



НАУЧНЫЙ
ФОРУМ
nauchforum.ru

ISSN: 2542-2162

№38(89)
Часть 1

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

СТУДЕНЧЕСКИЙ ФОРУМ



Г. МОСКВА



Электронный научный журнал

СТУДЕНЧЕСКИЙ ФОРУМ

№ 38 (89)
Ноябрь 2019 г.

Часть 1

Издается с февраля 2017 года

Москва
2019

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Арестова Инесса Юрьевна – канд. биол. наук, доц. кафедры биоэкологии и химии факультета естественнонаучного образования ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева», Россия, г. Чебоксары;

Ахмеднабиев Расул Магомедович – канд. техн. наук, доц. кафедры строительных материалов Полтавского инженерно-строительного института, Украина, г. Полтава;

Бахарева Ольга Александровна – канд. юрид. наук, доц. кафедры гражданского процесса ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия», Россия, г. Саратов;

Бектанова Айгуль Карибаевна – канд. полит. наук, доц. кафедры философии Кыргызско-Российского Славянского университета им. Б.Н. Ельцина, Кыргызская Республика, г. Бишкек;

Волков Владимир Петрович – канд. мед. наук, рецензент АНС «СибАК»;

Елисеев Дмитрий Викторович – кандидат технических наук, доцент, начальник методологического отдела ООО "Лаборатория институционального проектного инжиниринга";

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономии ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург;

Лебедева Надежда Анатольевна – д-р филос. наук, проф. Международной кадровой академии, чл. Евразийской Академии Телевидения и Радио, Украина, г. Киев;

Маршалов Олег Викторович – канд. техн. наук, начальник учебного отдела филиала ФГАОУ ВО "Южно-Уральский государственный университет" (НИУ), Россия, г. Златоуст;

Орехова Татьяна Федоровна – д-р пед. наук, проф. ВАК, зав. кафедрой педагогики ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», Россия, г. Магнитогорск;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Сафонов Максим Анатольевич – д-р биол. наук, доц., зав. кафедрой общей биологии, экологии и методики обучения биологии ФГБОУ ВО "Оренбургский государственный педагогический университет", Россия, г. Оренбург;

С88 Студенческий форум: научный журнал. – № 38(89). Часть 1. М., Изд. «МЦНО», 2019. – 92 с. – Электрон. версия. печ. публ. – <https://nauchforum.ru/journal/stud/89>.

Электронный научный журнал «Студенческий форум» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

Оглавление	
Статьи на русском языке	6
Рубрика «Медицина и фармацевтика»	6
ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА МЕДИЦИНСКОЙ ЛЕКСИКИ Барикаева Татьяна Александровна	6
ВЛИЯНИЕ ГЕМОДИАЛИЗА НА ЗДОРОВЬЕ ПОЛОСТИ РТА ПО ДАННЫМ РАЗЛИЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ Гайбуллаев Ойбек Улугбекович Фараджаева Эльгама Азер гизи Бетжанова Лола Икрамовна	8
Рубрика «Педагогика»	12
СИСТЕМА НАГЛЯДНЫХ ПОСОБИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАВЫКОВ УСТНОЙ РЕЧИ У УЧАЩИХСЯ МЛАДШИХ КЛАССОВ Алхасова Амина Алхасовна	12
РАЗВИТИЕ КРЕАТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ОСНОВ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ Атрощенко Юлия Валентиновна	15
Рубрика «Психология»	19
ПЕРЕЖИВАНИЕ ТРУДНОЙ ЖИЗНЕННОЙ СИТУАЦИИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРИ АКЦЕНТУАЦИЯХ ХАРАКТЕРА У ПОДРОСТКОВ Кочкин Виталий Егорович Николаев Егор Васильевич	19
МАНИПУЛИРОВАНИЕ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТАХ Кузменко Анастасия Игоревна	22
ОСОБЕННОСТИ ПРОФИЛАКТИКИ И КОРРЕКЦИИ ДЕСТРУКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ МОЛОДЕЖИ Слепцова Сардаана Ивановна Николаев Егор Васильевич	24
Рубрика «Технические науки»	27
ВЛИЯНИЕ ПОГОДНЫХ ФАКТОРОВ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ Новожилов Егор Петрович	27
Рубрика «Физико-математические науки»	29
О КОМПОНЕНТАХ МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ МАТЕМАТИКИ В ШКОЛЕ Лука Елена Владимировна	29
МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИЛЬТРАЦИИ ЖИДКОСТИ В НЕОДНОРОДНЫХ ОРТОТРОПНЫХ ПОРИСТЫХ СРЕДАХ Нұрғалиев Ақжол Парасатұлы	31
Рубрика «Филология»	34
ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА ТЕКСТОВ ДЕЛОВОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ Авдониная Алина Александровна Вержинская Инна Владимировна	34

Рубрика «Философия»	36
ПРОБЛЕМА ДУХОВНОСТИ ЧЕЛОВЕКА	36
Влащенко Юрий Владимирович Федосеенков Александр Владимирович	
Рубрика «Экономика»	38
ВЛИЯНИЕ СДЕЛКИ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОМПАНИИ В РОССИИ	38
Андреева Вероника Андреевна	
АКТУАЛИЗАЦИЯ ПОНЯТИЙ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА И ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ	41
Антипина Наталия Михайловна	
УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ	44
Ахунзянова Камилла Альбертовна Коннова Татьяна Алексеевна Хазиева Эндже Ильгизовна	
ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩЕЕ ПОВЕДЕНИЕ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ В УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ	47
Вдовенко Марина Васильевна Биловус Вячеслав Казьмирович	
ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ВТО	51
Герасимова Ольга Васильевна Кузина Анна Андреевна Кубанцева Ольга Викторовна	
АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОЕКТА»	54
Гоцуляк Ольга Сергеевна Калабина Елена Георгиевна	
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	56
Гюлумян Юрий Валерикович Романова Татьяна Владимировна	
РЫНОК ТРУДА В РОССИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ	60
Душкин Александр Дмитриевич Потапова Ирина Семеновна	
РОЖДЕНИЕ ИННОВАЦИИ: ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД	65
Зыкова Екатерина Владимировна	
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА	69
Малинников Андрей Константинович Хвоевская Лариса Ивановна	
ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ	71
Митрохина Кристина Алексеевна Филиппова Екатерина Дмитриевна Кубанцева Ольга Викторовна	

ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ АУДИРУЕМОГО ЛИЦА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ СОБЛЮДЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИИ, ПОДЛЕЖАЩИЕ РАССМОТРЕНИЮ В ХОДЕ АУДИТА Пучинкина Яна Олеговна	75
ПОНЯТИЕ, РОЛЬ И ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ Федулова Нина Николаевна	81
ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ СПА-УСЛУГ Хусяинова Регина Максумовна	84
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ Юлдашев Азизджон Хуршедович Петрова Ольга Родинова Тихонова Юлия Михайловна Пурлиев Джейхун Аманмурадович	89

СТАТЬИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

РУБРИКА

«МЕДИЦИНА И ФАРМАЦЕВТИКА»

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА МЕДИЦИНСКОЙ ЛЕКСИКИ

Барикаева Татьяна Александровна

*студент, Самарский Государственный Медицинский Университет,
РФ, г. Самара*

С давних времен универсальным для общения в медицине служил латинский язык. Он помогала врачам, из разных стран, понимать друг друга. Благодаря расширению пределов человеческих знаний растет необходимость в новых уже освоенных понятиях, а также для других понятий в разных отраслях науки и техники, что в свою очередь, расширяет словарный состав, в огромной степени, благодаря новым терминам.

Однако современная медицина остается слишком сложной, и в наше время врачи уже просто не могут знать латынь настолько хорошо, чтобы полностью вести на ней медицинскую документацию. На латыни обычно указываются названия и дозировка лекарств в рецептах, диагнозы, подробная информация в из истории болезни, в выписках, в остальных документах записывается, как правило, на родном языке для врача и пациента.

Тем не менее, объединение всех частей воедино в медицинской сфере в современном мире развивается ничуть не менее интенсивно, чем, например, в других сферах жизни населения. Прежде всего это касается новых открытий и медицинских технологий.

Процессы интеграции и глобализации деловых отношений, расширение международного сотрудничества, динамичное развитие медицины как науки в последние десятилетия делают подъязык медицины объектом пристального внимания для исследований. Интерес в лингвистике представляет, как изучение развития медицинской терминологии того или иного языка, так и исследование проблем перевода текстов медицинской тематики.

Современная медицинская литература содержит много разного рода терминов, которые все чаще и чаще появляются в последнее время, некоторые из ранее употребляемых терминов приобрели новые или дополнительные значения, а часть из них и вовсе стала выходить из применения. Это связано с интенсивным развитием медицины, внедрением в науку и практику достижений научно – технического прогресса, появлением огромного количества новых методов диагностики и лечения, приборов, а также инструментов медицинского назначения. Все это не могло не отразиться на состоянии медицинской лексики в целом

В современной терминологии уделяется очень большое внимание вопросам функционирования терминов как в письме, так и в речи.

Таким образом, актуальность изучения проблем использования и перевода терминологии в научно-популярных текстах напрямую связана с расширением сотрудничества российских и иностранных компаний и быстро растущим, в наше время, объемом коммуникации в этой области.

В медицине исключительно важна точность, так как любая ошибка в переводе может привести к весьма серьезным последствиям. Поэтому даже тем, кто знает язык, в случае работы над статьей, книгой или инструкцией к какому-либо медицинскому оборудованию и новым лекарствам может понадобиться профессиональный перевод.

Точность и полнота является основным требованием к переводу. При этом ни одна мысль автора не должна быть пропущена или искажена.

Перевод научной и технической литературы представляет собой сложный, кропотливый, самостоятельный труд, плоды работы которой в области языка и конкретной специальности. При выполнении такой работы главным требованием является обладание переводчика исключительно высокой квалификации в необходимой области. Теоретически это возможно лишь в пределах какой-либо одной узкой специальности, например, отоларингологии, или анестезиологии, если речь конечно идет о медицинском переводе. Считается, что на практике важнее хорошо знать язык, на который делается перевод, чем тот, с которого производится перевод текста.

Медицинские термины, являются одними из самых сложных из существующих. Симптомы болезни, диагностирование, схемы лечения и реабилитационные мероприятия, сопроводительные документы на лекарства и медицинское оборудование составляют область, где ни в коем случае недопустима какая-либо приблизительная формулировка, и тем более неточность терминов. Все это является языком жестких форм и клише, точности и аскетизма. Переведенный материал должен содержать в себе тщательно выверенные медицинские термины, чтобы не оказаться причиной неточной диагностики или неправильной интерпретации достижений науки, и впоследствии, грубейшей ошибки в профессиональной деятельности. При этом нельзя забывать, что одной отличительной чертой медицины в наше время является её весьма бурное, в сравнении с другими научно-техническими областями, развитие. В современной английской медицинской терминологии большая часть терминов имеют греко-латинское происхождение. В наше время английская медицинская лексика пополняется в основном за счет терминов, которые специально созданы на латино-греческой основе.

Особую трудность в переводе представляют собой аббревиатуры, которые имеют латинское происхождение. Это актуально для европейских языков, в особенности для английского, алфавит которого по сравнению с русским, совпадает с латинским, что зачастую приводит к некорректной расшифровке сокращенного термина. Аббревиатуры латинского происхождения распространены как в письменной официальной, так и в неофициальной деловой разговорной речи медицинских специалистов.

Медицинский перевод требует глубокого познания в сфере медицины, а не только в области лингвистики, так как переводы по медицинской тематике требуют наличия специальных знаний, от переводчика требуется не только знание языка и умение переводить, но и наличие высшего медицинского образования. Грамотный перевод Медицинских научных статей, историй болезни, справок, результатов обследований требует понимания смысла употребляемых терминов и умения изъясняться на общепринятом "медицинском" языке. Названия болезней, диагнозы, симптомы в большинстве случаев нельзя переводить дословно, а соответствующие термины на другом языке иногда совсем не похожи на русские аналоги. Перевод медицинских текстов сложен еще и потому, что врачи разных стран пользуются различной терминологией даже в сравнительно простых областях.

Медицинский перевод занимает особое положение среди других видов научно-технического перевода, так как имеет непосредственное отношение к жизни человека, его здоровью, а также к соблюдению его прав. Этот вид перевода становится всё более и более востребованным в связи с развитием медицины как науки и для общения врачей на международном уровне.

Список литературы:

1. Гринёв С.В. Введение в терминоведение. - М., 1993;
2. Борисова Л.И. "Лексические особенности™ англо-русского научно-технического перевода". Москва, 2001;
3. Аксенова Г.Н., Кожухова Н.Е., Шарапова А.А. Особенности лингвистического и логико-понятийного аспектов изучения медицинских терминов
4. Ступин Л.П. Аббревиатуры и проблема их включения в толковые словари. Теории и истории языка. - Л., 1963.

ВЛИЯНИЕ ГЕМОДИАЛИЗА НА ЗДОРОВЬЕ ПОЛОСТИ РТА ПО ДАННЫМ РАЗЛИЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Гайбуллаев Ойбек Улугбекович

*студент, Ташкентский Государственный Стоматологический Институт,
Республика Узбекистан, г. Ташкент*

Фараджаева Эльгама Азер гизи

*студент, Ташкентский Государственный Стоматологический Институт,
Республика Узбекистан, г. Ташкент*

Бетжанова Лола Икрамовна

*студент, Ташкентский Государственный Стоматологический Институт,
Республика Узбекистан, г. Ташкент*

Здоровая жизнь- самое важное достоинство существования. Физическая, социальная и экономическая производительность человека зависит главным образом от качества жизни, которым руководит человек. Люди всегда стремились достичь оптимальной внутренней и внешней среды [1]. Заболевания, затрагивающие человечество, можно в целом классифицировать на два типа - инфекционные и неинфекционные заболевания. С улучшением в медицинских учреждениях санитарии и методов лечения привело к снижению количество инфекционных болезней. Тем не менее, противоположный рост неинфекционных заболеваний (НИЗ) наблюдается в первую очередь из-за изменения образа жизни и диеты [2]. Изменяющийся сценарий в пользу НИЗ в первую очередь может способствовать малоподвижному образу жизни и быстрому старению населения, особенно в развивающихся странах. Заболевания, такие как проблемы с сердцем, рак, диабет, психические расстройства и хронические респираторные заболевания, в последнее время демонстрируют экспоненциальный рост и становятся основными причинами смерти, ежегодно убивая во всем мире больше людей, чем все другие вместе взятые причины [2 , 3]. Согласно исследованию глобального бремени болезней, за 1990 год, неинфекционные заболевания занимают первое место в качестве причины смерти в развитых странах, а также во многих развивающихся странах и в мире в целом. Следовательно, общий подход к факторам риска, направленный на решение проблем и вопросов, связанных с неинфекционными заболеваниями, может повлиять на основные достижения в области здравоохранения во всем мире [3 , 4].

Почки играют одну из жизненно важных функций в организме человека как выделительный орган. Их основные функции включают выведение отходов обмена веществ, регуляцию электролитов и функция эндокринной регуляции. Каждая человеческая почка состоит из примерно одного миллиона анатомических и функциональных единиц, называемых нефронами, которые дополнительно состоят из клубочков и канальцев. Заболевания почек представляют собой серьезную проблему для здоровья в современном мире [5]. Нарушение функции почек может в конечном итоге привести к почечной недостаточности, которая характеризуется потерей функциональной способности нефронов [6]. Наиболее частая этиология хронической почечной недостаточности включает сахарный диабет, гипертонию, гломерулонефрит, поликистоз почек и пиелонефрит. Ранее было известно, что гломерулонефрит является основной причиной хронической почечной недостаточности; однако, в настоящее время сахарный диабет и гипертония являются этиологическими факторами заболевания, которые, как считается, в основном имеют генетическое происхождение [7 , 8].

Трансплантация является идеальным лечением для пациентов с терминальной стадией почечной недостаточности. Но из-за ограниченной доступности подходящих доноров для трансплантации почки повышенное внимание уделяется альтернативным методам лечения, таким как гемодиализ и перитонеальный диализ. За последние три-четыре десятилетия улучшения в диализе и трансплантации снизили заболеваемость и смертность среди пациен-

тов с терминальной стадией почечной недостаточности. Способ лечения гемодиализом обычно назначают на длительный период с недельной частотой один, два или более двух раз в неделю, создавая таким образом стрессовую среду для пациентов [9]. Этот длительный метод лечения положительно повлиял на выживаемость пациентов. Тем не менее, хроническое состояние может влиять на частоту возникновения других системных заболеваний у этих пациентов, в первую очередь из-за отсутствия у них способности контролировать водно-электролитный баланс и фильтрацию отходов [10].

Кроме того, сообщается, что состояние здоровья полости рта у этих пациентов, находящихся на гемодиализе, является плохим, главным образом из-за их деликатного состояния, пренебрежения гигиеной полости рта, проявлений иммуносупрессии [11 , 12]. Специфические эффекты хронической болезни почек и заместительной почечной терапии на ткани пародонта включают гиперплазию десны, повышенный уровень зубного налета, зубного камня и деструктивное заболевание пародонта. Об этих результатах сообщалось во многих исследованиях [10 , 13 , 14]. Интересно также отметить, что стоматологические заболевания тесно связаны с длительностью лечения гемодиализа [8]. В очень немногих исследованиях представлены кумулятивные данные о влиянии продолжительности гемодиализной терапии на здоровье полости рта пациентов, находящихся на гемодиализе.

Исследователи предоставили существенные доказательства того, что хронические системные заболевания, такие как почечная недостаточность и методы ее лечения, оказывают значительное влияние на среду полости рта, что приводит к увеличению бремени заболеваний полости рта среди этих пациентов [2 , 10 , 11].

Исследование для оценки состояния зубов диализных пациентов показало, что 64% пациентов с зубной болью находились на диализе в среднем более 2 лет. Большинство пациентов были диабетиками, и почти все были гипертониками. Шестьдесят (64%) пациентов с зубами были кандидатами на пересадку почки. Устные данные выявили повышенную распространенность подвижности зубов, переломов, эрозии, истирания, рецессии, гингивита и высокого индекса зубного налета. Здоровье полости рта пациентов, находящихся на гемодиализе, было поставлено под угрозу и потребовало срочного внимания и вмешательства [7] .

Состояние зубов ухудшается у пациентов, проходящих гемодиализную терапию, и с увеличением продолжительности гемодиализа различные клинические параметры, связанные со здоровьем полости рта, ухудшаются с увеличением продолжительности гемодиализа. Состояние хронического заболевания и длительное лечение (гемодиализ) влияют на привычку ухода за полостью рта, что приводит к ухудшению состояния пародонта у пациентов. Психологический эффект от давних заболеваний почек, приводящих к высокому уровню стресса и депрессии у пациентов, находящихся на гемодиализе, еще больше ухудшает здоровье пародонта. Следовательно, профилактическое вмешательство в здоровье полости рта у пациентов, находящихся на гемодиализе, может положительно влиять на состояние здоровья полости рта.

Это оправдывает необходимость в усилении профилактического ухода за полостью рта у этих пациентов, чтобы улучшить их здоровье зубов, что может оказать существенное влияние на их общее состояние здоровья. Диализную группу следует рекомендовать как можно раньше направить к стоматологу, если это необходимо, и следует проводить регулярные ежемесячные стоматологические осмотры. Рекомендуется дальнейший акцент на эффективную реализацию программы по укреплению здоровья полости рта для пациентов с медицинской недостаточностью. Просвещение по вопросам здоровья полости рта и консультирование по поводу поведения, требующего ухода за полостью рта во время гемодиализа, могут мотивировать и обучать пациентов вместе с членами их семей. Анализ влияния длительности диализа на ткани пародонта не показал подтверждающих взаимосвязей. Однако частота гемодиализа оказывает существенное влияние на состояние пародонта у пациентов с ухудшенными показателями СРІ при увеличенной частоте гемодиализа от одного до двух и более двух раз в неделю. Кроме того, существует значительная потребность в протезах, касающихся ротовой полости, среди пациентов, находящихся на гемодиализе. Следовательно, система

оказания медицинской помощи в области полости рта может быть усилена для удовлетворения потребностей этих пациентов в протезах. Увеличение протезных потребностей пациентов с продолжительностью диализа может быть связано с отказом стоматологов от стоматологических услуг из-за их подорванного медицинского статуса. Пациенты, находящиеся на гемодиализе, обычно сообщают о плохой гигиене полости рта. Эти пациенты демонстрируют состояние с ослабленным иммунитетом, хотя они не являются полностью иммунодефицитными и все еще способны справиться с бактериальным заражением. У пациентов с хроническим заболеванием почек наблюдалась плохая гигиена полости рта, что, вероятно, могло быть связано с длительной продолжительностью заболевания, ведущей к ухудшению гигиены полости рта. Кроме того, существует высокий уровень отложений на зубах из-за pH уремического слюны у пациентов, находящихся на гемодиализе. Большинство пациентов, находящихся на гемодиализе, страдают диабетической нефропатией и имеют строгую диету. Кроме того, повышенная щелочность полости рта отмечается у пациентов с уремией в результате высокого уровня мочевины в слюне, ингибирующей рост бактерий и увеличивающей буферную емкость слюны.

Необходимы дальнейшие исследования для сопоставления результатов стоматологического исследования с биохимическими сывороточными маркерами в течение определенного периода времени, чтобы подтвердить влияние продолжительности диализной терапии на здоровье зубов. Специалисты в области здравоохранения и стоматологии должны объединиться и работать вместе, обеспечивая оптимальный уход за пациентом.

Список литературы:

1. Всемирная организация здравоохранения. Оттавская хартия по укреплению здоровья. Европа; 1986. С. 1-5[1]
2. Всемирная организация здравоохранения. Глобальный отчет о состоянии неинфекционных заболеваний. Италия: ВОЗ Press; 2010. С. 1-11[2]
3. ПИИ. Заявление о политике ПИИ - неинфекционные заболевания. Гонконг: Генеральная Ассамблея ПИИ; 2012. С. 1-3[3]
4. Nissinen A, Berios X, Puska P. Мероприятия по борьбе с неинфекционными заболеваниями на уровне сообществ: уроки из развитых стран для развивающихся. Бюллетень Всемирной организации здравоохранения. 2001; 79 (10): 963-970[4]
5. Cervero AJ, Bagan JV, Soriano YJ, Roda RP. Лечение зубов при почечной недостаточности: пациенты на диализе. *Medicina Oral, Patología Oral y Cirugía Bucal*. 2008; 13 (7): E419-E426[5]
6. Чжан К.Л., Ротенбахер Д. Распространенность хронической болезни почек в популяционных исследованиях: систематический обзор. *BMC Public Health*. 2008; 8: 11-40[6]
7. Классен Ю.Т., Краско Б.М. Состояние здоровья зубов у диализных пациентов. *Журнал Канадской стоматологической ассоциации*. 2002; 68 (1): 34-38[7]
8. Jenabian N, Mirsaeed AMG, Ehsani H, Kiakojoji A. Периодонтальный статус пациента, прошедшего гемодиализную терапию. *Каспийский журнал внутренней медицины*. 2013; 4 (2): 658-661[8]
9. Салливан Дж. Д. Конечная стадия экономики почечных заболеваний и баланс методов лечения. *Журнал Сервис науки и управления*. 2010; 3: 45-50[9]
10. Торкзбан П., Араби Р., Кадходазаде М., Моради Д., Хошаль М. Состояние пародонта у пациентов, находящихся на гемодиализе. *Стоматологический журнал Хамаданского университета медицинских наук*. 2009; 1 (1): 7-10[10]
11. Паркар С.М., Аджиткришнан К.Г. Состояние пародонта у пациентов, находящихся на гемодиализе. *Индийский журнал нефрологии*. 2012; 22 (4): 246-250[11]

12. Малекмакан Л., Ахпана С., Пакфетрат М., Эбрахимик З., Хасанлик Е. Состояние здоровья полости рта у иранских пациентов, находящихся на гемодиализе. Индийский журнал нефрологии. 2011; 21 (4): 235-238[12]
13. Джозеф Р., Кришнан Р., Нараян В. Более высокая распространенность заболеваний пародонта среди пациентов с преддиализной почечной недостаточностью. Бразильский журнал устных наук. 2009; 8 (1): 14-18[13]
14. Эртугрул Ф., Эльбек-Кубукчу С., Сабах Е., Мир С. Состояние здоровья полости рта у детей, находящихся на гемодиализном лечении. Турецкий журнал педиатрии. 2003; 45 (2): 108-113[14]

РУБРИКА

«ПЕДАГОГИКА»

СИСТЕМА НАГЛЯДНЫХ ПОСОБИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАВЫКОВ УСТНОЙ РЕЧИ
У УЧАЩИХСЯ МЛАДШИХ КЛАССОВ

Алхасова Амина Алхасовна

*студент, Дагестанский Государственный Университет,
РФ, г.Махачкала*

THE SYSTEM OF VISUAL AIDS FOR THE DEVELOPMENT OF ORAL SKILLS
OF CHILDREN IN PRIMARY SCHOOL

Amina Alkhasova

*Student, Dagestan state University,
Russia, Makhachkala*

Аннотация. В данной статье рассматривается вопрос использования наглядных пособий для совершенствования и развития такого аспекта говорения, как устная речь. Несмотря на то, что работа над устной речью осуществляется на протяжении всей жизни, одним из наиболее значимых периодов, в рамках которого закладываются основы понимания и представления о культуре речи, является период младшего школьного возраста. Принимая во внимание психологические особенности данного возрастного этапа, автор выявляет, что одним из наиболее продуктивных способов развития устной речи является применение наглядных пособий в процессе осуществления учебной деятельности, что способствует развитию фантазии, образного мышления и интереса к изучаемому предмету.

Abstract. This article discusses the use of visual aids to improve and develop such an aspect of speaking as oral speech. Despite the fact that work on oral speech is carried out throughout life, one of the most significant periods within which the foundations of understanding and understanding of the culture of speech are laid is the period of primary school age.

Taking into account the psychological characteristics of this age stage, the author reveals that one of the most productive ways of developing oral speech is the use of visual aids in the process of carrying out educational activities that contributes to the development of imagination, creative thinking and interest in the studied subject.

Ключевые слова: устная речь, наглядное пособие, навыки, принцип наглядности.

Keywords: oral speech, visual aid, skills, principle of visualization.

Речь является одним из неотъемлемых, и в то же время важнейших компонентов общения и осуществления социального взаимодействия людей. Помимо этого, она является необходимым условием познавательной деятельности человека. Благодаря речи человек приобретает, усваивает и передает знания. Кроме того, речь представляет собой средство воздействия на сознание, мировоззрение, выработки норм поведения и формирования вкусов. В целом, речь имеет основополагающее значение в становлении человеческой личности [Фаттахова: 2001].

Формирование грамотной речи обучающихся младших классов чрезвычайно важно. Это связано с тем фактом, что в период обучения малыши учатся излагать собственные мысли не только в устной, но и в письменной форме, у них развивается культура речевого общения [Жданова: 2014].

Говоря о навыках устной речи, необходимо отметить существование ряда критериев, на основании которых можно говорить о возможности школьников осуществлять коммуникативный акт, и к их числу относятся:

- произносительный критерий, т.е. ясность, экспрессивность, средства выразительности;
- лексический критерий, т.е. содержательность речи, ясность изъяснения мыслей в отношении лексического состава речи;
- синтаксический критерий, т.е. логичность, последовательность, точность речи;
- критерий связанности, логичности и точности текста;
- морфологический критерий.

В современной педагогике значительное место отводится явлению проявления наглядности при обучении навыкам устной связной речи. В современной педагогике принято считать, что методы наглядности, применяемые при работе с детьми младшего школьного возраста, можно условно разделить на две значимые группы:

- метод иллюстрации;
- метод демонстрации [Зартинова: 2001].

Иллюстрация особенно хорошо используется при объяснении нового материала, тогда учителю следует иллюстрировать свой рассказ на доске мелом. Рисунок поясняет слова преподавателя, а рассказ делает понятным содержания изображаемого на доске. Однако, выбор конкретного метода будет зависеть от большого числа факторов, в частности, от возраста младших школьников, уровня сформированности психологических процессов, тематики занятия и т.д.

Принцип наглядности в педагогике является одним из основополагающих. Это связано с тем фактом, что при работе с наглядными материалами обучающиеся учатся излагать свои мысли, в том числе в устной форме. Наиболее значимым преимуществом средств наглядности в отношении формирования устных навыков является факт формирования разностороннего, полного образа, понятия. Наглядность содействует выработке у учащихся эмоционально-оценочного отношения к сообщаемым знаниям. Проводя самостоятельные опыты, ученики могут убедиться в истинности приобретаемых знаний, в реальности тех явлений и процессов, о которых, им рассказывает учитель. А уверенность в истинности полученных сведений, убежденность в знаниях делают их осознанными, прочными. Средства наглядности повышают интерес к знаниям, делают более легким процесс их усвоения, поддерживают внимание ребенка [Львов: 1987].

При получении информации через зрительный канал восприятия у младших школьников возникает резкое желание поделиться собственным опытом и впечатлениями с окружающими. В свою очередь, это приводит к осуществлению акта коммуникации. Чем более полными, долгими и содержательными будут данные акты, тем более положительное влияние применение наглядных пособий будут иметь на формирование навыков устной речи.

