного убийцы обладает определенными особенностями поведения, что, несомненно, отражается и на месте совершения преступления или на месте обнаружения трупа. Нельзя утверждать однозначно, что серийные убийства совершаются только психически нездоровыми людьми, это не подтверждается ни теорией, ни практикой. Наличие психического расстройства также не исключает вменяемость. Речь идет о том, что особенности поведения каждой из выделенных групп преступников так или иначе имеют свое отражение при выборе способа убийства, типа жертвы, орудия убийства, попытках сокрытия или демонстрации трупа или частей трупа, постмортальной манипуляций, а также обстановке на месте преступления или месте обнаружения трупа. Так, если речь идет о психических расстройствах, это может быть выражено в крайней жестокости при совершении убийства, извращенной форме действий с трупом или частями тела трупа, большом количестве ранений на теле жертвы, каннибализме, некрофилии, вампиризме и так далее. Об акцентуациях характера может рассказать место преступления: нехарактерный порядок для места совершения насильственного убийства может говорить о крайней педантичности преступника, об этом же говорит и навязчивая повторяемость отдельных элементов обстановки на месте убийств. Здесь речь может идти также и о ритуализации окружающей обстановки.

Дезорганизованный асоциальный тип убийцы имеет свои особенности поведения, чаще всего убийство выражается как импульсивный порыв к

преступному действию, отсутствие определенного плана и алгоритма. Возможно чувство вины и сожаления после совершенного убийства, что подталкивает убийцу к «заботе» о трупе жертвы: аккуратно застегнутая или сменная одежда, причесанные волосы, демонстрация трупа для наиболее быстрого обнаружения. В силу того, что у данного типа убийцы отсутствует предварительная подготовка к совершению преступления, план действий, наиболее высока вероятность обнаружения информативных следов на месте преступления.

Неорганизованный социальный тип убийцы наиболее трудно разоблачаем, и такой ситуации криминалистическая версия о серийном убийстве выдвигается, когда на это указывает типичность криминального почерка, большое количество жертв, одно орудие убийства либо иные факты, которые резким скачком повышают вероятность серийности совершаемых убийств. Однако отсутствие следов также является своеобразным следом, тщательная подготовка может обернуться для преступника, тем, что именно она наводит на мысль о хорошо продуманной серии убийств.

Следующий элемент криминалистической характеристики серийных убийств, способный оказать помощь в выдвижении версии о серийности убийства – способ совершения убийства. Как правило, серийный убийца придерживается выбранного способа убийства (либо схожих способов) во всех эпизодах (нанесение смертельных колото-резаных ран, удушение, отравление, забивание). Но это правило работает не всегда. О серийном сексуальном убийстве могут говорить множественные колотые, резаные раны, отчленение частей тела, вырезание внутренних органов, расчленение трупа. Стоит отметить, что способ расчленения трупа несет в себе информацию о типе преступника (организованный, дезорганизованный), о его навыках и физической форме.

Немало информации о преступнике могут поведать сами жертвы. Обычно жертвами серийных убийц становятся наиболее малозащищенные слои населения (лица без определенного места жительства, злоупотребляющие алкоголем, пожилые люди, одинокие женщины, дети). Жертвы могут явно относиться к одному типу (типология происходит по различным основаниям, например: возраст, сексуальная ориентация, род занятий, социальное положение и тому подобное), а могут быть абсолютно разными людьми, не имеющими ничего общего. Во втором случае выявление признаков серийности убийств значительно затрудняется. Жертва в той или иной степени связана с убийцей, автор не имеет в виду факт знакомства, предшествующего убийству, под связью понимается сформировавшееся отношение убийцы к своей потенциальной жертве, ее обезличенность и символичность. Например, Джоуэль Дэвид Рифкин в период с 1989 по 1993 годы убил девять женщин, по большей части проституток и наркоманок, он рассказал, что убийства были для него формой мести своей биологической матери, которая по его словам была проституткой [5, с. 27]. Ранее обозначенная связь жертвы с убийцей может много рассказать

о самом преступнике, например, убийцы детей, скорее всего сами в раннем детстве получали какую-то психологическую травму либо подвергались насилию, занимают неустойчивое положение в своем социальном окружении, имеют проблемы в сексуальной жизни; убийцы женщин являются «жертвами» властных женщин на протяжении всей своей жизни, будь то воспитание деспотичной матерью, подавляющей отца либо и вовсе отсутствие мужского воспитания; убийцы людей без определенного места жительства чаще всего и сами являются представителями неблагополучного слоя населения. Руководствуясь мотивом очищения мира от неугодных элементов, они отрицают свое неудовлетворительное социальное положение. Не стоит забывать об особой категории серийных убийц – женщинах, которые, как показало исследование, проведенное автором, по большей части совершают убийства людей, состоящих с ними в родственной связи или хорошо знакомых людей (друзья, любовники, сотрудники). Здесь признаки серийности выявляются гораздо яснее, чем в вышерассмотренных ситуациях, когда убийца и жертва не знакомы между собой.

В процессе осмотра места преступления на первоначальном этапе уже можно выявить определенные признаки, указывающие на серийность совершенного преступления. Данные признаки нуждаются в последующем подтверждении или опровержении, для этого необходимо выдвижение криминалистической версии о совершении серийного убийства. Дальнейшие оперативно-розыскные мероприятия и следственные действия помогут интерпретировать эти признаки как признаки серийности, либо как признаки не являющиеся таковыми.

Использованные источники:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации : федер. закон РФ от 13 июня 1996 г. № 69-ФЗ : (в ред. от 21 июля 2014 г.) // Рос. газ. – 1996. - № 113.
2. Криминалистика : Учебник / М. В. Савельева, А. Б. Смушкин . – 2-е изд. – М. : Издательско-торговая компания «Дашков и К^о», 2010. – 608 с.
3. Личко А. Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков / под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, В. Я. Романова. – Санкт-Петербург: Речь, 2009. – 288-318 с.
4. Масалов А. А. Нелюди. Самые знаменитые маньяк / А. А. Масалов – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 256 с.
5. Julie B. Wiest «Creating cultural monsters: serial Murder in America» / Julie B. Wiest . – CRC Press Taylor & Francis Group, 2011. – pp. 167.

Тихомиров И.В.
студент, 4 курс
факультет гостинично-ресторанной,
туристической и спортивной индустрии
Российский Экономический Университет им. Плеханова
Россия, г. Москва

THE IMPACT OF MODERN ECONOMY OF RUSSIA ON THE HOTEL BUSINESS

В статье рассмотрены особенности влияния современной экономической политики России по отношению к гостиничному бизнесу . В статье приведены примеры развития предпринимательства в сфере туризма и гостеприимства . Также предложены рекомендации по адаптации сектора гостеприимства в связи с экономическим кризисом .

Ключевые слова: экономика, предпринимательство , предприятие , отель , кризис , капитал, налог, клиенты, малый бизнес, финансы, деньги .

The influence of modern economic policy of Russia in relation to the hotel business is described in the article. The article provides examples of entrepreneurship in tourism and hospitality sphere . Also the recommendations for the adaptation of hospitality sector due to the economic crisis are mentioned.

Key words: Economics, entrepreneurship ,enterprise ,hotel , crisis , capital, tax, clients, small business, Finance, money .

THE IMPACT OF MODERN ECONOMY OF RUSSIA ON THE HOTEL BUSINESS

The main feature of the hotel business is that the growth of it does not stop even during the global economic crisis. No matter how things in the economy are and the middle class all over the world does not stop traveling during the summer and Christmas holidays. In addition to this , due to the globalization of the economy economic relationships develop and strengthen between the countries, industries and companies.[7]

Russia – is a country where the hotel business began to develop many centuries ago. If hoteliers around the world have been benefited from tourists for many years , in Russia people learned to do this relatively recently. Today, this area is actively developing in many regions, and in accordance with this situation there are more hotels in the country that are willing to accept not only traveling officials and business executives, but also guests who came to do the sightseeing.[3,6]. And that is why in the regions of the Russian Federation the following services are available :

- small hotels
- pensions for family holidays
- motels
- hostels

In big cities in contrast to mini-hotels , the construction of large hotel complexes offering entertainment services are preferable. This is especially true for

Moscow and St. Petersburg, and there the investors prefer to build 4-5 star Hotels, even despite the fact that they require very large investments. Such investors of hospitality sector of small hotels seems to be unattractive to themselves and they prefer the construction of large hotel complexes, buying a franchise of the world famous network hotel giants like Marriott, Hyatt, Hilton, etc.[8]

This is justified because even if the businessman initially work at a loss, the costs will pay off in the future because the wealthy guests visiting these cities, are chasing comfort and they are willing to pay for it. And the prospects of development of hotel business in this segment is quite extensive – until the competition remains at the average level, potential visitors will continue to choose expensive and prestigious hotels.