Говоря о более конкретных практических примерах применения наглядных пособий для развития устной речи, необходимо отметить, что при работе с учащимися младших классов в работу могут быть включены:

- просмотр различных обучающих кинофильмов и мультфильмов обучающей направленности;
- игры из разряда «Узнай по описанию», когда один из учащихся выходит к доске и описывает изображение (плакат/иллюстрацию и т.д.) другим учащимся, которые сидят с закрытыми глазами и должны угадать описание;
- работа с картами, атласом, глобусом;
- игры из разряда «Найди правильный путь», в которых нужно пройти запутанный лабиринт и соотнести два предмета;
- работа по поиску общих признаков у ряда предметов;

- игры из разряда «Прикрепи недостающий элемент рисунку» на развитие логики мышления;
- игры из разряды «Вычеркни лишний рисунок» и т.д.

При этом в каждой из игр и в каждом из практических заданий важно, чтобы ребенок не просто указал свой ответ или выполнил задание. Нужно, чтобы он смог прокомментировать собственные действия и объяснить их.

Необходимо отметить, что применение наглядности на уроках в процессе обучения младших школьников обосновано высокой необходимостью создания ситуаций, требующих от детей осуществления акта устной коммуникации для дальнейшего развития навыков устной речи.

Список литературы:

1. Джиджева В. Использование принципа наглядности в процессе обучения - 1983.
2. Жданова О. Б. Развитие устной речи младших школьников. 2014.
3. Зартинова Л. Наглядность в обучении. Начальная школа. Приложение к газ. «Первое сентября» - 2001.
4. Львов М. Р. Методика обучения русского языка в начальных классах. Педагогика и методика начального образования - М., 1987.
5. Молочков В. П. Наглядность как принцип обучения // Информатика и образование - 2004.
6. Симакова Ю. И. Гуманистические идеи в педагогике В.П. Вахтерова -2002.
7. Фаттахова С. В. Теория и практика обучения студентов педагогических колледжей методике развития русской устной речи в условиях билингвизма: На материале национальных школ Республики Татарстан и Удмуртии. М., 2001.

РАЗВИТИЕ КРЕАТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ОСНОВ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ

Атросенко Юлия Валентиновна

*студент, Беларусский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Минск*

Что же такое креативность и как ее развивать? Такой вопрос ставят перед собой большинство студентов, ведь каждый стремится быть разносторонней личностью всеми способами себя мотивировать и самореализовываться.

Креативность (англ. create “творить”, “создавать”) - это творческие способности человека, которые помогают ему создавать и воплощать в жизнь новые идеи, которые не вписываются в традиционные схемы. Креативность в большей мере относится к определенным способностям мышления. В целом, креативность - это набор способностей человека, которые помогают ему создавать и воплощать в жизнь новые идеи, которые не вписываются в традиционные схемы. Креативность от рождения дана каждому, но к сожалению, не все знают методы ее развития. В результате исследования, которое проводилось с целью понимания уровня собственной креативности у современной молодежи, было опрошено 52 студента 1 курса. Результаты оценки уровня собственной креативности у респондентов изображено на рисунке 1.

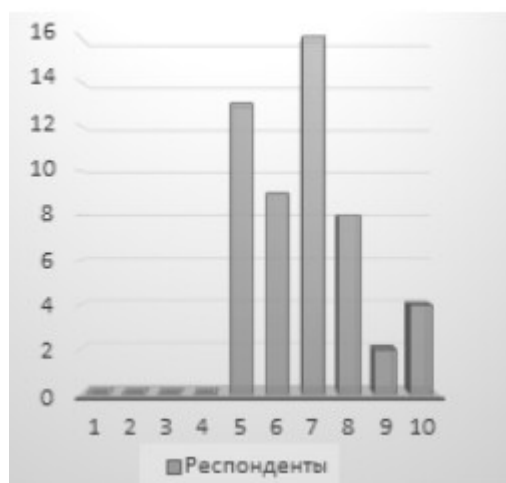


Рисунок 1. Оценка уровня собственной креативности

Примечание – Источник: [1]

Исходя из рисунка 1, ни один респондент не оценивает свою креативность ниже 5 баллов. Это в свою очередь свидетельствует о том, что как в школе, так и на первой ступени высшего образования, учителя и преподаватели стараются развить в нас креативное мышление и творческий подход к нестандартным ситуациям.

Тем самым можно сформулировать цель работы- определить направления развития творческого потенциала студентов на основе использования методов формирования креативности в учебном процессе.

Существуют уже известные методы для развития креативности и творческого потенциала. На их примере мы рассмотрим возможность и их реальность реализации среди студентов.

Методы формирования креативности.

- Имитационное моделирование жизненно важных ситуаций (формы -деловые, ролевые, сюжетные игры);

- Коммуникативные технологии активного партнерского взаимодействия и общения с использованием различных информационных источников (формы – парная работа, групповая работа, взаимообучение, учебный диалог, дискуссия);
- Исследовательские (проектные) технологии обучения (формы – индивидуальный и совместный поиск решения проблемных задач и ситуаций);
- Применение «эвристических подходов» (задание самостоятельно выявить закономерность, сформулировать тему исследования и т.п.);
- Использование заданий открытого типа (не имеющих единственно правильного решения/ответа);
- Стимуляция воображения [1].

Одним из методов развития креативности, ранее уже упомянут, метод *Имитационного моделирования жизненно важных ситуаций* – данный метод дает возможность хорошо представить ситуации, модели, описывающие процессы, как они могли бы происходить в реальной жизни. Участники такого метода получают всю нужную информацию или хорошо обработанную модель, от которой в дальнейшем могут отталкиваться при определении пути выхода или действия в сложной ситуации. На практике это может использоваться в качестве деловых игр (дать возможность студенту поставить себя на место успешного бизнесмена, политика, министра и т.д.) Тем самым студент, имея привилегии той или иной персоны (выбор зависит от темы деловой игры) может решать проблемы различной степени сложности, высказывать свою точку зрения, дискутировать с одноклассниками. Студентам также поручается провести деловую игру, организовать процесс общения, разобрать роли, выбрать волнующие вопросы, тему дискуссии, составить сценарий, сделать реквизиты, чтобы создать обстановку конференции.

Коммуникативные технологии активного партнерского взаимодействия и общения с использованием различных информационных источников - в 21 веке особого труда не составит найти определенную информацию, чтобы объять весь объем информации потребуются не один час работы, но, если организовать проведение семинара группами, парами, то охватить больший объем вполне реально. Студентов делят на группы и между ними распределяются темы, меньший объем информации поможет студенту сконцентрироваться на определенной теме и досконально ее изучить, хорошо усвоив материал в форме оформленного диалога студенту не составит труда донести информацию до одноклассников. Также способ импровизационного диалога основанного на домашнем материале. Очень эффективным способом является “круглый стол”, обсудить ему в форме дискуссии и дать возможность высказаться всем, если дискуссия заходит в тупик, то у организаторов дискуссии должны быть заранее зготовленные вопросы для оживления аудитории и возобновления темы. Люди с разными мнениями собираются для обсуждения темы, тем самым нарабатывают навык общения с людьми разных темпераментов и учатся отстаивать свое собственное мнение [3].

Применение «эвристических подходов» - эвристический метод используется при невозможности решить проблему стандартными, формализованными методами принятия управленческих решений. Эвристический метод представляет собой проверенные временем способы нахождения и реализации различных решений путем общения, переговоров и т. д. Часто нужное решение приходит руководителю не на рабочем месте, а на встрече, отдыхе, в дороге, салоне самолета. Эвристические методы позволяют развивать мышление студентов, искать и находить оригинальные и неординарные способы решения творческих задач разного уровня сложности, фокусировать внимание на определенной сфере деятельности, обучать детальному изучению выбранного материала, исследовать проблемное поле интересующих вопросов, способствовать развитию внимания и креативного мышления посредством эвристических методов. Мы можем использовать следующие методы при формировании креативной личности студента: тренинги по развитию креативности (дополняют уже существующие знания и навыки, полученные на лекции), деловые игры, диспуты(оспаривать чужую точку зрения, тем самым доказывая свою), дебаты, метод «мозгового штурма»(дает возмож-

ность обсуждать, предлагать, высказывать как можно большее количество вариантов решения, в том числе самых фантастических), метод эвристических вопросов (целесообразное применение и сбора дополнительной информации в условиях проблемной ситуации или упорядочения уже имеющейся информации в самом процессе решения творческой задачи), метод проблемных ситуаций, а также упражнения: «невероятная ситуация», «способы действия», «ассоциации» и т.п.

Исследовательские (проектные) технологии обучения – студентам в различных сферах предлагается участвовать в научно-исследовательских конференциях. Исследования (проекты)-отличный способ показать себя. Технология проектного обучения способствует развитию таких личностных качеств студентов, как самостоятельность, инициативность, усидчивость, способность к творчеству, позволяет распознать их насущные интересы и потребности. Студент может выбрать интересующую его тему и исследовать ее как на примере своего факультета, университета, так и страны в целом. Разобрав тему он сталкивается с проблемой, которую при помощи используемых методов должен решить. Исследуя область своей работы студенты проводят различного типа анкетирования, опросы, различного рода дискуссии в результате которых фиксируют точку зрения нужных для данного исследования респондентов. Использование и составление различных диаграмм, подборка материала, высказывание собственного мнения и предложения решения возникших проблем. Роль преподавателя в данной сфере деятельности – натолкнуть студента на мысль, подсказать где искать проблему и правильно сориентировать в ее решении.

Стимуляция воображения - яркое, образное изложение, активизируя воображение студентов, неизменно вызывает их интерес. “Научить” студента мыслить творчески, делать открытия, конечно, невозможно, но можно хоть как-то повлиять на ход мыслительного процесса, делая его более продуктивным и увеличить возможность получения нужного результата. Иногда преподавателю преподнести сухой, чисто теоретический материал очень трудно, аудитория начинает скучать и фактически отсутствует взаимодействие преподавателя и студентов. На лекции часто мы можем улышаться таким словам, как “представьте что”, “а если бы”, “что если вдруг”, “представим такую ситуацию”, все эти фразы объединяет одна - нацеленность на воображение студента, представления той или иной ситуации, развития способности к продуктивному мышлению, повышение эффективности творческого процесса. Рассмотрев сложные ситуации на примерах изложенных простым языком, студент имеет возможность представить их и легче усвоить материал. При условии, что студент заинтересован и легко запоминает материал посредством воображения, лекция пройдет быстро, и связь между преподавателем и студентом не потеряется.

Использование заданий открытого типа. К заданиям открытого типа относятся два вида – задания дополнения и задания свободного изложения. Отличительной особенностью заданий свободного изложения является то, что для их выполнения испытуемому необходимо самому записать одно или несколько слов (цифр, букв; возможно словосочетаний или даже предложений). Открытые задачи предполагают свободные ответы испытуемых по сути задания, позволяют получить развернутую информацию, расширяют возможности качественного анализа данных исследования. На ответы не накладываются ограничения. Однако формулировки заданий должны обеспечивать наличие только одного правильного ответа. Открытые задачи позволяют включить студентов в образовательную деятельность, обеспечивающую развитие качествами личности: любознательности, стремления к фантазированию, изобретательности, чувствительности к проблемам, эмоциональности, оригинальности и продуктивности. Использование такого типа заданий позволяют студенту проверять себя на знание материала, определять свои способности в раскрытии интересующей темы, развивать логическое мышление и интуицию. Использование задач открытого типа для студентов способствует повышению уровня сформированности основных характеристик креативности: оптимальности, оригинальности, эффективности и разработанности.

Список литературы:

1. Брушлинский, А.В. Субъект: мышление, учение, воображение / А.В. Брушлинский. - М., 2003;
2. Виленский, М.Я. Профессионально-творческое развитие специалиста физической культуры и спорта в процессе обучения / М.Я. Виленский, С.Н. Бегидова. - М.; Иркутск, 2004;
3. Иванова, И.П. Развитие творческого мышления студентов в условиях проблемно-деятельностного обучения / И.П. Иванова. - Ставрополь, 2002;
4. Митина, Л.М. Психология развития конкурентоспособной личности / Л.М. Митина. - М.; Воронеж, 2002.

РУБРИКА

«ПСИХОЛОГИЯ»

ПЕРЕЖИВАНИЕ ТРУДНОЙ ЖИЗНЕННОЙ СИТУАЦИИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРИ АКЦЕНТУАЦИЯХ ХАРАКТЕРА У ПОДРОСТКОВ

Кочкин Виталий Егорович

*студент, Северо-Восточный Федеральный Университет им. М.К. Аммосова,
РФ, г. Якутск*

Николаев Егор Васильевич

*канд. пед. наук, доцент, Северо-Восточный Федеральный Университет им. М.К. Аммосова,
РФ, г. Якутск*

Аннотация. В статье рассматривается девиантное поведение подростков как реакция на трудную жизненную ситуацию, переживание которой усиливается при акцентуациях характера. Также авторами статьи рассмотрены методы работы с подростками, переживающих трудную жизненную ситуацию.

Ключевые слова: Акцентуации характера, девиантное поведение, трудная жизненная ситуация, переживание, экспертный метод.

Подростковый возраст является кризисным периодом развития человека. В рамках данного возраста появляются обстоятельства, осложняющие процесс социализации, одной из таких особенностей подросткового возраста является завершение становления характера с заострением некоторых черт и последующим их сглаживанием. Именно в подростковом периоде чаще всего дают о себе знать акцентуации и как правило в обычных ситуациях проявление тех или иных акцентуаций не заметно окружающим, но под влиянием стрессов, трудностей, которых достаточно в подростковом периоде, лица с акцентуациями могут стать девиантными.

Акцентуации характера проявляются не постоянно, а только в местах наименьшего сопротивления к воздействиям среды [3;5]. Этим самым местом наименьшего сопротивления может выступать трудная жизненная ситуация. По мнению Осуховой Н.Г., трудные жизненные ситуации характеризуются дисгармонией жизни человека, когда он не может решить ту или иную проблему, возникшую перед ним, с помощью привычных схем поведения [5;7]. В силу недостатка жизненного опыта и психологических ресурсов, подросток не может адаптироваться к жизненной ситуации и вынужден искать новые способы взаимодействия с ней [1;26]. В качестве условий для возникновения трудной жизненной ситуации можно отметить: семья (ссоры с родителями, конфликты между родителями, пьянство родителей), школа (неуспеваемость, конфликты с учителями, противоречия между родителями и учителями), фрустрация (неприятные внутренние переживания). Девиантное поведение в контексте трудной жизненной ситуации можно рассматривать, как “защитно-компенсаторное” образование, по отношению к воздействиям среды, как результат бегства от трудной жизненной ситуации, при котором в зависимости от акцентуации у подростков начинает проявляться девиантное поведение, например, подростки с гипертимным типом акцентуации могут начать искать смысл в состояниях измененного сознания, бродяжничать, с дистимным и циклотимным типом поведения может приобретать суицидальную направленность, с возбудимым типом могут проявлять агрессивное поведение, вступать в разные группировки и т.д. - ”защита” выступает как псевдопреодоление ситуации, и сама становится источником новых переживаний

подростка. То есть травматический характер трудной жизненной ситуации, зависит от его значения для субъекта, т.е. “личностного смысла” который обретает особое значение при акцентуациях характера. В основе девиантного поведения лежат защитные автоматизмы, индивидуальный стиль переживания, характеризуемые как часто повторяемые и постепенно формируемые устойчивые способы помощи себе при конфликтной ситуации. Индивидуальный стиль переживания приводит к субъективному ощущению ослабления конфликтов [2;412-416].

Переживание трудной жизненной ситуации, в свою очередь, характеризуется определенными изменениями в структуре личности человека, его перестройке внутреннего мира и может деформировать психические структуры и процессы, находит отражение на познавательной, эмоциональной и поведенческой сфере. Предупреждение девиаций зависит от правильного подхода к пониманию индивидуального стиля переживания.

Для диагностики акцентуаций характера обычно используют методику Леонгарда-Шмишека или методику А.Е. Личко, а для выявления склонностей к девиантному поведению используют тест А.Н. Орла. Но следует понимать, что использование стандартизированных методик заметно сужают и упрощают понимание трудной жизненной ситуации и не уделяют должного внимания важному его компоненту-переживанию, восприятию подростком ситуации и другие субъективные компоненты, таких как возрастные особенности. Например, фиксированный набор диагностических свойств, для определенного периода развития, не гарантирует, того, что человек находится именно на данном этапе и какой набор свойств от него ожидать. Поэтому необходимо стандартизированные методики дополнять качественными.

Экспертные методы являются эффективными в руках опытных специалистов и достаточно популярными средствами, обладающие большими возможностями для получения информации о трудных жизненных ситуациях конкретного человека и позволяют глубоко в неё проникнуть [6;11].

В ходе диагностики необходимо определить степени важности той или иной проблемы и проранжировать порядок их решения. Метод Паттерн, позволяет проделать данную работу [4;159].

Известно, что формирование личностного смысла ситуации происходит в процессе восприятия, в ходе которого явления объективного мира переходят в субъективный. Личностный смысл может не всегда осознаваться подростком и с целью его выявления можно использовать проективные методики. Например, методика “Моя трудная жизненная ситуация”, имеет следующую инструкцию: “Нарисуйте пожалуйста, свою трудную жизненную ситуацию”, благодаря которой можно изучить содержание ситуации: потребности, мотивы, личностные смыслы, особенности эмоциональных реакций и специфику переживания субъекта.

В зависимости от причин обуславливающих трудную жизненную ситуацию, можно также использовать другие проективные методики, такие как: “Семейная социограмма”, “Семейный рисунок”, “Методика неоконченных предложений”, “Я и группа”, “Рисунок школы” и др.

Если по их результатам сам психолог, проводший эти методы, уже с учётом акцентуации характера, склонности к определенным типам девиации и спецификой переживания трудной жизненной ситуации оказывает психологическую помощь, коррекцию, профилактику, то они приобретают наибольшую эффективность [6;11]. Важно понимать, что правильное использование экспертных методов открывает перед работой широкие возможности для значительного повышения объективности, достоверности и эффективности данной технологической процедуры.

Таким образом, подросток имея ту или иную акцентуацию характера, становится чувствительным к определенным воздействиям среды. Этим самым воздействием выступает трудная жизненная ситуация, переживание которой может привести его к дезинтеграции и формированию девиантного поведения, как формы компенсации и защиты, при работе с ко-

торой нужно дополнять стандартизированные методы - нестандартизированными, что значительно повышает эффективность технологической процедуры.

Список литературы:

1. Воронкин А.Н. Взаимосвязь уровня психологического здоровья и личностных характеристик у людей в трудной жизненной ситуации. - СПб., 2016. – С. 26.
2. Ильин Е.П. Психология индивидуальных различий. - СПб., 2004. - 412-416 с.
3. Личко А.Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков. – Ленинград: Речь, 2009 г. – С. 5.
4. Николаева М.А. Товарная экспертиза: Учебное пособие. - М.: Изда-тельский Дом «Деловая литература». - 2007. -159 с.
5. Осухова Н.Г. Психологическая помощь в трудных и экстремальных ситуациях. - М.: Изда-тельский центр “Академия”. – 2012. – С. 7.
6. Шмелева А.Г. Основы психодиагностики. Учебное пособие для студентов педвузов. - М., Р-на-Дону: “Феникс”. - 1996. – С. 11.

МАНИПУЛИРОВАНИЕ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТАХ

Кузменко Анастасия Игоревна

*студент, Омский государственный педагогический университет,
РФ, г. Омск*

В манипулировании, как и в любом конфликте, для человека важно достижение поставленной цели. Исходя из этого, манипулятор использует различные приемы манипуляции, благодаря которым воздействует на оппонента, и для того, чтобы в конфликте человеку достичь своей цели, он пользуется манипуляциями.

В семье манипулировать друг другом могут супруги, родители детьми, дети родителями. Манипуляции, используемые в семейной жизни, Э. Берн называл скрытыми транзакциями или же игрой. По его мнению, игра – это последовательность транзакций (взаимодействий) с четким и предсказуемым исходом, основанная на индивидуальном планировании. Внешне подобные транзакции могут выглядеть вполне правдоподобно, как выражение искренних чувств (восхищения, возмущения, подавленности и др.) или совершение поступков под влиянием этих чувств, но при этом человек, совершающий их, руководствуется скрытой мотивацией. Сопоставляя манипуляцию и игру, важно отметить, что в играх нет жертвы как таковой, есть скорее социальная роль «жертвы», а при манипуляции жертва может быть истинной.

Что касается манипуляции и обмана, то здесь различия более явные: адресат влияния (жертва) при обмане «не ведает, что творит», а при манипуляции – «ведает». Мотивационное привнесение адресата влияния – важная характеристика манипуляции. Она собственно и делает манипуляцию более мягким, по сравнению с другими, и более искусным видом воздействия. Манипулятор все обставляет так, как будто жертва сама этого захотела [1, с. 12].

Люди, состоящие в браке более 5-10 лет, и люди, состоящие в браке меньше 5 лет, одинаково склонны к манипуляциям. Однако мужчины зачастую утверждают, что чувствуют себя жертвами манипуляций со стороны жены, нежели манипулируют женами сами. Они склонны отрицать свое манипулятивное воздействие на жен [3, с. 63]. Женщины в браке наиболее склонны к манипулированию, они наоборот говорят о положительном воздействии манипуляции и сами рассказывают о том, какие именно манипуляции они часто используют [2, с. 161]. Часто используемыми женщинами приемами манипуляции являются игра на чувстве вины, утаивание информации, давление на жалость (по мнению мужчин) и демонстрация обиды (по мнению женщин). Часто используемыми мужчинами приемами манипуляции являются давление на жалость, игра на чувстве вины, демонстрация обиды (по мнению женщин) и утаивание информации (по мнению мужчин) [2, с. 162].

Шейнов составил развернутый список манипуляций, характерных для супругов. Манипуляция «Муж – дитя» представляет собой ситуацию, когда жена отлучается на некоторое время из дома и все дела перекалдываются на мужа. Он нарочно делает все не так, как нужно, тем самым вызывая конфликт. А в конфликте это может выглядеть следующим образом: во время очередного конфликта муж будет делать вид, будто не понимает, в чем проблема, не будет идти на контакт, капризничая как маленький ребенок, будет настаивать на том, чтобы жена все решила сама.

Суть манипуляции «Обиделась» состоит в том, что жена намеренно хочет вывести своего мужа и вступить с ним в конфликт. На его безобидные вопросы она специально будет отвечать грубо, агрессивно, что будет выводить из себя её супруга.

Манипуляция «Если бы не было тебя» – наиболее распространенная манипуляция, применяемая обоими супругами в конфликте. Зная слабые места друг друга, применяя данную манипуляцию, супруги давят на больное, чем усугубляют конфликтную ситуацию. Фразы могут быть следующие: «И зачем вообще я вышла за тебя замуж? Был же у меня раньше ухажер, который сейчас стал очень богатым не то, что ты!», «Вот посмотри на нашу соседку,

умная, красивая, хозяйственная, всегда дома чисто, кушать приготовлено, а у нас что? Ты когда последний раз готовила что-то? А убиралась когда?» и т.д. [4, с. 247]

Дети, манипулируя родителями, используют зачастую следующие приемы:

1. Слезы. В конфликтной ситуации дети часто начинают плакать, чтобы вызвать жалость у родителей и чтобы, таким образом, родители пошли на уступку. В таком случае дети останутся в выигрыше в данной конфликтной ситуации.

2. Угрозы и шантаж. В конфликте угрозы и шантаж от детей самый распространенный метод, дети могут угрожать своей смертью, шантажировать своим уходом из дома, жалобой кому-нибудь.

3. Сравнение. В конфликте, чтобы уговорить родителей принять свою сторону, ребенок часто сравнивает себя или родителей с кем-либо, показывая тем самым, что у него или у них это намного хуже, чем у кого-то.

4. Настраивание одного из родителей против другого. В конфликте с одним из родителей ребенок будет нарочно говорить о достоинствах одного и недостатках другого родителя, что может разозлить и усугубить конфликтную ситуацию.

5. Хандра. В конфликте, чтобы также надавить на жалость и заставить родителей делать то, что захочет ребенок, он специально будет показывать свою слабость, мнимую болезнь и подавленное состояние [5, с. 95].

Перечень манипуляций, используемых родителями, ненамного отличается от приведенного выше списка манипуляций, используемых детьми:

1. Обещание конфетки. В конфликте родитель, показывая свой авторитет и свою власть, нарочно будет призывать ребенка согласиться с ним и принять его точку зрения, обещая что-то взамен.

2. Угрозы и шантаж. В данном случае угрозы и шантаж не будут такими жестокими, какие были у детей. В конфликте родители могут пригрозить «домашним арестом», походом в школу к учителю, лишением карманных денег и т.д.

3. Сравнения. Если дело касается конфликта, то родители часто сравнивают своего ребенка с другими, чтобы показать ему, какой он плохой по сравнению с теми. Ребенок с этим может согласиться, и тогда он сделает уступку в конфликте своему родителю, который останется в выигрыше. Если же ребенок не согласится с этим, то конфликт может продолжиться и усугубиться.

4. Использование любви. Наименее этичный прием манипулирования. В конфликте родитель может сказать, что не любит своего ребенка или больше не будет любить, после чего конфликт, так же, как и в случае со «Сравнениями», может усугубиться. Потому что игра чувствах ребенка сказывается не всегда хорошо, родителям стоит быть осторожнее при выборе этого метода воздействия [5, с. 96].

Таким образом, в семейных конфликтах манипулируют друг другом супруги, манипулируют родители детьми и наоборот. При этом применяются различные приемы манипулирования, одними из которых могут быть утаивание информации, игра на чувстве вины, манипуляция «Муж – дитя», слезы, неискренние обещания, угрозы, сравнения и т. д.

Список литературы:

1. Берн, Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений / Э. Берн. – СПб.: «Университетская книга», 1998. – 247 с.
2. Ким, А. А. Манипулирование в супружеских отношениях / А. А. Ким, Л. В. Оконечникова. – М: Мысль, 2014. – С. 160-168.
3. Танасов, Г. Г. Манипулирование в отношениях женщин и мужчин / Г. Г. Танасов, О. А. Сысоева. – Краснодар: КубГАУ, 2011. – С. 61-66.
4. Шейнов, В. П. Скрытое управление человеком / В. П. Шейнов. – М.: АСТ-пресс, 2002. – 848 с.
5. Шостром, Э. Человек-манипулятор / Э. Шостром. – М: Апрель-Пресс, 2008. – 244 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРОФИЛАКТИКИ И КОРРЕКЦИИ ДЕСТРУКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ МОЛОДЕЖИ

Слепцова Сардаана Ивановна

студент, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова,
РФ, Якутск

Николаев Егор Васильевич

канд. пед. наук, доцент, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова,
РФ, Якутск

Аннотация. В данной статье раскрывается понятие деструктивного поведения, его признаки, причины, формы, особенности деструктивного поведения у молодежи. Освещаются способы профилактики и коррекции деструктивного поведения молодежи.

Ключевые слова: профилактика, коррекция, деструктивность, деструктивное поведение, самоповреждение, суицид.

Актуализация проблемы деструктивного поведения человека в современном обществе связана с высоким уровнем динамичности и изменчивости явлений социума, вызванные нестабильностью социально-экономических и политических отношений, что способствует развитию внутриличностного конфликта, зачастую ставящего человека в тупик и в итоге приводящему к деструктивному поведению.

Деструктивное поведение в основном рассматривается в широком смысле как поведение, которое сосредоточено на разрушении чего-либо или нанесении повреждений человеку [2].

В своей работе Самойлик В.А. выделяет следующие признаки деструктивного поведения. Одним из главных признаков деструктивного поведения, по мнению автора, является неумение реагировать к внешним раздражителям в адекватной форме. Что является предпосылкой к аутодеструктивному характеру, что влечёт к суицидальным попыткам и к самому завершённому суициду.

Вторым признаком деструктивного поведения является несогласованность целей и мотивов деструктивного поведения. Это проявляется в константном побуждении человека к деструктивным действиям, что влечёт к преобладанию в структуре личности отрицательной мотивации, имеющее связь с разрушениями, но это не всегда является осознаваемым субъектом.

Третьим признаком, позволяющим дифференцировать деструктивное поведение от всех других форм девиантного поведения, является ярко выраженный деструктивных характер [4].

В статье Злокалова в соавторстве с В.Б. Куликовым отмечается, что «деструкция начинается с выхода за пределы нормы, но не обязательно девиация должна превратиться в деструкцию, поскольку девиация может уточнить, расширить и обогатить содержание нормы, в своей позитивной форме» [1].

Адлер считает, что главной причиной деструктивного поведения является ощущение отчужденности и беспомощности. Е. Н. Осин в своей работе указывает, что отчуждение является онтологическим основанием утраты смысла, оно есть «нарушение в структуре взаимоотношений индивида с миром, проявляющегося в переживании смыслоутраты». Отчуждение и утрата смыслов рассматриваются как следствие нарушений связей человека с миром, обусловленные потерей духовных ориентиров, неконтролируемым потоком информации, развитием технологий в постиндустриальном обществе [3].

Современная молодежь, отличается от предыдущих поколений, так как они родились в мире технологий. «Быть не таким как все модно, но нужно чтобы твоё отличие нравилось другим». Социальные сети показывают счастливую оболочку, яркую жизнь, красивых и

успешных людей, что вызывает некую зависть у зрителей. Возможно с этим и связан факт того что, подростки и молодежь более подвержены самоизменению: нанесению татуировок, пирсинга, подверженности пластическим операциям. Есть много случаев, когда люди рискуя своими жизнями делают огромное количество пластических операций, чтоб стать идеальными людьми, как знаменитости. Молодое поколение часто делает пирсинги и татуировки, не думая о стерильности приборов.