Another important feature of the hotels in Russia –is the restoration or renovation of the hotels, which worked in Soviet Union. [1,3,10] .We are talking about their purchase in a private property ,and after that the hotel:

- undergoes a complete reconstruction and radical change of design
- establishes new international contacts
- starts to work in accordance with any standards.

Very often such hotels are bought in private property by the major hotel chains – taking into account that the hotels of Soviet Union have a large number of rooms and large area for their base, investors can create 4-5 star complexes, which not only give an overnight to ordinary guests, but also become centers for conducting various events. In such hotels members of political parties , sporting events and festivals spend often several days. In some cases, the events (e.g., summits, conferences) can be carried out without leaving the hotel.

Along with this trend there is another one – the hotels that are designed for economy accommodation are appeared in Russia. It is also a reconstructed building, however, the base for the future hotel is not an old one but the old dormitory, apartment building or institution building, etc. Such building are repaired and reworked in hostels, motels or just available for clients mini-hotels.

Traditionally, the tourism sector caters two groups of travelers:

- middle-class travelers , that decided during the holidays to relax, have fun and do the sightseeing of the country or the city;
- businessmen or businesswomen that visit the country or city due to some business goals.

Depending on the origin of tourists of a particular group, differ their requirements for hotels .[2] Classic tourists most of their time devote to leisure or sightseeing and entertainment, spending minimum time at the hotel. They are not interested in the trappings of luxury, they are quite satisfied with the clean and cosy hostel with minimum comfort, but also at a low price. Business travelers prefer hotels of business category and their requirements for comfort in this case is much higher. A hotel for business tourists serves as a place for business meetings and conferences, and as a temporary home where he or she can comfortably relax after work, business dinners or excursions. The price for him or her does not play any

role. Both groups of travelers while choosing a hotel prefer a convenient location, convenient transport hubs, historic and architectural attractions, the resort facilities and beaches.[4,9] The second important factor in choosing of a hotel is its decent look and a standard set of modern facilities. Finally, the friendly staff, level of service, availability or location of a restaurant or bar, as well as the presence of wireless Internet will decide whether the guest will stay at this hotel or choose another one. Competition in the hospitality sector is very high, customers demands are growing also, so the only way to success and feature of development of hotel business is improvement of the quality of service and flexibility of the meeting rapidly changing demands of guests.[5]

Not only tourism but also business message is developed nowadays in Russia. Guests from other countries visit Russia, and the Russians themselves actively operate in the regions. There are also some other factors of development:

- the Russians tend to travel more, not only outside the country but also within its borders
- international events are often hold in Russia attracting a large number of foreign guests

In these circumstances, entrepreneurs should properly choose the direction of the business, its target audience and pricing policy.

Использованные источники:

1. Голуб Л.А. Социально-экономическая статистика: Учеб. пособие. М., 2001. - с.78-79.
2. Бакальская Е. В. Товарное и сервисное управление торговыми предприятиями // Менеджмент в России и за рубежом. — 2006. — N 1. - С. 53-57.
3. Полякова А.А., Построение экономико-математической модели и прогноза внешней миграции в РФ, Высшая школа. 2016. № 8. С. 19-23.
4. Денисенко А.В. К вопросу о роли туризма в социально – экономической жизни страны // Труд и социальные отношения. – 2009. - №5. – 145-150.
5. Ефремова М. Экономика туризма и оценка ее динамики // Экономист. – 2004. - №12. – с. 72-76.
6. Полякова А.А., Кредитный лизинг: зарубежный опыт новых направлений лизинга. В сборнике: Актуальные проблемы финансового менеджмента Материалы Международной научно-практической конференции. Институт гуманитарных наук, экономики и информационных технологий; Главный редактор К.В. Ордов; ответственный за выпуск С.В. Шайтура. 2016. С. 255-264.
7. Рогачев А. Ф. Повышение конкурентоспособности гостиничного бизнеса в рыночных условиях // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. — N 5. - С. 37-45.
8. Степанова Д.И., Николаева Т.Е., Иволгина Н.В., Особенности организации и направления развития криптовалютных платежных систем, Финансы и кредит. 2016. № 10 (682). С. 33-45.
9. Туватова В.Е. Особенности организации и функционирования службы

маркетинга на предприятиях гостиничной индустрии // Маркетинг в России и за рубежом .— 2006 .— N 1. - С. 89-96.

10. Николаева Т.Е., Степанова Д.И. , Проблемы регулирования экономики на примере ценообразования, Экономика и предпринимательство. 2016. № 9 (74). С. 893-904.

*Уланова К.М.
студент магистратуры 2 курса
факультет «Государственного и муниципального управления»
Волгоградский филиал
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ
Шиндряева И.В.
научный руководитель
Россия, г. Волгоград*

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие «адаптация персонала» с различных точек зрения известных авторов, анализируются вопросы управления персоналом в настоящее время в России. Рассматриваются критерии эффективности программ адаптации и методы диагностики, особенности управления адаптацией персонала, предлагаются рекомендации по ее повышению.

Ключевые слова: адаптация, управление, персонал, социальные учреждения.

*Ulanova K.M.
Student
2 course, faculty "State and municipal management"
Volgograd branch of Russian presidential Academy of national economy
and state service under the RF President
Russia, Volgograd
Scientific adviser: Shindrjaeva I.V.*

DEPARTMENT OF LABOUR ADAPTATION OF STAFF

Abstract: This article discusses the concept of «adaptation of personnel» from different points of view known authors analyzed human resource management issues in the present time in Russia. The criteria for the effectiveness of adaptation programs and methods of diagnosis, especially management personnel adaptation, offered recommendations for its improvement.

Keywords: adaptation, management, personnel, social institutions.

Адаптация, только что устроившихся сотрудников, является важнейшим элементом в процессе управления персоналом. Недостаточное внимание к вопросам адаптации новых работников может влиять на снижение эффективности кадрового менеджмента по подбору персонала, если новый сотрудник уволится, не освоив новую деятельность или не вписавшись в

трудоваго коллектива.

Основной целью адаптации персонала, является обеспечение приспособления новых работников к уже сформировавшемуся коллективу. Поэтому чем быстрее новый работник приспособится к деятельности и будет чувствовать себя комфортнее в новом коллективе, тем успешнее будут выполняться им поставленные руководством задачи. Исходя из успешности приспособления сотрудника к деятельности и коллегам, будет повышаться уровень конкурентоспособности и прибыли предприятия.

Рассмотрим понятие «адаптация» с различных точек зрения, которые отмечают в своих работах следующие авторы.

По мнению Д.А. Аширова, адаптация – это взаимное приспособление организации и сотрудника, которое основывается на постепенной выработке работником в новых профессиональных, социальных и организационно – экономических условиях труда.

Т. Ю. Базаров, Б. Л. Еремина определяют адаптацию как процесс деятельного приспособления человека к новой среде, знакомство с особенностями производства, с корпоративной культурой, функционированием организации, включение в коммуникативные сети, и изменение своего поведения в соответствии настоятельных призывов новой среды. [6].

В своих работах, В.Р. Веснин, характеризует понятие адаптации как реакцию субъекта на изменение условий его жизнедеятельности, противодействующая реальному либо возможному снижению его эффективности.

Подтверждающим является определение, которое дает А.В. Морозов, где адаптация является динамическим процессом, с помощью которого подвижные системы живых организмов, несмотря на смену условий, поддерживают устойчивость, которая необходима для их существования и развития.

По мнению В.А. Сластенина и В.П. Каширина профессиональная адаптация понимается как процесс вхождения человека в профессию и гармонизация взаимодействий его с профессиональной средой.

Несмотря на большое количество научных работ, посвященных проблемам адаптации персонала, данная тема до сих пор остается актуальной, так как многие организации не уделяют должного внимания этому процессу, не оценивают важность вхождения человека в должность и внимание к адаптации новых работников зачастую уделяется только в той мере, в которой руководитель осознает важность данного процесса.