Экстремальные виды спорта также относят к деструктивному поведению. Психологи утверждают, что инстинкт самосохранения он развивается с возрастом. Но, что же влечёт к экстремальным видам спорта? Желание покрасоваться в интернете, набрать больше подписчиков, получить уважение от общества, ведь известны случаи гибели людей при фотографировании самого себя для публикации в социальных сетях? Или же получить новые чувства, эмоции? Или же «игра со смертью»? Количество молодежи занимающимся экстремальным спортом растёт каждый год. И для современного мира это нормально, это интересно. Но существует факт того, что это огромный риск, представляющий опасность для здоровья и жизни человека.

Филиппов М.Н. считает, что профилактика и коррекция различных видов деструктивного поведения должна иметь нестандартный подход, в том числе в отношении используемых диагностических методов и профилактико-коррекционных методик. Практическим работникам нужно не просто использовать перечень предлагаемых, готовых методик, как собственно говоря, и происходит в большинстве случаев, а самостоятельно производить их коррекцию, видоизменять, вносить соответствующие поправки в реализуемые программы, осуществлять диагностическую процедуру как с предлагаемыми методами и тестами, так и использовать, и выбирать по-своему усмотрению другие, осуществлять контроль эффективности своей выполненной работы [5].

Программ профилактики и коррекции для молодежи с деструктивным поведением мало, в основном они направлены для подростков и осужденных.

После выпуска из общеобразовательного учреждения мало где будут интересоваться нашим ментальным здоровьем. Для российского общества склонно не обращаться за помощью психологам, психотерапевтам и другим специалистам в трудной жизненной ситуации. Люди сами часто пытаются разрешить это деструктивным способом. В основном это алкоголь, самоповреждения, уход в себя, попытки суицида и сам завершённый суицид.

Существуют учреждения для помощи людям, находящимся в трудной жизненной ситуации. Например, есть благотворительное собрание «Все вместе», куда входит 54 фонда и НКО.

Возможно использовать деструктивное поведение как коррекцию деструктивного поведения, то есть в коррекции деструктивное поведение будет нести конструктивный характер. Например, татуировки могут иметь, передавать некий смысл для человека в трудной жизненной ситуации. Экстремальный вид спорта помогает почувствовать новые эмоции и ощущения, которые возможно «вернут в жизнь» человека, который потерял смысл в существовании. Мы согласны с утверждением Филиппова М.Н., что коррекция и профилактика должны иметь нестандартный подход [5].

Профилактика деструктивного поведения молодежи происходит сложнее, потому что трудно выявить склонность к нему, так как диагностику проводят при аттестации специалиста в МВД, или же редко при поступлении на работу, и в других некоторых случаях. И это малое количество всего населения.

Человек- существо социальное. Его окружение играет огромную роль. И один из способов профилактики, это грамотное обучение, просвещение населения по данной проблеме. Помогая своему близкому или же просто отправив его к специалисту в нужное время, можно предотвратить негативное.

Также мы предлагаем использовать одну из причин деструктивного поведения молодежи- интернет, телевидение в способ его профилактики. Например, есть популярный сериал «13 причин почему», который оповещает о проблемах подростков, молодых людей. Этот

сериал помогает нам понять людей в трудной ситуации, и как им помочь, и что наше поведение может стать причиной для возникновения деструктивного поведения у другого человека. Также в конце каждой серии сериала они предлагают посетить их сайт для оказания помощи. Для помощи на сайте нужно выбрать свою страну, в списке 62 страны, в котором нет России. Но то что один сериал делает для всего мира огромный толчок для будущего, для ментального здоровья населения.

Таким образом, молодое поколение чувствует одиночество среди бесконечных потоков альтернатив, информации, они не чувствуют опоры, висят в пустоте, - они чувствуют угрозу потери исторической связи с поколениями и ценностями, но также боятся потери связи самим собой (отчуждение от самого себя). Молодежь стремится изменить пространство, в котором существует, создать некие условия, модификации с помощью собственных представлений о прекрасном. Профилактика деструктивного поведения, это сложный процесс, и в этом процессе играет огромную роль социальное окружение человека. Грамотность населения, эмпатия способны предотвратить сложные формы зависимости, самоповреждения, и суицид.

Список литературы:

1. Злоказов К. В. Деструктивное поведение в различных контекстах его проявления // Вестник Удмуртского университета. Серия «Философия. Психология. Педагогика» -2016.
2. Клейберг Ю.А. Типология деструктивного поведения- Вестник Краснодарского университета МВД России. – 2008. – № 1. – С. 130-135.
3. Осин Е.Н. Смыслоутрата как переживание отчуждения: структура и диагностика: дисс. ... канд. психол. наук. М.- 2007- 217 с.
4. Самойлик Н.А. Актуализация категорий деструктивного поведения в психологии / Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире, материалы международной научно- практической конференции. - Том 2. - 2014- с. 124.
5. Филиппов М.Н. Некоторые аспекты работы по профилактике и коррекции деструктивного поведения детей и подростков // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Уголовно-исполнительная политика и вопросы исполнения уголовных наказаний». – Рязань, 2016 – с 944.

РУБРИКА**«ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ»****ВЛИЯНИЕ ПОГОДНЫХ ФАКТОРОВ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ**

Новожилов Егор Петрович

*магистрант, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет,
Россия, г. Санкт-Петербург*

Автомобильные дороги являются плоскими линейными сооружениями большой протяженности, которые нельзя оградить от воздействий внешней среды.

ДТП могут произойти как от приведенных в разделе 1.2 причин, связанных с геометрическими элементами дороги, так и от воздействия погодных-климатических факторов, причем воздействие последних ничуть не меньше первых.

Климат РФ, имеющей территорию от Северного Ледовитого океана на севере до Черного моря на юге и от Балтийского моря на западе до Тихого океана на востоке, разнообразный от резко континентального до мягкого морского. Как известно, территория РФ делится по СП 34.13330-2012[1] на 5 дорожно-климатических зон (ДКЗ), что явно недостаточно для детального учета климатических характеристик района проектирования.

Кроме того, в пределах полосы отвода под дорогу формируется свой микроклимат – климат, характерный для данного участка дороги, отличный от мезоклимата окружающей среды – местности, по которой проложена дорога.

Микроклимат участка дороги зависит:

- от ширины проезжей части и конструкции дорожной одежды, устраиваемой из материалов, существенно отличающихся по своим физико-механическим и теплофизическим показателям от грунта прилегающей территории;

- условий поверхностного водоотвода, которые могут существенно измениться, по сравнению с начальными, существовавшими до строительства дороги. Особенно это ощутимо при трассировании дороги по пойменным пониженным участкам и косогорным участкам местности;

- рельефа местности, определяющим тип земляного полотна: насыпь или выемку и т.д.

Внешняя среда оказывает влияние на систему ВАДС: «водитель – автомобиль – дорога – среда». Дорога – среда образуют подсистему, называемую «дорожные условия (ДУ)».

Обследования автомобильных дорог в различных ДКЗ показывают, что дорожные условия в осенне-весенний и зимний периоды значительно более сложные, чем летний период, принимаемый за расчетный.

Анализ основного нормативного документа, используемого проектировщиками – СП 34.13330-2012 [1], показывает, что отечественные нормы проектирования практически полностью игнорируют ДУ, сопутствующие неблагоприятным погодным условиям: отсутствию видимости при тумане и снегопаде, снижению сцепных качеств покрытия при гололеде и во время дождя, возможному заносу автомобиля вбок, вплоть до выезда на встречную полосу движения, при порывистом боковом ветре и т.д. Зимой, например, исчезают четкие границы земляного полотна из-за отложения снега в кюветах, зауживается проезжая часть за счет складирования снега на обочинах и краевых полосах.

Все эти факторы влияют на режимы движения, в большинстве случаев требуя своевременного снижения скорости движения. В противном случае, возможность ДТП увеличивается в несколько раз.

В ОДМ 218.4.005-2010 [5] приведена методика учета погодных условий путем построения графика коэффициентов аварийности по сезонам года. Однако, на наш взгляд, график коэффициентов аварийности лишь косвенно учитывает главный фактор, от которого зависит БДД – изменения скорости движения смешанного транспортного потока в зависимости от дорожных условий.

Список литературы:

1. СП 34.13330.2012 – «Автомобильные дороги»
2. ОДМ 218.4.005-2010 – «Рекомендации по обеспечению безопасности движения на автомобильных дорогах»
3. ОДМ 218.6.009-2013 – «Методические рекомендации по оценке безопасности движения при проектировании автомобильных дорог»
4. Бабков В.Ф. Дорожные условия и организация движения.-М.: Транспорт, 1974. 239 с.

РУБРИКА

«ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ НАУКИ»

О КОМПОНЕНТАХ МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ МАТЕМАТИКИ В ШКОЛЕ

Лука Елена Владимировна

*студент, Липецкий государственный педагогический университет
имени П.П. Семенова-Тян-Шанского,
РФ, г. Липецк*

APPLICATION OF STATISTICAL METHODS FOR ESTIMATION
OF QUALITY OF EDUCATION

Elena Luka

*Student, Lipetsk State Pedagogical University named after P.P. Semanova-Tian-Shansky,
Russia, Lipetsk*

Аннотация. В статье рассматриваются основные этапы развития методики преподавания математики, связь содержания математического образования с методикой обучения математике.

Abstract. The main stages of development of a technique of teaching of mathematics and connection of with a technique of training are presented in the article.

Ключевые слова: математическое образование, методика преподавания математике, методическая система обучения математике.

Keywords: mathematical education, methods of teaching mathematics, methodical system of teaching mathematics.

Перед преподаванием математики в школе кроме общих целей обучения стоят ещё свои специфические цели, определяемые особенностями математической науки. Одна из них – это формирование и развитие математического мышления. Это способствует выявлению и более эффективному развитию математических способностей школьников, подготавливает их к творческой деятельности вообще и в математике с ее многочисленными приложениями в частности.

Слово «методика» в переводе с древнегреческого означает «способ познания», «путь исследования». Метод - это способ достижения какой-либо цели, решения конкретной учебной задачи. Любой метод обучения предполагает цель, систему действий, средства обучения и намеченный результат. Объектом и субъектом метода обучения является ученик. Очень редко какой-либо один метод обучения используется в чистом виде. Обычно учитель сочетает различные методы обучения. Современные методы обучения математике: проблемный (перспективный) метод; лабораторный метод; метод программированного обучения; эвристический метод; метод построения математических моделей, аксиоматический метод и др.

Составной частью методов обучения являются приемы учебной деятельности учителя и учащихся. Методические приемы - действия, способы работы, направленные на решение конкретной задачи. За приемами учебной работы скрыты приемы умственной деятельности.

Методика обучения математике рассматривает вопрос о том, как надо преподавать математику. Методика преподавания математики — раздел педагогики, исследующий закономерности обучения математике на определенном уровне ее развития в соответствии с целями обучения подрастающего поколения, поставленными обществом. Методика обучения математике призвана исследовать проблемы математического образования.

Цель методики обучения математике заключается в исследовании основных компонентов системы обучения математике в школе и связей между ними. Под основными компонентами понимают цели, содержание, методы, формы и средства обучения математике. Предметом методики обучения математике являются цели и содержание математического образования, методы, средства и формы обучения математике.

На функционирование системы обучения математике оказывает влияние ряд факторов: общие цели образования, гуманизация и гуманитаризация образования, развитие математики как науки, прикладная и практическая направленность математики, новые образовательные идеи и технологии, результаты исследований в психологии, дидактике, логике и т.д.

Основными задачами методики преподавания математики являются:

- определение конкретных целей изучения математики по классам, темам;
- отбор содержания учебного предмета в соответствии с целями и познавательными возможностями учащихся;
- разработка наиболее рациональных методов и организационных форм обучения, направленных на достижение поставленных целей;
- выбор необходимых средств обучения и разработка методики их применения в практике работы учителя математики.

Методика преподавания математики призвана дать ответы на три вопроса: Зачем надо учить математике? Что надо изучать? Как надо обучать математике?

На своих уроках я использую задачи, способствующие формированию у учащихся познавательного интереса и самостоятельности. Осуществляю целенаправленное обучение школьников решению задач, с помощью специально подобранных упражнений, учу их наблюдать, пользоваться аналогией, индукцией, сравнениями и делать соответствующие выводы. Использую задачи на сообразительность, задачи-шутки, математические ребусы. При работе учитываю индивидуальные особенности школьника, познавательные процессы у каждого из них, используя задания различного типа.

Умение учителя возбуждать, укреплять и развивать познавательные интересы учащихся в процессе обучения состоит в умении сделать содержание своего предмета богатым, глубоким, привлекательным, а способы познавательной деятельности учащихся разнообразными, творческими, продуктивными. Прочное усвоение знаний является главной задачей процесса обучения, но это очень сложный процесс. В него входят восприятие учебного материала, его запоминание и осмысливание, а также возможность использования этих знаний в различных условиях.

Многочисленные факты наблюдения, связанные с уроками математики, свидетельствуют о том, что в педагогической практике выработке у каждого ученика необходимых навыков самоконтроля уделяется крайне недостаточно внимания, а нередко оно просто отсутствует. В то время как и при отличных знаниях теории и умении применять ее нельзя полностью гарантировать себя от ошибок, и школьники, даже зная как следует контролировать себя, не всегда производят действие самоконтроля. Поэтому они нуждаются в специальном побуждении, чтобы самоконтроль имел место в их учебной работе, чтобы они обращались к способам действия, обращались к образцу действия. Поэтому я стараюсь учить учащихся самоконтролю.

В своей работе, я уделяю большое внимание повторению, так как преподавание математики не может стоять на должном уровне, а знания учащихся не будут достаточно полными и прочными, если в работе учителя отсутствует система повторительно-обобщающих уроков. Это объясняется психологическими особенностями процесса познания и свойств памяти. Только постоянное в определенной системе осуществляемое включение новых знаний в систему прежних знаний может обеспечить достаточно высокое качество усвоения предмета. Только через повторение можно приходиться к логическим выводам. Без повторения невозможно раскрыть сущность вещей и явлений, их развитие. Не даром говорят: «Повторение — мать учения».

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИЛЬТРАЦИИ ЖИДКОСТИ В НЕОДНОРОДНЫХ ОРТОТРОПНЫХ ПОРИСТЫХ СРЕДАХ

Нұрғалиев Ақжол Парасатұлы

магистрант, Восточно-Казахстанский государственный технический университет
им. Д. Серикбаева,
Казахстан, г. Усть-Каменогорск

Исследовательская работа предназначена для моделирования процесса движения однофазной жидкости в неоднородной ортотропной пористой среде[1-3]. Актуальность исследования связана, в первую очередь, с возможностью прогнозирования процессов, протекающих в нефтяных пластах при разработке месторождений. Однако, многие работы включают простые предположения, что среда является однородной и изотропной. Игнорирование особенностей этой среды может оказать существенное влияние на результаты моделирования, что в свою очередь может снизить показатели подачи нефти. В этой работе проводится моделирование процесса фильтрации с коэффициентом проводимости в виде диагонального тензора, а пористость – в виде функции давления, близкого к значениям конкретных месторождений. Это существенно затрудняет постановку задачи, а также ее количественное решение. Цель работы-разработка алгоритмов для цифровой реализации модели движения однофазной жидкости в неоднородной ортотропной пористой среде.

Актуальность рассматриваемого отчета в работе, в первую очередь, связана с использованием в теории разработки месторождений аномальной нефти. Такие расчеты используются для обработки коллекторов низкой и более низкой проводимости, разработки газовых месторождений, изучения движения не ньютоновых, вязких пластиковых жидкостей. В этой работе были изучены качественные свойства четырех количественных методов реализации модели, характеризующих движение жидкости в анизотропной среде, количественно обоснованы устойчивость и комплектность разностных схем. Получение графиков, отражающих данный физический процесс.

Постановка задачи.

Рассмотрим движение жидкости L в однородной пористой среде без учета однофазных и гравитационных сил в прямоугольной двухмерной области. Этот физический процесс характеризуется следующими уравнениями:

1. уравнение непрерывности:

$$\varphi \frac{\partial \rho}{\partial t} + \frac{\partial u_x}{\partial x} + \frac{\partial u_y}{\partial y} = q \quad (1)$$

где:

φ - пористость;

ρ - плотность жидкости;

$\vec{u} = (u_x - u_y)$ - скорость движения жидкости;

u_x, u_y - компоненты вектора скорости;

q - источник движения (например, скважина);

2. уравнение движения, характеризующееся линейным законом Дарси:

$$u_x = -\frac{k_x}{\mu} \frac{\partial p}{\partial x} \quad (2)$$

$$u_y = -\frac{k_y}{\mu} \frac{\partial p}{\partial y} \quad (3)$$

где:

p - давление жидкости;

μ - вязкость;

K - абсолютная проводимость среды;

В изотропной среде величину K можно принимать стабильно, а в анизотропной среде K -симметричный линейный ортогональный тензор второго ранга:

$$K = \begin{pmatrix} k_x & 0 \\ 0 & k_y \end{pmatrix} \quad (4)$$

$$k_x = \begin{cases} 3 * 10^{-12} \text{ м}^2, & \text{егер } y < -10 * x + 5 \\ 7 * 10^{-12} \text{ м}^2, & \text{егер } y \gg -10 * x + 5 \end{cases}$$

$$k_y = \begin{cases} 5 * 10^{-12} \text{ м}^2, & \text{егер } y < -10 * x + 5 \\ 10^{-12} \text{ м}^2, & \text{егер } y \gg -10 * x + 5 \end{cases}$$

3. уравнение состояния жидкости:

$$\rho(p) = \rho_0(1 + \beta(p - p_0)) \quad (5)$$

где:

$\beta = \frac{\partial \rho}{\partial p}$ – коэффициент сжимаемости жидкости;

p_0 и ρ_0 – начальное давление и плотность жидкости;

Основным признаком этого расчета является давление жидкости. Остальные знаковые узорятся под давлением.

Давайте сделаем дополнительные суждения о физическом процессе. Например, L-пусть будет несжимаемой и однородной жидкостью, то есть $\rho = \text{const}$. В этом случае, можно убедиться в том, что при непосредственных вычислениях $\beta = 0, \frac{\partial \rho}{\partial t} = 0$. Давайте сделаем дополнительные суждения о физическом процессе.

С учетом вышеуказанных соображений уравнение непрерывности (8) имеет следующий вид:

$$\frac{\partial u_x}{\partial x} + \frac{\partial u_y}{\partial y} = 0 \quad (6)$$

Теперь рассмотрим расчет уравнений(8)-(12) в удобном виде. Для этого уравнения (9) и (10) (8) переносят уравнения непрерывности (8):

$$-\frac{\partial}{\partial x} \left(\frac{k_x \partial p}{\mu \partial x} \right) - \frac{\partial}{\partial y} \left(\frac{k_y \partial p}{\mu \partial y} \right) = f \quad (7)$$

Присвоить граничных условиях второго рода на границе области:

$$p|_{\Gamma} = \gamma.$$

(7) в результате преобразования уравнения к непереносному виду приводится к следующему виду.

$$-\frac{\partial}{\partial x^*} \left(\frac{k_x^* \partial p^*}{\mu^* \partial x^*} \right) - \frac{\partial}{\partial y^*} \left(\frac{k_y^* \partial p^*}{\mu^* \partial y^*} \right) = v f \quad (8)$$

Для реализации приведенного выше уравнения (8) используем итерационные алгоритмы.

В ходе расчетной практики можно увидеть следующие результаты:

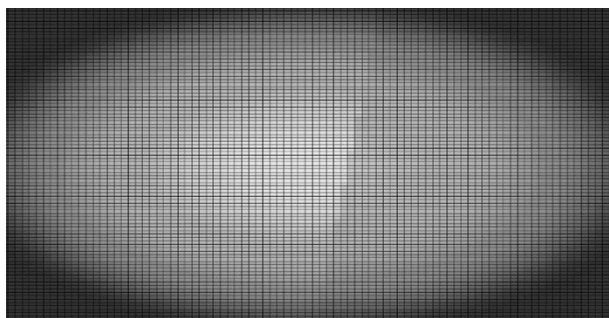


Рисунок 1. Результаты метода Зейделя при наличии $h=1/100$

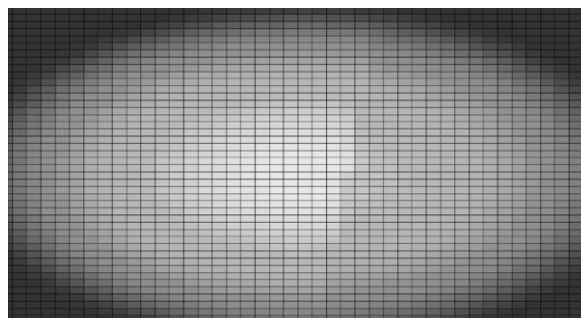


Рисунок 2. Результаты метода Зейделя при наличии $h=1/50$

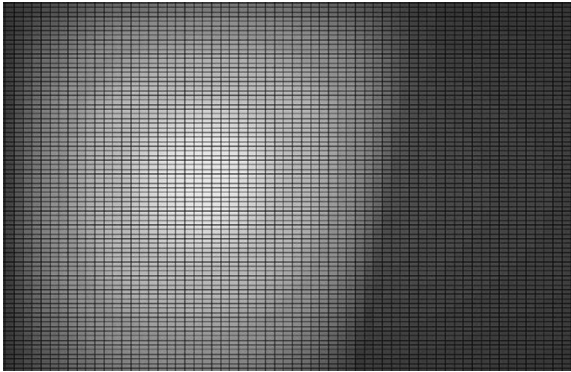


Рисунок 3. Результаты метода переменных направлений при $h=1/100$

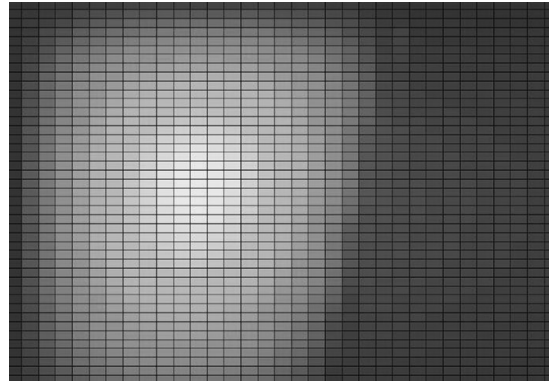


Рисунок 4. Результаты метода переменных направлений при $h=1/50$

Список литературы:

1. Ахметсафина А.Р., Миннихметов И.Р., Пергамент А.Х. Фильтрация в анизотропной трещиноватой среде // Вестник ЦКР Роснедра. – 2010. - №3 . – С. 36-52.
2. Ажиханов Н.Т. Некоторые вопросы исследования фильтрации жидкости в анизотропной пористой среде // Современные проблемы науки и образования. – 2008. – № 3 – С. 122-127.
3. Толпаев, В. А. Математические модели двумерной фильтрации в анизотропных, неоднородных и многослойных средах. - Автореферат диссертации на соискание степени доктора физико-математических наук. – 2004.

РУБРИКА

«ФИЛОЛОГИЯ»

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА ТЕКСТОВ ДЕЛОВОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

Авдонина Алина Александровна

студент Оренбургского государственного университета
РФ, г. Оренбург

Вержинская Инна Владимировна

канд. филол. наук, доцент, Оренбургский государственный университет
РФ, г. Оренбург

«Задача перевода – пишет А.В. Федоров, – остается стилистической задачей при любой разновидности переводимого материала: она состоит в таком отборе лексики и грамматических возможностей, который определяется, с одной стороны, общей целенаправленностью подлинника и его жанровой принадлежностью и, с другой стороны, соблюдением тех норм, которые существуют для соответствующих разновидностей текстов в переводном языке» [1, с. 28].

Глобализация привела к резкому росту спроса на услуги языковых переводов со стороны деловых организаций. Это также привело к значительному увеличению числа языковых переводчиков, которые предлагают широкий спектр услуг по переводу контента, написанного на определенном языке, на другой язык. В зависимости от характера бизнеса компании запрашивают различные лингвистические услуги, такие как перевод деловых документов, локализация программного обеспечения, личный перевод, перевод веб-сайтов и многие другие. Среди всех этих предлагаемых видов деятельности переводы часто рассматриваются как наиболее востребованные услуги со стороны предприятий.

В целом, любая документация служит доказательством действительности или правдивости определенной претензии или заявления. Как следует из названия, документация предполагает использование документов или материальных записей, как в физическом, так и в электронном формате.

Документация необходима при ведении бизнеса, транзакции или проекта. Она служит отчетом о каждом предпринятом официальном действии и может оказаться очень полезной в будущем, если хронологический отчет о событиях будет необходим для юридических или деловых целей. Это также незаменимый инструмент, который фактически позволяет совершать транзакции, регистрировать активы, отслеживать прибыль и обязательства. Мы рассмотрим подробнее именно перевод деловой документации.

К видам официально-деловых документов мы относим: дипломатические документы, коммерческую переписку, материалы общественных конгрессов и конференций, тексты контрактов. И конечно, очевидно, что к такому виду перевода предъявляются особые требования, и одним из них является точность. Точность в таком деле превыше всего. В первую очередь, это касается перевода фамилий, адресов, географических названий, административных реалий. Например: the Gulf of Finland – Финский Залив, Florence – Флоренция, Balkan mountains – Балканские горы. Существенно то, что переводчику в данной области важно знать многие сокращения и термины, ставшие уже межнациональными. Вот примеры некоторых терминов и сокращений в сфере базисных условий поставок: DAT— Delivered by terminal (поставка на терминале), CPE - Carriage paid to... (перевозка оплачена до...), DAP— Delivered to place (доставка до места), CFR- Cost and freight (стоимость и фрахт), Seller – поставщик, Works – фабрика, Principal Transport – вид транспорта [2]. Данные примеры взяты

из материалов международного нормативного акта, изданного в форме словаря, содержащего термины и сокращения, используемых при заключении договоров внешних поставок – Инкотермс.

Следующая особенность при переводе таких текстов – идиоматичность. Официально-деловая речь наполнена идиомами. Приведем некоторые из них: cash cow (букв. «денежная корова») – отрасль или продукт компании, приносящий большой доход.

Since our cash cow has turned into a sinkhole, I've decided to pursue a career in business. (Раз наша дойная корова превратилась в финансовую дыру, я решил сделать карьеру в бизнесе) [3].

Можно заметить, что в данном примере есть еще одна примечательная идиома-sinkhole, что в переводе означает- финансовая дыра, что значит объекты вложения неоправданных инвестиций.

The hard sell. (букв. «жесткая продажа») – навязывание покупателю товара.

They often hard sell customers on a new product. (Они часто навязывают новую продукцию покупателям) [3].

Также важно знать, что при оформлении такого рода документов используются универсальные реалии, которых необходимо придерживаться: нейтральность, языковые штампы, канцеляризм.

Приведем некоторые примеры из классического делового письма-обращения: as requested... – согласно Вашей просьбе..., in accordance with the terms of our agreement... – в соответствии с условиями нашего соглашения..., per agreement... – согласно договору..., we hereby confirm... – настоящим мы подтверждаем..., inside address – внутренний адрес, salutation – приветствие, body-text – основной текст, call to action – призыв к действию, annexed instrument – прилагаемый документ, enclosures – приложение.

Исходя из вышеизложенного, следует сделать вывод, что основная функция перевода текстов деловой документации заключается в актуализации процесса межкультурного делового общения. Из-за специфических характеристик, перевод таких видов текста имеет свои особенности. Терминология, точность, формальность, нейтральность, аббревиатуры – все это представляет особую сложность для переводчика, которому необходимо иметь базовые знания в данной области перевода, обладать практическими стратегиями и навыками.

Список литературы:

1. Федоров А.В. Основы общей теории перевода. М.: Филология Три. -2003. – 28 с.
2. Справочник Инкотермс [Электронный ресурс] – URL: <http://cc-customs.ru/poleznaya-informaciya/inkoterms-udobnaya-tablitsa/>
3. Онлайн-переводчик ReversoContext [Электронный ресурс] – URL: <https://context.reverso.net>

РУБРИКА

«ФИЛОСОФИЯ»

ПРОБЛЕМА ДУХОВНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Влащенко Юрий Владимирович

студент, Донской Государственный Технический Университет,
РФ, г. Ростов-на-Дону

Федосеенков Александр Владимирович

канд. филос. наук, доцент, Донской Государственный Технический Университет,
РФ, г. Ростов-на-Дону

Рассуждение на тему проблем духовности человека.

Принято считать, что духовный человек – это человек образованный, который интересуется искусством, человек из «высшего общества». Симон Соловейчик в своем тексте рассуждает над этим утверждением и предполагает, как жить духовной жизнью и что есть эта духовная жизнь. Для автора это является неточным определением духовности. «Духовность не то, что культура поведения или образованность», - пишет автор. Конечно же, я думаю разница между духовным и не духовным очень легко заметить. Духовность зарождается в душе, чтобы поддерживать собственный дух человека. Беседуя с читателями, автор говорит, что есть и люди совершенно бездуховные, когда человек не сталкивался в жизни с духовными стремлениями. «Добрый и работающий человек, но не мучается его душа, не может, не хочет он выйти за круг бытовых забот». По-настоящему духовный человек ради развлечения не интересуется искусством. К искусству его влечёт желание найти собеседника, душевно просветиться. Позиция автора по данному вопросу такова, что «духовная жизнь человека – это бесконечное стремление к добру, жажда правды, ненасытный голод по красоте». Трудно не согласиться с мнением автора. Духовность или бездуховность можно определять так, ради чего человек совершает то или иное действие. Проблема духовности была одной из самых масштабных проблем в литературе. К ней обращаются многие авторы, в том числе и Антон Павлович Чехов в рассказе «Ионыч», в котором отчётливо показывается, какие люди бывают бездушные. Автор описывает жизнь семьи Туркиных, являющейся самой образованной и талантливой, по мнению других жителей, в городе. Вера Иосифовна писала романы, в которых никогда не было ничего похожего на реальную жизнь. Глава семейства, Иван Петрович, развлекал гостей банальными анекдотами, услышанными ещё когда был маленьким. Дочь Туркиных, Котик, думала, что она великая пианистка, но играла так, словно камни сыплются с горы. И именно земский врач Старцев, сначала восхищавшийся Туркиными, увидел настоящую бесчувственность и необразованность в семье. Наравне с недуховными людьми, в русской литературе существует множество духовных героев. Так, в романе Льва Толстого «Война и мир» ярким примером духовного человека является Наташа Ростова. Ей свойственны открытость, самоотверженность, Она переживает за каждого человека рядом. Наташа помогает матери духовно раскрыться, когда упрекает графиню в том, что она не хочет брать раненных солдат, вместо которых она собиралась вывозить все материальные ценности, с собой. На протяжении всего романа духовность Наташи заставляет любить её любить, ценить. Таким образом, точно дать определение духовной жизни трудно. Исходя из рассказа можно сказать, что духовность - важнейший критерий оценивания культуры человека. Вот так можно рассуждать на тему духовности человека исходя из рассказа Л.Н. Толстого «Война и мир».

Ключевые слова: духовность, человек, искусство, вещи.

У духовности есть множество проблем, которые могут приводить к тому, что современный человек не становится настолько развитым в этой теме, как должен быть. Первой проблемой духовности является отсутствие четкого понимания людьми, что это такое. Элементарными примерами становятся верующие люди, которые в большинстве своем являются очень жестокими и агрессивными по отношению к тем, кто не принадлежит к их религии, по сравнению с обычными представителями. Отсутствие четкого и разумного понимания того, что такое духовность, приводит к тому, что люди просто считают себя правыми и судьями окружающих только по факту их принадлежности к какой-то религии. Второй проблемой духовности является отсутствие нравственного понимания о жизни и наличии ценностей. Если человек не понимает, какими ценностями он должен обладать, чтобы стать высокодуховным, тогда и развивать он в себе их не будет. Современный мир прогрессирует на технологическом уровне. Однако духовность не успевает становиться в умах людей. Поэтому многие люди имеют желание обладать материальными вещами, забывая о своей духовной составляющей. Духовность – это можно сказать определенная религия, которая имеет жесткие рамки, условия и ограничения для тех, кто в нее начинает входить. Остальные люди кажутся противниками и врагами. Уже такая позиция делает людей недуховными, неразвитыми.

Список литературы:

1. Федосеенков А.В. Культура субъективности. В сб.: Путь в науку. Ростов-на-Дону, 2001. С. 123.
2. Тхабисимов А.А., Федосеенков А.В. Возрастные особенности зрелости. Сб. научных статей 2-й Международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых. В 5-ти томах. 2017. С. 314.
3. Федосеенков А.В., Ермилова В.А., Местоев И.Ю. Роль воображения и интуиции в познавательном процессе. Сб. научных статей 2-й Международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых. В 5-ти томах. 2017. С. 320.
4. Ивко Е.В., Федосеенков А.В. Проблемные аспекты современной концептуализации категории счастья в условиях морально-этической и ценностной диффузии общества. Сб. научных статей 2-й Международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых. 2017. С. 150.

РУБРИКА
«ЭКОНОМИКА»

**ВЛИЯНИЕ СДЕЛКИ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ
НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОМПАНИИ В РОССИИ**

Андреева Вероника Андреевна

*магистрант Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва*

**IMPACT OF MERGERS AND ACQUISITIONS ON THE COMPANY'S
COMPETITIVENESS IN RUSSIA**

Veronika Andreeva

*Master student, Plekhanov Russian University of Economics,
Russia, Moscow*

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты сделки слияния и поглощения, современное состояние рынка слияний и поглощений в России, влияние сделки на конкурентоспособность компаний.

Abstract. The article discusses the theoretical aspects of mergers and acquisitions, the current state of the market of mergers and acquisitions in Russia, the impact of the transaction on the competitiveness of companies

Ключевые слова: слияние и поглощение, рейдерство, конкурентоспособность, стоимость компании, отрасль.

Keywords: mergers and acquisitions, raiding, competitiveness, company value, industry.

В настоящее время для решения корпоративных стратегических задач и достижения целей все чаще применяют такие инструменты как слияние и поглощение. Во время объединения двух и более организаций происходит процесс слияния. Под поглощением принято считать приобретение компанией другой организации или ее части.

Понятия слияние и поглощение рассматриваются российскими экономистами с двух сторон из-за отсутствия четкого определения в законодательстве страны. Первая сторона подразумевает объединение этих двух терминов в единое целое. Слиянием и поглощением является сделка при которой меняется, с экономической точки, зрения форма контроля деятельности юридического лица[4]. Вторая точка зрения рассматривает данные определения по отдельности, где слияние - одна из форм преобразования организации, в ходе которой появляется новая компания, а также две или более организации передают права и обязанности. Что касается поглощения, то экономисты определяют данный термин как процесс установления контроля над компанией против желания и воли собственника[4]. Это определение в России очень близко к понятию «недружественное поглощение». Слияние и поглощение является одним из важнейших элементов, который способствует экономическому развитию и в некоторых случаях оздоровлению экономики страны. Согласно мнению экспертов, чаще всего поглощенными являются организации, которые имеют перспективные, но неэффективные активы, а также проблемную систему менеджмента[1, с. 2].

Что касается российской экономики, то предприниматели все чаще прибегают к использованию такого инструмента как рейдерство. Для национальной экономики применение рейдерства имеет отрицательное воздействие на инвестиционную привлекательность страны, что влияет на решение российских предпринимателей о продаже активов иностранным компаниям. Данное решение связано с тем, что, по их мнению, это позволит сохранить активы заграницей, в то время пока национальная экономика будет в нестабильном состоянии.

В настоящее время в связи с экономическими санкциями, введенными странами ЕС и США в 2014 году, инвестиционная привлекательность России для иностранных инвесторов имела отрицательную тенденцию. Исходя из данного факта в российской экономике стали значительно преобладать внутренние сделки по слияниям и поглощениям.

Что касается компаний, то с помощью сделок по слиянию и поглощению не только реализуется стратегия экономического роста, но и также происходит диверсификация, синергия, интеграция и при успешности сделки увеличивается конкурентоспособность, что является значимым фактором для организации [3]. Также такие сделки позволяют увеличить стоимость бизнеса, создать действительно конкурентоспособный и эффективный продукт.

В связи с ростом числа слияний, поглощений или приобретением значительных долей предприятий перед менеджером ставится новая цель – увеличение стоимости компании, что в свою очередь положительно повлияет на конкурентоспособность. Достижение этой цели позволит собственникам в будущем, в случае продажи бизнеса, получить большую прибыль. Ведь, как известно, стоимость компании является главным критерием оценки эффективности работы предприятия. Также с помощью повышения стоимости компании создается возможность для привлечения заемных средств, что в определенных случаях имеет благоприятное влияние. Для увеличения стоимости бизнеса необходимо менеджеру прежде всего оценить текущую стоимость компании, так как это позволит не только определить цену, но и выявить факторы, влияющие на стоимость, а затем уже перейти к разработке ориентированной рыночной стратегии.

Экономисты выделяют две группы факторов, влияющих на стоимость организации – внутренние и внешние. К внутренним факторам относят показатели деятельности, а именно: выручка, прибыль, рентабельность, техническая оснащенность предприятия, качество выпускаемой продукции, наличие собственного бренда и т.д [1, с. 3]. Менее контролируемые для менеджера являются внешние факторы, к ним относятся: конкурентная среда, перспективы рынка, законодательная база для отрасли и т.д. Выявив все факторы, менеджер имеет возможность определения наиболее управляемых и уже применять необходимые меры для изменения показателей в лучшую сторону. Что касается срока получения необходимого результата, согласно экспертам, то в среднем при правильно выбранной стратегии компания может увеличить свою стоимость за 5-6 лет.

Если рассматривать российский рынок, то ключевым фактором конкурентоспособности компании считают знание специфики рынка. Тем не менее, для российских компаний основной проблемой является нехватка ресурсов, что в свою очередь отрицательно сказывается на уровне инвестиционной активности. В связи с этим стратегия диверсификации, используемая с целью повышения конкурентоспособности, в большинстве случаев приведет к обратному эффекту.

Для оценки степени влияния таких сделок на структуру отрасли и способности компании противостоять, а также какие преимущества создаются с точки зрения рыночной концепции необходимо прежде всего, как уже было ранее отмечено, проанализировать первоначальную структуру отрасли и долю, которую компания занимает на рынке. Наибольший эффект от слияний достигается при объединении крупных фирм в олигополии, так как такое слияние способно оказать значительные изменения в отрасли. Тем не менее, если слияние не способно кардинально повлиять на структуру отрасли, то оно окажет сильнейшее воздействие на ее сравнительное позиционирование в части лидерства по издержкам и дифференциации [3].

Исходя из статистических данных, российскому рынку слияний и поглощений значительный ущерб был нанесен кризисом 2014 года. В связи с падением цен на нефть, общим спадом экономики, серьезными ограничениями на привлечение зарубежного капитала и девальвацией национальной валюты, которые привели к эффекту неопределенности на российском рынке, произошло снижение на 55% [1] суммарной стоимости сделок с 2013 по 2015 гг. В период с 2015 по 2018 гг. показатель суммарной стоимости сделок практически не имел изменений. Однако, если рассматривать соотношение количества сделок, то в 2018 году было реализовано максимальное количество сделок после влияния кризиса 2014 года (2015 г. - 470 сделок, 2018 г. - 652 сделки [1]). Связано это с тем, что российские нефтяные компании смогли восстановить объем выручки от продажи, а также применение государством консервативной налогово-бюджетной политики в течение последних нескольких лет способствовало уменьшению зависимости российской экономики от притока зарубежных средств с целью реализации своей инвестиционной программы.

Что касается отраслевого анализа рынка слияний и поглощений, то здесь по данным за 2018 год лидирующими отраслями по сумме сделок являются: нефтегазовый сектор (14,2 млрд. долл. США [2]), потребительский сектор (8,1 млрд. долл. США [1]), недвижимость и строительство, инновации и технологии имели равную долю (5,3 млрд. долл. США [2]), металлургия и горнодобывающая промышленность, банковский сектор. В абсолютном выражении по сравнению с 2017 годом существенное падение произошло в секторе банковских услуг (в 3 раза снизилась общая сумма сделок [2]), недвижимости и металлургии и горнодобывающей промышленности.

Как уже было ранее сказано, в 2018 году была отмечена высокая активность на рынке слияний и поглощений, особенно в секторе инноваций и технологий, произошло увеличение количества сделок в 3 раза [2], обозначив таким образом вектор развития инвестиционной деятельности в российской экономике. Как известно, данная отрасль имеет достаточно высокие показатели конкурентоспособности в настоящее время. Что касается традиционных отраслей, то положительные изменения планируются в горнодобывающей промышленности, что в свою очередь способствует увеличению конкурентных преимуществ.

Согласно экспертам, замедление экономического спада, после введения санкций, оказало положительное влияние на показатели 2017-2018 гг., а также говорит о том, что российской экономике удалось приспособиться к санкциям и в связи с этим у инвесторов появилась большая уверенность в планировании сделок на будущий период, что является фактором развития рынка слияний и поглощений в России [3].

Список литературы:

1. Решетько Н.И., Башкатова Ю.И. Сущность слияний и поглощений и их влияние на конкурентоспособность компаний на рынке // Интернет- журнал «Науковедение» - март-апрель 2015 - том 7 №2 - С. 1-9
2. Рынок слияний и поглощений в России в 2018 году [Электронный ресурс] // Веб сайт KPMG Russia: URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/02/ru-ru-ma-survey-feb-2018.pdf>
3. Россия барометр уверенности компаний, 20 выпуск, август 2019, ЕУ [Электронный ресурс] // Веб сайт ЕУ : URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ccb20-rus/\\$FILE/ey-ccb20-rus.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-ccb20-rus/$FILE/ey-ccb20-rus.pdf)
4. Gaughan P.A. Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings. 4th ed. New York: John Wiley & Sons, 2015.

АКТУАЛИЗАЦИЯ ПОНЯТИЙ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА И ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Антипина Наталья Михайловна

магистрант, Ухтинский государственный технический университет
РФ, г. Ухта

Понятия прибыли и финансового результата являются ключевыми в деятельности коммерческих предприятий, основой финансового менеджмента. Однако, несмотря на большое количество исследований, работ и теорий на тему экономической сущности данных понятий, в настоящее время нет единого подхода к их определению.

В рамках данной статьи проводится анализ современных подходов к определению исследуемых понятий, выдвигается комплексная формулировка терминов «финансовый результат», «прибыль».

Как было отмечено ранее, при изучении современных научных публикаций и учебных изданий было обнаружено отсутствие единого подхода к определению финансового результата и прибыли, несмотря на большое количество работ, посвященных вопросам управления прибылью и улучшения финансовых результатов предприятия.

Результаты исследования подходов к определению финансовых результатов представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Основные подходы к трактовке понятия «финансовые результаты»

Автор/источник 1	Подход к определению 2
Современный экономический словарь под ред. Б.А. Райзберга	Финансовые результаты – это итоги хозяйственной деятельности компании и ее подразделений, выраженные в виде финансовых показателей, таких, как прибыль (убытки), изменение стоимости собственного капитала, дебиторская и кредиторская задолженность, доход.
П.И. Камышанов	Финансовые результаты приравниваются к прибыли/убытку
Е.П. Козлова, Н.В. Парашутин, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галинина	Сводным (интегрирующим) показателем, характеризующим финансовый результат деятельности предприятия, является балансовая (валовая) прибыль или убыток
О.В. Ефимова	Финансовый результат = прибыль, но, в то же время, действительно конечный результат предприятия тот, правом которым обладают собственники (в мировой практике – прирост чистых активов)
А.Д. Шерemet, Р.С. Сайфулин	Финансовый результат деятельности предприятий выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода.
Г.В. Савицкая	Финансовые результаты предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.
В.Е. Ануфриев	Финансовый результат – эта разница между доходами и расходами организации. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества, т.е. прибыль; превышение расходов над доходами означает уменьшение имущества или убыток.
Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина	Финансовый результат характеризует прибыль или убыток деятельности предприятия и является абсолютным показателем, не характеризующим эффективность.

В результате изучения различных подходов к понятию «финансовые результаты предприятия», изучения специфики данной экономической категории, можно сделать вывод о том, что именно прибыль (или убыток) является важнейшим показателем, характеризующий финансовый результат деятельности коммерческих организаций. Именно прибыль предприятия, в первую очередь, интересует основную часть стейкхолдеров: собственников (акционеров), государство, инвесторов. Важно отметить, что финансовый результат не может охарактеризовать в полной мере эффективность деятельности предприятия.

В связи с тем, что ряд авторов относит показатели рентабельности к финансовым результатам предприятия, формулируется собственный подход к данной позиции. Рентабельность, по нашему мнению, является не первичным финансовым результатом, а показателем, характеризующим эффективность его формирования. Прибыль – это конечный финансовый результат, итог деятельности предприятия за определенный отчетный период, а рентабельность – это показатель, позволяющий охарактеризовать финансовый результат (прибыль) с точки зрения эффективности использования активов и ресурсов, его формирующих.

Далее было проанализировано определение понятия «прибыль» с точки зрения современных экономистов. Результаты данного анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Основные подходы к трактовке понятия «прибыль»

Автор/источник	Подход к определению
1	2
Финансово-кредитный энциклопедический словарь	Прибыль – это разница между доходами, полученными от реализации продукции, основных средств и иного имущества, выполненных работ, оказываемых услуг, внереализационной деятельности, и начисленной суммой затрат на производство, реализацию продукции и осуществление других видов деятельности.
И.А. Бланк	Прибыль – выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.
В.С. Артамонов, А.И. Попов, С.А. Иванов, Н.И. Уткин	Прибыль – это основной итоговый показатель, характеризующий результаты деятельности предприятия, представляющий собой превышение доходов над расходами.
Г.В. Савицкая	Прибыль – это часть чистого дохода, непосредственно получаемого субъектами хозяйствования в процессе реализации продукции.
Н.Б. Клишевич	Конечный положительный финансовый результат предприятия, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом.
Д.С. Моляков	Прибыль представляет собой денежное выражение части стоимости прибавочного продукта
Н.Н. Селезнева	Прибыль является чистым доходом предпринимателя на вложенный капитал, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственной деятельности.
Налоговый кодекс РФ	Прибылью как объектом налогообложения признается: 1) для российских организаций, не являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков, – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов;

	2) для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, – полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов.
--	--

Таким образом, можно сделать вывод о том, что современные экономисты рассматривают прибыль с точки зрения следующих трактовок:

- как положительный конечный финансовый результат предприятия;
- в качестве чистого дохода предпринимателя на вложенный капитал;
- как разность между совокупными доходами и совокупными расходами;
- в качестве денежного выражения части стоимости прибавочного продукта.

По нашему мнению, подход к определению понятия прибыли с точки зрения денежного выражения части стоимости прибавочного продукта (труда), встречающийся в современной экономической литературе, не совсем корректен в рамках современной рыночной экономики. Данный подход происходит из марксистской теории трудовой стоимости, согласно которой прибавочный труд (так называемый «неоплачиваемый труд») является основой формирования прибыли. Данный подход становится не актуальным в условиях конкурентного формирования цен на продукты/услуги, а также высокой конкуренции на рынке труда.

На основании вышеизложенных суждений и заключений предлагается следующее уточненное, комплексное определение исследуемого понятия. Прибыль – это абсолютный обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия за определенный период времени, исчисляемый в денежных единицах и равный положительной разнице между совокупными доходами и совокупными расходами предприятия, связанными с осуществлением данной деятельности.

Список литературы:

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 512 с.
2. Савицкая, Г. В. Экономический анализ [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 649 с.
3. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа [Текст]: учебник / А.Д. Шеремет, А.Н. Хорин. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 389 с.

УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Ахунзянова Камилла Альбертовна

студент Казанского национального исследовательского технического университета
им. А.Н. Туполева–КАИ
РФ, г. Казань

Коннова Татьяна Алексеевна

студент Казанского национального исследовательского технического университета
им. А.Н. Туполева–КАИ
РФ, г. Казань

Хазиева Эндже Ильгизовна

студент Казанского национального исследовательского технического университета
им. А.Н. Туполева–КАИ
РФ, г. Казань

ACCOUNTING FINANCIAL STREAMS OF HOUSING

Kamilla Akhunzyanova

student, Kazan National Research Technical University named after A.N. Tupolev-KAI
Russia, Kazan

Tatiana Konnova

student, Kazan National Research Technical University named after A.N. Tupolev-KAI
Russia, Kazan

Endzhe Khazieva

student, Kazan National Research Technical University named after A.N. Tupolev-KAI
Russia, Kazan

Аннотация. В данной статье рассматривается роль домохозяйства как одного из главных субъектов рыночной экономики, который играет существенную роль в процессе воспроизводства человеческого капитала. А также затрагиваются вопросы типов домохозяйств и учета их финансовых потоков.

Abstract. This article discusses the role of the household as one of the main subjects of a market economy, which plays a significant role in the process of reproduction of human capital. It also addresses the types of households and the accounting for their financial flows.

Ключевые слова: домохозяйства, субъект, доходы, расходы, финансовый поток.

Keywords: households, subject, income, expenses, financial flow.

Сегодня одним из главных субъектов в экономической деятельности является домашнее хозяйство. Домохозяйство имеет большое влияние на обеспечение благосостояния одной хозяйственной единицы и на все население страны в целом. Так же оно принимает участие в процессах микро- и макроуровня на равне с коммерческими фирмами и государством.

Домашнее хозяйство – это организованное одним или несколькими людьми хозяйство, которые располагают единым бюджетом и проживают на одной территории. Понятие домохозяйство шире в отличие от семьи, так как оно может состоять только из одного лица, кото-

рый обеспечивает себя материально, и включать лица, не состоящие в родственных отношениях (прислуга, няня и т.п.)

Домохозяйство подразделяется по следующим признакам:

1. Доходная характеристика (доходная группа, источники дохода и среднедушевой доход и т.п.);
2. Демографическая характеристика (половозрастные характеристики, семейные и не-семейные домохозяйства и т.п.);
3. Трудовой потенциал (уровень образования, профессиональная подготовка и т.п.);
4. Территориально-региональная принадлежность (страна, регион, климатическая зона и т.п.);
5. Имущественная характеристика (наличие дачи, количество комнат, характер жилья, участка и т.п.);
6. Социальный статус домохозяйства (чаще всего определяется по члену семьи или главе семейства, который имеет максимальный доход).

На сегодняшний день домохозяйства в экономике играют важную роль в общественном производстве и распределении товаров и услуг. В разные исторические периоды в зависимости от характера отношений изменялись роли, права и обязанности, структуры, функции, положение в обществе или социальный статус домашнего хозяйства.

Выделяют ряд ролей домохозяйств в рыночных отношениях:

1. Домохозяйства выступают субъектами предложения на рынке факторов производства;
2. Домохозяйства поддерживают нужный уровень потребительского спроса, необходимый для работы рыночного механизма;
3. Домохозяйства могут налаживать семейный бизнес, а именно увеличивать благосостояние и способствовать развитию экономики в целом;
4. Домохозяйство является основой для реализации человеческого капитала и формирования фирмы;
5. Сбережения домохозяйств являются одним из главных источников инвестиций и накоплений.

Домохозяйства принимают активное участие в движении товаров, доходов и ресурсов наряду с государствами и фирмами. Они являются владельцами ресурсов, которые поступают предприятиям в виде факторных услуг фирмам. Материальная основа доходов у домохозяйств является ключевой платой за ресурсы и также используется для покупки товаров и услуг, которые были созданы предприятиями с целью продажи.

Движения денежных средств, потоков ресурсов, а также товаров и услуг происходят постоянно. Однако, денежные потоки текут в направлении, противоположном течению ресурсов, товаров и услуг.

Главным источником финансовых ресурсов домашнего хозяйства является его денежный доход. Доходы домохозяйства – это часть ВВП, создаваемая в процессе производства и предназначенная для удовлетворения материальных и духовных потребностей членов данного хозяйства.

В рыночной экономике можно выделить четыре вида доходов:

1. Источники семейных доходов. Они имеют трудовое происхождение: доходы от предпринимательской деятельности или от индивидуально-трудовой деятельности, заработная плата и т.п.;
2. Доходы от собственности. Сюда входят дивиденды, проценты по облигациям и вкладам, рента (арендная плата) и т.д.;
3. Общественные фонды потребления. Они имеют различные формы, в основном это пособия и пенсии, стипендии, выплаты по безработице, выплаты многодетным семьям, дотации на путевки для отдыха, а также льготные лечения и образование населения;
4. Потребительский кредит. Он чаще всего предоставляется физическим лицам на приобретение каких-либо товаров или услуг.

Показателями величины денежного дохода домохозяйств являются:

1. Номинальный денежный доход — это денежный доход до выплаты налогов и других обязательных платежей;

2. Реальный денежный доход. Он определяется количеством потребительских товаров и услуг, которые можно приобрести на полученные номинальные доходы;

3. Располагаемый денежный доход — это часть номинального дохода, оставшаяся в распоряжении домашнего хозяйства после выплаты всех обязательных платежей.

Расходы домашних хозяйств - это расходы на обязательные платежи, прирост финансовых активов, покупку товаров или услуг и расходы на приобретение недвижимости.

Выделяют ряд групп функционального назначения расходов, выполняемые домашними хозяйствами:

1. Денежные накопления и сбережения;

2. Личные расходы потребителя;

3. Налоги или другие обязательные платежи.

По срокам, на которые рассчитаны те или иные расходы, выделяют:

1. Краткосрочные расходы - это расходы, которые направлены на краткосрочный период (1-2 месяца). Чаще всего сюда входят расходы, повторяющиеся с наибольшей частотой;

2. Среднесрочные расходы - это расходы, которые рассчитаны на средний период от нескольких месяцев до года или более года. Чаще всего сюда входят расходы на обувь, одежду;

3. Долгосрочные расходы - это расходы, которые рассчитаны на несколько лет и более. Чаще всего сюда входят расходы на приобретение мебели, машины, квартиры.

Список литературы:

1. Гарифуллин Р. Ф. Стратегии инновационного развития предприятия машиностроения // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 6 (6). С. 27-34.
2. Гарифуллин Р.Ф. Повышение безопасности логистических операций за счет внедрения носимых устройств // Вестник НЦБЖД. 2016. № 4 (30). С. 11-14.
3. Гарифуллин Р.Ф. Стратегии, планирование и достижение цели // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 6. С. 11-17.
4. Гарифуллин Р.Ф., Антропова Т.Г., Сафиуллин А.Р., Валитов Ш.М. Проблемы и ограничения внедрения системы организации и рационализации рабочего места на промышленном предприятии // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2015. № 4. С. 63-66.
5. Гарифуллин Р.Ф., Николаенко Ю.В. Алгоритм технического перевооружения на основе методов планирования инноваций // Вестник экономики, права и социологии. 2012. № 2. С. 22-27.
6. Гарифуллин Р.Ф., Нугуманова Л.Ф., Антропова Т.Г., Ведин Н.В. Оптимизация производственных процессов предприятия с использованием принципов и инструментов бережливого производства // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2015. № 4. С. 67-70.
7. Зибрева Е. М., Гарифуллин Р. Ф. Классификация стратегий инновационного развития промышленного предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2012. №1. С. 22-24.
8. Сафаргалиев М.Ф., Гарифуллин Р.Ф. Критерии качественной оценки инновационной деятельности промышленных предприятий // В мире научных открытий. 2012. № 10. С. 83-93.

ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩЕЕ ПОВЕДЕНИЕ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ В УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Вдовенко Марина Васильевна

студент Института сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) Донского государственного технического университета в г. Шахты,
РФ, г. Шахты

Биловус Вячеслав Казьмирович

канд. социол. наук, доцент, Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) Донского государственного технического университета в г. Шахты,
РФ, г. Шахты

HEALTH-SAVING BEHAVIOR OF CHILDREN AND ADOLESCENTS IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Marina Vdovenko

Student, Institute of Service and Entrepreneurship (branch) of the Don State Technical University
in Shakhty,
Russia, Shakhty

Vyacheslav Bilovus

Cand. sociol. sciences, associate professor
Service and Entrepreneurship Institute (branch) of the Don State Technical University in Shakhty,
Russia, Shakhty

Аннотация. Авторами статьи рассматривается проблема здоровьесберегающего поведения детей и подростков в учебных заведениях. Обосновывается мысль о том, что формирование принципов здоровьесберегающего поведения происходит в детстве, что требует от учебных заведений особого направления деятельности в данной сфере. Авторами статьи особое внимание уделяется валеологической службе как службе здоровья или службе медико-психолого-педагогического сопровождения образовательного процесса. В ходе исследования авторами обозначены основные задачи, стоящие перед валеологической службой, а также выявлены основные принципы осуществления здоровьесберегающей деятельности.

Abstract. The Authors consider the problem of health-saving behavior of children and adolescents in educational institutions. The author substantiates the idea that the formation of the principles of health-saving behavior occurs in childhood, which requires special activities in this area from educational institutions. The authors of the article pay special attention to the valeological service as a health service or a service of medical, psychological and pedagogical support of the educational process. In the course of the study, the authors identified the main tasks facing the valeological service, as well as identified the basic principles of health-saving activities.

Ключевые слова: здоровьесберегающее поведение, образовательный процесс, дети и подростки, здоровый образ жизни, валеологическая служба, педагогическое сопровождение.

Keywords: health-saving behavior, educational process, children and adolescents, healthy lifestyle, valeological service, pedagogical support.

Здоровье является важнейшей ценностью человека. Современная Россия, как и множество развитых и развивающихся стран, сталкивается с проблемами демографии и состояния

здоровья. К этим проблемам можно отнести низкий уровень рождаемости, старение население, увеличение хронических неинфекционных заболеваний и т.д.

Как определяет академик В.П. Петленко, характерной особенностью состояния здоровья современного российского общества является катастрофически быстро растущие алкоголизм, наркомания, табакокурение и растление молодежи, что определяет ситуацию в стране как «умерщвление здоровья нации» [1]. Каждый год население России сокращается почти на один миллион. Примерно 70% всех смертей приходится на болезни кровообращения и новообразования.

Формирование установки на здоровый образ жизни происходит в детстве, так как именно дети, у которых в этот период происходит формирование и выработка фундаментальных жизненных стереотипов, являются наиболее перспективной возрастной категорией. Установка на здоровый образ жизни у детей и подростков является результатом интеграции ребенка в систему здоровьесберегающего поведения. Несмотря на то, что семья является основной ячейкой, в которой происходит социализация, значительную роль в формировании здоровьесберегающего поведения детей и подростков оказывает образовательная система. Так, например, согласно данным Научно-исследовательского центра гигиены и охраны здоровья детей и подростков государственного учреждения «Научный центр здоровья детей» Российской академии медицинских наук 90% детей имеют отклонения физического и психического характера связанные с факторами внутришкольной среды [2].

Основной задачей здоровьесберегающего воспитания является формирование у подрастающего поколения мотивационной сферы, направленной на сохранение и укрепление своего здоровья. Формирование здоровьесберегающего поведения позволяет определить мотивационную направленность в стремлении детей вести здоровый образ жизни. Необходимо отметить, что особо важна преемственность на всех этапах формирования здоровьесберегающего поведения детей и подростков.

В связи с этим, учебные заведения несут ответственность за состояние здоровья детей и подростков, в соответствии с чем они должны осуществлять значительную работу по формированию, сохранению и укреплению здоровья своих воспитанников. Вопросы формирования здорового образа жизни детей и подростков должны быть органично включены в учебно-воспитательную деятельность.