Исходя из вышеперечисленных тезисов, можно сделать вывод о том, что единого подхода к профессиональной адаптации в настоящее время не существует. Но все подходы объединяет то, что адаптация персонала, в первую очередь, понимается как процесс, в ходе которого происходит приспособление нового работника к различным аспектам деятельности в организации. Успешность адаптации зависит от многих факторов: не только от личностных характеристик человека, но и от условий среды к которой он

приспосабливается.

Исходя из вышесказанного, под трудовой адаптацией можно понимать один из важнейших инструментов в кадровом менеджменте, который помогает приспособиться индивидууму к окружающей среде с её изменяющимися условиями, что приведет к повышению эффективности его существования и функционирования.

Анализируя различные источники литературы об управлении адаптацией персонала, можно выделить следующие виды адаптации (см. рис 1.):



Рисунок 1- Виды адаптации

Далее рассмотрим этапы адаптации, которые выделяют в своих работах Т.Ю. Базарова и Б.Л. Еремина (см. рис. 2.):



Рисунок 2- Этапы адаптации

Представленные авторами подходы к рассмотрению этапов адаптации персонала, показывают разносторонность направлений развития процесса адаптации в различных организациях, что позволяет выбрать наиболее подходящее, учитывая специфику конкретного учреждения, организации.

Трудовую адаптацию следует рассматривать как двусторонний процесс, в ходе которого новый работник приспосабливается к незнакомым для него трудовым и психологическим факторам. С другой стороны, руководство, в свою очередь также приспосабливается к прибывшим сотрудникам, отводя при этом ему ту или иную социальную роль, устанавливая его статус и включая в систему взаимодействия.

Специалисты по управлению персоналом, директора и консультанты компаний и различных организаций достаточное количество внимания уделяют оценке программ обучения, процессов рекрутинга и результатов деятельности сотрудников. Между тем одной из основных задач системы управления человеческими ресурсами в любой организации является удержание работников. Помимо этого, необходимость в управлении процессом адаптации остается актуальной, в силу того, что статистические данные различных организаций показывают о достаточно высоком проценте увольнений, приходящихся на первый месяц работы новых сотрудников. Также большинство несчастных случаев приходится на первое время работы новых работников в организации [4].

С точки зрения организации, отсутствие управления процессом адаптации может привести к непониманию работником своего места в управленческом процессе, что приведет к неэффективным коммуникациям, искажению целей и задач и, как следствие, возможному увольнению работника [5].

Инструментом для осуществления контроля, мотивации и оценки новых сотрудников является обратная связь о проделанной работе. Результатом успешной системы адаптации являются объективные и субъективные результаты.

Если в результате процесса адаптации организация в короткие сроки получает мотивированных сотрудников, имеющих не только личные цели (например, денежный, экономический фактор), но и с организационными задачами, то можно сказать, что механизм адаптации в данной организации правильно разработан, управляем, внедрен и эффективен [7].

Таким образом, новый сотрудник становится ресурсом компании или организации уже на начальном этапе его устройства и работы, затем его деятельность начинает позитивно влиять на конкурентные преимущества организации.

Как отмечает в своих исследованиях Рогачева М.Н., эффективность процесса вхождения в коллектив нового работника обеспечивается за счет регламентированной и прописанной системы адаптации, включающей в себя ознакомление не только с требованиями и особенностями работы, но и с корпоративными нормами, стандартами и ценностями.

Таким образом, основной задачей служб по управлению персоналом становится не только разработка системы адаптации, но и разработка системы оценки процесса адаптации персонала в компании.

Е.А. Петрова в своих работах акцентирует внимание на необходимости применения методики оценки системы адаптации персонала, основанной на выделении критериев и уровней проявления адаптационных мероприятий в деятельности персонала кадровой службы. В частности, выделяется необходимость четкого распределения ролей и обязанностей между сотрудником, функциональным менеджером, менеджером по персоналу в адаптационном процессе.

Для эффективного управления адаптацией персонала, необходима ее диагностика. Диагностика в процессах адаптации может заключаться в исследовании организационного климата, индивидуальном анализе сотрудника, проверке должностных инструкций и документации, беседе с руководителем и пр. Задачей этого этапа является создание психологического портрета сотрудника, вовлеченного в этот процесс, анализ существующей системы для мотивации и адаптации данного сотрудника, ресурсов, необходимых для эффективного осуществления, и возможных проблем или существующих ошибок, способных влиять на процесс.

В качестве методов диагностики управления адаптацией персонала можно выделить: индивидуальный анализ сотрудника, исследование организационного климата, проверка документации и должностных инструкций, беседы с руководителем и пр. Объективными показателями адаптации могут являться производительность труда, качество работы, интегрированным субъективным показателем успешной трудовой адаптации можно считать общую удовлетворенность работника трудом, морально - психологическим климатом в коллективе.

В заключении можно сделать вывод, что управление адаптацией следует понимать как процесс активного воздействия на факторы, определяющие ее развитие и позволяющие снизить неблагоприятные последствия, при этом основной задачей управления адаптацией персонала является устранение причин и снижении негативных моментов, возникающих при адаптации работника к условиям внешней и внутренней среды. Следовательно, менеджеру необходимо сформировать четко организованную систему адаптации персонала с учетом психологических особенностей личности каждого работника, так как одним из важных условий успешности адаптации является вовлеченность всех участников в процесс, качественное взаимодействие и мотивация на конечный результат.

Использованные источники:

1. Веснин В. Р. Управление персоналом: теория и практика: электронный учебник / В. Р. Веснин. - М.: КноРус, 2011. - 1 CD-ROM. - ISBN 978-5-406-00486-9 : 300-00.
2. Володина Н.А. Цели и инструменты адаптационных программ / Н. А. Володина, Н. Л. Куркина // Справочник по управлению персоналом. - 2005. -

№ 9.- С. 38-48.

3. Дуракова И.Б. Управление персоналом: учебник. изд– е 2– е, перераб. и доп. / И.Б. Дуракова. – М.: ИНФРА– М, 2012. – 570 с.

4. Латуха М. О. Оценка эффективности процесса адаптации: российская практика / М. О. Латуха // Справочник кадровика. – 2012. – № 4. – С. 23–29.

5. Управление персоналом организации: учеб. пособие / М. А. Винокуров [и др.]; под ред. М. А. Винокурова, Т. Г. Озерниковой. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2011. – 568 с.

6. Управление адаптацией персонала на предприятии [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.0ck.ru/menedzhment_i_trudovye_otnosheniya/upravlenie_adaptaciej_personala_na.html (дата обращения: 23.11.2015)

7. Ягунова Н. Кадровый менеджмент на предприятии: мотивация, адаптация, наставничество / Н. Ягунова // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 4. – С. 37–44.

Фатулаева И.А.
магистрант
кафедра менеджмента
Магомедова Т.В., к.э.н.
доцент
ДГТУ
Россия, г. Махачкала

СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Аннотация. Статья посвящена вопросам организации сельского туризма на территории Дагестан. Концепция сельского туризма подразумевает полное погружение городских жителей в деревенскую обстановку, заметно отличающуюся от их повседневной жизни. Авторы предлагают способы развития сельского туризма и привлечения туристов в Дагестан.

Ключевые слова: сельский туризм, туризм, туристы, клиенты, инфраструктура.

Руководство многих стран принимает серьезное участие в программах развития туризма; делаются серьезные капиталовложения для создания парков развлечений, новых аттракционов и модных достопримечательностей. В начале XXI в. перед мировым туристической индустрией остро встала проблема сохранения и развития рекреационных ресурсов, которые являются бесценным даром природы, к которым нужно бережно относиться, чтобы и в третьем тысячелетии человечество могло наслаждаться этим даром. Для максимального использования рекреационных ресурсов необходимо достигать соотношения между повышенным спросом на эти ресурсы и создание наиболее благоприятных условий их применения. Заключение Исследования, проведенные Всемирной туристской организацией (WTO)

показывают, что состояние мировой индустрии туризма, несмотря на объективные трудности последних лет, в целом стабильно и отрасль сохраняет позиции крупнейшего, высокодоходного и быстро развивающегося сектора мировой экономики. Этим объясняется повышенный интерес к сфере туризма со стороны правительств большинства стран мира, имеющих влиятельные структуры исполнительной власти для обеспечения эффективной государственной политики его развития. В ближайшие годы туристские рынки развитых индустриальных стран будут стабильно расти вследствие увеличения доступности туризма для более широких слоев населения и повышения частоты туристских поездок. Для новых и развивающихся туристских рынков характерно сохранение динамичного роста и соответствующее увеличение бюджетных доходов. Ожидается постепенное смещение акцентов в развитии туризма от традиционных рынков Западной Европы, США, Японии и Канады к альтернативным рынкам, таким как Центральная и Восточная Европа (включая Россию), Китай, Южная Корея, Мексика, а также некоторые страны Ближнего Востока. Создание сельского туризма на территории Дагестана представляет собой довольно новое направление в российской туристической индустрии, тем не менее, в европейских странах данный вид отдыха уже давно пользуется неизменной популярностью.