В качестве основного направления деятельности учебных заведений по формированию здоровьесберегающего поведения детей и подростков является валеологическая служба, которая представляет собой службу здоровья или службу медико-психолого-педагогического сопровождения образовательного процесса. Цель подобной службы заключается в содействии администрации и педагогическому коллективу в создании условий, гарантирующих охрану и укрепление здоровья детей и подростков.

Как отмечают многие исследователи, на сегодняшний день накоплен практический опыт реализации подобных служб, однако, несмотря на этот факт, нельзя говорить о существовании определенной развитой инфраструктуры в данной сфере. Как отмечают такие исследователи, как М. Ю. Кириллова, В. В. Колбанов, М. Г. Колесникова и др. внедрение подобных служб в учебные заведения происходит достаточно сложно, основная причина чего заключается в наличии ряда нерешенных проблем, касающихся основополагающих организационно-педагогических условий, которые обеспечивают деятельность служб здоровья и служб медико-психолого-педагогического сопровождения образовательного процесса [3,4,5].

Как отмечает В.К. Биловус, нельзя забывать, что при всей социальной значимости социальных аспектов здоровьесберегающего поведения, его основу составляют медико-биологические факторы, поэтому только интеграция медицинского и социального подходов может обеспечить персонифицированные условия здорового образа жизни. Подобный взгляд определяет необходимость разработки новых подходов к формированию здоровьесберегающего поведения молодежи на основе интеграции медицинских и социальных условий вокруг единой цели-ценности – перспективы полноценной реализации молодыми людьми своей репродуктивной функции [5].

Необходимо отметить, что здоровьесберегающая деятельность должна предусматривать мониторинг, прогнозирование состояния здоровья, коррекцию образа жизни, количественные и качественные показатели здоровья детей и подростков. Исходя из этого, основными задачами валеологической службы в учебных заведениях являются следующие:

- разработка и реализация программ оздоровления детей и подростков на основании особенностей их психофизиологического развития, а также условий образовательного учреждения;
- разработка и реализация организационно-педагогических рекомендаций, направленных на обеспечение здоровьесберегающего режима обучения и отдыха в учебном заведении;
- создание автоматизированной информационно-аналитической базы данных, посредством которого осуществляется количественных и качественных мониторинг состояния здоровья детей и подростков;
- организация здоровьесберегающих мероприятий в учебном заведении;
- системный анализ и оценка получаемой информации о состоянии здоровья детей и подростков, выявление причинно-следственных связей и воздействия внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на состояние здоровья;
- интеграционное взаимодействие педагогических, медицинских, психологических и социальных работников для обеспечения сохранения, укрепления и коррекции здоровья детей и подростков;
- разработка и внедрение образовательных программ, ориентированных на повышение валеологической культуры в учебном заведении, родителей, а также педагогов;
- выявление потребностей детей и подростков в профилактической и коррекционной работе;

Необходимо отметить, что работа по охране здоровья детей и подростков в учебном заведении должна строиться на основе следующих принципов:

- принцип системности, который позволяет обозначить структурные блоки содержания программы здоровьесберегающего поведения, а также определить шаги научно-методической, управленческой и прочей работы;
- принцип социобразности, который предполагает согласование школьного образования и социального заказа, ориентированного на воспитание здорового подрастающего поколения;
- принцип культуuroобразности, который ориентирован на формирование валеологической культуры личности как составляющей части общей культуры современного человека;
- принцип гуманизма, который предполагает личностно-ориентированное обучение;

Данные принципы являются основополагающими для осуществления здоровьесберегающей деятельности и формирования оптимальных условий для осуществления образовательной деятельности.

Таким образом, здоровье является первоочередной и важнейшей потребностью человека, определяющей его способность к труду и обеспечивающая гармоничное развитие личности. Именно здоровье является важнейшей предпосылкой к познанию окружающего мира, к самоутверждению и счастью. В качестве главного фактора здоровья является поведение личности, направленное на его сбережение и улучшение. Здоровье, здоровьесберегающее поведение и развитие потенциала человека находится в тесной взаимосвязи. Так как образовательный процесс в том числе включает и воспитательный процесс, то формирование здоровьесберегающего поведения является одной из ключевых направлений деятельности образовательных учреждений.

Список литературы:

1. Петленко В.П. Валеологический семинар академика В. П. Петленко [Текст]. Санкт - Петербург: ОРАКУЛ, Минск, 1996.

2. Официальный сайт Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minzdravsoc.ru>
3. Кириллова М. Ю. Валеологическое сопровождение учебного процесса как средство формирования готовности младших школьников к обучению в основной школе [Текст]: дисс. ... канд. пед. наук / М. Ю. Кириллова. СПб., 2000. 189 с.
4. Колбанов В. В. Социальные детерминанты здоровья и образа жизни [Текст] / В. В. Колбанов // Здоровье: сущность, диагностика и оздоровительные стратегии: материалы I Междунар. науч. конф. Радом, 2001. С. 25–30. 70.
5. Колесникова М. Г. Анализ направлений валеологической работы в образовательных учреждениях Санкт-Петербурга [Текст] / М. Г. Колесникова // Состояние и перспективы валеологической службы образовательной системы Санкт-Петербурга: материалы науч.-практ. семина. СПб., 2000. 60 с.
6. Биловус В. К. Цели – ценностные установки молодежи на здоровьесберегающее поведение / В. К. Биловус — «Бук», 2018. - 44 с.

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ВТО

Герасимова Ольга Васильевна

студент Волгоградского института управления - филиал РАНХиГС,
РФ, г. Волгоград

Кузина Анна Андреевна

студент Волгоградского института управления - филиал РАНХиГС,
РФ, г. Волгоград

Кубанцева Ольга Викторовна

канд. экон. наук, доцент, Волгоградский институт управления - филиал РАНХиГС,
РФ, г. Волгоград

Сегодня Всемирная Торговая Организация, членами которой являются 164 страны-участницы, является единственным регулятором мировой торговли, основными задачами ВТО являются создание справедливых условий конкуренции, либерализация мировой торговли, принятие мер к освобождению торговли от излишних барьеров, а также контроль за исполнением своих основных задач. Участие России в ВТО – современная необходимость, которая внесла в экономику нашей страны за 7 лет как положительные, так и отрицательные аспекты.

Положительные стороны от вступления России в ВТО.

Экономические успехи России за последние десятилетия, на пути вступления в ВТО неоспоримы. Российская Федерация, являясь мировым лидером по нефтедобыче и запасам природного газа, а также, благодаря большим запасам углеводородного сырья и металлов, занимает ведущее место в мировом сообществе, но в тоже время, как и другие страны, зависима от мировой конъюнктуры.

Весомым моментом членства в ВТО выступает снижение импортных пошлин на множество товарных групп, ввозимых на внутренний рынок (рис.1). Это способствует общему снижению цен, повышению конкуренции на внутреннем рынке, что выступает благом для потребителей.

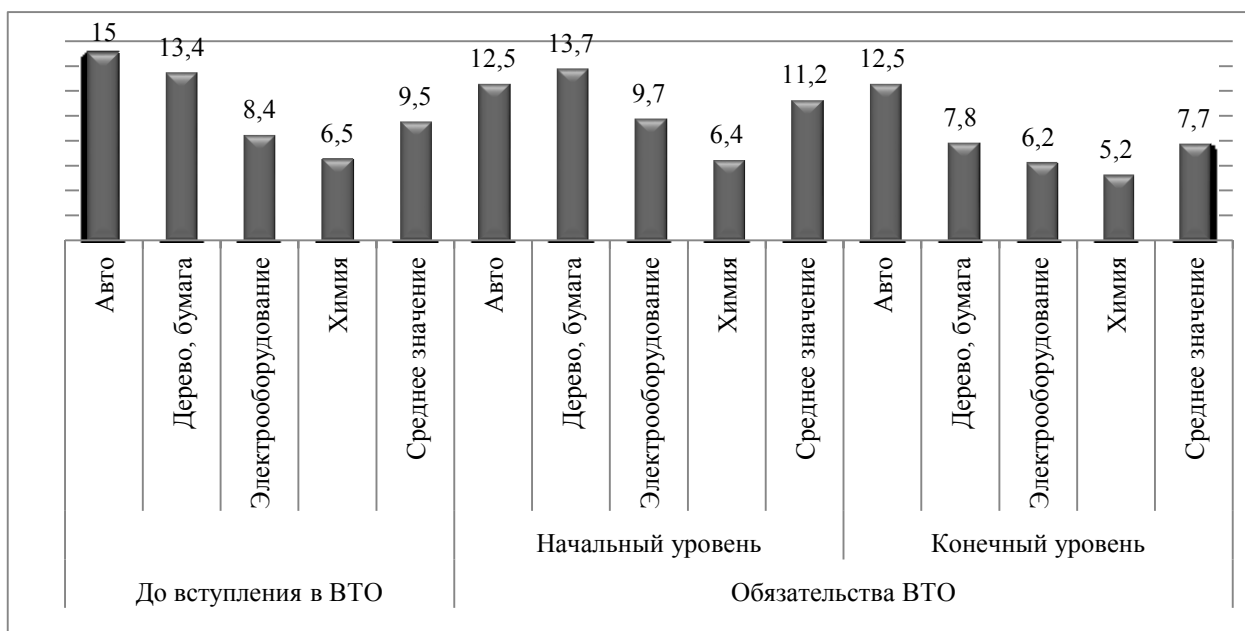


Рисунок 1. Ввозные импортные пошлины на промышленные товары, %. (по данным Росстат)

Опираясь на вышесказанное можно считать, что основными плюсами вступления России в ВТО являются, снижение экспортных пошлин, в чем более заинтересованы организации добывающих отраслей экономики (рис. 2), кроме того положительным моментом выступает также и унификация торгового законодательства государств, входящих в состав ВТО, что облегчает защиту отечественных интересов при заключении контрактов и при возникновении вопросов, оспариваемых в судебном порядке.

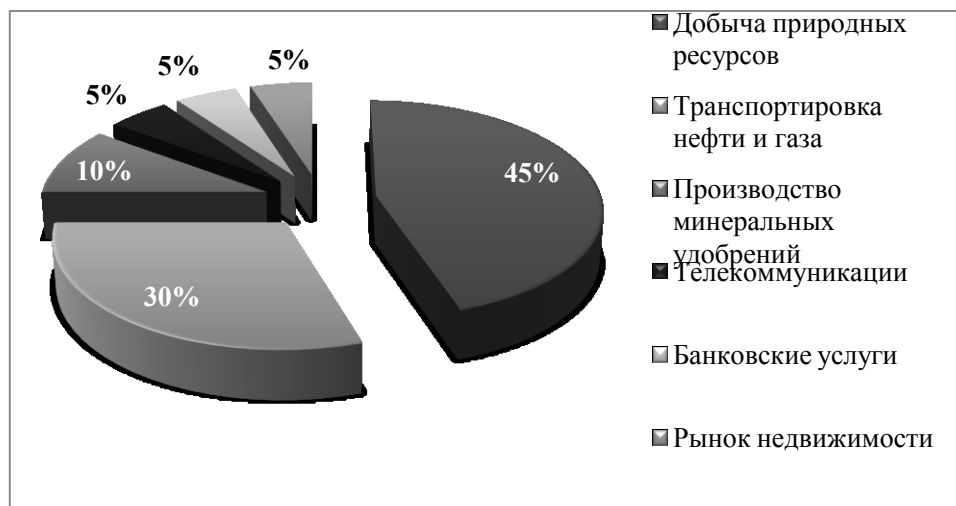


Рисунок 2. Отрасли РФ выигравшие от вступления РФ в ВТО (по данным Министерства экономического развития РФ)

Участие России в ВТО также способствует развитию и укреплению отношений в рамках СНГ на основе соглашений о свободной торговле и в отдельных случаях с Таможенным союзом.

Отрицательные стороны от вступления России в ВТО.

Вхождение в состав ВТО не способствует решению важнейшей проблемы российского инвестиционного климата – отсталости индустриальной среды. Вместе с невысокой эффективностью финансовой системы данный фактор выступает ведущим для сдерживания инвестиций в экономику.

Понижение импортных пошлин устанавливает еще более тяжелое положение большинства российских производителей промышленных товаров. Множество перерабатывающих производств оказываются на грани остановки, не осиливая конкуренцию с дешевым импортом.

Снижение выпуска (рис. 3), а в дальнейшем консервирование производств неминуемо ведет к безработице и кризисам. Наиболее трудное положение складывается в так называемых моногородах, возникших вокруг индустриальных предприятий. В краткосрочном периоде Россия получает отрицательные последствия от правил действующих для членов ВТО в виде безработицы, упадка таких отраслей, как агропромышленный комплекс, автомобильная, машиностроение, авиационная, пищевая, электроника и сельское хозяйство (рис. 3).

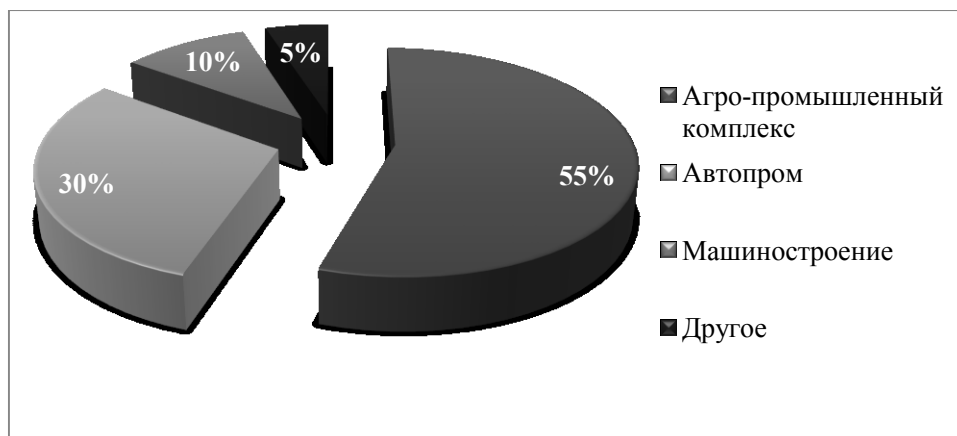


Рисунок 3. Наиболее страдающие отрасли РФ от вступления в ВТО (по данным Министерства экономического развития РФ)

По договору о вступлении в ВТО допустимый объем государственной поддержки сельхозпроизводителей в 2012 году составил не более 9 млрд. долл. Далее, из года в год приблизительно на 1 млрд. дол. снижается поддержка сельского хозяйства, которая в 2018 году по прогнозам составит 4,4 млрд. долл. (рис. 4). По некоторым группам сельскохозяйственных товаров это привело к обвалу производительности на 10-15% за период с 2012 года. Российский аграрный сектор вообще встретил очень большую конкуренцию на внутреннем и внешнем рынках в связи с тем, что Россия вошла в состав ВТО во время мирового финансового кризиса.

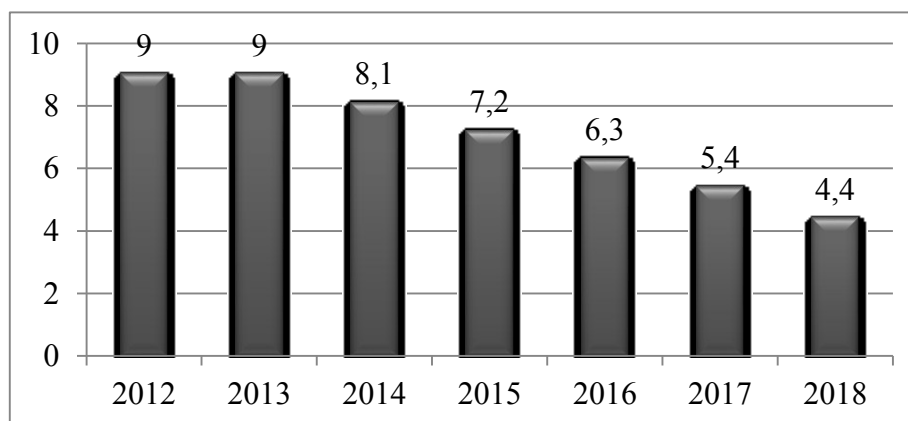


Рисунок 4. Динамика годовой поддержки сельского хозяйства в РФ, млрд. долл. (по данным Торгово-промышленной палаты РФ)

Все плюсы и минусы вхождения РФ в состав ВТО неразрывно взаимосвязаны. Они находятся в состоянии определенного динамического баланса. Вхождение в состав ВТО преподносит для стран, в нее входящих, множество трудностей. Однако благополучное преодоление данных трудностей, зачастую, выводит экономику данных стран на новую ступень развития и делает ее конкурентоспособной.

Список литературы:

1. Данные Росстат <https://www.gks.ru/>
2. Данные Министерства экономического развития РФ <http://economy.gov.ru/minec/main>
3. Данные Торгово-промышленной палаты РФ <https://tpprf.ru/ru/>

АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОЕКТА»

Гоцуляк Ольга Сергеевна

магистрант, Уральский государственный экономический университет»,
РФ, г. Екатеринбург

Калабина Елена Георгиевна

д-р экон. наук, профессор, Уральский государственный экономический университет,
РФ, г. Екатеринбург

Сегодняшним школьникам дается огромное поле для выбора проектов личностного развития и проектов, связанных с получением начальных знаний в различных профессиональных сферах. Появляется огромное количество Школ молодых лидеров, различных курсов научных, социальных и многих других видов проектов, победители и призеры которых имеют возможность принять участие в образовательной программе, так же на базе университетов появляются профориентационные программы, раскрывающие профильные направления образовательного учреждения.

Определение понятия конкуренции неоднозначно в современной экономической науке. Большинство зарубежных экономистов придерживается мнения, что конкуренция — это процесс, а не равновесное состояние. Рассмотрим определения понятия «конкуренция» от разных авторов (таблица 1).

Таблица 1.

Определения понятия «конкуренция профориентационного проекта»¹

Автор	Определение
С. Мериам	Усилия двух или более сторон, действующих независимо, по установлению деловых отношений с третьей стороной путем предложения ей наиболее выгодных условий.
Д. Арментано	Непрерывный процесс соперничества между продавцами за превращение потенциальных клиентов в постоянных. Это не заданное состояние, а всегда динамический процесс, где продавцы непрерывно стремятся предложить участникам рынка более привлекательные альтернативы.
А. Смит	Соперничество между участниками, заинтересованными в достижении одной и той же цели.
П. Хайне	Конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам
Р. Макконнелл и С.Л. Брю	Наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов, возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его

Обобщая все точки зрения авторов на данное понятие, можно сделать вывод, что конкуренция — это действия производителей и поставщиков по использованию своих конкурентных преимуществ при реализации своих товаров или услуг, соперничество за внимание потребителя между производителями товаров/услуг или поставщиками.

Для того, чтобы определить смысл понятия «конкурентоспособность проекта», проанализируем два понятия: «конкурентоспособность товара» и «конкурентоспособность организации».

Конкурентоспособность товара выражается в степени реального удовлетворения данным товаром определенного вида потребности в сравнении с товарами-аналогами, произво-

¹ Составлено автором

димыми конкурентами, представленными на конкретном рынке, по различным видам параметров и характеристик.

Конкурентоспособность организации – это умение организации проектировать, производить и реализовывать на рынке товар (услугу) наиболее успешно и полно по сравнению с предприятием-конкурентом, удовлетворяя потребности рынка и обеспечивая лидерство на рынке, увеличение масштаба проекта и социальное развитие.

Конкурентоспособность проекта объединяет два понятия и является средним между двумя вышеперечисленными терминами. Для поддержания конкурентоспособности проекта необходимо как в большей степени удовлетворять потребности участников и гостей по сравнению с проектами-конкурентами (аналогично конкурентоспособности товара), так и поддерживать эффективное развитие (аналогично конкурентоспособности предприятия). Так как не все проекты являются коммерческими, не для всех актуально увеличение рыночной доли, получение большей прибыли. В этом проявляется отличие конкурентоспособности проекта от предприятия.

Различием между конкурентоспособностью проекта и товара является то, что конкурентоспособность проекта является более широким понятием, включающим не только удовлетворение потребностей отдельно взятых членов общества, но и развитие общества в социальной, культурной и других сферах, соответствующих целям проекта.

На основе анализа понятий «конкурентоспособность товара/услуги» и «конкурентоспособность предприятия» выведено новое понятие «конкурентоспособность проекта». Это особенно актуально в современном мире, так как все чаще появляются различного вида проекты во многих сферах деятельности, которые направлены на один сегмент. Следовательно, данные проекты начинают конкурировать за внимание потребителей из целевых сегментов, управляя конкурентоспособностью своих проектов, их конкурентной позицией.

Список литературы:

1. Конкурентоспособность предприятия (фирмы): Уч.пос. / В.М.Круглик.; Под общ. ред. В.М. Круглик. - М.: НИЦ ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2013. - 285 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-006704-9, 500 экз.
2. Управление конкурентоспособностью организаций и территорий: Учебное пособие / Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 348 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Переплёт 7БЦ) ISBN 978-5-16-011721-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/541568>

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Гюлумян Юрий Валерикович

*студент, Калининградский государственный технический университет – КГТУ,
РФ, г. Калининград*

Романова Татьяна Владимировна

*канд. экон. наук, доцент, Калининградский государственный технический университет –
КГТУ,
РФ, г. Калининград*

FEATURES OF FORMATION OF FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISES OF THE FOOD INDUSTRY

Iurii Gulumian

*Student, Kaliningrad State Technical University - KSTU,
Russia, Kaliningrad*

Tatyana Romanova

*Cand. econ. sciences, associate professor, Kaliningrad State Technical University - KSTU,
Russia, Kaliningrad*

Аннотация. Отражены актуальные проблемы предприятий пищевой промышленности при формировании финансовых результатов.

Abstract. The actual problems of food industry enterprises in the formation of financial results are reflected.

Ключевые слова: доходы, расходы, финансовые результаты, прибыль, убыток, пищевая промышленность.

Keywords: income, expenses, financial results, profit, loss, food industry.

Российская пищевая промышленность переживает в настоящее время кардинальные изменения, активно внедряются на рынок западные корпорации. Со вступлением в ВТО ужесточается конкуренция между отечественными и зарубежными производителями продовольствия, между российскими и импортными продуктами питания. Это обстоятельство выводит на первый план задачи оптимизации бизнес-процессов, управления производственными ресурсами, обеспечения оптимального взаимодействия систем производства и сбыта пищевой продукции, т.е. объективно требует существенного повышения эффективности управления как отраслью в целом, так и отдельными ее составляющими. И немаловажно значение здесь играют процессы формирования финансовых результатов.

Для того чтобы оценить деятельность любого предприятия необходимо знать его финансовые результаты. Именно анализ финансовых результатов дает возможность построить прогноз деятельности предприятия на будущее, а также выявить основные факторы, влияющие на полученные результаты.

Под этими факторами понимаются правила учета доходов и расходов и процесс формирования прибыли. Правила учета доходов и расходов регламентированы и определены законодательством по бухгалтерскому и налоговому учету. Например, учет доходов в Российской Федерации определяется с помощью ПБУ 9/99 «Доходы организации», учет расходов с помощью ПБУ 10/99 «Расходы организации», а для определения правил учета доходов и расходов в налогооблагаемых целях служит глава 25 Налогового Кодекса РФ.

В тоже время данные документы определяют правила учета в целом, не учитывая специфику отдельных отраслей. А ведь для многих отраслей промышленности, в том числе и пищевой, порядок отнесения затрат к тем или иным видам расходов может оказать решающее значение на конечный финансовый результат.

Под пищевой промышленностью понимается комплекс производственных объединений, изготавливающих и выпускающих сырье, полуфабрикаты, готовую продукцию для обеспечения населения продуктами питания. Отличительной чертой промышленности является многоотраслевое развитие.

Рассмотрим в данной статье порядок формирования финансовых результатов предприятий пищевой промышленности и выявим их особенности.

Согласно ПБУ 9/99 под доходами понимается увеличение экономических выгод предприятия в результате поступления различного вида активов (материальных и денежных ценностей) и (или) погашения обязательств перед другими субъектами, приводящие к увеличению капитала (за исключением вкладов в уставный капитал).

При этом доходы могут быть как по основной деятельности, так и прочие доходы – например, от сдачи в аренду неиспользовавшихся площадей.

Как правило, объем прочих доходов общем составе выручке не велик, поэтому в дальнейшем их рассматривать не будем. Основной базой, формирующей выручку любого предприятия является доход от основной деятельности. В случае с предприятиями пищевой промышленности - это выручка от реализации той готовой продукции, которую производит данное предприятие.

Проблемное поле при учете доходов предприятий пищевой промышленности заключается в следующем:

Первая проблема, это то что цена на некоторые виды производимой продукции может быть подвержена контролю и регулированию государством, например, социально значимые продукты питания, детский ассортимент. При этом в цену не закладывается рост цен на энергоносители и сырье для производимой продукции. А в условиях инфляции данный рост является практически постоянной величиной.

Второй проблемой является возникновение несоответствия между доходами и расходами по отчетным периодам при круглосуточном графике выпуска продукции (наличием незавершенного производства) и реализации в соответствии с договорами ежемесячными или ежедневными товарными потоками.

Расходная часть также вызывает много вопросов. Согласно ПБУ 10/99, расходами признаются уменьшения экономических выгод в результате выбытия активов и (или) увеличения обязательств предприятия перед другими субъектами рыночных отношений, приводящие к уменьшению капитала (за исключением изъятий из уставного капитала).

Для предприятий пищевой промышленности классификация расходов идет по следующим основным элементам:

В-первую очередь, это материальные затраты (затраты на сырье из которого производится продукция, расходные материалы);

Во-вторую очередь - это затраты на оплату труда. Здесь следует учитывать что у рабочих на производстве преобладают бригадные расценки на единицу выпускаемой готовой продукции, а оплата труда административно-управленческого аппарата входит в состав косвенных расходов. При этом вспомогательный персонал ремонтных групп и уборщиков производственных помещений обычно находится на косвенно-сдельной заработной плате по отношению к бригадам;

В-третью очередь - это отчисления на социальные нужды. В настоящее время размер отчислений составляет 30% от фонда оплаты труда – достаточно большой уровень затратной части.

В-четвертую очередь - это амортизация основных средств.

Значимую долю в составе расходов могут составлять коммунальные платежи, так как в пищевой промышленности используется большое количество воды и энергоносителей, а

также расходы на внутреннюю транспортировку сырья, полуфабрикатов и готовой продукции.

Главные отличительные особенности учета затрат в пищевой промышленности состоят в следующем:

- Многие материально-сырьевые запасы имеют ограниченный срок использования или скоропортящиеся, поэтому требуются особые условия их хранения и планирование необходимости в их приобретении.

- Продукция должна соответствовать ГОСТам, техническим условиям, требованиям безопасности, то есть существуют дополнительные расходы на сертификацию продукции.

- Оплата труда производственных рабочих должна быть четко связана с технологической цепочкой и соответствовать этапам производственного процесса, в результате чего возникают дополнительные расходы на нормирование труда и учет выполнения норм.

- Многие виды продукции выпускаются в трехсменном режиме, что несет дополнительные затраты по оплате труда сменных бригад и компенсацию ночных и вечерних часов работы

- Аналогичные проблемы связаны с работой оборудования в трехсменном режиме, что вызывает дополнительные затраты на техническое обслуживание, ремонт, а также сложности с начислением амортизации.

Как видно из перечисленного, правильный учет затрат на предприятиях пищевой продукции очень трудоемкий и трудозатратный. По этой причине для исчисления себестоимости многими предприятиями применяется нормативный метод учета затрат в соответствии со стандартами, что требует жесткого соблюдения норм расхода и контроля за качеством сырья и вспомогательных материалов.

Таким образом, учет доходов и расходов на предприятиях пищевой промышленности требует достаточно внимательного подхода. При этом все вопросы по повышению эффективности финансового результата, а именно роста прибыли, многими авторами и практиками рассматриваются именно в этих двух плоскостях – либо увеличение дохода, либо снижение расходной части.

При этом все мероприятия можно разделить на два направления:

- деятельность компании в отношении производственных процессов: регулирование объёма, темпы выпуска товаров, качество продукции, снижение или повышение себестоимости и т.д.;

- деятельность компании непосредственно на рынке: ценовая политика, гибкость подходов к клиентам, введение безналичного расчёта, упрощение оформления документации, бесперебойность поставок и т.д.

Если рассматривать подробнее, то возможны следующие варианты повышения прибыли:

1. Снижение себестоимости товара. Разница в себестоимости, разумеется, пойдёт в счёт увеличения выручки. Следует грамотно распределить мощности производства.

2. Повышение технического уровня производства. Автоматизация производственных процессов, которая позволяет осуществлять весь цикл работ без непосредственного участия в нем человека, лишь под его контролем.

3. Ликвидация потерь и утечек. Следует минимизировать брак и предпринимать меры по их предотвращению.

4. Анализ точек получения выручки. Увеличения выручки компании будет намного сложнее добиться, если какие-то производственные процессы обходятся слишком дорого либо приносят убытки. Выявив неэффективные производственные процессы следует найти альтернативные решения или на время отказаться от этих производственных мощностей .

5. Мотивация и стимулирование персонала. Нужно правильно стимулировать работоспособность своих подчинённых. Грамотно разработанная уместная премиальная политика компании приведёт к увеличению энтузиазма работников, а также к увеличению производительности и качества производства. Премии и проценты – это то, что хоть и станет опреде-

лётными затратами, в целом принесёт компании увеличение выручки в короткие сроки и в значительных объёмах.

6. Увеличение выпускаемой продукции. Увеличить в объёмах наиболее эффективный сегмента рынка. Вполне возможно, что компании стоит задуматься над тем, чтобы увеличить разнообразие товара. Это позволит наладить спрос новой категории покупателей.

7. Обучение персонала. Дать человеку возможность обучиться и эффективно работать, что привело бы к уменьшению сроков производства изделий.

Каждое из этих направлений может быть детализировано и имеет свои методы работы. Вся система управления на предприятии должна быть настроена так, чтобы на любом уровне сотрудники выступали с инициативой, приводящей к повышению экономической эффективности.

Зачастую комплекс мероприятий, которые должны повысить эффективность работы, затрагивает сразу все блоки деятельности. Такой системный подход позволяет использовать синергетический эффект.

Конечно, нельзя не отметить, что все данные рекомендации являются общими. Для того, чтобы понять какой из способов повышения прибыли нужен на конкретном предприятии пищевой промышленности необходимо провести финансовый анализ его деятельности хотя бы по трем предыдущим годам.

Также не все способы подходят именно предприятиям пищевой промышленности. Например, манипулирование ценами на товары. Как мы уже рассмотрели выше, цены на многую пищевую продукцию могут быть регламентированы государством.

Эффективным способом увеличения выручки, и соответственно финансового результата для предприятий пищевой промышленности может стать усиленный контроль за остатками товаров на складах. Для предприятий, выпускающих продукцию с долгим сроком хранения, затоваривание склада, может быть главным фактором, препятствующим к наращиванию объёма реализации.

Кроме того, нельзя обойти стороной и расширение доли дорогих товаров в общих партиях продукции предприятий. Разумеется, это тоже способствует увеличению выручки, хотя следует понимать, что цены должны быть конкурентоспособными.

Таким образом, в современных рыночных условиях положительный финансовый результат отражает эффективность функционирования предприятия любой сферы деятельности, в том числе и пищевой промышленности. Каждое предприятие пищевой промышленности стремится к повышению финансовых результатов своей деятельности, так как значительная часть прибыли расходуется на дальнейшее производство, совершенствование его технологий, выплаты заработной платы рабочим, и относительно небольшая часть выступает в качестве чистой прибыли предприятия. Именно поэтому вопрос о повышении финансовых результатов деятельности имеет важную роль в производственной политике предприятия.

Каждое предприятие самостоятельно выбирает способы и совокупности способов повышения финансовых результатов своей деятельности, в зависимости от своих производственных и технологических возможностей, размера капитала, скорости достижения желаемых результатов, возможности привлечения в свой производственный процесс дополнительных средств и техники.

Список литературы:

1. ПБУ 9/99 «Доходы организации». Приказ Минфина РФ от 06.05.99 № 32н (в ред. от 08.11.2015 № 144н) ПБУ 10/99 «Расходы организации». Приказ Минфина РФ от 06.05.99 № 33н (в ред. от 08.11.2015 № 144н)
2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий учет) – М.: Проспект, 2015. – 638с.
3. Юрьева Л.В., Ильшева Н.Н., Караваева А.В. Стратегический управленческий учет для бизнеса – М: Инфра-М, 2016. – 336 с.
4. Синянская Е.Р. Баженов О.В. Основы бухгалтерского учета и анализа - Екатеринбург, Издательство Уральского университета, 2017. – 26 7 с.

РЫНОК ТРУДА В РОССИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ

Душкин Александр Дмитриевич

*магистрант, Московский Международный Университет,
РФ, г. Москва*

Потапова Ирина Семеновна

*канд. экон. наук, доцент, Московский Международный Университет,
РФ, г. Москва*

Аннотация. В статье рассматриваются основные подходы к понятию рынка труда, занятости и безработицы. Дается характеристика текущему уровню безработицы и состоянию российского рынка труда. Выделяются значимые проблемы, существующие на рынке труда, и рассматриваются возможные пути их решения.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, государственная политика занятости, скрытая безработица, дисбаланс трудовых ресурсов, неформальная занятость.

На сегодняшний день в глобализованном и сложном мире проблема занятости и безработицы представляется наиболее актуальной. Ее актуальность заключается в том, что количество и наличие рабочих мест в современной рыночной экономике ограничено и зависит не только от экономического развития государства, но и от частного сектора, который в свою очередь недостаточно защищен от кризисных ситуаций в экономике.

Подобные кризисы зачастую оборачиваются для государства и компаний сокращением товаров и услуг, что в первую очередь бьет по количеству рабочих мест, которые они поддерживают.

Оказавшись в такой ситуации, государство вынуждено реструктурировать свою экономику, дабы противостоять кризисным явлениям.

Современный рынок труда складывается из комплекса общественных отношений между индивидами в целях совершения сделки купли-продажи рабочей силы. Тенденции развития и структурные особенности сферы занятости прямо влияют на сложившуюся ситуацию на данном рынке. Эффективность его функционирования зависит от тех же условий, что действуют на других рынках – конкуренции, спроса и предложения.

Субъектный состав рынка труда включает в себя государство, работодателей и работников, взаимодействующими между собой. Содержание рынка труда включает в себя показатели качества рабочей силы, условия ее использования (найма) и соответствующие гарантии.

Государственное управление занятостью населения основано в первую очередь на таких категориях, как безработные и занятые граждане. В соответствии с определением, данным в Законе РФ от 19.04.1991 N 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» занятостью считается приносящая доход деятельность, осуществляемая в законодательных рамках и связанная с удовлетворением потребностей. В ст.1 указанного закона гарантируется конституционное право на добровольный труд и закрепляется недопущение насильственного принуждения граждан к трудовой деятельности.

Как видно из представленного определения, занятое население должно быть само заинтересовано в осуществлении трудовой деятельности, чтобы удовлетворять свои потребности. В идеале система занятости должна удовлетворять весь комплекс потребностей индивида.

На сегодняшний день безработица рассматривается экономистами как неотъемлемая часть современной экономики. По мнению Международной организации труда (МОТ) считать человека безработным можно только тогда, когда он имеет возможность и желание работать, находится в ее поиске, но не может ее найти в силу недостаточности рабочих мест или недостаточной собственной квалификации. Но стоит отметить, что безработица может

существовать в ситуации эффективного использования ресурсов. Такая ситуация возникает в момент, когда предприятия не могут привлечь большее количество работников, т. к. производству они не требуются. Более того, в экономике всегда остаются безработные, т. к. это связано с существованием определенных типов производств и различных видов безработицы.

Российский рынок труда отличается некоторыми особенностями. Основные характерные черты рынка труда в России заключаются в следующем: колебания экономической конъюнктуры рынок труда встречает изменением цены труда. При этом не происходит значительных колебаний в занятости и безработице, что позволяет обеспечить их стабильные уровни.

Динамика показателей безработицы в России по данным Росстата за последние пять лет представлена на рисунке 1.

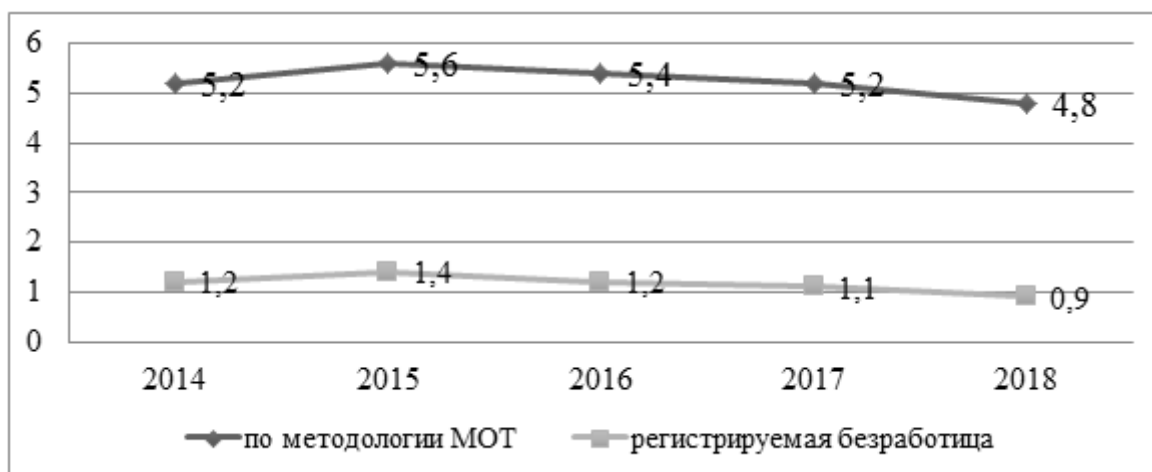


Рисунок 1. Динамика показателей безработицы в России, %

Данные рисунка 1 свидетельствуют о том, что за пятилетний период наибольший рост безработицы произошел в 2015 году, причем рост наблюдался как по регистрируемой безработице, так и по рассчитанной по методологии МОТ. Можно отметить, что в кризис 2014 года повлиял значительно меньше на занятость, чем кризис 2008 года. Если в предыдущий кризис безработица в среднем по России выросла с 6,2% в 2008 году до 8,3% в 2009 году, то на текущий спад в экономике показатель безработицы реагирует довольно слабо - с 2014 года он не поднималась выше 5,6%. Этому способствуют традиционные схемы сдерживания роста безработицы: переход на сокращенный рабочий день и отправка работников в вынужденный неоплачиваемый отпуск, что особенно актуально для крупных промышленных предприятий.

Как видно из представленных данных, в Российской Федерации показатель безработицы устойчиво снижается, однако следует отметить отклонение показателя безработицы, рассчитанного по методологии МОТ, от показателя регистрируемой безработицы. Даже в период международного финансового кризиса в Российской Федерации не наблюдалась существенная активизация обращения населения в учреждения государственной службы занятости за содействием в трудоустройстве, что может расцениваться как свидетельство оценки населением ее потенциала в обеспечении занятости. По данным Росстата, лишь немногим более 20% безработных используют в качестве способа поиска работы обращение в органы службы занятости населения, остальные - обращение к друзьям, родственникам и знакомым.

Можно отметить также, что динамика показателя безработицы в период кризиса в определенной мере формировалась под влиянием динамики ВВП (рис.2).

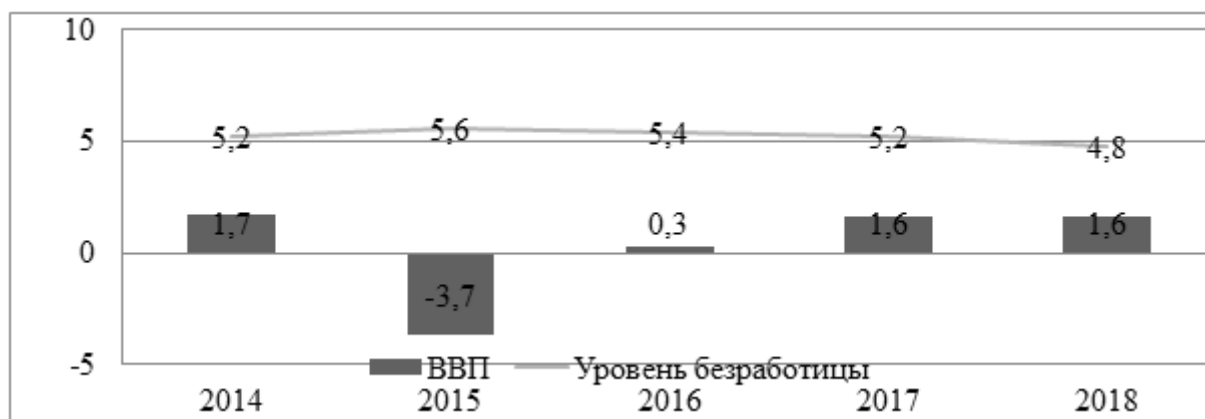


Рисунок 2. Влияние динамики ВВП на уровень безработицы, %

Как видно из представленных на рисунке 2 данных, за весь исследуемый период наблюдается тенденция роста безработицы при снижении показателя ВВП, что особенно прослеживается в период начала кризиса.

В Российской Федерации показатель безработицы устойчиво снижается начиная с 2010 года, по мере роста объемов ВВП, что может рассматриваться в качестве определенного достижения антикризисной макроэкономической политики, проводимой в Российской Федерации.

29 сентября 2018 года Правительство РФ утвердило себя основные направления деятельности на период до 2024 года. Среди них особое место занимает развитие занятости и развитие рынка труда в целом, так как развитие рынка труда, поддержка занятости, достойная оплата и высокий уровень квалификации работников способствуют росту производительности труда и повышению конкурентоспособности экономики. Поэтому содействию развития рынка труда уделяется особое внимание. Это выражается не только в совершенствовании трудового законодательства, но и создании новых достойно оплачиваемых рабочих мест, а также раскрытию в полной мере профессионального потенциала работников.

Необходимо отметить, что политика занятости в регионах, реализуется посредством мер, которые, в свою очередь, соответствуют федеральной политике в данной сфере. Исходя из этого, совершенствование региональной социально-экономической политики в сфере занятости – это качественные, а также количественные изменения, влияющие на результат изменения всей региональной социально-экономической системы.

Если рассматривать существующую региональную политику занятости, то можно отметить, что на практике из предлагаемых направлений развития рынка труда внимание уделяется в основном мероприятиям, направленным на повышение активности населения за счет ее стимулирования среди групп, где она относительно низка.

Однако несмотря на положительную динамику уровня безработицы и пристального внимания государства к занятости населения, остаются нерешенными значительный ряд проблем, характеризующих современный российский рынок труда.

В первую очередь, как уже отмечалось выше – это скрытая безработица. До сих пор значительное количество предприятий решает экономические проблемы посредством отправки части работников в неоплачиваемый отпуск. В результате формально человек числится как занятый, а по факту не работает и не получает оплату за свой труд. Значительное количество занятого населения работает неполный день. Так, по данным Росстата, в 2018 году таких работников насчитывалось 1050,1 тыс. чел., что больше 2017 года на 12,4% (табл.1).

Таблица 1.

Доля неполной занятости в структуре занятого населения за 2015-2018 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Численность занятых, тыс. чел.	72323.6	72392.6	72142.0	72354.4
Численность неполностью занятого населения, чел.	1161.7	1059.5	934.4	1050.1
В % к занятым	1.6	1.5	1.3	1.5

Неформальная занятость – еще одна проблема российского рынка труда. Казалось бы, что иметь население, занятое в неформальном секторе, для государства лучше, чем такое же количество безработных, так как в этом случае у государства не возникает обязанности по обеспечению их пособиями из бюджета, по поиску рабочих мест, по проведению мероприятий по переквалификации и пр. С другой стороны, государство лишается части налоговых поступлений, которые могли бы пойти на социальные цели, а работники неформального сектора выпадают из системы социальной защиты. Права неофициальных работников законом не защищены, в результате в экономике образуется серая зона, а сами работники при этом не получают никаких прав, пенсионные права никак не учитываются. Поэтому несмотря на существование некоторых положительных сторон неформального сектора, вывод таких трудовых отношений из тени является важной государственной задачей.

Следующая актуальная проблема российского рынка труда – нехватка квалифицируемых специалистов. В 2018 году потребность организаций в работниках составляла 723,5 тыс. чел. – это почти 20% от всего количества безработных (табл.2).

Таблица 2.

Отношение открытых вакансий к количеству безработных за 2015-2018 гг.

Показатель	2010 г.	2012 г.	2014 г.	2016 г.	2018 г.
Численность безработных, тыс. чел.	5544.2	4130.7	3889.4	4243.5	3657.0
Потребность организаций в работниках, чел.	619.5	835.6	820.5	637.6	723.5
В % к безработным	11.2	20.2	21.1	14.8	19.8

В результате на рынке труда проявляется дисбаланс, при котором с одной стороны падают показатели экономики, так как из-за нехватки квалифицированных кадров сдерживается рост производства продукции, и снижается продуктивность и доходность предприятий, а с другой стороны назревает кризис в социальной сфере, так как формируются определенные группы незанятого населения, например, молодежи и растет социальная напряженность в обществе.

Бесспорное утверждение, что занятость населения страны определяет уровень её экономического развития, позволяет говорить о необходимости усиления внимания государства к вышеуказанным проблемам.

В рамках совершенствования политики государства по использованию и управлению трудовыми ресурсами предлагается провести ряд следующих действий на рынке труда по следующим направлениям:

- внести изменения в законодательство в части оказания услуг по психологической поддержке и социальной адаптации на рынке труда гражданам, испытывающим трудности в поиске работы и не признанным безработными;
- внести изменения в законодательство в части оказания услуги по поиску работы через предложения вакансий, не содержащихся в базе данных службы занятости;
- применять практику расширения федеральных стандартов в связи с ведением инновационных методов работы с гражданами и работодателями;

- дать право субъектам российской федерации вводить дополнительные мероприятия в рамках существующих государственных услуг;
- разработать программы подготовки и повышения квалификации специалистов службы занятости;
- сформировать имидж специалиста службы занятости на базе корпоративной культуры.

Для решения проблемы нехватки квалифицированных специалистов необходима интеграция бизнес-технологий в образовательную среду. Высшие учебные заведения предпринимают конкретные шаги для выполнения этой задачи. Но данная практика начинает только развиваться.

Необходимо формирование компаниями своих бизнес – курсов, эксклюзивных предметов, создание совместных обучающих курсов в целях их использования, как для обучения студентов, так и для переподготовки и повышения квалификации сотрудников компании и безработных.

В целом следует отметить, что большинство работодателей готовы участвовать в различных программах активной политики занятости, сотрудничать с центрами занятости и образовательными учреждениями по трудоустройству местного населения и те идут им на встречу, однако есть еще немало не до конца реализованных резервов по улучшению их взаимодействия.

Таким образом, решить проблему обеспечения достойной занятости населения можно только совместными усилиями государственных органов, образовательных учреждений и работодателей.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система Гарант. Режим доступа: <http://base.garant.ru>
2. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система Гарант. Режим доступа: <http://base.garant.ru>
3. Постановление Правительства РФ от 15.04.2015 N 298 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Содействие занятости населения» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система Гарант. Режим доступа: <http://base.garant.ru>
4. Матвеева П.А., Матвеев В.В. Особенности занятости населения: через призму трансформации и кризисов: Монография. – Челябинск: Издательство «Библиотека А. Миллера», 2019. – 204 с.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
6. Петухова М.С. Институциональная и неформальная занятость в условиях экономического кризиса (на материалах Калужской области): дисс. на соиск. уч.ст. канд. социолог. наук. / М.С. Петухова. – Москва, 2017. – 172 с.
7. Писсаридес К., Маргания О, Белозерова С. Занятость и экономический рост: монография. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2018. – 306 с.
8. Рофе А.И., Экономика труда. Экономика труда. Конспект лекций : учебное пособие / А. И. Рофе. – М.: КНОРУС, 2017. – 240 с.
9. Руднев, В.Д. Особенности Российской модели рынка труда/ В.Д. Руднев, М.Ф. Кеменова // Актуальные проблемы социально-экономического развития России в условиях становления инновационной модели. – Москва. – 2016. – С.25-26

РОЖДЕНИЕ ИННОВАЦИЙ: ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД

Зыкова Екатерина Владимировна

*магистрант, Уральский государственный экономический университет,
РФ, г. Екатеринбург*

Во времена технического прогресса все более актуальным становится вопрос о внедрении инновационных технологий в современное общество, чтобы сделать нашу жизнь проще и мобильнее.

В последнее время в России ежегодно создается около 300 новых технологий. Из числа созданных за последние пять лет около 12% технологий не имеет аналогов в мире[3]. Каким образом современным игрокам рынка понимать в какой области осуществлять инновационную деятельность? И как определить, что в выбранной категории рынка рождение инновации актуально и станет настоящей революцией?

На сегодняшний день философия рыночного участия в инновационной деятельности заключена в простой формуле: разрабатывать исключительно те инновации, которые необходимы обществу и не пытаться продать те, которые были произведены без учета потенциального спроса. Реализация этой формулы осуществляется в четкой иерархии, на вершине которой стоит поведенческий подход, то есть ориентация на реакции и запросы общества. [1].

Понятие поведенческого подхода а также лояльности потребителей новинки исследованы в работах: зарубежных авторов Фасхиева Х. А., Андриассен Т. У., Басу К., Дэй Г. С., Дик А. С., Кинер Д. Б., Котлер Ф., Мак Мулан Р., Оливер Р. Л., Роше Г., Хугес А. М., Якоби Ж., таких отечественных ученых как Дымшиц М. Н., Короткова Н. Ю., Котляров И. Д., Куликова Е. И., Титова В. А., Титова Л. Г., Розмаинский И. В. и др.

Любая организация, планирующая запускать инновационный продукт или услугу, должна учитывать поведение потребителей инновационных услуг. Отличие современного инновационного маркетинга от традиционного в том, что он направлен не только на удовлетворение запросов общества, но и в большей степени на предвосхищение этих запросов (новые приборы по измерению уровня сахара в крови - глюкометры; наноткани, удерживающие тепло; трансформеры одежды; «умный дом» и т. п.)[3].

Открытие современного инновационного бизнеса ориентировано исключительно на потребителя и является социально ответственной деятельностью. Для участников инновационного бизнеса прибыль ни цель, а награда за усилия.

Критерием оценки рыночного участия теперь является не рыночная доля, а лояльность потребителей, их потребительская удовлетворенность[2].

На рисунке 1 поэтапно рассмотрим, как происходит разработка инновационного продукта ориентированная на поведенческий профиль потребителя.



Рисунок 1. Этапы зарождения инновационных товаров и услуг с учетом системы управления поведением потребителей[2]

Рассмотрим опыт разработки и внедрения инновационных продуктов, основанный на поведенческом подходе ведущей международной табачной компании ООО «Филип Моррис Интернэшнл»(ООО «ФМИ»). Благодаря длительному сроку работы с курильщиками разных стран, компания могла отлично знать и предвосхищать запросы современного табачного рынка. А расположение не малых финансовых активов позволило создать действительно революционный продукт –IQOS.

Перед тем, как компания преступила к созданию ноу-хау, был произведен анализ потребностей табачного рынка. Для реализации этого этапа необходимо исследование факторов и особенностей потребительского поведения, выявление неудовлетворенных потребностей рынка, т.е. изучение всевозможных факторов влияния на потребительское поведение.

Для начала необходимо отметить, что главный критерий сегментирования целевой аудитории, на которую направлено любое информационное воздействие компании (стандартная ли это табачная продукция или инновации в сфере потребления табака), – возраст. В рамках работы с курительной табачной продукцией аффилированные компании ООО «ФМИ» ведут общение исключительно с совершеннолетними потребителями табака.

Ниже приведены результаты опроса, проведенного ООО «ФМИ» с LAU (loyal users – лояльные потребители) .На рисунке 1 отражены ключевые характеристики поведения потребителя данного сегмента рынка .

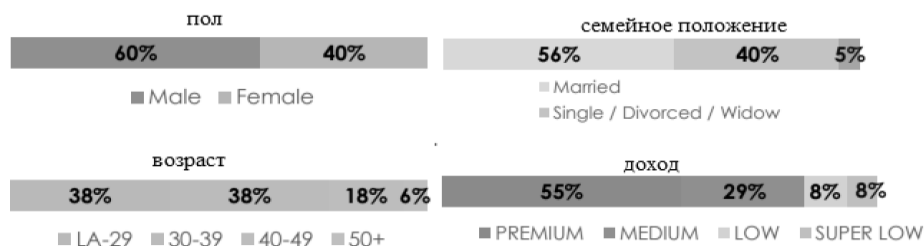


Рисунок 1. Анализ LAU OOO «ФМИ»[5]

Исходя из анализа результатов данного опроса компании ООО «ФМИ», можно составить приблизительную модель поведения современного курильщика. Это предпочтительно мужская аудитория, это пользователи в возрасте от 30 до 39 лет, состоящие в браке и располагающие высоким уровнем дохода (более 100 тыс. руб.).

Несмотря на то, что компания рассматривает в качестве аудитории всех совершеннолетних людей, было выделено ядро целевого сегмента, на которое будет направлено основное внимание. Поведенческий профиль представителя ядра целевой аудитории выглядит следующим образом. Это потребители табачной продукции от 25 лет, которые предпочитают премиальные бренды и ценят комфорт. Они требовательны к тому, что покупают, успешны, являются лидерами в своих областях деятельности и в кругу друзей. Они – материалисты, стремятся первыми получить все самое новое, инновационное, эксклюзивное.

Выясним, какие же запросы возникают у описанного выше поведенческого профиля потребителя табака. Один курильщик испытывает потребность в свободе использования, другой хотел бы не сорить пеплом дома – эти и многие другие потребности исходят из внутренней ценности человека. Ценность и побуждает курильщика отказаться от сигарет в пользу необходимой альтернативы (рисунок 2) .

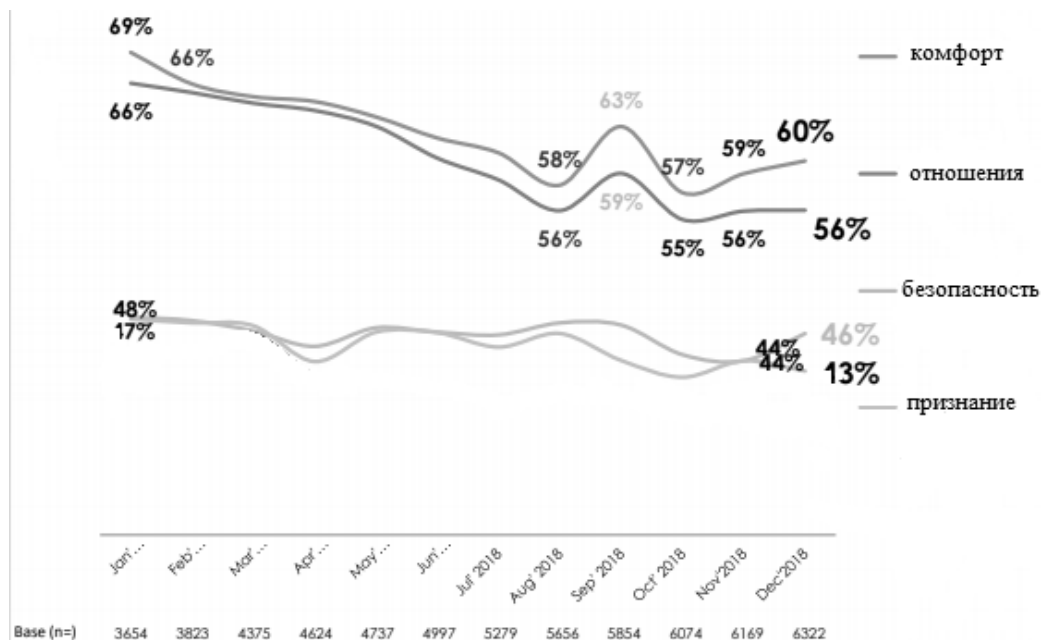


Рисунок 2. преобладающие потребности в профиле курильщика,% [5]

1.Ценят комфорт. Это курильщики, которые хотят потреблять табак в комфортных условиях и в любое время и в любом месте. Они получают удовольствия от самого процесса использования.

В 2013 году в России в целях сокращения спроса на табак и табачные изделия вышел Федеральный закон "Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака" от 23.02.2013 N 15-ФЗ.

Для курильщиков с этого дня был введен запрет на курение в ресторанах и кафе, в учреждениях образования, здравоохранения, культуры и спорта. Запрещено курить также на вокзалах, в аэропортах, на рынках, в подъездах жилых домов и на детских площадках. Соответственно курильщики стали вынуждены выходить в дождь, жару или холод на улицу, либо отрываться от работы или теплой компании друзей, чтобы покурить обычную сигарету. Благодаря такой антитабачной политике 39 % курильщиков начали нуждаться в комфорте при потреблении табака.

2. Ценят безопасность. Потребители, придающие особое значение сохранению здоровья, денег, либо опасаясь потери чего-либо.

В обществе бытует мнение, что главным врагом человеческого организма при курении является никотин. Наличие в табаке никотина способно вызвать всего наркотическую зависимость. Более существенный вред здоровью приносят другие токсичные вещества, содержащиеся в сигаретном дыме во время тления сигареты. Дым горящей сигареты – это настоящая химическая фабрика. В нем содержится смола, которая состоит из более чем 4 000 химических веществ, 60 из которых являются сильными канцерогенами. и цианид.

Курение вредит здоровью и это подтверждается списком самых опасных заболеваний, которым подвержены курильщики. Именно эти факты стали причиной возникновения потребности в безопасности у 46 % курильщиков.

3. Ценят отношения. Потребители табака, придающие большое значение хорошим взаимоотношениям и здоровью своей семьи, друзей или коллег по работе.

Ни секрет, что табачный дым оставляет сильный неприятный запах на руках, одежде и мебели, а так же с тлеющей сигареты падает пепел. Помимо этого многочисленные исследования однозначно доказывают, что курящий человек подрывает не только свое здоровье. Огромный вред приносит пассивное курение и людям, находящимся рядом с любителем табака.

Потребность заботиться о комфорте своих не курящих членах семьи, и сохранять с ними хорошие отношения, выявлена у 47% курильщиков.

На основе приведенных поведенческих факторов ООО «ФМИ» был создан продукт IQOS, который продолжает завоевывать табачные рынки уже более 40 стран. IQOS - это инновационная система нагревания табака. Принцип его действия заключается в том, что табак, используемый в IQOS, не горит, как в обычной сигарете, а нагревается с помощью специального керамического лезвия[5]. Сделан вывод о том, что инновационные продукты появляются как реакция именно на поведение потребителей, организации стараются максимально полно удовлетворить потребности потребителей. Для успешной коммерциализации интеллектуального продукта разработчикам необходимо изначально изучить потенциальный спрос на новинку и принять стратегию развития с учетом управления поведением потребителей, факторов поведения потребителей и системы лояльности.