Статистика же показывает, что до 40% жителей европейских стран предпочитает отдыхать в сельской местности, причем наибольшими поклонниками сельского туризма являются, как правило, жители больших мегаполисов. Концепция сельского туризма подразумевает полное погружение городских жителей в деревенскую обстановку, заметно отличающуюся от их повседневной жизни. Лучшим отдыхом является кардинальная смена обстановки. Собственно организаторы сельских туров и предлагают эту возможность офисным работникам. Естественно, что на таком отдыхе не стоит терять связь с внешним миром, то есть желательно иметь свободный доступ к дороге и спутниковую связь.

Одним из преимуществ создания такого туристического направления в Дагестане является, то, что Дагестан очень богат минеральными источниками и лечебными грязями. Так, значительной популярностью пользуются лечебные грязи озер Махачкалинское, Большое и Малое Турали, озеро Ак-Гель, Берикей, озеро Дипсус, расположенное на территории курорта «Каякента». Помимо этого, на территории Дагестана расположено более 300 источников термальных и минеральных вод, основными из них являются Ахтынский, Махачкалинский, Талгинский, Манаскентский, Ачи-Су, Губденский, Избербашский, Каякентский, Берикейский и Рычал-Су.

Существует и экстремальный туризм который основан на стремлении к преодолению препятствий — генетическая ценность, сохранившаяся в современных путешествиях от античной культуры. Чаще всего альпинисты посещают расположенный на юге уникальный горный комплекс, включающий в себя такие вершины, как Шалбуздаг (4149 м), Базардюзю

(4466 м), Ярыдаг (4100 м над уровнем моря) [5].

По посещаемости на первом месте находятся религиозные места. Особую ценность представляет древняя Джума-мечеть, расположенная в Дербенте. Она построена в VII веке и является одной из пяти самых древних мечетей мира. Не меньший интерес представляет и кладбище «Кырхляр». Здесь захоронены 40 мучеников-арабов, рядом с их могилами находится мавзолей Тути-Бике (жены известного Фат-Али-хана), много лет правившей Дербентом. Местом, куда массово совершают паломничество, является и гора Шалбуздаг, расположенная на территории Южного Дагестана

Организация сельских туров имеет преимущество, такое как достаточно свободная ниша, на российском рынке; Основной целевой аудиторией данного вида туризма являются: семьи, имеющие высокий уровень дохода; люди, предпочитающие вести активный образ жизни; семьи с несколькими детьми. Естественно, что потребителями услуги такого вида являются преимущественно городские жители. В России же основным недостатком сельского туризма является его слабая популярность. Таким образом, в ближайшие годы, пока он не станет востребованным, лучше всего главным образом рассчитывать именно на иностранных туристов. Они, как правило, ищут туры при помощи онлайн ресурсов, поэтому на тематических форумах и сайтах стоит поместить объявления, составленные на нескольких языках. Еще одним рабочим вариантом является поиск клиентов среди фирм. В большинстве компаний распространено проведение различных корпоративных мероприятий. Ранее они сводились к организации праздников и застолий, однако сегодня тенденция сместилась в сторону совместных выездов на природу, поэтому предложение провести выходные в деревне может быть встречено с большим энтузиазмом. Третьим вариантом получения клиентов является заключение соглашения с туристическими агентствами, которые сами будут рекламировать экологические туры среди своей клиентской базы. Потенциальных клиентов необходимо заинтересовать, причем не просто просмотром сельского быта. Помимо стандартного отдыха на природе, им необходимо предложить самостоятельно поучаствовать в деревенской жизни, естественно, под присмотром опытных людей. Среди возможного времяпрепровождения можно выделить: Участие в сельскохозяйственных работах, например, заготовку сена, кормление кур, доение коровы и пр.; Рыбалку; Купание в источнике; Отдых в беседке; Прогулки на лошадях; Шашлыки и пикники; Сбор грибов и ягод; Знакомство с местным фольклором. Инфраструктура деревни, куда приезжают отдыхать люди, должна предполагать наличие мест для проведения культурного досуга, а также качественное транспортное сообщение. Гостей необходимо размещать либо в отдельных гостевых домах, либо просто в комнатах. Сейчас в развитии российского сельского туризма выделилось два основных направления: Сооружение отдельных гостевых домов в деревнях и селах с последующим заключением договоров с туроператором на размещение гостей. Развитие собственной туроператорской сети, работающей именно в

сегменте внутреннего туризма с самостоятельным решением всех организационных вопросов. С учетом европейского опыта можно предположить, что ниша сельского туризма в России довольно скоро будет заполнена.

Использованные источники:

1. Концептуальные основы развития молодежного туризма в Российской Федерации: монография / О.Н. Кострюкова, В.П. Орловская. – СПб.: СПбГИЭУ, 2012. – 226 с.
2. Боголюбов В.С., Боголюбова С.А., Акимова О.С. Инновационные методы управления эффективным развитием туризма (монография). – СПб.: СПбГИЭУ, 2011.
3. Никитина О.А. Организационно-экономические механизмы развития сельского туризма и их роль в обеспечении занятости на селе в рыночных условиях: Монография / О.А. Никитина [и др.]; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. О.А. Никит 1. Международные транспортные операции. Зимовец А.В. - Таганрог: Издательство ТИУиЭ, 2008.
4. Международный туризм и сфера услуг / М.П. Мальсь-ка, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич. - К.: Знания, 2008.иной. - СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011.
5. Фатулаева И.А. Формирование и развитие конкурентоспособной индустрии туризма в РД(статья) - <https://e-koncept.ru/2016/86088.htm>

*Федина Д.Н.
студент 3го курса
Россия, г. Белгород*

ОСОБЕННОСТИ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННОЙ СЕМЬИ

Аннотация: В статье приведено описание особенностей педагогического потенциала семьи, ее роль в воспитание детей.

Ключевые слова: семья, личность, воспитание, развитие, педагогика, условия, потенциал.

Современная система образования проявляет интерес к семье как фундаментальному, базовому условию функционирования общества, значимому элементу его самоорганизации и саморазвития, уникальному социокультурному явлению. Согласно Закону Российской Федерации «Об образовании» родители являются первыми педагогами своих детей. Они обязаны заложить основы физического, нравственного и интеллектуального развития личности ребенка в раннем детском возрасте.

В основе новой государственной Концепции взаимодействия семьи и образовательного учреждения лежит идея о том, что ответственность за воспитание детей несут родители, а все другие социальные институты призваны помочь им, поддержать, дополнить их воспитательную деятельность.

Семья – важнейший источник социального и экономического развития общества. Она производит главное общественное богатство - человека. Семья

– ячейка общества, в которой заключено не только настоящее, но и будущее страны.

Семья – это первый коллектив, который дает человеку представление о жизненных целях и ценностях. Именно здесь он получает уроки милосердия, послушания, покаяния, терпения и трудолюбия. От качества этих семейных уроков зависит нравственное здоровье не только самого человека, но и нации в целом.

Семья тратит огромные материальные и духовные средства, чтобы растить и воспитывать детей. Велика роль семьи во всестороннем развитии личности, т.к. именно в семье человек учится общаться, любить, творить, отдыхать, беречь свое здоровье, становится ответственным и самостоятельным.

Семья реализует следующие функции: репродуктивная, хозяйственно-экономическая, воспитательная, социализирующая, психотерапевтическая, рекреативная (восстановительная), регулятивная, коммуникативная, фелицитологическая (создание условий для счастья каждого члена семьи).

Важнейшей функцией семьи является воспитательная. Семья имеет приоритет как основной источник социализации и обладает огромными возможностями в формировании личности, особенно в первые пять лет жизни ребенка, то есть в сенситивный период, когда формируются психические процессы, эмоционально-волевая сфера, характер. Поэтому так велика ответственность семьи за воспитание.

Влияние семьи особенно значимо в начальный период жизни ребенка и намного превышает все другие воспитательные воздействия. По данным исследований, семья в этом опережает и школу, и средства массовой информации, влияние улицы, друзей, литературы и искусства.

Влияние семьи на ребенка сильнее всех других воспитательных воздействий. С возрастом оно ослабевает, но никогда не утрачивается полностью; в семье формируются те качества, которые нигде, кроме как в семье сформированы быть не могут; семья осуществляет социализацию личности, является концентрированным выражением ее усилий по физическому, моральному и трудовому воспитанию; семья обеспечивает преемственность традиций; важнейшей социальной функцией семьи является воспитание гражданина, патриота, будущего семьянина, законопослушного члена общества.

Для каждой семьи характерен свой стиль воспитания, способствующий развитию личности ребенка. Стиль семейного воспитания – установки и соответствующее поведение родителей, которые не связаны именно с этим ребенком, а характеризуют отношение взрослых к детям вообще.

Определение собственного педагогического стиля позволяет оценить его сильные и слабые стороны. Это поможет отказаться от типичных родительских ошибок в отношениях с ребенком. Часто неправильное воспитание ребенка в семье приводит к очень тяжелым последствиям, ребенок может замкнуться в себе, плохо учиться, не выполнять пожелания взрослых,

мало того, у него могут появиться невротические отклонения, вплоть до заболевания неврозом.

Отклонение черт характера и поведения детей формируется в результате отклонений в семейных отношениях и воспитании. Изменения личности родителей, или одного из родителей приводит к развитию конфликтных ситуаций в семье, и создают проблемы в воспитании детей.

Поэтому на родителей накладывается двойная ответственность за себя и за своих детей. Взрослые должны скорректировать свое собственное поведение, свои нравственные качества и отношения. Требовательность родителей к себе должна быть выше требований к ребенку – это основа родительского авторитета.

Семейное воспитание – специальная педагогическая деятельность родителей в семье, в которой реализуется функция семьи по социализации ребенка. Исследования показывают, что большая часть семей осуществляет воспитание на низком уровне: детей воспитывают стихийно, неосознанно, безответственно, следуют моделям поведения своих родителей, перекладывают воспитание на детский сад, школу, не знают, что и как надо делать для воспитания детей в семье.

Наиболее значимыми особенностями семейного воспитания являются следующие: органическая связь со всей жизнедеятельностью ребенка; непрерывность и длительность воздействия; многократность и противоречивость воспитательного воздействия; интимность, естественность, многогранность и непосредственность общения на основе чувства родства, любви, доверия, взаимной ответственности; относительная замкнутость; общение и взаимодействие людей разного возраста с разными интересами и профессиональной деятельностью; взаимная направленность формирующих воздействий.

Методы воспитания детей в семье – это пути (способы), с помощью которых осуществляется целенаправленное педагогическое влияние родителей на сознание и поведение детей.

Все родители используют общие методы семейного воспитания: убеждение (объяснение, внушение, совет); личный пример; поощрение (похвала, подарки, интересная для детей перспектива), наказание (лишение удовольствий, отказ от дружбы, телесные наказания). В некоторых семьях по совету педагогов создаются и используются воспитывающие ситуации. В семейном воспитании методы приобретают личностную направленность.

Главные методы воспитания в семье – это пример, организация жизни ребенка, совместные с родителями занятия и помощь ребенку. Ребенок особенно в раннем детстве подражает родителям, поэтому так важно, чтобы родители давали пример достойного поведения во всем. Но этого мало, надо организовать жизнь ребенка: устроить комнату, вещи, занятия, режим дня. Совместные занятия и деятельность детей с родителями: чтение, работа по дому и вне его, игры, спорт, музеи, театр – все это более всего служит правильному воспитанию.

Выдающаяся роль семьи в воспитании подрастающих поколений определяется незаменимостью ее воздействий на развитие детей, их интимностью, индивидуальностью, неповторимостью, глубоким учетом особенностей каждого ребенка, которого родители знают значительно лучше других воспитателей.

К наиболее значимым условиям семейного воспитания относятся: семейный быт, уклад, семейные традиции, эмоциональный климат семьи, общение и совместная деятельность, понимание и принятие ребенка, чувство долга и ответственности родителей за воспитание детей, авторитет родителей, их педагогическая культура, организация жизненного пространства ребенка.

Для того чтобы правильно оценить мотивы поведения своих детей, нужно понимать их, знать направленность их личностей, интересы, уровень их знаний, умений. Если в семье нет подобной информации о детях, в таком случае появятся взаимные трудности в общении.

Чтобы результат воспитания был успешным, родители должны знать основные педагогические требования и создавать необходимые условия для полноценного воспитания ребенка в семье.

В семейных отношениях между родителями и детьми необходимо использование педагогических и психологических знаний. Это включает в себя: учет возрастных особенностей детей, основ социальной и общей психологии, методов воспитания. Также важными условиями рациональных взаимоотношений выступает разумная организация жизни семьи. Современная деятельность, общие перспективы, традиции взаимопомощи, совместные интересы и решения позволят сформировать теплые, сердечные и добрые отношения между родителями и детьми.

На основании нормативных правовых документов педагогический коллектив школы должен стремиться к созданию социально - педагогической системы взаимодействия с семьей в интересах развития личности ребенка.

Использованные источники:

1. Арсентьева, А.В., Петрянкина А.П. Роль семьи в воспитании подрастающего поколения в современных условиях // Семья в России. – М.: Чебоксары, 2001. – № 1. – С.93-100.
2. Грибоедова, Т.П. Образовательный потенциал современной российской семьи. – Новокузнецк: Изд-во МОУ ДПО ИПК, 2006. – 95 с.
3. Куковякин, Г.В. Семейная педагогика и психология по возрастам: Обобщ. пед. опыт. – Тверь: Лилия ЛТД, 2000. – Кн.1. – 64 с.

*Феськова М.В.
преподаватель
кафедра «Бухгалтерский управленческий учет»
Прудий М. Н.
студент*

*Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

Формирование современных управленческих отношений и повышение управляемости экономики способствуют эффективному становлению рыночных отношений в России и обеспечивают взаимосвязь и интеграцию экономических процессов в организации.

Деятельность каждого управляющего связана с рассмотрением и выполнением решений в рамках осуществления им должностных обязанностей в организации. Принятие решений является неотъемлемой частью любой управленческой деятельности, а результат управления в значительной мере определен качеством таких решений.

Актуальность данной работы заключается в том, что управленческим решениям принадлежит значительная роль в деятельности любого предприятия, поэтому знанию и пониманию процессов их принятия отведено важное место в условиях российской действительности. Именно грамотные и качественные управленческие решения служат источником расширения бизнеса и приобретения конкурентных преимуществ.

Все люди сталкиваются на практике с механизмом принятия решений. Каждый из нас в течение дня принимает сотни, а на протяжении жизни – тысячи решений. Однако решения, которые принимаются в процессе управления компанией, отличаются от решений, которые принимаются человеком в повседневной жизни. [1]

Управленческое решение представляет собой совокупность определенных способов, обеспечивающих приведение системы в необходимое состояние. Данное определение предполагает существование конкретной проблемы или ситуации, которая требует принятия решения для своего разрешения или изменения.

Одобрение управленческого решения неразрывно связано с наличием возникшей проблемы в конкретной ситуации. Ситуацию, в которой появляется проблема, называют проблемной. Проблемная ситуация обуславливается отличием между желаемым и фактическим состоянием организации, процесса или отдельного явления, которое затрудняет их совершенствование или нормальное функционирование. Ситуация, представляющая опасность самому существованию объекта или системы управления, определяется как острая или критическая ситуация.