Список литературы:

1. Алиева З. М. Формирование потребительского поведения под влиянием маркетинга отношений // Вестн. Белгород. ун-та кооперации, экономики и права. - 2013. - № 2. - С. 27-30.
2. Грибов В.Д., Никитина Л.П. Инновационный менеджмент. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 311 с.
3. Токарев Б.Е. 37 вопросов, которые должен задать производитель инновационного продукта // Практический маркетинг. – 2013. № 11. – с.16.
4. Институт Народного хозяйственного Прогнозирования РАН: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ecfor.ru>, свободный. (Дата обращения: 03.11.2019).
5. IQOS: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.IQOS.ru>, свободный. (Дата обращения: 13.08.2019).

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Малинников Андрей Константинович

студент, Донской государственный технический университет,
РФ, г. Ростов-на Дону

Хвоевская Лариса Ивановна

доцент, канд. социол. наук, доцент кафедры Мировая экономика и макро международные
спот экономические отношения, Донской государственный технический университет,
РФ, г. Ростов-на Дону

Аннотация. В статье рассмотрены основные понятия логистики и машиностроительного комплекса. Дана характеристика машиностроительного комплекса и его роль для развития международного бизнеса.

Ключевые слова: Машиностроительный комплекс, логистика, международный бизнес, международные компании. эффективная логистика, предпринимательская стратегия.

Прогрессивное автостроение в загранике и в Российской федерации представляется основным сектором экономики машиностроения и одной из первостепенных областей страны, оказывающих большое влияние для стабилизацию процессов народнохозяйственного и общественного вырабатывания общества. Оно дает всплеск вырабатыванию многих отраслей, активизирует загруженность населения, как в изготовленье машинной техники, аналогично в обслуживании автотранспорта, увеличивает обращение товаров усиливает валютную способ организации определяет надобность в продукции всей индустрии.

Формирование базарных касательств в Российской федерации будет сопровождаемым коренными преобразованиями в экономике машинной промышленности, тот или другой обнаруживает ответственное воздействие на экономику державы в целом. Продукция службы удовлетворяет величественные социально-экономические необходимости общества, активизирует продолжение реального спроса посредством создания свежее испеченных пролетариев мест.

Глобальная деятельность ставить печать о том, что развитие строения автомобилей приводит к мультипликативному результату в пограничных секторах экономики и крепкому росту занятости населения. Выработок автомобилей непосредственно объединен с более старыми отраслями русской экономики и оказывает внушительное воздействие на развитие экономики страны. Автостроение активизирует формирование нефтехимии, металлургии, электрической и прочих областей промышленности. Изготовление легковых автомобилей представляется в одиночестве из генеральных покупателей технологического прогресса, обнаруживает непринужденное воздействие для экологию, принимает участие в вырабатывании разнообразных конфигураций собственности.

На экономику державы машинная индустрия ремесло обнаруживает значительное воздействие и косвенным хорошенько - посредством устройства автодорог, создание станций техобслуживания, АЗС и прочих объектов.

Машинное изготовление развертывается для базе достижений основательной и утилитарный теоретической науки и является сильно величественным движком технологического прогресса, потому что установка на производство всякой свежее испеченной модификации спрашивает свежее испеченных промышленных и технологических заключений в качестве кого в автомобильной, аналогично в смежных секторах экономики промышленности.

Следовательно, одно пролетарное пространство в автомобилестроении организывает 6-8 пролетариев мест в сообществе (а) также посему, автостроение может быть стать основным звеном в преодолении регресса и начала стабилизации экономики и резком пониженье общественной напряженности в обществе.

Автомобили иметь в распоряжении огромность в улучшении обихода населения. Кроме генерального назначения, сопряженного с трудом нажитый деятельностью, эти транспорт-

ные имущества во всю ширь приспособляются с целью туризма, спорта и отдыха, спешествуя разумному употреблению независимого времени. Также, приходится обозначить многозначительный общественный фактор, неотъемлемый легковым автомобилям. Они уже давным-давно закончились существовать исключительно транспортным средством для собственного хозяина, обнаруживаясь еще раз и индикатором его благосостояния и положения в обществе. Очевидно, что с ростом вещественного благополучия вопрос на них будет неукоснительно увеличиваться.

Следовательно, исследование базара автомобилей имеет в распоряжении большее народнохозяйственное и социальное значение, что и обусловил разбор темы диссертации.

Должно отметить, что в данный момент толчок автомобилей далеко не имеет в распоряжении довольно аргументированной абстрактной основы выработки и функционирования во время сменяющих одну за другой народнохозяйственных реформ в России.

Большущая несамостоятельность строения автомобилей через пограничных производителей (поставщиков сырья, материалов, девайсах изделий и энергоносителей), тот или другой исключительно давать начало проходить базарные законы, порождают множество заморочек в площади финансирования, реализована намеренной продукции, выработки цен.

Углубление конкурентной борьбе на внутреннем базаре с стороны чужестранных изготовителей автомобилей принуждает российских изготовителей разгадывать трудности с сохранением своих позиций для рынке. Исключительно такое значительно с целью Столицы и Санкт-Петербурга, западных ареалов страны, где велико воздействие европейских машинных компаний производителей, и для Приморского края, где новые российские легковые автомобили давать начало превращаться экзотикой, отдавая, приблизительно лишенный чего боя, свои позиции на рынке японским и южнокорейским автомобилям.

Сложноватыми и величественными в разысканье предоставленного базара представляются вопросы нахождения его емкости. Это обусловлено, например, необыкновенностями узкопотребительских качеств легковых автомобилей. Автомобили имеют касательство к предметам долгого пользования, по этой причине использование их происходит во время периода, характеризуемого сроком их службы. За это время у народонаселения скапливается склад данных изделий, некоторый обнаруживает воздействие для последующее формирование спроса. С течением медли деланку сада изнашивается, что в знаменитой границе обуславливает микропериодичность обновления сориентированных товаров. Как следует из этого, вопрос народонаселения на автомобили разграничивается для элементарный вопрос и спрос на смену, выбывающего из эксплуатации товаров. Любой из вариантов спроса, вместе с общим, имеет в распоряжении свои специфические устанавливающие моменты и закономерности развития.

Список литературы:

1. Оболенский В.П., Асланова Т.О. Внешнеэкономические проблемы повышения конкурентоспособности российского производства // Проблемы прогнозирования. – 2016 -№ 5. - с.88 - 99.
2. Аналитический бюллетень / "Машиностроение: тенденции и прогнозы. Выпуск №1. Итоги 2018 года" [Электронный ресурс] http://vid1.rian.ru/ig/ratings/b_mash1.pdf, (дата обращения 07.10.2019г.)
3. Российская газета «Экономика» [Электронный ресурс] URL: <http://www.rg.ru/tema/ekonomika/> (Дата обращения: 14.10.2019)
4. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://economy.gov.ru/mines/main> (Дата обращения: 10.10.2019)
5. Статистика по основным экономическим показателям [Электронный ресурс] URL: <http://ru.tradingeconomics.com/> (Дата обращения: 13.10.2019)
6. Аналитический бюллетень / "Машиностроение: тенденции и прогнозы. Выпуск №3. Итоги I полугодия 2019 года" [Электронный ресурс] / http://vid1.rian.ru/ig/ratings/b_mash3.pdf, (дата обращения 15.10.2019г.)

ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

Митрохина Кристина Алексеевна

студент, Волгоградский институт управления- филиал РАНХиГС,
РФ, г. Волгоград

Филиппова Екатерина Дмитриевна

студент, Волгоградский институт управления- филиал РАНХиГС,
РФ, г. Волгоград

Кубанцева Ольга Викторовна

канд. экон. наук, доцент, Волгоградский институт управления- филиал РАНХиГС,
РФ, г. Волгоград

COMMODITY STRUCTURE OF FOREIGN TRADE IN RUSSIA

Kristina Mitrokhina

Student, Volgograd Institute of Management - branch of RANEPA,
Russia, Volgograd

Ekaterina Filippova

Student, Volgograd Institute of Management - branch of RANEPA,
Russia, Volgograd

Olga Kubantseva

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Volgograd Institute of Management - Branch of RANEPA,
Russia, Volgograd

Аннотация. В статье рассмотрена структура внешней торговли России по группам товаров. Автором проанализированы структуры российского импорта и экспорта со всеми странами за период 2016-2018 гг.

Abstract. The article considers the structure of foreign trade of Russia by groups of goods. The author analyzes the structure of Russian imports and exports with all countries for the period 2016-2018.

Ключевые слова: торговля, товар, структура, экспорт, импорт.

Keywords: trade, goods, structure, export, import.

Период 2016-2018 гг. стал для России достаточно непростым в связи с санкционной политикой ряда иностранных государств в отношении отечественных компаний. Структура внешнеторговых связей так же претерпела серьезные изменения, частично переориентировавшись с европейского направления на азиатское и ближневосточное. В рамках союзных договоренностей внешнеторговая деятельность России продолжает развиваться и расширяться, позволяя торговому сальдо страны расти.

Основные товарные группы, формирующие структуру внешней торговли России:

- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, кроме текстильного;
- минеральные продукты;
- топливно-энергетические товары;
- продукция химической промышленности, каучук;
- кожевенное сырье, пушнина и изделия из них;
- древесина и целлюлозно-бумажные изделия;
- текстиль, текстильные изделия и обувь;
- драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них;

- металлы и изделия из них;
- машины, оборудование и транспортные средства;
- другие товары.

В таблице 1 представлена товарная структура экспорта России за период 2016-2018 гг.

Таблица 1.

Товарная структура экспорта РФ со всеми странами в 2016-2018 гг, тыс. долл.

Наименование товарной отрасли	Страны дальнего зарубежья			Страны СНГ			Изменение, тыс. долл.			
							Страны дальнего зарубежья		Страны СНГ	
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
ВСЕГО	248 133 095,1	309 309 880,7	395 343 807,4	37 357 956,8	47 773 254,7	54 619 887,0	61 176 785,6	86 033 926,7	10 415 297,9	6 846 632,3
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	12 873 397,9	15 889 143,9	19 885 918,6	4 171 103,1	4 816 445,6	4 998 985,2	3 015 746,0	3 996 774,7	645 342,5	182 539,6
Минеральные продукты	156 114 074,5	198 793 216,1	270 801 169,3	12 833 079,1	16 765 726,0	20 733 865,9	42 679 141,6	72 007 953,2	3 932 646,9	3 968 139,9
Топливо-энергетические товары	153 802 528,0	195 602 595,6	267 133 092,8	12 181 056,5	15 844 007,7	19 606 696,9	41 800 067,6	71 530 497,2	3 662 951,2	3 762 689,2
Продукция химической промышленности, каучук	14 978 463,1	16 802 779,4	20 463 361,4	5 800 208,3	7 130 860,8	6 918 952,8	1 824 316,3	3 660 582,0	1 330 652,5	-211 908,0
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	204 688,3	223 396,6	189 597,5	56 959,7	62 368,1	65 277,0	18 708,3	-33 799,1	5 408,4	2 908,9
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	8 137 104,3	9 763 316,6	11 529 711,6	1 655 205,6	2 057 010,1	2 414 479,3	1 626 212,3	1 766 395,0	401 804,5	357 469,2
Текстиль, текстильные изделия и обувь	246 591,4	296 574,1	310 072,6	652 671,7	792 295,1	891 473,5	49 982,7	13 498,5	139 623,4	99 178,4
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	8 687 920,3	10 867 150,8	9 938 395,3	217 786,1	181 093,2	159 138,3	2 179 230,5	-928 755,5	-36 692,9	-21 954,9
Металлы и изделия из них	24 690 221,2	31 420 334,1	37 497 009,7	4 385 975,8	5 831 093,3	6 969 054,1	6 730 112,9	6 076 675,6	1 445 117,5	1 137 960,8
Машины, оборудование и транспортные средства	18 045 387,6	19 805 866,4	19 324 232,4	6 247 988,9	8 263 235,7	9 735 578,6	1 760 478,8	-481 634,0	2 015 246,8	1 472 342,9
Другие товары	4 155 246,6	5 448 102,7	5 404 339,0	1 336 978,5	1 873 126,8	1 733 082,4	1 292 856,1	-43 763,7	536 148,3	-140 044,4

Как видно из данных таблицы 1, общее сальдо товарооборота РФ в течение анализируемого периода увеличивалось. Подавляющее большинство товарных отраслей показывали положительную динамику на протяжении трехлетнего периода.

При этом следует отметить, что результаты 2017 г. к 2016 г. оказались значительно лучше, чем 2018 г. к 2017 г. Подтверждается это тем, что снижение объема экспорта было зафиксировано только по группе «драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них» в разрезе стран СНГ.

В 2018 г. снизились показатели экспорта в страны дальнего зарубежья по таким товарным группам, как:

- кожевенное сырье, пушнина и изделия из них;
- драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них;
- машины, оборудование и транспортные средства
- другие товары.

Экспорт в страны СНГ в 2018 г. к 2017 г. снизился по:

- продукция химической промышленности, каучук;
- драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них;
- другие товары.

Таким образом, наибольший объем в структуре экспорта РФ занимают минеральные ресурсы и топливно-энергетические товары. Экспорт этих групп увеличивался в течение анализируемого периода. В 2018 г. был отмечен спад экспорта в страны дальнего зарубежья по нескольким товарным группам, что можно объяснить санкциями против российских компаний.

В таблице 2 представлена товарная структура импорта РФ со всеми странами в 2016-2018 гг.

Таблица 2.

Товарная структура импорта РФ со всеми странами в 2016-2018 гг, тыс. долл.

Наименование товарной отрасли	Страны дальнего зарубежья			Страны СНГ			Изменение, тыс. долл.			
							Страны дальнего зарубежья		Страны СНГ	
	2016	2017	2018	2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017			
ВСЕГО	162 930 006,4	202 467 507,7	211 948 285,2	19 331 719,6	24 498 887,6	26 203 089,6	39 537 501,3	9 480 777,5	5 167 168,0	1 704 202,0
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	20 406 664,7	23 318 360,4	23 783 259,7	4 495 524,5	5 500 355,1	5 848 281,7	2 911 695,7	464 899,3	1 004 830,6	347 926,6
Минеральные продукты	1 289 907,0	1 718 563,3	2 138 863,4	1 940 982,9	2 715 248,2	2 834 609,5	428 656,3	420 300,1	774 265,3	119 361,3
Топливо-энергетические товары	776 816,5	938 508,4	1 172 881,0	749 826,8	1 125 880,5	1 092 798,9	161 691,9	234 372,6	376 053,7	-33 081,6
Продукция химической промышленности, каучук	31 033 445,3	36 952 795,9	39 686 647,0	2 751 345,0	3 306 576,6	3 868 080,0	5 919 350,6	2 733 851,1	555 231,6	561 503,4
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	781 647,9	1 077 822,3	1 204 522,1	34 805,9	50 654,9	64 655,6	296 174,4	126 699,8	15 849,0	14 000,7
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2 783 309,0	3 003 546,5	3 273 212,7	595 392,2	594 454,0	634 819,4	220 237,5	269 666,2	- 938,2	40 365,4
Текстиль, текстильные изделия и обувь	9 456 570,6	11 810	12 880	1 494 722,4	1 736 714,5	1 944 151,3	2 354 139,7	1 069 767,4	241 992,1	207 436,8

		710,3	477,7							
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	303 591,8	398 111,1	581 820,7	135 002,9	174 317,7	179 930,6	94 519,3	183 709,6	39 314,8	5 612,9
Металлы и изделия из них	8 713 270,3	11 500 831,4	12 515 387,0	2 675 613,1	4 132 759,5	4 540 125,1	2 787 561,1	1 014 555,6	1 457 146,4	407 365,6
Машины, оборудование и транспортные средства	81 803 087,0	104 891 079,4	107 257 582,0	4 511 035,1	5 389 712,8	5 384 345,6	23 087 992,4	2 366 502,6	878 677,7	-5 367,2
Другие товары	6 358 512,9	7 795 687,1	8 626 513,0	697 295,7	898 094,4	904 090,8	1 437 174,2	830 825,9	200 798,7	5 996,4

В соответствии с представленными в таблице 2 данными, товарная структура импорта РФ со всеми странами в 2016-2018 гг. практически не изменилась. Следует отметить, что импорт товаров из стран дальнего зарубежья в течение анализируемого периода увеличивался, тогда как из стран СНГ по отдельным товарным группам снизился. Так, в 2017 г. к 2016 г. снизился показатель импорта древесины и целлюлозно-бумажных изделий. В 2018 г к 2017 г. импорт топливно-энергетических товаров, а также машин, оборудования и транспортных средств из стран СНГ снизился, что можно объяснить протекционистскими мерами в данных областях российской экономики.

Таким образом, на протяжении трехлетнего периода товарная структура экспорта РФ претерпела незначительные изменения, которые затронули сотрудничество и со странами дальнего зарубежья, и со странами СНГ. По отдельным товарным группам был отмечен спад показателя, что объясняется недружественной санкционной политикой иностранных государств. За аналогичный период времени товарная структура импорта осталась практически неизменной.

Список литературы:

1. Товарная структура импорта РФ со всеми странами в 2016 // Экспорт и импорт Российской Федерации по товарам. – Федеральная таможенная служба. – Режим доступа: <http://customs.ru/folder/521> (дата обращения: 26.11.2019).
2. Товарная структура импорта РФ со всеми странами в 2017 // Экспорт и импорт Российской Федерации по товарам. – Федеральная таможенная служба. – Режим доступа: <http://customs.ru/folder/521> (дата обращения: 26.11.2019).
3. Товарная структура импорта РФ со всеми странами в 2018 // Экспорт и импорт Российской Федерации по товарам. – Федеральная таможенная служба. – Режим доступа: <http://customs.ru/folder/521> (дата обращения: 26.11.2019).
4. Товарная структура экспорта РФ со всеми странами в 2016 // Экспорт и импорт Российской Федерации по товарам. – Федеральная таможенная служба. – Режим доступа: <http://customs.ru/folder/519> (дата обращения: 26.11.2019).
5. Товарная структура экспорта РФ со всеми странами в 2017 // Экспорт и импорт Российской Федерации по товарам. – Федеральная таможенная служба. – Режим доступа: <http://customs.ru/folder/519> (дата обращения: 26.11.2019).
6. Товарная структура экспорта РФ со всеми странами в 2018 // Экспорт и импорт Российской Федерации по товарам. – Федеральная таможенная служба. – Режим доступа: <http://customs.ru/folder/519> (дата обращения: 26.11.2019).

ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ АУДИРУЕМОГО ЛИЦА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ СОБЛЮДЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИИ, ПОДЛЕЖАЩИЕ РАССМОТРЕНИЮ В ХОДЕ АУДИТА

Пучинкина Яна Олеговна

Студент Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, РФ, г. Уфа

В статье рассмотрены особенности антикоррупционного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций. Показана суть коррупционных нарушений, причины недобросовестного составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, возможные варианты сговора должностных лиц объекта аудита, примеры их недобросовестного поведения. Особое внимание уделено методике проведения антикоррупционного аудита, тестированию средств внутреннего контроля.

Актуальность темы. В настоящее время во многих странах мира коррупция стала частью политической и административной реальности. Взятничество, растраты или другие виды коррупции стали причиной ухудшения экономической и политической ситуации и причинения вреда обществу в целом. Коррупция стала главным препятствием на пути экономического развития.

Ключевые слова: внешний и внутренний аудит, противодействие коррупции, антикоррупционный аудит.

Согласно положениям Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» все организации обязаны осуществлять внутренний контроль хозяйственных операций, а организации, бухгалтерская отчетность которых подлежит обязательному аудиту, обязаны организовать внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности [1].

Помимо формирования достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности и обеспечения соответствия деятельности экономического субъекта требованиям законодательства, все организации обязаны разрабатывать и принимать меры по предупреждению коррупции. Такая обязанность установлена Федеральным законом от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [2]. Особая роль в вопросах противодействия коррупционным нарушениям, мошенническим действиям отводится внутреннему аудиту в организации. На практике необходимо различать два вида аудита — внешний и внутренний. Традиционно целью внешнего аудита является подтверждение достоверности финансовой отчетности компании. Его результаты направлены на удовлетворение интересов широкого круга внешних пользователей — потенциальных инвесторов, кредиторов и других заинтересованных лиц. Внутренний аудит представляет собой объективную оценку существующей системе контроля на предприятии. В отличие от внешнего аудита его результаты отвечают потребностям и интересам руководства компании. В идеале результаты внутреннего аудита должны представлять констатацию выявленных проблем и рекомендации по их устранению, направленные на повышение эффективности и оптимизации бизнес-процессов, снижение рисков, достижение поставленных целей организации [7].

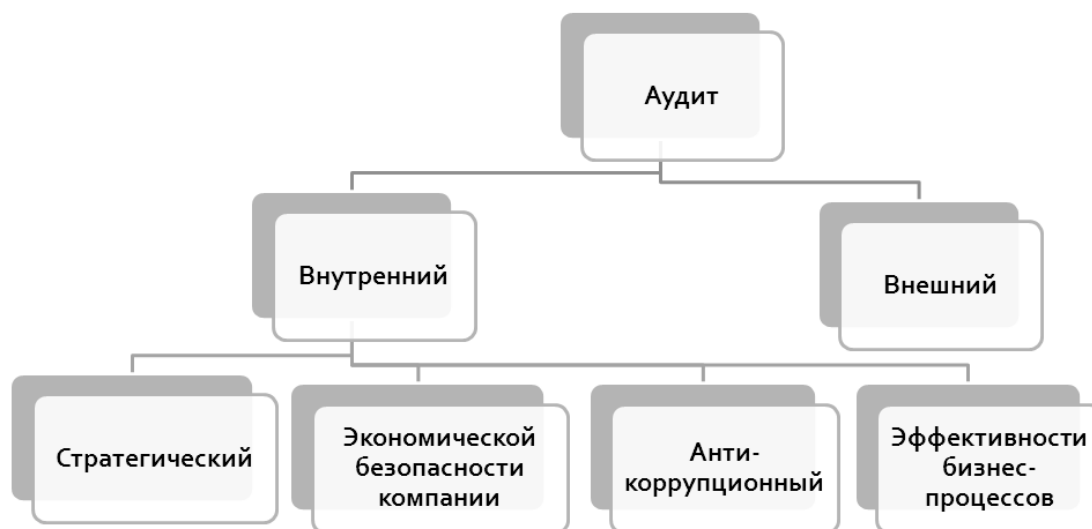


Рисунок 1. Новые направления аудита

Современные условия нестабильного развития рыночных отношений диктуют необходимость в увеличении зоны ответственности внутреннего аудита и появлении новых направлений аудита, таких как стратегический аудит, аудит экономической безопасности компании, антикоррупционный аудит, аудит эффективности бизнес-процессов (рисунок 1).

Рассмотрим назначение и особенности проведения аудита на соблюдение законодательства о противодействии коррупции.

По роду профессиональной деятельности наиболее эффективным средством борьбы с коррупцией является аудит, который по общепринятым стандартам, ставит собой целью выявление фактов нарушений в составлении бухгалтерской финансовой отчетности. Их, в большинстве случаев, трудно представить без определенной договоренности должностных лиц. Именно этот механизм создает определенные предпосылки фактов коррупционных действий [9].



Рисунок 2. Ответственность за предотвращение и обнаружение коррупции

Основная ответственность за предотвращение и обнаружение коррупции возложена как на лиц, наделенных руководящими полномочиями, так и на руководство компании.

Антикоррупционные функции возложены также на аудиторские организации, индивидуальных аудиторов (рисунок 2). Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» обязывает аудиторов информировать учредителей аудируемого лица, их представителей о ставших им известными случаях коррупционных правонарушений, в том числе случаях подкупа иностранных должностных лиц, в отдельных случаях информировать об этом правоохранные органы. Международные стандарты аудита (МСА) обязывают аудиторов в ходе аудита финансовой отчетности:

- рассмотреть соблюдение аудируемым лицом законодательных и иных нормативных правовых актов при проведении аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, в том числе требований по противодействию коррупции;
- выполнив процедуры оценки рисков, получить понимание системы внутреннего контроля, понимание контрольной среды и того, осуществляются ли в организации выявленные коррупционные риски, оценка их значительности, вероятности возникновения [5].



Рисунок 3. Причины коррупционных действий

Коррупционные действия сотрудников компании порождаются рядом причин (рисунок 3):

- экономические: низкий уровень зарплаты, изготовление и реализация дефицитных товаров, широкий круг полномочий у лиц административно-управляющего персонала и др.;
- институциональные: пробелы в системе внутреннего контроля, в частности связанные с незаинтересованностью аппарата управления в результатах контроля и т.д.; слабая антикоррупционная и кадровая политика;
- социально-культурные: неверие в результат своего действия, от этого позиция «невмешательства, полного бездействия», неспособность к сопротивлению, неосведомленность и т.д.

Под коррупционные действия попадает широкий круг действий, связанный с присвоением собственности компании, разглашением коммерческой тайны и т.д. Факты мошенничества в большинстве случаев сопровождаются искажениями в финансовой отчетности, представлением фальсифицированных результатов инвентаризации и недостоверной информации аудиторам [7].

Для многих компаний минимизация коррупционных рисков занимает сегодня одну из лидирующих позиций. С каждым годом всё больше организаций разрабатывают дополнительные регламенты, внедряют новые средства контроля, направленные на предотвращение коррупции и мошенничества [1].

Если в штате организации предусмотрен отдел внутреннего контроля, аудитору необходимо подробно узнать о проведении периодических антикоррупционных проверок и их результатах. Полученная информация даст возможность оценить уровень средств контроля, компетентность сотрудников, проводящих внутренний аудит, а также определить честность руководства.

Одним из элементов системы внутреннего контроля аудируемого лица, обеспечивающие соблюдение законодательства о противодействии коррупции, подлежащие рассмотрению в ходе аудита является проведение тестирования [6].

Таблица 1.

Тестирование работников организации по вопросам противодействия коррупции

№	Вопрос	Пояснения (пример)
1	Как организована система внутреннего контроля для предотвращения коррупционных правонарушений? Существуют ли внутренние документы, устанавливающие порядок функционирования системы внутреннего контроля?	Создана комиссия по профилактике коррупционных и иных правонарушений
2	Существует ли в компании подразделение или должностные лица, ответственные за профилактику коррупционных и иных правонарушений?	Комиссия по профилактике коррупционных и иных правонарушений. Председатель: начальник службы безопасности
3	Разработаны ли стандарты и процедуры, направленные на обеспечение добросовестной работы компании, в том числе процедуры, принятые для выявления и предотвращения фактов коррупции?	Положение о комиссии по профилактике коррупционных и иных правонарушений
4	Существует ли утвержденный в компании кодекс этики и служебного поведения работников?	Коллективный договор. Правила внутреннего трудового распорядка
5	Разработаны ли в компании правила и процедуры, направленные на предотвращение и урегулирование конфликта интересов?	Не разработаны
6	Известны ли Вам какие-либо недочеты в средствах внутреннего контроля, усиливающие вероятность коррупционных нарушений?	Не известны
7	Проводится ли мониторинг средств контроля для предотвращения фактов коррупции? Если ответ «Да», укажите периодичность, результаты мониторинга.	Не проводился
8	Известно ли Вам о служебных расследованиях, проведенных до начала аудита, которые привели к выявлению нарушений законодательства коррупционной направленности, оказавших отрицательное влияние на Вашу организацию, или к возникновению подозрений в совершении недобросовестных действий?	Служебные расследования не проводились

При проведении аудита компании необходимо:

а) установить, какие коррупционные финансовые нарушения присущи данному объекту, учитывая специфику деятельности организации, возможные схемы сговора по хищению имущества организации, а также уровень коррумпированности проверяемых работников;

б) провести анализ документации по противодействию коррупции внутри компании;

в) провести антикоррупционное тестирование средств внутреннего контроля (системность, периодичность, отсутствие возможности сговора должностных лиц, результаты контроля и меры, принятые по его итогам) [7].

В целях определения коррупционной составляющей в искажении бухгалтерской отчетности аудитор должен:

- выяснить, не является ли это результатом сговора должностных лиц организации;
- определить, какие лица и в каких должностях замешаны в этом;
- сопоставить ответы на запросы аудитора как работников, так и руководящего состава, убедиться в правдивости полученных ранее заявлений и разъяснений [8].

Существует множество способов искажения отчётности. К основным из них относят: подтасовку и фальсификацию первичных документов, фиктивные бухгалтерские проводки, сворачивание активов и обязательств, объединение разнородных сумм в одной статье отчётности, расчёты с использованием компаний-однодневок и т. д.

О возможных коррупционных проявлениях свидетельствуют:

- а) наличие платежей и поступлений, не соответствующих полученным или оказанным услугам;
- б) нетипичные хозяйственные операции и сделки в конце года, влияющие на финансовый результат, капитал, активы и обязательства организации;
- в) несоблюдение правил ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчётности;
- г) наличие большого объёма финансовых вложений в кризисные предприятия и отрасли экономики [9].

Одним из существенных коррупционных признаков являются обстоятельства, свидетельствующие о стремлении руководства к искажению бухгалтерской отчетности или игнорирование этого, уклонение от ответов на вопросы аудитора, например, о состоянии расчетов, результатах налоговой проверки. Отказ руководства предприятия предоставить необходимые для аудита разъяснения следует рассматривать как серьезное основание для сомнения в законности сделок и хозяйственных операций.

При определении признаков коррупционной составляющей в искажении бухгалтерской отчетности аудитор должен:

- а) выявить факт нарушений и наличия в действиях сговора;
- б) определить круг лиц и должности участников;
- в) убедиться в достоверности полученных сведений от работников и руководства.