Решение проблемы представляет собой процесс, который включает периодически сменяющие друг друга действия. Процедура начинается с

момента выявления проблемной ситуации и оканчивается выполнением принятого решения и оценкой результата решения проблемы. Период времени от выявления проблемы до осуществления действия, решающего проблему, называют управленческим циклом. Основные этапы управленческого цикла приведены на рис.1.[2]

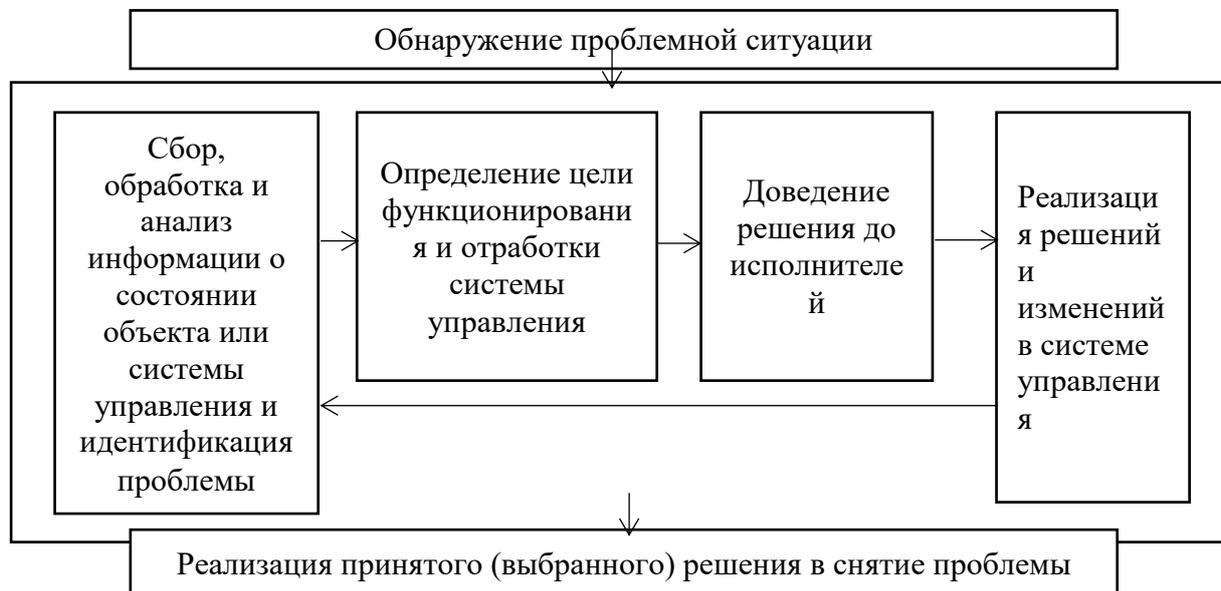


Рис. 1 – Основные этапы управленческого цикла

Процесс принятия управленческих решений – это определенная последовательность операций менеджера, нацеленная на выполнение задач организации.

Понятнее всего изобразить процесс принятия решения можно с помощью схемы (рис.2).

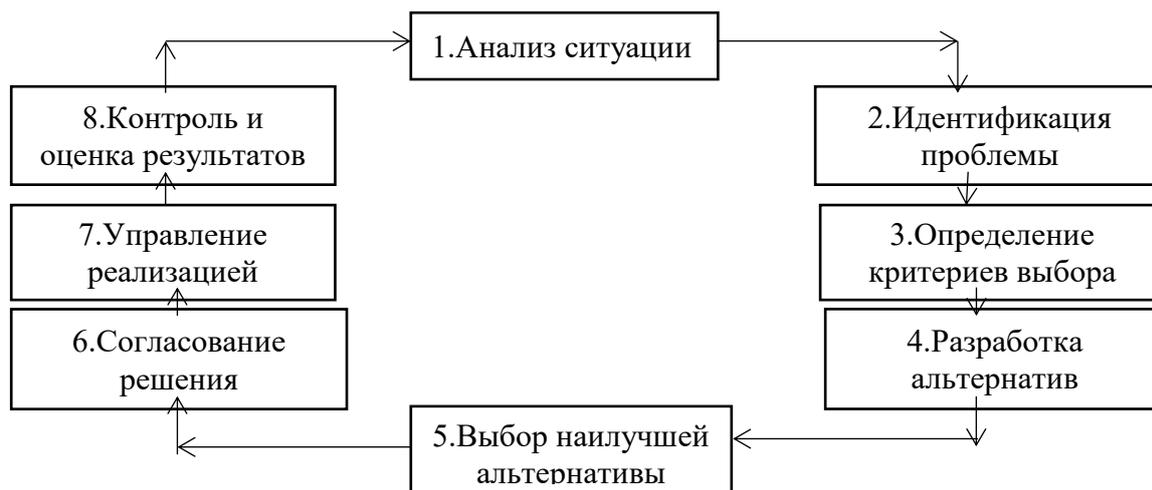


Рис. 2– Процесс принятия управленческого решения

Рассмотрим эти этапы более детально:

1. Анализ ситуации. Для анализа управленческой ситуации необходимо обеспечить сбор и обработку информации. Сведения о состоянии основных факторов внешней среды поступают к менеджерам, которые анализируют информацию и определяют проблемы, требующие решения. В этом им

помогают бухгалтера-аналитики, которые содействуют стимулированию деятельности персонала организации, помогая в определении потенциальных управленческих проблем и круга вопросов, требующих тщательного их рассмотрения.

Таким образом, роль бухгалтера-аналитика в рамках всей организации весьма значима, и он должен четко ее понимать с целью организации исполнения своих обязанностей для эффективного использования информации управленческого учета при постановке задач и оценке полученных результатов в процессе управления.

2. Идентификация проблемы. Выделяют два подхода к определению сущности проблемы. В одном случае под проблемой понимается ситуация, когда поставленные цели не реализованы. Во втором случае проблемой считается невозможность повышения результативности.

3. Определение критериев выбора. Необходимо выявить показатели, по которым будет осуществляться сопоставление альтернатив. Такие показатели называют критериями выбора.

4. Разработка альтернатив. Нахождение более приемлемого решения достаточно сложно, предъявляются требования к разносторонним знаниям, и, как правило, у руководителя не хватает времени на формирование и оценку всех предполагаемых альтернатив. В этих условиях преимущество принадлежит коллективному рассмотрению проблемы и разработке необходимых альтернатив, каждая из которых определяется значением конкретного перечня затрат и доходов.

Некоторые остаются постоянными по своему составу и значению по разным альтернативным вариантам и не влияют на принятие управленческого решения. Другие могут быть различны по значениям или вариантам, или в каких-то вариантах могут совсем отсутствовать. Затраты и доходы, характерные для будущего управленческого решения и различные по вариантам, называются релевантными.

Фактические затраты и доходы по тем событиям, которые уже произошли, не могут быть уже изменены при принятии будущего управленческого решения, не являются релевантными. Они вовсе могут не рассматриваться при анализе альтернативных вариантов.

5. Выбор альтернативы. Определив потенциальные альтернативы, следует оценить их и выбрать наиболее успешную. Необходимо принимать во внимание фактор риска, выявлять вероятность реализации каждой альтернативы. С этой целью целесообразно использовать релевантный подход, который позволяет в процессе принятия управленческого решения сосредоточить внимание только на релевантной информации. При большом количестве данных существенно упрощается и ускоряется процесс нахождения оптимального варианта решения.

6. Согласование решения. В условиях разделения труда разработка решения, его принятие и исполнение выполняются разными людьми. Для предотвращения ситуации, когда решение было навязано «сверху»,

руководители привлекают работников к участию в изучении проблемы и поиске возможных способов ее разрешения.

7. Управление реализацией. Успешное исполнение решения требует проведения совокупности работ, ресурсов и распределения их по исполнителям. В процессе выполнения данного плана руководитель должен контролировать его осуществление и производить своевременные корректировки.

8. Контроль и оценка результатов. На данном этапе проводится оценка результатов принятого решения, сопоставление фактических результатов с желаемыми. Поэтому основной задачей контроля является своевременное обнаружение путей увеличения эффективности решения и допустимые его изменения. [3]

Приведем пример принятия управленческого решения согласно данной схеме. Генеральный директор ЗАО «Парус» 7 мая 2016 года собрал внеочередное собрание совета правления организации. Причиной стало резкое увеличение затрат за первый квартал 2016 года, которое было выявлено при сравнении затрат с прошлым кварталом. Общее повышение затрат составило 15 %. Этот этап принятия решения называется диагностикой проблемы.

На совещании было прослежено общемировое повышение цен на нефтепродукты. Также было подмечено, что подорожали услуги лаборатории, заметно увеличились затраты на услуги связи, в том числе сотовой. Как выяснилось, это увеличение вызвано не повышением тарифов, а увеличением времени разговоров по сотовым телефонам работников компании. После ознакомления с докладами было предложено несколько альтернатив.

1. Приобретать топливо по более низким ценам, возможно более низкого качества, чем ранее.

2. Купить собственный склад для хранения нефтепродуктов.

3. Ограничить лимит для пользователей сотовой связи.

Первая альтернатива была предложена коммерческим директором. Изучив рынок нефтепродуктов, он сделал вывод, что нельзя покупать топливо по более низкой цене. Топливо более низкого качества может привести к претензиям и даже потере определенного количества клиентов.

По итогам голосования была единогласно отвергнута первая альтернатива и поддержаны две следующие альтернативы.

Уже 10 мая 2016 года вышло распоряжение Генерального директора об утверждении лимитов на месяц для пользователей сотовой связи. Коммерческому директору поручили найти для покупки на более выгодных условиях склад.

На данном примере прослеживаются основные этапы процесса принятия решений. В данном случае отмечено воздействие внешних факторов на принимаемые решения. Так как организация не может следить за общемировым повышением цен на нефтепродукты, то отсутствует возможность понизить затраты на их покупку. В этом примере наблюдается

групповое принятие решений, которое имеет свою специфику. Здесь генеральный директор обеспечил плодотворную работу группы на собрании. В результате ее работы на собрании были подтверждены конкретные решения и проведен контроль за их выполнением, что немаловажно на этапе выполнения решения.

Таким образом, основным недостатком в управленческой деятельности является не плохое решение, а его отсутствие. Невозможно принять верное на все времена решение, поскольку каждая социально-экономическая система меняется во времени и пространстве, как и ситуация внутри нее. В новой ситуации возникают иные проблемы, стратегический курс регулируется, принимается новое решение.[4]

При анализе процесса принятия управленческих решений были предложены следующие рекомендации:

1) в управлении персоналом использовать новые методы, что обеспечит наиболее рациональное использование трудовых ресурсов;

2) определить разумную интенсивность труда для повышения результатов производства;

3) ввести структуризацию принятия решений для выявления этапов и процедур решения проблем;

4) документооборот на предприятии можно наладить заменой устаревшей техники;

5) качественное обслуживание увеличит спрос на услуги, оказываемые фирмой, и позволит получить известность на рынке потребителей.

Использованные источники:

1. Вахрушева, О.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие / О.Б. Вахрушева. - М.: Дашков и К, 2012. - 252 с.

2. Иванов, В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В.В. Иванов, О.К. Хан. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 208 с.

3. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с.

4. Литвак, Б.Г. Разработка управленческого решения. Учебник – 2-е изд. – М.: Дело, 2011. – 392 с.

Чжэн Вэньчжу

Амурский государственный университет

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА БАКАЛАВРИАТА В КИТАЕ

В настоящее время в двухсторонние партнерские отношения вовлечены 200 российских и 600 китайских университетов. Только МГУ имеет 62 договора о сотрудничестве с разными китайскими вузами, обучает около полутора тысяч студентов из КНР и открыл Институт Конфуция при МГУ. Всего же, между российскими и китайскими университетами заключено около 900 соглашений, «китайский язык в российских школах вышел на шестое место по популярности изучения иностранных языков. В общей сложности в России учатся сейчас 25 тысяч студентов из КНР, а в Китае — 17

тысяч россиян. К 2020 году решено довести взаимный обмен студентами до 100 тысяч человек.[1]

Особо нужно подчеркнуть роль Институтов Конфуция. Институты Конфуция - сеть международных культурно-образовательных центров, создаваемых Государственной канцелярией по распространению китайского языка за рубежом (сокр. Ханьбань, Han ban, 国家汉办) Министерства образования КНР совместно с зарубежными синологическими центрами. Помимо собственно «институтов» учреждаются «классы» Конфуция. Некоторые институты имеют специализацию, например Афинский институт Конфуция бизнеса, Лондонский институт Конфуция китайской медицины. Координирует работу и обеспечивает финансирование с китайской стороны Штаб-квартира институтов Конфуция / Хань бань. Имя выдающегося мыслителя, философа, учителя древности Конфуция присвоено сети институтов по аналогии с испанским Институтом Сервантеса и немецким Институтом Гёте.

Первый институт Конфуция был открыт в 21 ноября 2004 года в столице Республики Корея Сеуле. По состоянию на конец 2010 года в мире действовало 322 института и 369 классов Конфуция в 96 странах и регионах мира, число зарегистрированных слушателей составило 360 тыс. чел. По оценкам Хань бань, в мире более 40 миллионов человек учат китайский язык. По оценкам Министерства образования КНР к 2010 году число изучающих китайский язык иностранцев должно было возрасти до 100 миллионов. До 2020 года Хань бань планирует довести число институтов Конфуция до 1000.

Их миссия — способствовать росту понимания Китая и китайской культуры во всем мире, развивать дружеские взаимоотношения Китая с другими странами. Обучение в Институтах Конфуция будет ориентировано на специфику сотрудничества с Китаем.[2]

Деятельность института Конфуция осуществляется по нескольким направлениям: организация и проведение курсов китайского языка для граждан, занятых в различных сферах деятельности; предоставление справочной литературы по КНР для работающих в сфере образования, культуры, туризма, международной торговли и бизнеса; обучение китайскому языку с использованием мультимедийных программ, интернет-ресурсов, инновационных методик преподавания, подготовка преподавателей китайского языка для начальной, средней и высшей школы; повышение квалификации; тестирование и аттестация преподавателей китайского языка; поддержка научных исследований в области китаеведения; организация и проведение библиотек, выставок, лекций, иных научных и просветительских мероприятий, направленных на продвижение китайской культуры, с использованием китайской книжной, аудио и видеопродукции, картин и других предметов искусства. [3]

Институты Конфуция ежегодно проводят набор на курсы китайского языка не только среди работающей молодежи, но и студентов. Обучение в нем

дает прекрасную возможность получить грант для дальнейшей учебы в китайском ВУЗе, получения профессии и даже трудоустройстве в Китае, и многие студенты используют ее.

Китайское правительство стимулирует приезд иностранных студентов в КНР, в том числе выделяет стипендии и гранты на обучение для иностранцев. Уже в 2007 г. стипендии выплачивались 10 000 иностранцам, проходящим обучение в ВУЗах КНР. По мнению чиновников Минобразования КНР, эти меры позволят ВУЗам Китая приобрести международный статус, стать стимулом для развития образования в Китае.

С этой же целью отменены ведомственные ограничения на прием иностранных студентов. Китайским ВУЗам теперь не обязательно получать правительственное разрешение на право обучать иностранных студентов.

Согласно данным Министерства Образования КНР, по состоянию на 2009 год в стране насчитывается около двух тысяч государственных высших учебных заведений, в которых обучается около 9 млн. человек. Из них около 500 китайских университетов вправе принимать на учебу иностранных студентов. В настоящий момент в КНР обучается более 300 тысяч студентов из 175 стран мира. Лидерами по количеству иностранных студентов являются самые престижные вузы Китая – Пекинский университет (более 4 тыс. человек) и Фуданьский университет в Шанхае (свыше 3 тыс. человек).

На протяжении начиная с девяностых годов двадцатого века увеличивается интерес к обучению в университетах Китая и среди российских студентов. Россияне стали выбирать получение высшего образования за границей и в частности в Китае и это происходит по ряду следующих причин:

- в Китае европейская модель образования: бакалавриат, магистратура, докторантура;

- более доступная стоимость обучения по сравнению с европейскими университетами;

- освоить и совершенствовать китайский язык возможно только находясь в языковой среде;

- для проживания иностранцев предоставляются гостиницы повышенной комфортности;

- дружелюбное отношение населения к иностранцам;

- возможность получить опыт самостоятельной жизни.

Из России учиться в Китай чаще всего едут гуманитарии. Как правило, стажировались те, у кого первое образование в России как-то было связано с китайской лингвистикой, востоковедением, культурологией.

Зачастую между российскими и китайскими ВУЗами существуют договоренности о взаимном обмене преподавателей и студентов. В настоящее время ВУЗах России приобретает опыт выезда лучших студентов на стажировку только на один семестр.

Особенности обучения в китайских университетах:

1. Необходимость языковой подготовки, в зависимости от уровня

требуется пройти годовой курс, иногда полугодичный курс китайского языка.

2. Иностранцы студенты как и иностранные преподаватели в Китае живут отдельно.

3. Работать по студенческой визе запрещается законом, хотя студенты часто подрабатывают.

4. Методика преподавания иностранного языка очень отличается от российской. Китайские преподаватели часто занижают требования к иностранным студентам.

Российские студенты, находящиеся на стажировке в Китае, изучают минимум четыре дисциплины: три из них обязательные (обычно это аналитическое чтение, разговорный язык и грамматика) и одна на выбор (культура Китая, чтение периодики или написание сочинений). В течение семестра дважды сдают экзамены: первый раз в начале ноября, а второй, как и в России, - в начале января. Такая система принята в большинстве вузов, но в некоторых сессии как таковой нет, а экзамены проводятся по итогам изучения каждой темы - примерно раз в две недели.