В условиях коррупции хищение ценностей осуществляется следующими способами:

- а) недооприходование поступившей на базу, склад, производство продукции, полуфабрикатов, сырья;
- б) необоснованное списание материальных ценностей на сверхнормативные потери в процессе хранения, транспортировки, стихийных бедствий и т. д.;
- в) разглашение коммерческой тайны и финансовое вознаграждение за это;
- г) оплата не оказанных услуг или не выполненных работ;
- д) включение в ведомости на оплату труда, так называемых «мертвых душ».

Каждый из перечисленных выше типовых способов хищений имеет разнообразный механизм практического применения.

Факторами, которые ограничивают возможность фактов коррупции являются эффективная антикоррупционная работа собственников аудируемого лица и результативная система внутреннего контроля.

Фактор внезапности — наиболее эффективный метод при проведении антикоррупционного аудита. Он заключается в изменении программы проверки, внеплановых контрольных действиях по выявлению фактов хищений имущества организации, а именно внеплановой инвентаризации, контрольном запуске сырья и материалов в производство, контроль качества и т. д. Данный фактор увеличивает вероятность раскрытия коррупционных схем организации, поскольку внезапность не позволяет скрыть факты искажений бухгалтерской финансовой отчётности.

Особое внимание в плане контроля стоит уделить учётным и исправительным записям, проведённым на этапе завершения отчётного периода или конце года. Определить мотиваци-

онную часть этих действий, проверить указание номеров корреспондирующих счетов, а также перечень лиц, вносивших эти изменения.

Наличие недостатков системы внутреннего контроля организации, коррумпированность высшего состава аудируемого объекта и ряд других сопутствующих факторов могут привести к тому, что суммы хищений и незаконных списаний материальных ценностей и денежных средств могут существенно повлиять на достоверность бухгалтерской отчетности. Отсюда следует важность проведения аудита, обеспечивающие соблюдение законодательства о противодействии коррупции.

Список литературы:

- 1 О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 6 дек. 2011 г. № 402-ФЗ (ред. 28.11.2018 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
- 2 О противодействии коррупции [Электронный ресурс]: федер. закон от 25 дек. 2008 г. № 273-ФЗ (ред. 30.10.2018 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
- 3 Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 23.04.2018) // СПС «КонсультантПлюс».
- 4 О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс]: фе-дер. закон от 7 авг. 2001 г. № 115-ФЗ (ред. 18.03.2019 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
- 5 Загарских Т.А., Домрачева Л.П. Антикрупционный аудит как форма контроля эффективности антикрупционной деятельности // Вестник Московского финансово-юридического университета. – 2018. – № 1. – С. 80-97. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/antikorrupsionnyu-audit-osnovy-organizatsii-planirovaniya-i-provedeniya>
- 6 Потапова И.И., Каширская Л.В. Аудит как механизм противодействия коррупции // Перспективы развития строительного комплекса. – 2018. – № 12. – С. 227-232. — URL: http://xn--80aaildk.xn--p1ai/journal/wp-content/uploads/2019/01/mnpk12_227-232.pdf
- 7 Растегаева Ф. С., Марковникова Е. Ю. Современные направления развития службы внутреннего аудита // Молодой ученый. — 2016. — № 25. — С. 351–353. — URL <https://moluch.ru/archive/129/35545/> (дата обращения: 12.04.2018).
- 8 Салихов З.А., Валеев А.Р. Антикрупционный аудит: основы организации, планирования и проведения// Вестник экономики, права и социологии // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 4. – С. 104-110. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/antikorrupsionnyu-audit-osnovy-organizatsii-planirovaniya-i-provedeniya>
- 9 Фадеева А. О., Сажина С. С. Антикрупционный аудит как механизм борьбы с коррупцией // Молодой ученый. — 2018. — №15. — С. 41-43. — URL: <https://moluch.ru/archive/201/49482/> (дата обращения: 11.04.2019).
- 10 Юсупова Г.В. Роль системы внутреннего аудита экономического субъекта по предупреждению коррупции // В сборнике: Активизация интеллектуального и ресурсного потенциала регионов: новые вызовы для менеджмента компаний Материалы 3-й Всероссийской конференции. под научной редакцией С. В. Чупрова, Н. Н. Даниленко. – 2017. – С. 325-329.. — URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/108856751>

ПОНЯТИЕ, РОЛЬ И ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Федулова Нина Николаевна

магистрант Департамента магистратуры (бизнес-программ),
Тольяттинского государственного университета,
РФ, г. Тольятти

Аннотация. Актуальность данной статьи заключается в важности исследования факторов, которые оказывают влияние на финансовую устойчивость предприятий химической отрасли, так как данная отрасль является одной из ведущих в тяжелой промышленности, и представляет собой материальную и научно-техническую базу народного хозяйства. Следовательно, исследование данных факторов позволит выявить сильные и слабые стороны предприятия, что позволит своевременно предпринять меры по устранению узких мест в работе предприятий химической отрасли.

Abstract. The relevance of this article lies in the importance of studying the factors that affect the financial stability of chemical enterprises, since this industry is one of the leading in the heavy industry, it also represents the material and scientific and technical base of the national economy. Therefore, the study of these factors will reveal the strengths and weaknesses of the enterprise, which will allow timely measures to be taken to eliminate bottlenecks in the work of chemical enterprises

Ключевые слова: финансовая устойчивость, химическая отрасль, факторы.

Keywords: financial stability, chemical industry, factors.

В условиях современной рыночной экономики важную роль в деятельности предприятий химической промышленности играет их финансовая устойчивость, на которую, оказывают влияние множество внешних и внутренних факторов.

На сегодняшний день существует множество понятий термина «финансовая устойчивость». В таблице представлены определения ученых, представленные в экономической литературе.

Таблица 1.

Определения понятия «финансовая устойчивость»

№ п/п	ФИО автора	Понятие «финансовая устойчивость»
1	Грачев А.В.[1]	Под финансовой устойчивостью предприятия следует понимать платежеспособность во времени с соблюдением финансового равновесия между собственниками и заемными средствами
2	Ковалев В.В. [2]	Под финансовой устойчивостью следует понимать способность предприятия поддерживать целевую структуру источников финансирования
3	Савицкая Г.В. [3]	Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска
4	Шеремет А.Д. [4]	Финансовая устойчивость характеризуется удовлетворительной структурой баланса и отражает финансовые результаты хозяйственной деятельности

Таким образом, исходя из изученных определений понятия финансовой устойчивости нами было предложено следующее определение, учитывающее специфику химической отрасли: под финансовой устойчивостью предприятий химической отрасли понимается способность поддерживать платежеспособность и финансовое равновесие между собственными и заемными капиталом, гарантирующую инвестиционную привлекательность в перспективе.

Исходя из данного определения мы считаем, что основная роль финансовой устойчивости состоит в ее значимости в деятельности предприятий химической отрасли, при анализе которой можно выявить узкие места, которые можно своевременно устранить с помощью эффективных рекомендаций, которые способствуют положительному росту финансовой устойчивости предприятий химической отрасли и непрерывного поддержания ее на определенном эффективном уровне.

Анализ факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий химической отрасли, является актуальным, так как химическая отрасль считается одной из главных в тяжелой промышленности, кроме того представляет собой материальную и научно-техническую базу народного хозяйства. Химическая отрасль играет одну из главных ролей в укреплении обороноспособности страны, формировании производственных сил, а также в обеспечении потребностей современных потребителей продукции.

Изучив особенности химической отрасли нами было выявлено, что выделяют две большие группы факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий химической отрасли – это внутренние и внешние, которые, в свою очередь подразделяются на подгруппы. На рисунке представлены данные факторы.

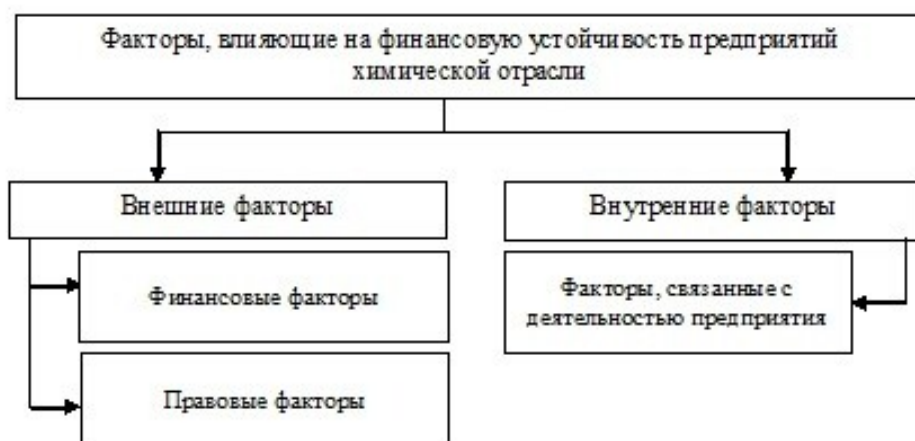


Рисунок 1. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий химической отрасли

Исходя из рисунка 1, к внешним факторам относятся финансовые и правовые факторы, а к внутренним относятся факторы, связанные с деятельностью предприятия.

К финансовым факторам относятся следующие:

- спрос;
- конкуренты в данной отрасли;
- инфляция;
- нестабильность валютного рынка;
- усиление монополизма на рынке;
- уровень импортозамещения в стране;
- поставщики необходимого сырья и материалов.

К правовым факторам относят следующие:

- государственные органы;
- нормативная и законодательная базы;

- экологические риски.

К факторам, связанным с деятельностью предприятий химической отрасли относятся следующие:

- технология производства;
- квалификация персонала;
- все виды ресурсов, задействованных в производстве продукции;
- неэффективная финансовая стратегия;
- неэффективный производственный менеджмент;
- низкий уровень использования основных средств.

Представленные факторы оказывают большое влияние на финансовую устойчивость предприятий химической отрасли.

Влияние финансовых и правовых факторов на финансовую устойчивость особенно возрастает на стадии экономического кризиса. Указанным факторам следует уделить больше внимания, так как они не зависят от деятельности предприятия, а связаны с характером государственного регулирования и развития экономики в целом. С финансовой устойчивостью тесно связана платежеспособность потенциальных потребителей предприятия, поскольку от увеличения объема спроса зависит, будет ли предприятие увеличивать объема производства для получения большей прибыли. В случае если платежеспособность потребителей будет снижаться, то это может привести к обострению конкурентной борьбы, усилению монополизма на рынке химической продукции и к возрастанию уровня импортозамещения в стране.

Внутренние факторы, а именно технология производства, квалификация персонала, используемые ресурсы и неэффективное использование основных средств влияют на качество выпускаемой продукции, следовательно, цена продукции будет снижаться, спрос будет падать и все это приведет к снижению прибыли предприятия. Внутренние факторы оказывают большое влияние на деятельность предприятия, но в отличие от внешних факторов, их влияние можно снизить или вовсе устранить, применяя эффективные управленческие решения в области повышения уровня финансовой устойчивости предприятия.

Подводя итог, можно сказать, что главным показателем эффективности функционирования предприятий химической отрасли является финансовая устойчивость, которая зависит от внутренних и внешних факторов. Учитывая современные рыночные условия, предприятиям данной отрасли следует обеспечить финансовую устойчивость не только на данном этапе функционирования, но и на дальнейшее свое развитие, для поиска методов достижения поставленных целей.

Список литературы:

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: Дело и Сервис, 2012. - 340с.
2. Ковалев, В.В., Ковалев Вит. В. Анализ баланса, или Как понимать баланс: Уч.-практ. пособие. – М.: Проспект, 2012. – 448 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. - М.: Инфра-М, 2018. - 164 с.
4. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / А.Д. Шеремет. - М.: Инфра-М, 2017. - 352 с.

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ СПА-УСЛУГ

Хусяинова Регина Максумовна

магистрант, Российский государственный гуманитарный университет,
РФ, Москва

Аннотация. В статье раскрывается значимость и особенности маркетинга в сфере услуг в целом, и, в частности, в сфере спа-услуг. Автором проанализированы особенности использования основных инструментов маркетинговых коммуникаций предприятиями сферы спа-услуг

Ключевые слова: маркетинг, сфера услуг, спа-услуги, продвижение услуг, маркетинговые коммуникации в сфере спа-услуг.

Сфера услуг занимает устойчивые позиции как на уровне мировой экономики, так и российской. Для России характерны следующие тенденции в сфере услуг: положительная динамика объема платных услуг населению, рост занятости населения в данной сфере.

Согласно опросу Росстата [1], главным фактором, ограничивающим развитие бизнеса в сфере услуг, является недостаточный спрос. Негативное влияние данного фактора на деловую активность отметили около половины респондентов – рисунок 1.

Недостаточный спрос на услуги можно объяснить низкой платежеспособностью населения, связанной с падением реальных доходов. Повысить спрос на оказываемые услуги можно используя инструменты маркетинга. В современных динамически меняющихся условиях рынка реализация рациональной маркетинговой деятельности – ключевой фактор роста бизнеса. С одной стороны, маркетинг направлен на систематическое изучение предпочтений потребителей с целью обеспечения адресности предлагаемой на рынок продукции. С другой, маркетинг – это комплекс инструментов, направленных на формирование потребностей и предпочтений.

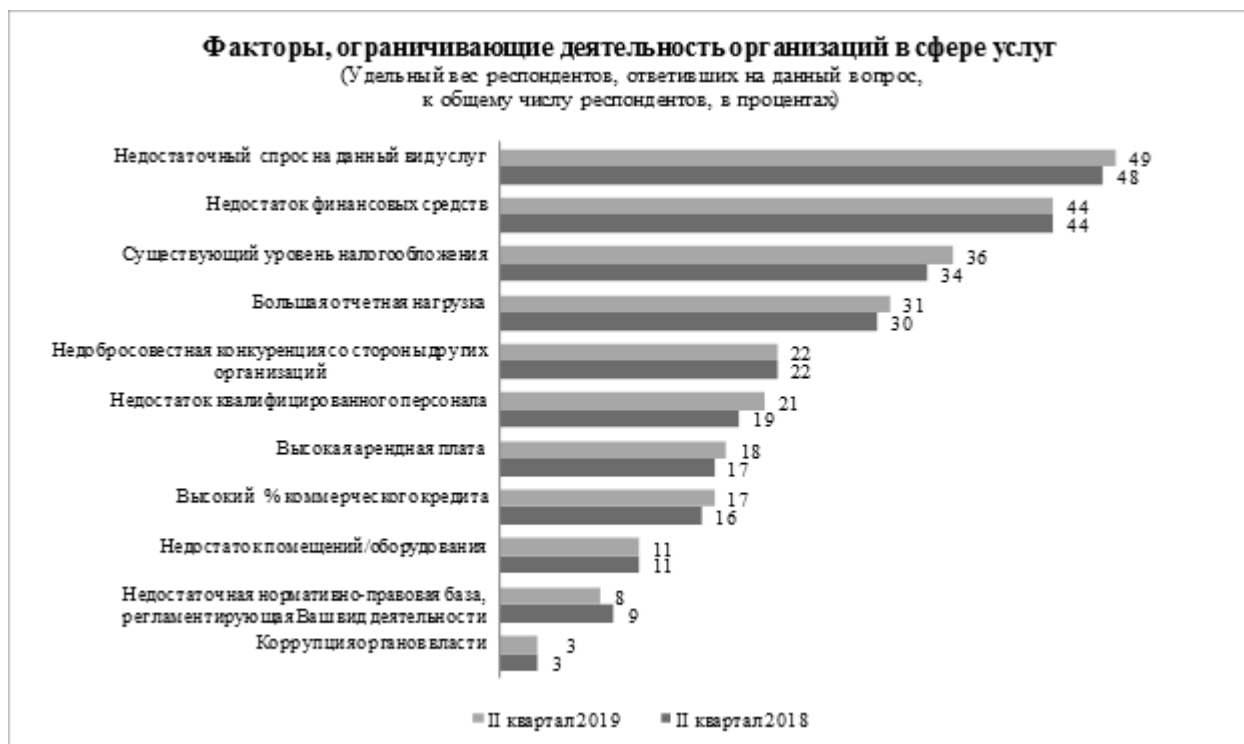


Рисунок 1. Факторы, ограничивающие деятельность организаций в сфере услуг [1]

Спа-услуги становятся все более востребованными. Рынок спа-услуг успешно развивается и характеризуется высоким уровнем конкуренции. С целью повышения конкурентоспо-

способности, расширения бизнеса и увеличения прибыли, фирмы, оказывающие спа-услуги, должны уделять особое внимание маркетингу. Маркетинг на рынке спа-услуг принципиально не отличается от маркетинга материально-вещественных товаров. Однако при разработке маркетинговой стратегии необходимо учитывать особенности коммуникаций в сфере услуг, связанные с [2]:

- повышенной важностью общения – компании, работающие в сфере услуг, как правило, напрямую взаимодействуют с клиентом, самостоятельно создавая свою клиентскую базу;
- неотделимостью пользования услуги от ее производства – данная особенность вызывает необходимость личного контакта с потребителем;
- трудностью в представлении окончательного результата оказания услуги.

По мнению Мусиевой П.А. [3], маркетинговая стратегия продвижения услуг должна основываться на следующих принципах:

1. Точное определение целевой аудитории для рекламных сообщений.
2. Акцентировать внимание на интерактивном взаимодействии персонала и потребителя.
3. При разработке маркетинговой стратегии включать персонал своей фирмы во вторичную целевую аудиторию. Услуги, как правило, оказываются контактными персоналом. Когда персонал видит себя при рекламе тех услуг, которые он оказывает, то он испытывает чувство гордости за свою работу и компанию.
4. Маркетинговая стратегия должна базироваться на особенностях поведения потребителей услуг.
5. Необходимо проводить мероприятия для формирования мнения потребителей относительно того, что оказание услуг в фирме имеет стабильный характер, независимо от времени и места.

Современные спа-салоны самостоятельно поддерживают коммуникации со своими клиентами и различными контактными аудиториями. Выделяют несколько стандартных инструментов маркетинговых коммуникаций: реклама, стимулирование сбыта, PR, личные продажи. Реклама – коммерческое представление спа-услуг и достоинств самого спа-салона, готовящее покупателя к покупке. Связи с общественностью (PR) – комплекс работ, направленный на формирование и поддержание доброжелательных отношений и взаимопонимания между компанией и внешним окружением. Стимулирование сбыта – кратковременные побудительные меры, направленные на клиентов. Личные продажи – непосредственный контакт персонала спа-салона с потенциальными покупателями с целью представления спа-услуги и совершения его продажи.

Достоинства и недостатки данных инструментов представлены в таблице.

Таблица 1.

Достоинства и недостатки инструментов маркетинговых коммуникаций

Инструмент	Достоинства	Недостатки
1. Реклама	- охватывает массовую аудиторию; - формирует узнаваемость бренда; - стимулирует широкомасштабный спрос; - выполняет функцию напоминания о товаре и бренде	- высокая стоимость изготовления и размещения на некоторых рекламных носителях (например, ТВ); - навязчивость; - растрчивает большую часть своего воздействия из-за своей массовой направленности

<p>2. Связи с Общественностью (PR)</p>	<p>- дает аудитории достоверную информацию и воспринимается потребителем более объективно; - охватывает широкий круг потребителей; - обладает способностями для эффективного представления товара.</p>	<p>- невозможен постоянный мониторинг со стороны организации; - СМИ могут сделать акцент на малозначимых характеристиках организации и ее товара; - нерегулярность и высокая стоимость</p>
<p>3. Стимулирование сбыта</p>	<p>- дает основной эффект – увеличение объемов продаж - четко направлено на целевую аудиторию; - дает возможность использования для достижения других целей.</p>	<p>- имеет кратковременный эффект; - имеются скрытые издержки; - возможность покупателям ожидать более низких цен в будущем.</p>
<p>4. Личные продажи</p>	<p>- дает возможность напрямую пообщаться с потенциальным покупателем; - сообщение направлено только на целевую аудиторию.</p>	<p>- высокие средние издержки; - непостоянство сообщения; - необходимость и трудность контроля персонала и торговых агентов</p>

Проанализируем особенности использования основных инструментов маркетинговых коммуникаций компаниями сферы спа-услуг.

Реклама спа-услуг. Компании, оказывающие спа-услуги в большинстве случаев рекламируют не услугу, а саму компанию. Это можно объяснить тем, что конкурентные характеристики продукта не всегда могут быть четко доведены до потребителей. Рекламное сообщение должно быть четко аргументировано, убеждая потенциального клиента.

Связи с общественностью (PR) – важнейший инструмент маркетинга в сфере спа-услуг. Творческий подход к новостям, публикациям в социальных сетях дает возможность компании выделиться среди конкурентов.

Личные продажи. Сотрудники спа-салона должны вызывать доверие, уметь убеждать, квалифицированно консультировать клиентов, поэтому личная продажа в сфере спа-услуг рассматривается в двух аспектах:

- личная продажа используется для налаживания планируемых взаимоотношений с потребителями.
- личная продажа – это непосредственно осуществление сбыта.

Коммуникационные особенности личной продажи в сфере услуг представлены на рисунке 2.



Рисунок 2. Коммуникационные особенности личной продажи в сфере услуг [2]

Процесс личной продажи спа-услуг представляет собой сложный процесс. В ходе продажи спа-услуги необходимо:

- установить отношения с клиентом, то есть правильно принять клиента, наладить контакт, правильно завершить процесс оказания спа-услуги;
- удовлетворить потребность клиента, то есть понять мотивы и интересы клиента, проявить озабоченность, выслушать жалобу.

Процесс личной продажи – это достаточно эффективное средство маркетинговых коммуникаций, поэтому важное значение при осуществлении личных продаж уделяется подготовке персонала.

Стимулирование сбыта. Стимулирование в сфере спа-услуг можно осуществлять по двум направлениям:

- стимулирование сотрудников – использование традиционных средств: обучение, конкурсы профессионального мастерства, подарки, повышение квалификации;
- стимулирование клиентов – скидки (скидки постоянным клиентам, скидки в «счастливые часы» и т.п.), купоны, образцы (например, при покупке спа-программы парикмахерские услуги в подарок), «подкрепление» услуги, презентации и т.д.

Оказание услуг - высоко контактная среда, где качество обслуживания неотделимо от качества поставщика услуг, поэтому маркетинговые коммуникации, такие как личные продажи, квалификация персонала, место продажи должны быть безупречными. Высокая контактность означает, что продажи услуг происходят в процессе встречи покупателя и продавца услуг [3].

Необходимо отметить, что наиболее перспективным направлением маркетинга спа-услуг на сегодняшний день является интернет-маркетинг.

В современных условиях наличие собственного сайта – это один из главных аспектов успешного ведения бизнеса. Сайт в сети интернет представляет собой визитную карточку организации. Если организации имеется свой сайт, то это дает возможность расширить и

упростить круг поиска новых клиентов и партнеров. Кроме того, электронные ресурсы просто редактировать – можно добавлять или удалять необходимую информацию.

Создание собственного сайта спа-салона призвано:

- создать положительный имидж спа-салона в целом, так как сайт является символом его стабильности, прибыльности и уверенности в будущем.
- рекламировать оказываемые спа-услуги. Дает возможность целевой аудитории ознакомиться со спа-процедурами и спа-программами, и подобрать наиболее подходящие варианты.
- сэкономить средства, выделяемые на рекламную кампанию. Независимо от времени суток и местонахождения потенциальные клиенты могут ознакомиться с видами услуг компании. Сайт обладает большой информативностью – на нем можно разместить всю необходимую информацию, например, адрес, график работы, телефоны, схемы месторасположения, проезда и т.д.

С целью продвижения спа-услуг можно использовать следующие виды рекламы в сети Интернет:

- контекстная реклама – форматированный текст, содержащий рекламное обращение и ссылки на соответствующий адрес (URL);
- баннерная реклама – это реклама графического характера, размещенная в сети Интернет. Размещается на тематических сайтах, популярных сайтах, сайтах общего назначения, в социальных сетях.

Маркетинговые коммуникации имеют особое значение для компаний, функционирующих в сфере услуг. Компании, оказывающие спа-услуги, сталкиваются с серьезной проблемой при организации маркетинговой деятельности. Проблема связана с главной особенностью услуг – они не имеют материально-вещественной формы, а значит не видны клиенту. Поэтому, при использовании инструментов маркетинговых коммуникаций предприятиями сферы услуг особое значение приобретает четкое описание, как самих услуг, так и выгод, которые получит клиент от их приобретения. Кроме того, абстрактность услуг, сложность их восприятия для потребителя, предъявляют особые требования к персоналу.

Список литературы:

1. Розничная торговля, услуги населению, туризм. – URL: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/torg/usl/graf2.htm (Дата обращения: 25.11.2019)
2. Завойская, И.В. Особенности маркетинговых коммуникаций в сфере услуг/И.В. Завойская, И.А. Субач// Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и перспективы. - 2013. - №1. - С. 195-198.
3. Мусиева, П.А. Особенности маркетинговых коммуникаций в сфере услуг. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_17705161_69100625.pdf (дата обращения: 27.11.2019)

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Юлдашев Азизджон Хуршедович

*студент, Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева,
РФ, г. Казань*

Петрова Ольга Родинова

*студент, Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева,
РФ, г. Казань*

Тихонова Юлия Михайловна

*студент, Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева,
РФ, г. Казань*

Пурлиев Джейхун Аманмурадович

*студент, Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева,
РФ, г. Казань*

Аннотация. В данной статье рассмотрен функционал автоматизированной системы учёта успеваемости детей в детских садах. Представленная автоматизированная программа позволит повысить успеваемость детей на раннем этапе образования, путём точного контроля средней оценки успеваемости ребёнка.

Ключевые слова: успеваемость, автоматизация, excel, учёт, информация, образование, классификация.

В современном мире информационные технологии играют немаловажную роль. На них строится большая часть всех систем, особенно экономических. Вместе информационные технологии и экономика дают хороший результат. Современная экономика не смогла бы быстро развиваться без применения новых информационных технологий, а государство отставало от других стран.

В настоящее время информационные технологии используются в качестве различных компьютерных программ, с помощью которых происходит обработка информационных ресурсов и передача их на необходимые расстояния и в необходимые сроки. Информационные технологии в экономике сыграли значимую роль, поменяв функций денег, которые на данный момент выступают в роли средств расчета. Появились виртуальные системы оплаты и банки, что облегчило большинство операций по оплате, обмену валют и т.п. Не так давно стали изучать информационные технологии в экономике (примерно лет 30 назад). Это тема на сегодня является одной из самых распространенных тем для исследования. Связано это с тем, что мы живем в эпоху компьютерных технологий. Сейчас невозможно представить ни один банк, офис без компьютера. Работников для повышения квалификации, стали часто обучать различным программным продуктам, которые в будущем помогут им увеличить и оптимизировать финальный результат на работе.

Наибольшую популярность информационные технологии получают в сфере малого и среднего бизнеса. Чтобы обеспечивать между продавцом и потребителем связь, чтобы узнавать изменения в спросе, чтобы узнавать о качестве и количестве товара и т.п., удобно внести информационные системы или же по-другому прикладное программное обеспечение в систему организации. Это обеспечит своевременный обмен, передачу и обработку необходимой информации. Факторы, которые повлияли на использование информационных техно-

логий: рост конкуренции, глобальное изменение поведения потребителей, доступность информационных технологий в наши дни, а также гонка технологий. Чтобы организации могли выдерживать конкуренцию на рынках, им нужно вовремя успевать анализировать ситуации и сразу же реагировать на любые изменения. В этом им могут помочь специальные программные компоненты, с помощью которых организации смогут оперативно получать необходимые данные, анализировать их и создавать прогнозы на будущее. Совсем недавно для малых предприятий было довольно сложно и даже затратно приобретать себе различные программные компоненты, которые помогли бы им улучшить производительность их предприятий, уменьшать издержки. Сейчас же, конечно, нужно потратить некоторую сумму денег, но все имеется в легкой доступности. Наибольшую помощь информационные технологии принесут тем компаниям, где применяются длинные логистические цепочки и транзакции, где необходимо взаимодействовать с большим количеством потребителей, там, где имеется большой объем информации.

Чтобы вынести максимальную помощь от информационных технологий, недостаточно просто программ, систем, также необходимо чтобы ими пользовались, как говорится «с умом». Необходим пользователь, который будет хорошо разбираться не только в информационных технологиях, но также который будет хорошо знаком непосредственно с самим бизнесом. Чтобы реализовать успех информационных технологий на организациях, так же необходим опыт управления. Нужны люди умеющие управлять процессом.

Список литературы:

1. Аксенов Д.А. Перспективы использования блокчейн-технологий в финансовой отрасли // Банковские услуги. 2017. № 12. С. 24-29.
2. Ахтямов М., Гончар Е. Методология построения системы финансово-экономического управления корпорациями // Предпринимательство. 2017. № 8. С. 35-42.
3. Глазов М.М., Фирова И.П. Менеджмент предприятия: анализ и диагностика. - Санкт-Петербург, 2016. – 228 с.
4. Завиваев Н.С., Проскура Д.В., Шамин Е.А. Информатизация общества, как основа глобальной конкурентоспособности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 2 (15). С. 234-237.
5. Полянская Н.А., Шамин А.Е. Актуальные проблемы подготовки кадров для It-сектора Нижегородской области // Вестник НГИЭИ. 2018. № 9 (40). С. 107-118.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Электронный научный журнал

СТУДЕНЧЕСКИЙ ФОРУМ:

№ 38 (89)
Ноябрь 2019 г.

Часть 1

В авторской редакции

Свидетельство о регистрации СМИ: ЭЛ № ФС 77 – 66232 от 01.07.2016

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74

E-mail: studjournal@nauchforum.ru

16+