В некоторых вузах в последний день занятий студенты получают небольшую анкету, и каждый оценивает своих преподавателей:

- насколько понятно объяснялся материал;
- нравится ли план занятий;
- много ли домашних заданий, сложные ли они;
- вовремя ли заканчивался урок и т.д.[4]

В преподавании и китайской, и российской лингвометодической традиции присущи свои особенности.

Выяснилось, что российский преподаватель китайского языка подробно, раскладывает все особенности грамматических нюансов, предлагает студентам строить предложения и тексты, как на занятии по математике. Занятие, как правило, планируется в соответствии со схемой: 1) языковая разминка; 2) проверка домашнего задания; 3) объяснение нового материала; 4) работа с новым материалом через текст; 5) представление домашнего задания. В российской методике преподавания иностранных языков преобладает текстоцентричный подход.

Российскими преподавателями, как правило, учитывается, что китайский язык – язык изолирующего типа – является типологически далёким по отношению к русскому языку, поэтому на занятиях по практическому курсу китайского языка даже на начальном этапе обучения предлагаются задания на перевод с родного языка на китайский язык, что происходит в иных лингвомыслительных категориях и требует более тщательной практической подготовки. Российский преподаватель делает больший упор на теоретическую базу, на развитие синологической подготовки студента, и занятие зачастую строится с опорой на родной язык (русский).

В китайской методической традиции дело обстоит несколько иначе. Китайский преподаватель китайского языка строит свои занятия на принципиально иной основе. Основной подход – «повторяй за мной и делай

как я». Занятие построено в основном на репродуктивных упражнениях. Китайский преподаватель не делает упора на рассмотрение теоретических вопросов грамматики или синтаксиса и сразу переходит к примерам, не объясняя сущности и природы происходящего. Поэтому обучающиеся у китайских преподавателей демонстрируют впоследствии хорошие навыки аудирования и говорения, грамматические же навыки сформированы значительно хуже. [5]

А также стоит отметить, что на Дальнем Востоке Российской Федерации китайский язык считается самым востребованным и распространенным среди студенческой молодежи по сравнению с другими иностранными языками. В свете стремительного развития экономики Китая для россиян обучение в китайских вузах предоставляет возможность знакомиться с передовым опытом Китая, в будущем участвовать в экономических отношениях и развивать добрососедские связи двух стран. Приятно осознавать, что мы живем в эпоху международной интеграции, где знание иностранного языка становится приоритетным для многих сфер международной деятельности.

Использованные источники:

1. Статья: “МГУ вышел на глобальный уровень” в газете "Московский комсомолец" №27143 от 6 июля 2016
- 2 Лю Яньдун. Совместная работа для устойчивого развития институтов Конфуция: Программная речь на V съезде Институтов Конфуция // Институт Конфуция (русско-кит. версия). 2011. № 1 (январь). С. 10
3. sinosenter.ru Институт Конфуция в БГПУ
- 4 Российский студент в Китае www.chinastudy.ru/articles/item/id/40
5. Журнал № 2 - 2013(14), рубрика: "Образование XXI века" Институты Конфуция в России: взгляд лингвиста изнутри muniver.khstu.ru

Оглавление

<i>АГКАЦЕВА Л.В., ХАМИКОЕВА А.О.</i> , ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	3
<i>АЛЕЕВА Ю.В.</i> , РАЗВИТИЕ УЧЕБНО-ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ИГРЕ В ШАХМАТЫ	8
<i>БАБУШКИНА О.А.</i> , СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	11
<i>ГЕШКО О.А.</i> , ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗА СОЦИАЛЬНО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТИПА.....	14
<i>ЗАБЕЛИН Д.А.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»	17
<i>ИГНАТОВА Т.В., ВДОВИНА Н.А.</i> , ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ КРЕАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРОСТКОВ	20
<i>КАРНАВСКАЯ Н.В., ЯШИНА Ю.Е., ЧЕРНЫШЕВА И.В., ЕГОРЫЧЕВА Е.В.</i> , ВЛИЯНИЕ ДОПИНГА НА ЖИЗНЬ СПОРТСМЕНА.....	23
<i>КОНОПЛЁВ Н.Н., КОНОПЛЁВА Л.С.</i> , РАЗЛИЧИЯ САМООТНОШЕНИЯ У РАБОТАЮЩИХ И НЕРАБОТАЮЩИХ ПЕНСИОНЕРОВ ДО 65 ЛЕТ	26
<i>КОНОПЛЁВ Н.Н., КОНОПЛЁВА Л.С.</i> , РАЗЛИЧИЯ САМООЦЕНКИ ПСИХИЧЕСКИХ СОСТОЯНИЙ У РАБОТАЮЩИХ И НЕРАБОТАЮЩИХ ПЕНСИОНЕРОВ ДО 65 ЛЕТ	32
<i>КОНОПЛЁВ Н.Н., КОНОПЛЁВА Л.С.</i> , РАЗЛИЧИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ УСТАНОВКИ У РАБОТАЮЩИХ И НЕРАБОТАЮЩИХ ПЕНСИОНЕРОВ ДО 65 ЛЕТ	37
<i>КОНОПЛЁВ Н.Н., КОНОПЛЁВА Л.С.</i> , РАЗЛИЧИЯ ЖИЗНЕСТОЙКОСТИ У РАБОТАЮЩИХ И НЕРАБОТАЮЩИХ ПЕНСИОНЕРОВ ДО 65 ЛЕТ	44
<i>КОНОРЕВА К.В., ЕФАНОВА Д.А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ.....	49
<i>МИСЛАВСКАЯ Н.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ИСТОРИЧЕСКИЕ АРГУМЕНТЫ В ДЕЛЕ ПРЕПОДАВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	52
<i>НУРТДИНОВ Р.Р.</i> , ПОВЕРХНОСТНЫЕ ИНТЕГРАЛЫ.....	60
<i>ОСИНА Е.Ю.</i> , УПРОЩЕННАЯ ФОРМА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА: ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ ТЕКУЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	63
<i>ПАВЛОВА А.С., АНАСТАСОВА А.С., САРАФАНОВ А.Д., НИКУШИНА А.Н.</i> , СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ	66

<i>ПАВЛОВА А.С., АНАСТАСОВА А.С., САРАФАНОВ А.Д., НИКУШИНА А.Н.,</i> БИЗНЕС ПРОЦЕСС КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ МЕТОДОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	69
<i>ПОЛЕНОВА С.Н.,</i> МЕХАНИЗМЫ СОЗДАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ НОРМАТИВНО- ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	72
<i>ПОПОВА Н.В.,</i> ТВОРЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПЕДАГОГОВ И УЧАЩИХСЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКОЙ СПОРТИВНОЙ ШКОЛЫ.....	81
<i>ПРИВАЛОВА М.В.,</i> СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА В СЕРВИСЕ	84
<i>САРАФАНОВ А.Д., НИКУШИНА А.Н., АНАСТАСОВА А.С., ПАВЛОВА А.С.,</i> КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ МИССИИ КОМПАНИИ	92
<i>СЕРГЕЕНКОВА Е.А.,</i> ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ	95
<i>ТАРУТА Л.А.,</i> СОЧЕТАНИЕ ИКТ-ТЕХНОЛОГИИ И ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ОБЩИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИИ НА УРОКАХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО И ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЦИКЛА.....	104
<i>ТЕЛЕШОВА Л.В.,</i> ПРИЗНАКИ СЕРИЙНОСТИ ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПРИ ВЫДВИЖЕНИИ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИХ ВЕРСИЙ ПО ДЕЛАМ О СЕРИЙНЫХ УБИЙСТВАХ.....	107
<i>ТИХОМИРОВ И.В.,</i> THE IMPACT OF MODERN ECONOMY OF RUSSIA ON THE HOTEL BUSINESS.....	113
<i>УЛАНОВА К.М.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА	116
<i>ФАТУЛАЕВА И.А., МАГОМЕДОВА Т.В.,</i> СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН	121
<i>ФЕДИНА Д.Н.,</i> ОСОБЕННОСТИ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННОЙ СЕМЬИ	124
<i>ФЕСЬКОВА М.В., Прудий М. Н.,</i> ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	128
<i>ЧЖЭН ВЭНЬЧЖУ,</i> ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА БАКАЛАВРИАТА В КИТАЕ.....	132